

Юридический эфир: Аренда, вычеты и бусты 2026 года

Комплексный разбор актуальных вопросов для руководителей танцевальных и фитнес-студий в современных реалиях

Три ключевые темы эфира

Договоры аренды

Виды договоров, защита интересов арендатора, переговоры с собственниками и актуальные проблемы 2026 года

Налоговые вычеты

Возможности для клиентов вернуть 13% от стоимости занятий и как это использовать для привлечения

Бусты 2026 года

Стратегии выживания и развития в условиях экономической нестабильности и закрытия конкурентов

Спикеры эфира

Люся Лазебная

Юрист, организатор Всероссийской конференции для руководителей танцевальных и фитнес. Эксперт по системному развитию бизнеса, внедрению современных технологий и маркетинговым стратегиям.

Юлия Бондарева

Юрист, руководитель сети танцевальных студий в Москве, специалист по повышению эффективности танцевального бизнеса. Практик с многолетним опытом работы как с юридической стороны, так и с операционной точки зрения управления студиями.

Три вида договоров аренды

01

Субаренда

Почасовая аренда у смежных организаций. Минимальные риски на старте, но полная зависимость от арендодателя. В любой момент могут попросить освободить часы.

02

Краткосрочный договор

Договор на 11 месяцев. Собственники минимизируют налоги, арендаторы получают возможность начать бизнес. При хороших отношениях продлевается годами.

03

Долгосрочный договор

Договор на 12 месяцев и более. Максимальная защита интересов арендатора, возможность окупить вложения в ремонт и оборудование.

Преимущества долгосрочного договора

Долгосрочный договор аренды — это основа стабильности для танцевального бизнеса. Когда вы вкладываете значительные средства в ремонт помещения, установку зеркал, станков, покупку оборудования, вам нужна уверенность в завтрашнем дне.

Для окупаемости инвестиций часто требуется не 11 месяцев, а несколько лет. Именно поэтому долгосрочный договор становится критически важным инструментом защиты ваших интересов.

Что должно быть прописано

- Точное описание помещения (предмет аренды)
- Срок действия договора
- Условия расторжения для обеих сторон
- Порядок повышения арендной ставки
- Компенсация вложений в неотделимые улучшения помещения при досрочном расторжении по инициативе арендодателя.

Способы фиксации повышения арендной ставки

1

Процентное повышение

Ежегодное увеличение на фиксированный процент (3-10%). Сейчас собственники требуют минимум 8-10% годовых.

2

Фиксированная сумма в рублях

График платежей на каждый год прописан конкретными суммами. Удобно для планирования бюджета и расходов.

3

Привязка к инфляции

Непрозрачный способ, не рекомендуется. Понятие инфляции размыто, сложно контролировать расчёты.

4

Индекс потребительских цен

Новая практика с конкретными расчётами. Привязка к официальным показателям с чёткой методологией.

5

Комбинированный способ

Первые 5 лет — фиксированная сумма, далее — привязка к индексу. Компромисс между предсказуемостью и гибкостью.

Актуальная проблема: повышение ставок в действующих договорах

Позиция собственников

Из-за инфляции и налоговой реформы собственники требуют пересмотра условий даже в долгосрочных договорах. Ставки, зафиксированные 3-5 лет назад, не соответствуют текущим реалиям рынка.

Многие собственники попали под дополнительный НДС, выйдя за лимит доходности в 20 миллионов рублей, и пытаются переложить эти расходы на арендаторов.

Правовая позиция арендатора

Инфляция НЕ является законным основанием для расторжения договора или одностороннего изменения условий. Существует судебная практика, подтверждающая эту позицию.

Изменение арендной ставки — существенное условие договора, которое можно изменить только по взаимному согласию через дополнительное соглашение.

Договор не расторгается просто так. Нужно чётко ссылаться на пункты договора о порядке внесения изменений.

Налоговая реформа и НДС

Выход за 20 млн



Появляется НДС

Рост расходов

Повышение аренды

Краткосрочные договоры: риски и реальность

Договор на 11 месяцев создаёт иллюзию стабильности благодаря фразе о пролонгации: «Если ни одна из сторон не изъявила желания что-то поменять, договор автоматически продлевается на тех же условиях».

На практике эта фраза ничего не защищает. По окончании срока собственник может предложить космическую ставку или просто отказать в продлении.

Типичная ситуация

Арендатор сделал дорогостоящий ремонт в помещении с черновой отделкой. Всё было на «пацанских» соглашениях, ничего не зафиксировано документально.

Через 11 месяцев собственник предлагает утроить ставку, мотивируя тем, что помещение теперь стоит дороже — но дороже оно стало за счёт вложений арендатора.

Что делать с "кабальным" договором?

1

Признать поражение

Согласиться на новые условия, но зафиксировать их письменно на максимально длительный срок

2

Показать вложения

Документально подтвердить все затраты и потребовать компенсации или гарантий

3

Договориться о будущем

Зафиксировать новую ставку минимум на 5 лет с чётким графиком повышения

Если договор уже сильно не в вашу пользу, а собственник "почуял кровь", он не расцепит зубы. Зачастую приходится идти на компромисс, но обязательно всё фиксировать документально.

Искусство переговоров с собственниками

Психологические приёмы

Если собственник — мужчина, а вы — женщина, используйте это преимущество. Бизнес-свидание, включение «кнопки жалости» — это работает.

Высказывайте проблемы, просите помощи. Мужчины часто идут навстречу, когда видят искреннюю просьбу о поддержке.

С женщинами-собственницами этот подход тоже часто эффективен, просто требует больше усилий.

Аргументы для переговоров

- Кадровый голод и рост зарплат
- Многократное увеличение стоимости заявки
- Сложности с обучением персонала
- Изменение поведения клиентов
- Появление новых конкурентов
- Общая экономическая ситуация

Сильные аргументы в переговорах



Платёжеспособность

Вы платите вовремя, регулярно, стабильно. Это редкость на рынке.



Заккрытие бизнесов

Из-за налоговой реформы многие закрываются. Найти нового арендатора будет сложно.



Арендные каникулы

Поиски нового арендатора = потеря минимум месячного дохода. Это зачастую выходит арендодателю дороже, чем договориться с текущим арендатором (то есть с вами).



Специфика помещения

Большие площади, в которых обычно располагаются танцевальные и фитнес студии, сдаются сложнее. И арендодатели это знают.

Математика переговоров

Собственники не всегда умеют считать. Когда они требуют повышения на 50 тысяч рублей при текущей ставке 200 тысяч, покажите им расчёт:

Если вы уйдёте, они потеряют минимум месяц на поиск нового арендатора. Это 200 тысяч рублей потерь.

200 тысяч потерь = 4 месяца работы без повышения ставки.

Пример расчёта

Текущая ставка: 200 000 ₽/месяц

Требуемое повышение: +50 000 ₽ (25%)

Потери при поиске: 200 000 ₽ (1 месяц)

Эквивалент: 4 месяца без повышения, а потом поэтапный рост арендной платы, к которому вы успеете подготовиться.

Что обязательно должно быть в договоре аренды

1 Компенсация ущерба

Если что-то испортилось по вине арендодателя, он компенсирует. Вызывается оценка, производится возмещение.

3 Фиксация вложений

Все расходы на ремонт документально подтверждены и приложены к договору. При досрочном расторжении — компенсация.

2 Порядок повышения ставки

Даже в краткосрочном договоре можно прописать условия и размер будущего повышения арендной платы.

4 Отделимые и неотделимые улучшения

Чёткое разделение: что можно забрать (зеркала, станки, оборудование), что остаётся, и кто за что платит.

Отделимые улучшения: что можно забрать

По закону все неотделимые улучшения переходят в собственность собственника, если в договоре не прописано иное. Поэтому критически важно детально прописывать, что является отделимым.

Отделимые улучшения

- Зеркала
- Хореографические станки
- Пилоны
- Воздушные полотна
- Съёмное оборудование
- Паркетная доска (можно разобрать)

Всё это нужно прописывать в договоре явно, чтобы не было споров.

Акт приёма-передачи помещения

Почему это критически важно

В договоре может быть написано: «Арендатор обязан вернуть помещение в том состоянии, в котором принял, с учётом нормального износа». Но как доказать, в каком состоянии вы его приняли?

Фотографии на телефоне не являются надёжным доказательством в суде.

Правильное оформление

Составляется детальный акт приёма-передачи с фотографиями всех дефектов, особенностей помещения.

Фотографии прикладываются к договору как неотъемлемая часть.

Обе стороны подписывают акт, подтверждая состояние помещения на момент передачи.

Это защитит вас от претензий при возврате помещения.

Снижение аренды на летний период

01

Ежегодная практика

Каждый май писать письма или встречаться с арендодателями с просьбой снизить ставку на лето (июнь-август).

02

Дополнительное соглашение

Всё фиксируется документально: конкретные месяцы, конкретная сумма, все остальные условия неизменны.

03

Возврат к основным условиям

С 1 сентября автоматически возвращаются условия основного договора без дополнительных согласований.

Даже снижение на 5-10 тысяч рублей в месяц — это уже хорошо.

"Кабальные" договоры: соглашаться или нет?

Если договор заведомо невыгодный для арендатора, но помещение очень желанное, не рекомендуется соглашаться. Такие условия ставят арендатора в слабую позицию: «Не нравится — уходи, но весь ремонт остаётся мне».

Однако можно попробовать договориться. Предложите свои правки, выйдите на обсуждение. Уже на этом этапе станет понятно, готов ли собственник к диалогу.

Проверка на адекватность

Если собственник видит, что вы адекватны и предлагаете разумные правки, он может пойти навстречу. Договор — двусторонняя сделка.

Но если никакие правки не принимаются, и отношение «я тут главный, а ты никто» — это прямое доказательство идти дальше своей дорогой.

Важно понять на этапе заключения договора, готовы ли вы заходить с этим человеком/организацией вдолгую.

Налоговые вычеты для клиентов

Суть программы

Государство даёт возможность вернуть 13% от стоимости спортивных и образовательных услуг.

Если клиент официально трудоустроен и платит НДФЛ 13%, он может вернуть часть денег, потраченных на занятия в вашей студии.

Для нашей ниши подходит два варианта для соц вычетов — физкультурно-оздоровительные занятия и обучение танцам.

ВЫЧЕТ ЗА СПОРТ/ФИТНЕС

Что это за вычет и почему студия “не даёт вычет”, а делает его ВОЗМОЖНЫМ

Речь про **социальный налоговый вычет по расходам на физкультурно-оздоровительные услуги**. Его оформляет **клиент** (физлицо, платящее НДФЛ), а **ИП/студия** обеспечивает юридические условия и выдаёт/передаёт корректные сведения. ФНС прямо указывает, что вычет предоставляется по суммам, уплаченным за такие услуги, оказанные организациями/ИП, у которых **физкультура и спорт — основной вид деятельности**, и которые включены в перечень.

Кому из клиентов вычет вообще возможен (чтобы не обещать лишнего)

Клиент сможет получить вычет, если одновременно выполняется следующее:

1. Он платит **НДФЛ** по ставке 13% (или иным ставкам НДФЛ, но логика возврата — из уплаченного налога).
2. Он оплатил **физкультурно-оздоровительные услуги** (абонемент/занятия/тренировки и т.п.).
3. Оплата произведена в адрес **ИП/организации, включённых в перечень Минспорта** на соответствующий период (об этом ниже).
4. Есть подтверждение расходов в форме, принятой ФНС (с 2024 года — ключевая справка).

Важно заранее проговаривать клиентам: если человек работает “в серую”, на самозанятости без НДФЛ или не имел НДФЛ к уплате — вернуть ему будет нечего.

Лимит по сумме: сколько клиент может заявить и вернуть

С 2024 года предельный размер социальных вычетов (в совокупности) — **150 000 руб. расходов в год**, и это означает **максимальный возврат 19 500 руб.** ($150\,000 \times 13\%$), если НДФЛ за год уплачен. ФНС отдельно подчёркивает, что лимит считается **вместе с другими социальными вычетами**, кроме отдельных исключений.

Практический вывод для студии: клиент может ходить к вам на 200 000 руб. в год, но заявит (в общем лимите) только 150 000 руб. — остальное “не сгорит”, но и не переносится на следующий год.

Ключевое условие для ИП: попадание в перечень Минспорта

1. Что это за перечень Минспорт ежегодно утверждает перечень физкультурно-спортивных организаций и ИП, по расходам у которых граждане могут заявлять вычет. Перечень формируется на основании сведений, которые собирают и направляют регионы.
2. Основные условия включения (по смыслу разъяснений Минспорта/ФНС) В публичных сообщениях Минспорта подчёркивается, что для включения: физкультура и спорт должны быть основным видом деятельности; должны быть сотрудники с профильным образованием, которые оказывают услуги (в зависимости от модели работы ИП – штат/договоры и т.п., регион обычно просит подтверждения); регион проверяет комплектность и направляет в Минспорт.
3. Типовой календарь (сроки) формирования перечня (может отличаться в разных регионах) На практике часто встречается такой цикл: до 30 сентября – приём документов от ИП/организаций в регионе; до 1 ноября – регион направляет список в Минспорт; до 1 декабря – Минспорт формирует итоговый перечень. Важная организационная мысль: включение – это не “один раз и навсегда”. Перечни формируются по годам, поэтому регламентируйте у себя ежегодную подачу/перепроверку.
4. Куда именно подавать Подача обычно идёт не напрямую в Минспорт, а в уполномоченный региональный орган (министерство/департамент/комитет спорта субъекта РФ), который принимает пакет, проверяет и отправляет в Минспорт.
5. Что обычно входит в пакет (логика по типовым региональным требованиям) Точный список документов может отличаться по субъектам РФ, но типично запрашивают: заявление о включении в перечень; сведения об ИП (ИНН/ОГРНИП); сведения о видах деятельности и оказываемых услугах; документы/сведения, подтверждающие наличие специалистов, которые оказывают услуги (договоры/приказы/дипломы – по требованию региона). Примерный состав документов в региональных памятках обычно включает заявление и подтверждения по персоналу.

Документы для вычета: что ИП обязан выдавать клиенту

1. Главный документ – справка по форме ФНС (КНД 1151160) Сейчас применяется «Справка об оплате физкультурно-оздоровительных услуг для представления в налоговый орган» (КНД 1151160). Она утверждена приказом ФНС от 18.10.2023 № ЕД-7-11/756@. ФНС на своей странице про вычет за спорт прямо показывает, что справка – базовый подтверждающий документ.
2. Важные правила заполнения справки (что стоит внести в регламент) В порядке заполнения (который является приложением к приказу) закреплены практические вещи, которые надо соблюдать: справка заполняется отдельно по каждому физлицу (клиенту); справка оформляется в двух экземплярах: один выдаётся клиенту, второй остаётся у ИП/организации. Это удобно прямо включить в ваш внутренний регламент выдачи.
3. Электронная передача сведений в ФНС (если хотите автоматизацию) Тот же приказ ФНС № ЕД-7-11/756@ утвердил не только форму справки и порядок заполнения, но и формат/порядок представления в налоговый орган сведений о фактических расходах в электронной форме физкультурно-спортивной организацией и ИП. Практический смысл: можно выстроить процесс так, чтобы клиенту было проще получить вычет в упрощённом/электронном виде, но это уже “второй уровень” зрелости документооборота. Минимально жизнеспособный вариант – корректно выдавать справки по запросу.

Какой внутренний процесс должен быть у ИП

Ниже — структура регламента, которую обычно внедряют студии

1. Ежегодная подготовка к включению в перечень Минспорта Назначить ответственного (сам ИП или администратор). В июле–августе: обновить пакет документов по региональным требованиям (заявление, сведения об ИП, перечень услуг, подтверждения по тренерам/инструкторам). До дедлайна региона (обычно до 30 сентября): подать пакет в региональный орган спорта. В ноябре–декабре: проверить, что вы вошли в опубликованный перечень на следующий год (проверка по ИНН/названию). Если не вошли: выяснить причину отказа/недочёта и исправить (иначе вычет клиентам будет недоступен). Что важно зафиксировать в коммуникации клиентам: “Вычет возможен, если мы есть в перечне Минспорта на соответствующий год”. Это снимает претензии.
2. Договоры/оферта/квитанции: как формулировать, чтобы не было двусмысленности Даже если с 2024 года ключевой документ — справка, вам всё равно выгодно, чтобы первичные документы были “чистыми”: используйте формулировку «физкультурно-оздоровительные услуги»; плательщик должен быть идентифицируем (ФИО клиента, если возможно); платёж должен быть “привязан” к вашему ИП (касса/эквайринг/счёт), чтобы суммы в справке подтверждались учетными данными.
3. Приём запросов на справку и сроки Канал запроса: e-mail/мессенджер/форма на сайте/в приложении. Какие данные просить у клиента для подготовки справки: ФИО полностью; дата рождения (часто нужна для идентификации); ИНН (часто клиенту проще дать сразу, чтобы меньше ошибок); год, за который нужна справка; если плательщик и занимающийся — разные лица (например, муж оплатил жене) — уточнить, на кого оформлять справку согласно порядку. Срок подготовки: установите внутренний SLA (например, 5–10 рабочих дней в сезон). Выдача: электронно (скан) + при необходимости бумага.
4. Заполнение и выдача справки (КНД 1151160) Справка делается по итогам календарного года (или по сумме оплат за год, которую клиент просит подтвердить). Заполняется по правилам приказа ФНС № ЕД-7-11/756@. Печать не обязательна по закону для ИП, но подпись — обязательна. Печатать/хранить второй экземпляр (или хранить подписанный электронный экземпляр) — у вас должен быть архив.
5. Архив Минимальный архив, который реально спасает при вопросах: журнал выданных справок (дата, ФИО, сумма, год); подтверждение сумм оплат (выгрузка кассы/эквайринга/банка); доказательство включения в перечень Минспорта на соответствующий год (сохранить файл/ссылку/скрин).

Как клиенты обычно оформляют вычеты

На стороне клиента обычно три сценария (вы можете описывать их в своей внутренней памятке):

1. Через личный кабинет ФНС (самостоятельно, прикладывая документы/данные).
2. Через работодателя (получать вычет “в течение года” через уменьшение удержаний).
3. Упрощённый порядок (там, где данные уже есть/переданы и ФНС формирует предзаполненное заявление).

ФНС регулярно публикует разъяснения по социальным вычетам и подчёркивает общий лимит и способы получения.

Роль студии — дать корректную справку и (если выстроили электронный обмен) корректные электронные сведения.

Что чаще всего “стопорит” вычет и как подстраховаться

1. ИП/студии **нет в перечне Минспорта** — клиенту почти наверняка откажут.
Как подстраховаться: ежегодная подача + ежегодная проверка + публичное подтверждение на сайте/в оферте.
2. Справка заполнена “как попало” или не по правилам, нет второго экземпляра/архива.
Как подстраховаться: единый шаблон, единый ответственный, журнал, контроль полей.
3. В услугах и коммуникации студия выглядит как “досуг/развлечение”, а не физкультурно-оздоровительные услуги.
Как подстраховаться: формулировки в оферте/договоре/прайсе и логика продукта (тренировки, программы, физподготовка).
4. Клиент превышает лимит социальных вычетов и ожидает “вернуть за всё”.
Как подстраховаться: короткая памятка “лимит 150 000 в год на все соцвычеты вместе”.

Короткий чек-лист “готовность к вычетам за спорт”

Если упростить, то студия готова, когда:

- вы включены в актуальный перечень Минспорта;
- у вас описаны и реально оказываются физкультурно-оздоровительные услуги;
- вы умеете выдавать справку КНД 1151160 по приказу ФНС № ЕД-7-11/756@ и храните второй экземпляр/архив.

Налоговый вычет за обучение танцам

(для ИП с образовательной лицензией)

Суть механики

Это **социальный налоговый вычет по расходам на обучение**.

Его оформляет **клиент (физлицо)**, а ИП:

- оказывает **образовательные услуги**,
- имеет **действующую лицензию**,
- оформляет договоры как обучение,
- принимает оплату официально,
- выдаёт клиенту **справку об оплате образовательных услуг**.

Основание — статья 219 НК РФ и разъяснения ФНС о социальных вычетах на обучение. ФНС прямо указывает: вычет предоставляется по расходам на обучение в организациях и у ИП, имеющих лицензию на образовательную деятельность.

Кто из клиентов может получить вычет

Клиент сможет получить вычет, если одновременно выполняется:

1. Он платит НДФЛ (обычно 13%).
2. Он оплатил **обучение** (а не “досуг” или “развлечения”).
3. Обучение оказано ИП с **образовательной лицензией**.
4. Есть подтверждение оплаты в форме ФНС.

Если человек не платит НДФЛ (самозанятый, ИП на УСН, безработный) — вернуть налог не получится.

Лимиты по суммам (важно объяснять клиентам заранее)

Для вычета за обучение действуют те же общие правила социальных вычетов:

- общий лимит социальных вычетов — **150 000 ₽ расходов в год**
- максимальный возврат — **19 500 ₽**

Это общий лимит вместе со спортом, лечением (кроме дорогостоящего), ДМС и т.п.

Если человек тратит на танцы 200 000 ₽ в год — заявить сможет только 150 000 ₽.

Лимит считается **на человека**, а не на студию.

Ключевое отличие от спорта

Здесь НЕ нужен Минспорт.

НЕ нужен перечень физкультурных организаций.

Всё держится на **образовательной лицензии**.

Если лицензия есть и услуги оформлены как обучение — этого достаточно.

Требования к ИП

Чтобы клиенты могли получать вычет за обучение, ИП должен:

1. Иметь **действующую лицензию на образовательную деятельность**, оформленную именно на этого ИП.
2. Оказывать услуги, которые реально являются обучением (программы, курсы, занятия по освоению навыков).
3. Заключать договоры **об образовательных услугах**.
4. Принимать оплату официально.
5. Выдавать справку ФНС об оплате образовательных услуг.

Образовательная лицензия: практические моменты

Важно проверить:

- лицензия оформлена именно на текущее ИП;
- в лицензии есть дополнительные общеобразовательные программы или аналогичные формулировки;
- фактическая деятельность совпадает с лицензией.

Если в лицензии “дополнительное образование детей и взрослых” — танцы туда отлично ложатся.

Договор с клиентом — фундамент всего

Договор должен быть именно **об образовательных услугах**.

Рекомендуемая структура:

- ИП (ФИО полностью, ИНН, ОГРНИП)
- реквизиты лицензии (номер, дата, кем выдана)
- предмет договора: *оказание образовательных услуг по программе обучения танцам*
- период обучения
- стоимость
- ФИО обучающегося
- ФИО плательщика (если платит другой человек)

Критически важно:

в договоре должно быть слово **«обучение»** или **«образовательные услуги»**.

Если написано «занятия», «тренировки», «посещение студии» — ФНС может трактовать это как не-образование.

Оплата

Оплата должна быть подтверждаемой:

- онлайн-касса
- эквайринг
- перевод на расчётный счёт

Наличные без чека — плохо.

Суммы в справке должны совпадать с фактическими поступлениями.

Главный документ: справка об оплате образовательных услуг

С 2024 года применяется единая форма:

Справка об оплате образовательных услуг для представления в налоговый орган (КНД 1151158)

Её ИП:

- заполняет самостоятельно
- подписывает
- выдаёт клиенту по заявлению

Справка оформляется:

- на конкретного человека
- за конкретный календарный год
- на основании фактически оплаченных сумм

Оформляется в двух экземплярах:

- один клиенту
- один остаётся у ИП

Когда и как выдаётся справка

Практический регламент:

1. Клиент подаёт запрос (почта, мессенджер, форма).
2. Клиент указывает:
 - ФИО полностью
 - дату рождения
 - ИНН (желательно)
 - год, за который нужна справка
3. ИП проверяет оплаты за указанный год.
4. Формирует справку.
5. Подписывает.
6. Отдаёт клиенту (PDF или бумага).
7. Сохраняет копию у себя.

Рекомендуемый срок — до 10 рабочих дней.

Что должен хранить ИП

Минимальный архив:

- копии всех выданных справок
- реестр справок (ФИО, год, сумма, дата)
- подтверждение оплат
- копию лицензии

Это нужно на случай запросов ФНС.

Как клиенты обычно получают вычет

Ты можешь объяснять им так:

Вариант 1 — через личный кабинет ФНС.

Вариант 2 — через работодателя.

Вариант 3 — упрощённо (если ФНС подтянула данные).

Им понадобится:

- справка от студии
- иногда ИНН студии
- иногда реквизиты лицензии

Типовые ошибки танцевальных студий

1. Есть лицензия, но договор не образовательный.
2. В договоре нет реквизитов лицензии.
3. Выдают “произвольные справки”, а не форму ФНС.
4. Нет архива.

Это почти гарантированные отказы.

Готовность ИП к вычету за обучение танцам

ИП готов, если:

- есть лицензия
- договор — образовательный
- оплата официальная
- выдаётся справка КНД 1151158
- ведётся реестр справок

Если всё это есть — клиенты спокойно получают вычет.

Вычеты как маркетинговый инструмент



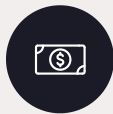
Конкурентное преимущество

Возможность получить вычет привлекает клиентов, особенно в период экономии



Сарафанное радио

Клиенты делятся информацией в чатах, школах, среди знакомых



Реальная выгода

Живые деньги возвращаются на счёт клиента, это не абстрактная экономия



Простота оформления

Договор, чек или справка – минимум документов для подачи в налоговую

Визуальное оформление информации о вычетах

Разместите яркую афишу в холле студии с информацией о возможности получить налоговый вычет. Это должно быть на видном месте, чтобы каждый клиент обратил внимание.

На стойке администратора держите прозрачные планшеты с первичной информацией или используйте электронные экраны.

Что указать на афише

- Возможность вернуть 13% от стоимости
- Максимальная сумма возврата
- Простые шаги для получения
- Контакты для консультации
- QR-код с подробной инструкцией

Образовательная лицензия для танцевальных студий

Зачем нужна лицензия

Образовательная лицензия автоматически даёт право выдавать вычеты клиентам. Это альтернативный путь для танцевальных студий, которым сложнее попасть в спортивный реестр.

Получить лицензию сложно, но возможно.

Реальность процесса

Процесс получения лицензии требует времени и усилий.

Однако это окупается возможностью предоставлять вычеты и повышением статуса студии в глазах клиентов.

Многие руководители уже успешно получили лицензии с помощью профильных специалистов.

[Напишите нам, если нужна помощь в оформлении образовательной лицензии](#)

Третья часть эфира — Бусты 2026 года для
развития вашей студии

Буст №1: Перехват клиентов закрывающихся студий

Главная стратегия 2026 года

Многие студии закрываются из-за налоговой реформы, роста аренды и общей экономической ситуации. Это ваша возможность.

Подпишитесь на всех прямых и косвенных конкурентов. Отслеживайте признаки проблем: снижение активности, распродажи, изменение тона коммуникации.

Как действовать

Когда студия объявляет о закрытии (обычно за месяц-полтора), немедленно выходите на контакт с руководителем.

Предложите забрать клиентскую базу на взаимовыгодных условиях. Это сформированная годами аудитория, которая уже привыкла заниматься.

Заключайте официальные соглашения с соблюдением требований по персональным данным.

Что предложить закрывающейся студии

Деньги за базу

Прямая покупка клиентской базы с соблюдением законодательства о персональных данных

Процент от продаж

Комиссия за каждого клиента, который перешёл и купил абонемент у вас

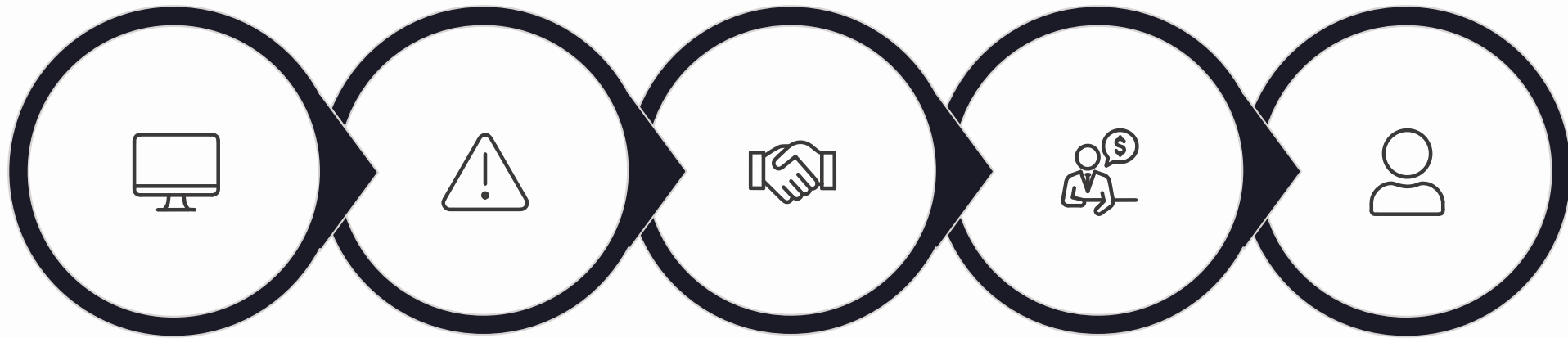
Дохаживание абонементов

Клиенты доходят оставшиеся занятия у вас, студия не делает возвраты

Двухступенчатая схема

Перевёл клиента — не должен за возврат. Клиент купил новый абонемент — заработал деньги

Механика перехвата клиентов



Мониторинг

Признаки
закрытия

Контакт

Соглашение

Перевод
клиентов

Руководитель закрывающейся студии очень заинтересован помочь переводу клиентов. Чем больше учеников перешло к вам, тем меньше он должен денег за возврат абонементов. Это win-win ситуация для обеих сторон.

Буст №2: Сохранение уровня 2025 года

Реалистичные цели

На 2026 год не рекомендуется ставить амбициозные цели роста $\times 2$, $\times 3$ итд. Сейчас сложно что-то прогнозировать.

Ставьте задачу сохранить уровень 2025 года. Это уже будет хорошим результатом в текущих условиях.

Почему так?

Идёт крестообразный кризис: кто-то резко падает вниз, кто-то резко взлетает вверх. Предсказать траекторию сложно.

Рынок реагирует на внешние изменения. Все экономические кризисы ожидаемы согласно теории, но их конкретное влияние на ваш бизнес непредсказуемо.

Сохранить позиции — это уже победа.

Буст №3: Искусственный интеллект и нейросети

В 2026 году критически важно интегрировать ИИ и нейросети во все аспекты работы студии. Это даёт скорость при небольшом бюджете.

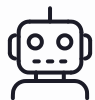
Если ваш потолок — бесплатная версия ChatGPT или генерация изображений, вы уже опоздали. Нужно срочно учиться и внедрять.

Нейросети — это не замена человека, а инструмент для многократного увеличения эффективности.

Области применения

- Создание контента за минуты
- Анализ конкурентов и отзывов
- Построение маркетинговых воронок
- Обработка голосовых сообщений
- Создание презентаций и сайтов
- Персональные ассистенты для рутины

Примеры использования нейросетей



Личный ассистент

Следит за задачами, напоминает о важном, помогает не пропустить дедлайны и встречи



Контент-ассистент

Создаёт тексты, которые невозможно отличить от написанных человеком, адаптирует стиль



Аналитик

Читает профильные каналы, выделяет важное, присылает дайджесты со ссылками



Консультант

Анализирует информацию до и после консультаций, готовит рекомендации и конспекты



Обработчик голосовых

Расшифровывает, анализирует и сразу выдаёт варианты ответов на голосовые сообщения



Дизайнер

Создаёт презентации, сайты, визуалы за минуты вместо часов ручной работы

Скорость и эффективность с ИИ

Было раньше

Консультация: 1 час разговор + 1 час подготовки + 1 час конспекта + 2 часа аналитики = 5 часов на клиента

Презентация: несколько часов работы ассистента

Контент: часы на создание одного поста

Анализ конкурентов: дни ручного сбора информации

Стало с ИИ

Консультация: 1 час разговор + 30 минут на всё остальное = 1,5 часа на клиента

Презентация: 5 минут генерации + адаптация

Контент: минуты на создание качественного материала

Анализ конкурентов: автоматический сбор и структурирование

Рекомендуемые платформы и инструменты

ChatGPT (платная версия)

Основной инструмент для работы с текстами, анализа, создания контента. Интеграция с другими сервисами.

Lovable

Сервис для создания сайтов и веб-приложений.

Промпт-инженеры

Специализированные ИИ-ассистенты, которые пишут правильные запросы для нейросетей.

Специализированные ИИ -ассистенты

Настроенные под конкретные задачи: маркетинг, консультации, аналитика, контент.

Обучение работе с нейросетями

Погружение в нейросети — это не быстрый процесс. Требуется время, практика и желательно наставник, который уже прошёл этот путь.

Не нужно изучать техническую сторону глубоко. Важно понять, как применить инструменты для решения ваших конкретных задач.

На Всероссийской конференции POLE FORUM 2026 в числе спикеров будет профильный специалист, который покажет базовый минимум для быстрого эффекта именно для руководителей студий.

Что ещё может ИИ и нейронки:

- Сбор и анализ отзывов конкурентов
- Автоматизация контента
- Создание бизнес-ассистентов
- Кастдэв исследования без интервью

На конференции POLE FORUM 2026 будут:

- Практические кейсы применения
- Пошаговые инструкции внедрения

Кастдэв без интервью: революция в исследованиях

Традиционный подход

Глубинные интервью с аудиторией — это дорого, долго и трудоёмко. Нужен методист, который проведёт и обработает десятки интервью.

Результат приходит через недели, требует значительных финансовых вложений.

Подход с нейросетями

При грамотной настройке нейросеть выдаёт результат за 5 минут. Бесплатно или почти бесплатно.

Качество анализа сопоставимо с работой профессионального методиста.

Можно быстро тестировать гипотезы и адаптировать продукты под аудиторию.

Буст №4: Онлайн-продукты для офлайн-студий

Необходимость диверсификации

Офлайн становится дорогим и постепенно нишется. Содержать физическое помещение гораздо дороже, чем онлайн-команду.

Офлайн будет роскошью. Нужно раскладывать яйца в разные корзины.

Онлайн-продукты — это не замена офлайна, а дополнение и страховка.

Преимущества онлайн

- Минимальные операционные расходы
- Нет привязки к физическому помещению
- Возможность масштабирования
- Удержание клиентов в разных ситуациях
- Дополнительный источник дохода

Топ-3 онлайн-продукта для студий

Программа тренировок в отпуск

Когда клиент уезжает на 2-3 недели, предлагайте программу для поддержания формы. Цена: 500-1490 рублей в зависимости от региона. Клиент не теряет форму, вы не теряете клиента.

Трансляции занятий

Для клиентов, которые переезжают или временно не могут посещать. Ставите телефон, транслируете занятия топовых преподавателей. Себестоимость стремится к нулю, эмоциональная связь сохраняется.

Занятия для беременных

Онлайн-курс или тренировки для женщин, которые не могут заниматься привычной активностью. Качественный продукт с привлечённым специалистом. Удерживает клиенток на период беременности.

Программа тренировок в отпуск

Как это работает

Клиент говорит: «Я в отпуске, заморозьте абонемент».
Вы отвечаете: «Прекрасно! Вот программа тренировок, чтобы не потерять форму».

Небольшая стоимость не пугает клиента, который и так планирует траты на отпуск.

Клиент остаётся в контексте, не загуливает надолго, возвращается мотивированным.

Ценообразование

Ориентируйтесь на средний чек одной покупки в вашей студии. Программа должна стоить 5-10% от средней стоимости абонемента.

Примеры: 500₽, 990₽, 1490₽ в зависимости от региона и позиционирования.

На начальном этапе это не основной источник дохода, а инструмент удержания и заботы о клиенте.

Трансляции занятий: ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ СВЯЗЬ

Когда лояльный клиент переезжает, он теряет не только студию, но и преподавателя, к которому прикипел, и атмосферу.

Трансляции позволяют оставаться в контексте. Многие даже не занимаются физически, а просто включают и слушают, думая: «Вот мои занимаются».

Это ностальгическое чувство связи с любимым местом.

Уровни реализации

Базовый: телефон без микрофона, минимальная стоимость

Средний: микрофон, лучший звук, средняя цена

Премиум: профессиональная съёмка, несколько ракурсов, высокая цена

Выбирайте уровень в зависимости от ресурсов и аудитории.

Занятия для беременных: удержание на долгий срок

Почему это важно

Беременность — это период, когда женщина вынужденно прекращает привычные занятия. Без альтернативы она уходит на 1-2 года.

За это время она отвыкает, находит другие занятия или просто теряет мотивацию вернуться.

Специализированная программа для беременных удерживает клиентку в вашей экосистеме.

Требования к продукту

Это должен быть качественный, профессиональный продукт. Нельзя экономить на специалисте.

Программа должна быть безопасной, адаптированной под разные триместры, с медицинскими консультациями.

Это инвестиция в долгосрочные отношения с клиенткой, которая вернётся после родов.

Финансовая аналитика онлайн-продуктов

Ведите финансовые аналитические таблицы, где отслеживаете процент выручки от онлайн-продуктов.

Постепенно вы увидите, как онлайн начинает приносить ощутимый вклад в общую выручку студии.

Это не произойдёт за месяц, но через полгода-год разница будет заметна.

Что отслеживать

- Процент онлайн-выручки от общей
- Количество активных онлайн-клиентов
- Средний чек онлайн-продукта
- Конверсия из офлайна в онлайн
- Возврат из онлайн в офлайн
- Себестоимость онлайн-продуктов

Держаться вместе: сила сообщества

Одиночество vs Комьюнити

Загоняемся мы, как правило, в одиночку. Сидим, и тревожные голоса в голове начинают нас одолевает.

А вдохновляемся и исцеляемся об других людей. Живое комьюнити бесценно.

Ежегодные офлайн-встречи на Всероссийской конференции для руководителей танцевальных и фитнес студий POLE FORUM 2026 дают то, что невозможно получить онлайн: энергию, поддержку, инсайты.

Что даёт сообщество

- Понимание, что ты не один с проблемами
- Обмен опытом и практическими решениями
- Эмоциональная поддержка в трудные моменты
- Новые идеи и инсайты от коллег
- Мотивация продолжать и развиваться
- Профессиональные связи и партнёрства

Впереди непростые времена для владельцев танцевальных и фитнес-студий. Но это не только вызовы, но и возможности.

Те, кто держится вместе, делится опытом, учится и внедряет новые инструменты, имеют гораздо больше шансов не просто выжить, но и вырасти.

Пока другие закрываются, вы подхватываете их клиентов. Пока другие боятся нейросетей, вы увеличиваете эффективность в разы. Пока другие сидят только в офлайне, вы диверсифицируете доходы.

Ключевые выводы

- Защищайте свои интересы в договорах аренды
- Используйте вычеты как маркетинговый инструмент
- Перехватывайте клиентов закрывающихся студий
- Внедряйте нейросети и ИИ во все процессы
- Создавайте онлайн-продукты для диверсификации
- Держитесь вместе в профессиональном сообществе

Наше сообщество сильнее любых экономических кризисов.

Давайте процветать вместе!

Нам важно не просто пробовать отдельные приёмы, а выстраивать **стабильную и прогнозируемую систему.**

На Всероссийской Конференции POLE FORUM 2026, которая состоится **в Москве 4 и 5 апреля 2026**, спикеры передадут свои уникальные знания и опыт, чтобы ваша студия процветала, развивалась и была независима от сезонности.

При бронировании билета на POLE FORUM 2026 сейчас, вы сразу же получаете доступ к трём лекциям:

1. Как привлечь и удержать учеников надолго — система из 5 этапов
2. Как сохранить посещаемость летом
3. Авторское право в сфере танцев

Переходите на сайт (кликабельно)

[Забронировать место на POLE FORUM 2026](#)

Доступна рассрочка, а также возможность **забронировать место и заморозить стоимость по предоплате от 8.000 рублей**, а остаток можно внести до 15 марта 2026 года.

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА СОЦСЕТИ КОНФЕРЕНЦИИ POLE FORUM, ЧТОБЫ БЫТЬ В КУРСЕ САМЫХ ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ТАНЦЕВАЛЬНЫХ И ФИТНЕС СТУДИЙ:

[VK](#)

[Instagram*](#)

[Telegram организатора Конференции](#)

* Деятельность компании Meta запрещена в РФ.

© 2023 Лазебная Л.П. POLE FORUM Все права защищены. Ни одна часть этого документа не может быть воспроизведена или передана каким-либо образом, электронным, механическим, методом фотокопирования, записи или как-то ещё без письменного разрешения Лазебной Л.П.

