

МИНИ-РУКОВОДСТВО

Защита у КОМИССИИ

Как пройти 10 минут, которые решают
судьбу соцконтракта

АВТОР

Иванова Мария Петровна

10

минут разговора между
мной и 350 000 ₽

СРЕДНЯЯ ДЛИТЕЛЬНОСТЬ ЗАЩИТЫ БП
У КОМИССИИ СОЦЗАЩИТЫ

РАЗДЕЛ 1 • ФОРМАТ

Как устроена защита

Это не суд и не экзамен. Короткий разговор с 3–5 сотрудниками соцзащиты, которые часто не читали мой бизнес-план целиком — и решение по мне принимают по тому, как я выгляжу и что говорю.



ГДЕ

Соцзащита или ЦЗН

Комиссия в отделе **по месту прописки**. Обычный кабинет с длинным столом, не аудитория. Приглашают ко времени, ждать в коридоре 15–30 мин — норма.



КТО

3–5 сотрудников соцзащиты

Обычные служащие, не бизнесмены. Иногда ведут себя строго или холодно — **не ведись**, отвечаю спокойно и по делу. Их задача — понять, что я не с улицы.



СКОЛЬКО

5–15 минут разговора

Медиана — **10 минут**. Быстро подписывают, если видят: человек в теме собственного плана. Тяжёлые случаи — «плаваете в цифрах» — растягивают до 20–25 мин с давлением.



ЧТО ЧИТАЮТ

Часто — не весь БП

Полный документ комиссия **обычно не изучает**. Смотрят титул, смету и «на глаз» — знает ли заявитель свой план. Ключевое — **моё живое выступление**, а не текст на бумаге.



Право присутствовать — использую его

В ряде регионов комиссия заседает **без соискателя** — заочно отказывают чаще. У меня есть право **настоять на личном присутствии**. Узнаю формат заранее у своей соцзащиты и прошу пустить в кабинет. «Живой» заявитель всегда сильнее папки.

РАЗДЕЛ 2 · ЧТО СПРАШИВАЮТ

Пять тем, вокруг которых крутятся все вопросы

Комиссия задаёт разные вопросы, но их можно уложить в пять групп. Готовлюсь по каждой — на защите не появится того, к чему я не готова.

ГРУППА 1

01 Про идею

- ? В чём моя бизнес-идея?
- ? Чем отличаюсь от конкурентов?
- ? Почему клиенты пойдут ко мне?
- ? Занимаюсь ли этим уже сейчас?

ГРУППА 2

02 Про рынок

- ? Кто моя целевая аудитория?
- ? Проводила ли анализ конкурентов?
- ? Как буду привлекать клиентов?
- ? Что делать, если клиентов мало?

ГРУППА 3

03 Про деньги

- ? Как рассчитывала смету?
- ? На что именно пойдут средства?
- ? Почему именно это оборудование?
- ? Есть ли другие источники денег?
- ? Как буду вести учёт доходов и расходов?

ГРУППА 4

04 Про меня

- ? Опыт и образование в нише?
- ? Какие навыки и ресурсы уже есть?
- ? Что докажет мою квалификацию?

ГРУППА 5

05 Про план

- ? Что делаю в ближайшие 3–6 месяцев?
- ? Какие риски вижу?
- ? Как буду их преодолевать?

КЛЮЧ · ПРИЗНАК «СВОЕГО»

3–5 цифр наизусть

Сумма контракта, главные статьи сметы, средний чек, месячная выручка, месяц выхода в плюс. Кто помнит цифры без бумажки — тот сам писал свой план.

РЕКЛАМА · ПО ДЕЛУ

Хотите готовые ответы на все 20 вопросов под свою нишу?

В тарифе «БП Исследованный» прогоняем сценарий защиты вместе — приходите к комиссии подготовленным.

nasvoye.ru/tarify

[СМОТРЕТЬ ТАРИФЫ →](#)

РАЗДЕЛ 3 · ЧЕГО ИЗБЕГАТЬ

За что велят и чего не говорить

Пять причин, по которым отказывают чаще всего, и шесть фраз, после которых комиссия почти гарантированно отправит на доработку. Проверяю себя перед защитой.

ЗА ЧТО ВАЛЯТ

5 частых причин отказа

- 1** **Не знаю свой БП** ПРИЧИНА №1
План заказала — не прочла. Комиссия проверяет это первым делом.
- 2** Не могу обосновать смету
«Почему именно это кресло за 208 тыс.?» — молчание читается как «смету писала не я».
- 3** Читаю с листа
Комиссия решает по живому впечатлению. Чтение = «не своё».
- 4** Пришла «на авось»
Без дипломов, без фото работ, без КП поставщиков. Проигрываю подготовленным.
- 5** Затронула запретную тему
Одна неудачная фраза (см. справа) — и контракт уходит.

ЧЕГО НЕ ГОВОРИТЬ

6 запретных фраз

~~«Хочу попробовать, вдруг получится»~~

Читается как **несерьёзность**. Государство даёт деньги на дело, а не на пробу.

~~«Деньги нужны срочно на жизнь»~~

Прямое указание на **нецелевое намерение**. Возврат средств почти гарантирован.

~~«Потом перепродам оборудование»~~

Оборудование в собственности минимум 5 лет — так по договору. Возврат.

~~«Отдам работать родственнику»~~

Деятельность должна быть **моей личной**, не чужой. Отказ или возврат.

~~«А можно как-то договориться?»~~

Любой намёк на обналичку, фиктивность, «свои люди» — **сразу тень**.

~~«Государство ничего не делает...»~~

Не спорить о политике. Не жаловаться на власть. Комиссия — **её представители**.

СПРОСИТЬ · ПО ДЕЛУ

Сомневаетесь, готовы ли вы к защите?

Напишите нам в чат — прогоним репетицию защиты по вашей нише, разберём слабые места и подскажем формулировки.

TELEGRAM t.me/klub_podelu

В КОНТАКТЕ vk.me/nasvoeye

MAX клуб «по делу»

РАЗДЕЛ 4 • КАК СЕБЯ ВЕСТИ

8 секретов самопрезентации

Схема, по которой реально защищаются те, кто проходит с первого раза. Ничего сверхъестественного — только вещи, до которых доходишь только после разбора чужих защит.

1 Деловой внешний вид
Аккуратность читается как «серьёзно отношусь к проекту». Не костюм — просто чисто и опрятно.

2 Презентация 3–5 минут
Уложить всё в короткое выступление. Ядро — **30 секунд** сжатой подачи (см. ниже).

3 Не читать с листа
Рассказывать своими словами. Чтение = «не своё», один из главных провалов.

4 3–5 цифр наизусть
Сумма, статьи сметы, средний чек, месячная выручка, месяц выхода в плюс — без бумажки.

5 Показать клиентскую базу
Отзывы, фото работ, скрины переписок с будущими клиентами — **сильнейший козырь**.

6 Папка со всем на защиту
Дипломы, сертификаты, распечатанные фото работ, КП поставщиков. Кладу на стол сразу.

7 Неудобный вопрос — честно + план
«Опыта в найме нет — поэтому первый год работаю одна, курс заложила в смету».

8 Выступить по своей схеме
Попросить слова и рассказать по подготовленной структуре — обычно разрешают. Вопросов после — меньше.

КЛЮЧ • ГЛАВНОЕ

30 секунд

ЛИФТОВАЯ ПОДАЧА
100–150 СЛОВ

«Меня зовут Иванова Мария, я мастер маникюра и педикюра с уклоном в подологию — работаю со сложной стопой. В моём районе **73** конкурента, но в моей нише свободно — комбо-услуги с подологией почти никто не делает. Контракт нужен на кушетку, аппарат и стерилизатор. Первые **20** клиентов — из своего круга, дальше через **2ГИС** и **ВК**. Через **5** месяцев выхожу на **60** клиентов в месяц, чистый доход **135** тыс. Р. Окупаемость контракта — **3–4** месяца».

РАЗДЕЛ 5 · МОЙ ПЛАН

Мой план подготовки к защите

Дан две недели до заседания комиссии. Расписываю по дням, чтобы к защите подойти спокойно — не «в утро выучу», а «выучила давно, сегодня повторяю».

14 ДН ДО	10 ДН ДО	7 ДН ДО	3 ДН ДО	ДЕНЬ ЗАЩИТЫ
Читаю свой БП Три раза от корки до корки. Выписываю 5 ключевых цифр в блокнот.	Собираю папку Дипломы, сертификаты, фото работ, КП поставщиков — в один файл.	Пишу 30-сек подачу Записываю на диктофон, слушаю, переписываю. До 100–150 слов.	Живая репетиция Родня в роли комиссии — по 20 вопросам. Отрабатываю неудобные.	Деловой вид, спокойствие Прихожу за 15 мин. Папка на столе. Цифры в голове, а не в бумажке.

ПАПКА НА ЗАЩИТУ — ЧТО БЕРУ С СОБОЙ

- ☒ **Распечатанный БП**
Мой экземпляр с закладками на разделах
- ☒ **Дипломы и сертификаты**
Копии + оригиналы на всякий случай
- ☒ **Фото готовых работ**
10–15 распечаток портфолио
- ☒ **КП поставщиков**
На всё, что дороже 20 тыс. в смете
- ☒ **Список 5 цифр**
Шпаргалка на крайний случай
- ☒ **Блокнот и ручка**
Записать замечания комиссии

ЗАКАЗАТЬ · ПО ДЕЛУ

Собрать БП и подготовить защиту — под ключ

План, репетиция вопросов, разбор слабых мест, папка документов. Приходите к комиссии готовым.

БП Исследованный
СОБРАЛИ → ОТДАЛИ

БП Утверждённый
ВЕДЁМ ДО УТВЕРЖДЕНИЯ

БП Удалёнка
ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ, ПОД
УДАЛЁННУЮ НИШУ

все цены, состав и контакты — на
nasvoye.ru/tarify

**СМОТРЕТЬ
ТАРИФЫ** →