Проверка модели агентства до постоянных расходов

Проверьте услугу, процесс, постоянные расходы и запас средств до увеличения затрат на агентство.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

Одна услуга, которую можно объяснить

Авторский набор для проверки модели агентства до увеличения постоянных расходов. Все суммы и сценарии учебные, не прогноз спроса или окупаемости. Реальные обязательства и налоги рассчитайте с профильными специалистами.

Поле	Учебное наполнение
Клиент	Собственник вторичной квартиры в выбранной территории
Задача	Организовать подготовку и продажу по согласованному маршруту
Состав	Факты, материалы, продвижение, показы, координация
Подтверждение работы	Согласованный план, журнал действий и отчёт
Границы	Отдельные специальные работы и решения сторон
Проверка спроса	Понимание задачи, обращение, согласование и оплата

Ваша аудитория	Состав и границы услуги	Почему клиенту это нужно

Маршрут обращения до денег

Этап	Ответственный	Подтверждение
Источник обращения	Маркетинг / назначенный агент	Источник и запрос
Уточнение	Агент	Карточка задачи и следующий шаг
Встреча	Агент	Итог и согласованное продолжение
Согласование услуги	Уполномоченные участники	Действующие условия
Выполнение	Назначенные исполнители	Журнал действий и результатов
Оплата	Ответственный за расчёты	Подтверждённое поступление

Для маленькой команды один человек может выполнять несколько функций. У каждой функции всё равно должен быть владелец. Подписанный договор и ожидаемая комиссия не заменяют фактическую оплату.

Переход, где сейчас неясно	Кто отвечает	Форма / следующий шаг

Остаток от одной учебной услуги

Позиция	Сумма
Получено от клиента	120 000 ₽
Вознаграждение исполнителя	60 000 ₽
Продвижение этого объекта	12 000 ₽
Сопровождение этой сделки	6 000 ₽
Условный резерв обязательных платежей	12 000 ₽
Остаток на постоянный бюджет	30 000 ₽

120 000 - 60 000 - 12 000 - 6 000 - 12 000 = 30 000 ₽. Это остаток после указанных затрат и резерва, не чистая прибыль. Резерв 12 000 ₽ задан для упражнения, не является налоговой ставкой или расчётом обязательств.

Ваша услуга	Поступление / связанные затраты	Подтверждённый остаток

Постоянный бюджет и точка покрытия

Статья учебного месяца	Сумма
Рабочее пространство	30 000 ₽
Системы и связь	15 000 ₽
Административная поддержка	25 000 ₽
Продвижение агентства	20 000 ₽
Работа руководителя	30 000 ₽
Всего	120 000 ₽

Четыре оплаты, а не четыре заявки
120 000 / 30 000 = 4 оплаченные услуги для покрытия текущего бюджета в этой модели. Возврат разового запуска сюда не входит. Реклама объекта уже учтена в связанных затратах, реклама агентства является отдельной статьёй.

Статья / период	Сумма / источник	Постоянное, переменное или разовое

Запас при медленном старте

Исходные свободные средства 450 000 ₽. Разовый запуск 90 000 ₽. После запуска доступны 360 000 ₽. Ниже учебный остаток после связанных затрат и выделения резервов, а не банковская выписка.

Месяц	Оплаты, шт.	Остаток с услуг	Бюджет месяца	Свободно на конец
1	0	0 ₽	120 000 ₽	240 000 ₽
2	0	0 ₽	120 000 ₽	120 000 ₽
3	2	60 000 ₽	120 000 ₽	60 000 ₽
4	4	120 000 ₽	120 000 ₽	60 000 ₽

Не прогноз
Количество оплат задано для упражнения. После четвёртого месяца текущий бюджет покрыт, но исходные вложения не восстановлены. Другой темп и срок поступлений меняет результат.

Чувствительность: если в третьем месяце не будет обеих запланированных оплат, остаток по этой модели снизится со 120 000 до нуля. Поэтому нельзя считать ожидаемые договоры уже доступным запасом.

Платёжный календарь и неизвестные суммы

Что уточнить	Почему влияет на запас
Авансы подрядчикам	Деньги могут уйти до оплаты клиента
Обязательные платежи	Нужны реальные даты и отдельный расчёт
Возвратный обеспечительный платёж	Не расход, но временно недоступная сумма
Расходы запуска	Не повторять в каждом месяце
Возвраты и спорные оплаты	Не считать все ожидания безусловными
Работа основателя	Не исключать из ресурсов модели

Платёж / поступление	Дата / подтверждённая сумма	Свободный остаток после события

Неизвестное не равно нулю
Получите условия подрядчика, договора и расчёт специалиста. Уточняйте порядок денег по фактической организации, а не по чужому учебному примеру.

Пилот до расширения команды и офиса

Параметр пилота	Что записать
Аудитория и предложение	Одна понятная услуга
Канал	Откуда ожидается конкретный запрос
Предел расходов	Согласованная сумма и срок наблюдения
Ответственный	Кто отвечает и фиксирует следующий шаг
Измерение	Обращения, соответствие, встречи, согласования, оплаты
Незавершённое	Что пока нельзя оценить по результату

Короткий пилот может проверить понимание предложения и работу с запросами, но не всю экономику длинного цикла сделки. Не подменяйте реальные поступления встречами. Необходимое оформление деятельности и обработки данных соблюдается и в пилоте.

Гипотеза	Наблюдаемый факт	Продолжить / изменить / уточнить

Решение о запуске и следующем расходе

До увеличения затрат	Подтверждение
Услуга	Состав, границы и результат объяснимы
Процесс	Переходы и ответственные определены
Экономика	Затраты и база расчёта проверены
Запас	Есть календарь платежей и плохой сценарий
Оформление	Форма деятельности и обязательства разобраны
Команда	Нанимают под конкретную функцию
Контроль	Назначены дата и условия пересмотра

ФНС предоставляет отдельные маршруты создания ИП и компании. Выбор формы, правил расчётов и обязательств нужно делать под фактическую модель. Этот комплект не устанавливает налоговый режим.

Следующий расход	Какие факты его оправдывают	Контроль / действие при ухудшении

Владелец решения
Запишите, кто проверяет модель и когда возвращается к ней. Условия пересмотра определяют до новых обязательств, а не после исчерпания денег.

Источники и проверка

ФНС России: создание своего бизнеса, проверено 23.10.2026