

Паспорт предпринимателя

Собран 14.09.2026 · всё собрано из вашего разговора, ни одно утверждение не взято из шаблона

Направление

Развивать домашний маникюр и небольшие наборы для дизайна, не уходя пока с работы администратора.

Вы возвращаетесь к маникюру, когда видите личную реакцию на аккуратный результат, а гонка и чужая доля в салоне вас оттолкнули. Домашние записи это подтверждают, но наборы год простояли в коробке. Значит, двигаться стоит через ограниченные домашние записи и малую проверку наборов, сохраняя стабильную работу и отдавая запуску часть свободного времени.

Ваш сценарий

Вы снова возвращаетесь к работе руками, когда видите сильную реакцию человека на результат. Когда появляются гонка, чужой контроль или усталость после основной работы, вы сохраняете стабильный заработок, а свои наборы убираете в коробку. Начать заново вы готовы, если разовый доход сразу покрывает вложения и не превращает работу в постоянный отказ от времени с дочкой.

Ваша рамка

Свободное время	Деньги и обязательства
На этой неделе вы назвали два свободных вечера - вторник и четверг; постоянное число свободных часов не назвали.	Ипотека - 24 тысячи; домашние записи недавно дали около 8 тысяч за неделю, одна обычная запись - 800 рублей; размер накоплений и сумма для запуска наборов не названы.
Кто зависит	Что держит
Вы учитываете время с дочкой, особенно когда муж на вахте; кто именно зависит от вашего дохода, не назвали.	На работе администратора вас держат стабильный график, зарплата без сюрпризов и возможность вовремя забирать дочку из школы.

Как понять, что идёт правильно

КОГДА	ХОРОШИЙ ПРИЗНАК	ТРЕВОЖНЫЙ ПРИЗНАК
Две недели	У вас есть рассчитанная сумма первой партии и несколько конкретных выборов дизайна от знакомых.	Вы снова только раскладываете материалы и откладываете расчёт до момента, когда появятся лишние деньги.
Месяц	Появились первые наборы под заказ, а домашние записи проходят без превышения выбранного числа клиенток.	Вы берёте больше записей, чем планировали, а наборы снова делаете только после полного рабочего дня.
Три месяца	По данным заказов понятно, приносит ли малый формат наборов деньги и удовлетворение без отказа от семейного времени.	Решения снова принимаются только по срочной сумме, и любой свободный вечер уходит на работу.

СЕГОДНЯ

За двадцать минут откройте заметки и напишите заголовок «Первая партия наборов». Ниже перечислите всё, что уже есть дома, чего не хватает, примерное количество каждого материала и цены, которые нужно узнать; в конце добавьте: «Спросить у пяти знакомых, какой из этих вариантов они выбрали бы для заказа».

Приложение

То, на чём держится решение выше: ваша история, опоры и то, что вас останавливает.

Кто вы

Вас удерживает в работе не сам маникюр, а видимый отклик конкретного человека: подруги просили сделать им «как себе», дети шли к вам на кружок, а реакция невесты запомнилась сильнее полученных 800 рублей. Вам важно спокойно довести работу до аккуратного результата; гонка в салоне, замечания за почти двухчасовое покрытие и доля хозяйки превратили любимое занятие в изнурительную смену.

Вы не готовы менять предсказуемость на постоянный риск: работа администратором дала зарплату без сюрпризов и возможность забрать дочку из школы. Поэтому ручная работа вернулась в виде домашних записей по вечерам, но наборы остаются в коробке, когда основная работа и быт забирают силы. Ради разовой возможности получить 8 тысяч на запуск вы готовы отдать рабочий вечер, если другой заранее оставите дочке.

Ваша хроника

В 7–8 классе

После уроков вы по два часа рисовали в тетради узоры для ногтей и шли ужинать только после ещё одного законченного рисунка.

Вы надолго включаетесь в работу, когда можете придумывать детали и доводить их до завершённого вида.

Летом, когда вы были вожатой

Дети сами приходили к вам на кружок рукоделия.

Сделанное руками становилось для вас способом собирать вокруг себя заинтересованных людей.

После полутора лет работы мастером в салоне

После замечания хозяйки о долгой работе с клиенткой и её доле в 60% вы решили не возвращаться и начали искать вакансии администратора.

Вы ушли не от маникюра, а от режима, в котором скорость и чужая доля обесценивали аккуратность.

В первые месяцы работы администратором

Вы спокойно закрыли смену, получили зарплату без сюрпризов и успели забрать дочку из школы.

Предсказуемый график и понятная оплата оказались условиями, от которых вы не готовы отказаться.

После первой тяжёлой недели администратором

Вы убрали материалы для домашних наборов в коробку, которая простояла почти год.

Собственный продукт первым выпадает из расписания, когда работа по найму оставляет вас без сил.

Недавно, перед свадьбой клиентки

Вы сделали дома нежный дизайн за 800 рублей, а клиентка расплакалась, увидев результат.

Удовлетворение от работы у вас связано прежде всего с личной реакцией человека, а не с размером оплаты.

Что вы подтвердили

Вы тянетесь к рукоделию, потому что в детстве и сейчас глаза загорались у людей, когда вы делали для них.
«в детстве я постоянно красила ногти подругам... мне просто нравилось, что у людей потом глаза загорались.»
«когда увидела руки, даже расплакалась... я правда ушла спать довольная»

Вы откладываете творчество и наборы маникюра, потому что сил уже не было разобрать материалы после тяжёлой недели.

«после первой тяжёлой недели пришла домой поздно, увидела всё это на столе и убрала в коробку»

Вы цените стабильность графика, но при этом не хватает ощущения делать красивое, поэтому продолжаете домашние записи.

«не хватало самой работы руками и ощущения, что я делаю что-то красивое, поэтому продолжила принимать клиентов дома по вечерам.»

Деньги от работы важны для вас, но после получения вы не чувствуете радости, если сразу считаете сколько заберёт хозяйка или откладываете на быт.

«я сразу посчитала, сколько забрала хозяйка, и поняла, что за такую нагрузку у меня осталось слишком мало.»
«я отложила их на ипотеку и бытовые расходы, поэтому радости особо не было»

Вы выбираете клиентов и заработок перед временем с дочкой, но чувствуете неловкость из-за обещания не нарушать.

«Я бы выбрала эту клиентку за 8 тысяч... Мне было бы неловко, потому что обещание провести время вместе я стараюсь не нарушать.»

На что опираться

Терпение в точной ручной работе

В 7–8 классе вы продолжали рисовать узоры даже после второго или третьего приглашения к ужину, а в салоне тратили почти два часа на аккуратное покрытие.

Где это деньги: Это приносит деньги в услугах и изделиях, где клиент платит за аккуратный индивидуальный дизайн, а не за скорость потока.

Работа от реакции конкретного человека

Вы запомнили слёзы невесты после маникюра сильнее обычной оплаты в 800 рублей.

Где это деньги: Это полезно в заказах к личным событиям, где результат подбирается под конкретного клиента.

Умение ставить границу числу записей

На два свободных вечера вы выбрали по одной клиентке и отказались пытаться вместить ещё кого-то.

Где это деньги: Это позволяет вести домашнюю запись без повторения салонной гонки и ухудшения качества.

Что вы умеете, но не считаете навыком

Перевод идеи в понятный образец

Для наборов вы раскладывали стразы и наклейки и рисовали примеры дизайнов в блокноте.

Кому это нужно: Покупателю набора это помогает заранее увидеть результат и выбрать вариант без личной консультации.

Перенос записи без лишних оправданий

Клиентке вы готовы прямо предложить субботу до обеда или другой день, сохранив вечер для дочки.

Кому это нужно: Это нужно частному мастеру, чтобы управлять расписанием и не терять клиента при переносе.

Что вас стопорит

Свои изделия получают только остаток сил

После тяжёлой рабочей недели вы убрали материалы в коробку и не открывали её почти год.

Чего это уже стоило: Идея домашних наборов на год перестала двигаться, хотя клиенток вы позже снова начали принимать.

Что делать: Поставить работу над наборами в отдельное заранее выбранное время, а не после смены или последней клиентки.

Для старта нужен исключительный денежный повод

Обычные 8 тысяч от нескольких записей ушли на ипотеку и быт, а начать наборы вы готовы при разовой оплате 8 тысяч именно на запуск.

Чего это уже стоило: Материалы и образцы уже были подготовлены, но отдельного запуска не произошло.

Что делать: Заранее определить сумму первого вложения и откладывать на неё отдельную часть каждой домашней оплаты.

Заработок конкурирует со временем с дочкой

Ради клиентки за 8 тысяч вы готовы заменить обещанный вечер, оставив дочке другое время, и заранее ожидаете неловкости.

Чего это уже стоило: Каждая заметная рабочая возможность требует заново решать, можно ли отдать ей семейный вечер.

Что делать: Закрепить непереносимое время с дочкой и принимать разовые дорогие записи только в остальные окна.

Как себя предъявлять

«Я делаю аккуратный домашний маникюр с индивидуальным дизайном и собираю небольшие наборы для него.»

Если спрашивает знакомая или потенциальная клиентка

«Я принимаю дома на аккуратный маникюр с индивидуальным дизайном. Ещё собираю небольшие наборы для домашнего дизайна.»

Если спрашивают на основной работе

«Я работаю администратором, а по вечерам принимаю несколько клиенток дома и проверяю идею наборов для маникюра.»

Бросить и освоить

БРОСИТЬ

- Не возвращаться в салонный формат, где хозяйка забирает 60%, а аккуратность оценивают по скорости.
- Не оставлять материалы для наборов в коробке после тяжёлой недели.
- Не брать записи подряд в оба вечера без заранее оставленного времени для дочки.

ОСВОИТЬ

- Считать себестоимость одного набора и отделять деньги на материалы от денег на ипотеку и быт.
- Снимать понятные фотографии дизайнов и наборов при обычном домашнем освещении.
- Собирать предварительные заказы: показывать варианты, фиксировать выбор и согласовывать срок готовности.

Чего делать не надо

Не увольняться с работы администратора ради полного перехода на маникюр.

Почему: Стабильный график и возможность забирать дочку нужны вам, а домашние записи пока не заменяют этот доход.

Не превращать домашние записи в поток с несколькими клиентками за вечер.

Почему: Вы хорошо работаете, когда можете спокойно довести дизайн до результата, а спешка уже однажды заставила вас уйти.

Не запускать большой ассортимент наборов до проверки конкретных вариантов на покупателей.

Почему: Материалы уже пролежали год без движения, поэтому сначала нужен небольшой заказ по понятному образцу, а не закупка впрок.

Первые шаги

Две недели

- ☐ **Составить список первой партии и её себестоимость**
Перечислите материалы, количество и цену каждого, чтобы увидеть сумму запуска без догадок.
- ☐ **Показать варианты наборов пяти знакомым**
Попросите выбрать один дизайн и записывайте не похвалу, а конкретный вариант, который они готовы заказать.

Месяц

- ☐ **Собрать первые наборы только под подтверждённые заказы**
Не покупайте материалы сверх выбранных вариантов и отметьте, сколько времени заняла каждая сборка.
- ☐ **Закрепить два окна для работы и одно для дочки**
Внесите их в календарь заранее и не занимайте семейное окно записью без отдельного решения.

Три месяца

- ☐ **Сравнить записи и наборы по деньгам и усталости**
Запишите по каждому заказу сумму, затраченное время и состояние после работы, не смешивая эти данные.
- ☐ **Решить, оставлять ли наборы вторым направлением**
Продолжайте наборы только если были реальные заказы и их можно делать в закреплённое время без ущерба дочке и основной работе.

Где вы сорвётесь

После тяжёлой недели на основной работе

Признак: Материалы остаются на столе, а затем вы убираете их в коробку.

Что сделать вместо: Не назначайте сборку на поздний вечер: заранее оставьте для неё отдельное короткое окно в календаре.

Когда появляется дорогая запись в семейный вечер

Признак: Вы начинаете оправдывать нарушение обещания дочке размером оплаты.

Что сделать вместо: Сначала проверьте закреплённое семейное окно и принимайте запись только в другом времени.

Что осталось без ответа

Разбор не всесилен. Вот что в нём не прояснилось - и с этим стоит разобраться отдельно.

- Сколько денег нужно на первую продаваемую партию наборов и что именно входит в эту сумму?
- Сколько часов в обычную неделю вы можете заранее закрепить за наборами, не занимая работу администратором, домашние записи и время с дочкой?

