Изображение выглядит как символ, логотип, эмблема, графическая вставка

Содержимое, созданное искусственным интеллектом, может быть неверным.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ**

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
 «ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Подразделение: Институт сквозных технологий

Научная статья

на тему

**«Разработка онлайн-сервиса (конструктора) автоматизации подготовки бизнес плана для самозанятых, предприятий малого и среднего бизнеса»**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Выполнил:  Румянцев Артем Романович  Руководитель:  Текучева Светлана Николаевна |

Ростов-на-Дону 2025

**Содержание**

[Аннотация 2](#_Toc198853660)

[Введение 5](#_Toc198853661)

[Функциональные возможности сервиса 7](#_Toc198853662)

[Этапы разработки сервиса 9](#_Toc198853663)

[Преимущества использования онлайн-сервиса 12](#_Toc198853664)

[Конкурентный анализ 14](#_Toc198853665)

[Заключение 16](#_Toc198853666)

[Список литературы 18](#_Toc198853667)

# Аннотация

В условиях растущей популярности самозанятости и малого предпринимательства, составление грамотного бизнес-плана становится важным этапом для успешного старта и развития бизнеса. Однако многие начинающие предприниматели сталкиваются с рядом трудностей, связанных с недостатком знаний, опыта и времени на подготовку этого документа. В связи с этим актуальным становится создание онлайн-сервиса, который позволит автоматизировать процесс формирования бизнес-планов.

В данной работе предлагается концепция онлайн-сервиса (конструктора) для автоматизации подготовки бизнес-планов, ориентированного на самозанятых граждан и представителей малого и среднего бизнеса. Сервис будет включать в себя готовые шаблоны, пошаговые подсказки, рекомендации по заполнению разделов, интеграцию с финансовыми калькуляторами и возможность адаптации под конкретные отрасли и модели бизнеса. Особое внимание уделено удобству использования, доступности информации и своевременности обновления данных в соответствии с изменениями законодательства и рыночной среды.

Целевая аудитория сервиса — это самозанятые лица, индивидуальные предприниматели и владельцы малых предприятий, нуждающиеся в простом и эффективном инструменте для планирования своей деятельности. Преимущества сервиса заключаются в экономии времени, снижении порога входа в предпринимательство, повышении качества бизнес-документации и увеличении вероятности привлечения инвестиций.

В работе рассмотрены этапы разработки сервиса, проведён конкурентный анализ существующих решений, выявлены ключевые функциональные возможности и перспективы дальнейшего развития продукта. Создание такого онлайн-инструмента представляет собой важный шаг в поддержке предпринимательства и способствует формированию цифровой экосистемы, ориентированной на развитие малого и среднего бизнеса в современных экономических условиях.

Abstract

In today's world, where entrepreneurship is becoming increasingly accessible, there has been a significant rise in the number of self-employed individuals and small and medium-sized enterprises (SMEs). These business categories play an important role in the economy by contributing to job creation and innovation. However, despite growing interest in entrepreneurship, many aspiring entrepreneurs face challenges when drafting a business plan. This document is a key element for a successful business launch, as it not only helps structure ideas and goals but also serves as a foundation for attracting investments and securing loans.

The relevance of this work is driven by the need to simplify the process of preparing business plans for the self-employed and SMEs. In conditions of high competition and rapidly changing economic environments, having a quality business plan can be a decisive factor for success. However, many entrepreneurs lack sufficient knowledge and skills for its preparation, which necessitates the creation of an online service that will serve as a tool for automating this process.

This paper will examine the target audience for which the service is designed. It primarily includes self-employed individuals who are just starting their entrepreneurial journey, as well as owners of small and medium-sized businesses aiming to optimize their operations. Understanding the needs and challenges of this audience will allow for the development of a more effective and in-demand product.

The functional capabilities of the service will include various business plan templates that can be customized to individual user needs. In addition, the service will provide tips and recommendations for each section of the business plan, significantly simplifying the drafting process. An important aspect is the possibility of integration with other tools such as financial calculators and project management platforms, making the service more versatile.

The stages of service development will be thoroughly discussed in this work, starting from user requirement analysis to testing and product launch. Each stage will include a description of the methods and technologies used to create a functional and user-friendly interface.

The advantages of using the online service for the target audience will also be examined. This includes not only saving time and resources but also the opportunity to obtain a high-quality and professional business plan that meets modern requirements.

A competitive analysis will identify existing solutions on the market and determine what unique features and benefits our service can offer. This will help in positioning the product and its further development.

Finally, the prospects for the service’s development will be discussed, focusing on opportunities for expanding functionality, integrating with other platforms, and adapting to changing user needs. Thus, the work will cover all key aspects related to the creation of an online service for automating the preparation of business plans, making it relevant and significant in the context of modern entrepreneurship.

# Введение

В современном мире, где предпринимательство становится все более доступным, наблюдается значительный рост числа самозанятых лиц и малых и средних предприятий (МСП). Эти категории бизнеса играют важную роль в экономике, способствуя созданию рабочих мест и развитию инноваций. Однако, несмотря на растущий интерес к предпринимательству, многие начинающие бизнесмены сталкиваются с трудностями при составлении бизнес-плана. Этот документ является ключевым элементом для успешного старта бизнеса, так как он не только помогает структурировать идеи и цели, но и служит основой для привлечения инвестиций и получения кредитов.

Актуальность данной работы обусловлена необходимостью упрощения процесса подготовки бизнес-планов для самозанятых и МСП. В условиях высокой конкуренции и быстро меняющейся экономической среды, наличие качественного бизнес-плана может стать решающим фактором для успеха. Однако многие предприниматели не обладают достаточными знаниями и навыками для его составления, что приводит к необходимости создания онлайн-сервиса, который будет служить инструментом для автоматизации этого процесса.

В рамках данной работы будет рассмотрена целевая аудитория, на которую ориентирован сервис. Это, прежде всего, самозанятые лица, которые только начинают свой путь в бизнесе, а также владельцы малых и средних предприятий, стремящиеся оптимизировать свои процессы. Понимание потребностей и проблем этой аудитории позволит создать более эффективный и востребованный продукт.

Функциональные возможности сервиса будут включать в себя разнообразные шаблоны бизнес-планов, которые можно адаптировать под индивидуальные потребности пользователя. Кроме того, сервис будет предоставлять подсказки и рекомендации по каждому разделу бизнес-плана, что значительно упростит процесс его составления. Важным аспектом является возможность интеграции с другими инструментами, такими как финансовые калькуляторы и платформы для управления проектами, что сделает сервис более универсальным.

Этапы разработки сервиса будут подробно освещены в работе, начиная с анализа требований пользователей и заканчивая тестированием и запуском продукта. Каждый этап будет включать в себя описание методов и технологий, которые будут использованы для создания функционального и удобного интерфейса.

Преимущества использования онлайн-сервиса для целевой аудитории также будут рассмотрены. Это не только экономия времени и ресурсов, но и возможность получения качественного и профессионального бизнес-плана, который соответствует современным требованиям.

Конкурентный анализ позволит выявить существующие решения на рынке и определить, какие уникальные функции и преимущества может предложить наш сервис. Это поможет не только в позиционировании продукта, но и в его дальнейшем развитии.

Наконец, перспективы развития сервиса будут обсуждены с акцентом на возможности расширения функционала, интеграции с другими платформами и адаптации под изменяющиеся потребности пользователей. Таким образом, работа будет охватывать все ключевые аспекты, связанные с созданием онлайн-сервиса для автоматизации подготовки бизнес-планов, что делает ее актуальной и значимой в условиях современного предпринимательства.

# Функциональные возможности сервиса

Создание онлайн-сервиса для автоматизации подготовки бизнес-планов предполагает внедрение ряда функциональных возможностей, которые облегчают процесс разработки и адаптации планов для самозанятых и субъектов МСП. Важной особенностью является возможность индивидуальной настройки бизнес-планов на основе выбранной отрасли, модели бизнеса и предпочтений пользователя с помощью современных ИИ-генераторов, таких как Yeschat и ВРЕ24 [8][30].

Эти инструменты предлагают удобный интерфейс и встроенные подсказки, основанные на актуальных рыночных данных и методологиях. С их помощью пользователи могут не только разрабатывать новые бизнес-планы для стартапов, но и обновлять уже существующие, что значительно экономит время и ресурсы. Генераторы также позволяют получить доступ к готовым бизнес-планам и чек-листам для оценки рисков, что особенно полезно для начинающих предпринимателей, которым сложно сориентироваться в этом плане [32] [27].

Одним из ключевых аспектов сервиса является его доступность. Многие платформы работают по модели подписки или предлагают определенные бесплатные функции, что позволяет пользователям быстро формировать стратегии и финансовые прогнозы без необходимости длительных и сложных расчетов. В интерфейсах таких сервисов уже встроены основные методики и расчеты, что дает возможность новичкам легко заполнять необходимые поля, не имея глубоких знаний в экономике [30][33].

Кроме того, автоматизированные конструктора способствуют ускорению процесса составления бизнес-планов. Это особенно важно в условиях современного бизнеса, где скорость реакции на изменения рынка имеет ключевое значение. Например, ВРЕ24 предлагает 24/7 доступ к своим функциям, что позволяет пользователям работать в удобное для них время, сохраняя при этом необходимую оперативность [30].

Также важным элементом является обучение пользователей, которое может включать обучающие материалы, пошаговые инструкции и советы по написанию. Такой подход позволяет минимизировать затраты на консультирования и существенно облегчает процесс создания компетентного и целостного бизнес-плана [27][33].

В итоге, функциональные возможности онлайн-сервиса по автоматизации подготовки бизнес-планов направлены на упрощение и ускорение данного процесса, обеспечивая гибкость и доступность для разных категорий пользователей. За счет интеграции современных технологий и удобных интерфейсов, сервис делает создание бизнес-планов более доступным и менее затратным, что в конечном итоге способствует развитию малого и среднего бизнеса.

# Этапы разработки сервиса

 Рисунок 2. Этапы разработки сервиса: от идеи до реализации

Процесс разработки онлайн-сервиса автоматизации подготовки бизнес-плана для самозанятых и предприятий малого и среднего бизнеса включает несколько ключевых этапов. На начальном этапе проводится анализ потребностей целевой аудитории. Это позволяет определить, какие функции и возможности должны быть реализованы в сервисе, чтобы он соответствовал ожиданиям пользователей [24].

Следующий шаг заключается в составлении технического задания. Здесь формализуются все требования к сервису, включая функциональные характеристики, интерфейс и порядок взаимодействия пользователей с приложением. На этом этапе также учитываются потенциальные юридические и финансовые аспекты, что особенно важно для самозанятых и МСП. Создание пользовательских сценариев поможет выявить, как именно пользователи будут взаимодействовать с платформой [34].

После этого наступает этап проектирования архитектуры системы. На этом этапе разрабатывается структура базы данных, а также определяется, какие технологии будут использоваться для создания сервиса. Выбор инструментов разработки напрямую повлияет на скорость реализации проекта и его возможности в дальнейшем. Тщательное проектирование предотвращает ошибки в процессе разработки и упрощает последующую адаптацию сервиса [17].

Когда архитектура определена, начинается этап разработки. Здесь программисты реализуют задуманное, создавая как фронтальную, так и бэкэнд часть приложения. Важно одновременно проводить тестирование, чтобы своевременно выявлять и устранять проблемы, минимизируя риски выхода на рынок с недоработанным продуктом. Итерационное тестирование помогает улучшать продукт на каждом этапе [23].

После завершения разработки переходим к этапу тестирования и отладки. Этот процесс включает в себя системное тестирование, тестирование безопасности и пользовательское тестирование. Необходимо удостовериться, что сервис работает быстро, стабильно и соответствует заявленным требованиям [15]. Успешное завершение тестирования открывает путь к запуску сервиса в эксплуатацию.

Следующим важным шагом является маркетинговое продвижение, которое начинается ещё до запуска сервиса. Разработка стратегий по привлечению пользователей и создание маркетинговой кампании могут привести к успешному старту и повышению интереса к продукту. На основе собранной информации о целевой аудитории можно создавать персонализированные предложения, которые повысят вероятность привлечения клиентов.

После запуска сервиса следует этап поддержки и дальнейшего развития. Важно собирать обратную связь от пользователей, чтобы оперативно вносить необходимые изменения и улучшения. Постоянная работа над функциональностью сервиса позволит адаптироваться к изменяющимся условиям и ожиданиям пользователей, что является ключом к успешному существованию продукта на рынке.

# Преимущества использования онлайн-сервиса

Автоматизация подготовки бизнес-плана для самозанятых и малых и средних предприятий (МСП) через онлайн-сервисы предоставляет ряд явных преимуществ. Одним из самых значительных является доступность информации и ресурсов. Онлайн-сервисы обеспечивают пользователям возможность получения необходимых шаблонов, рекомендаций и инструментов в режиме реального времени, что особенно важно для людей, которые могут не иметь специального образования в области бизнеса [2].

Кроме того, такие платформы способствуют снижению времени, затрачиваемого на подготовку бизнес-плана. При помощи конструктора пользователь может быстро ознакомиться с основными разделами документа, заполняя их в соответствии с уже предустановленными параметрами. Это позволяет не только сэкономить время, но и повысить качество итогового продукта благодаря использования современных шаблонов и best practices [26].

Легкость использования инструментов также является важным аспектом. Онлайн-сервисы часто разрабатываются с учетом удобного интерфейса и простоты навигации. Это особенно актуально для самозанятых, не обладающих глубоким опытом в сфере бизнеса. Простые инструкции и возможность взаимодействия с текстом в реальном времени делают процесс создания бизнес-плана доступным для широкой аудитории [1].

Еще одним важным преимуществом является возможность интеграции различных сервисов. Современные онлайн-платформы позволяют связать бизнес-план с бухгалтерскими и налоговыми сервисами, что особенно привлекательно для малых предприятий, нуждающихся в комплексном подходе [19]. Автоматическая генерация отчетов и другой необходимой документации значительно упрощает жизнь предпринимателям и позволяет сосредоточиться на ключевых аспектах бизнеса.

Исследования показывают, что использование онлайн-сервисов повышает вероятность успеха проектов, так как они предоставляют пользователям доступ к актуальной информации и инструментам, которые помогают лучше понимать рынок и потребности клиентов [13]. Это, в свою очередь, увеличивает шансы на успешное старт и развитие бизнеса.

В итоге, создание онлайн-сервиса для автоматизации подготовки бизнес-плана является востребованным шагом в условиях экономического роста самозанятости и МСП. Упрощение процесса формирования планов, удобство интерфейса и интеграция с другими сервисами делают такие решения не только актуальными, но и необходимыми для современных предпринимателей.

# Конкурентный анализ

Конкурентный анализ в области онлайн-сервисов для подготовки бизнес-планов включает изучение существующих платформ, их функциональных возможностей, целевой аудитории и уникальных торговых предложений. Наиболее заметными игроками на рынке являются платформы, предлагающие различные инструменты для создания бизнес-планов, вплоть до финансового моделирования и анализа рынка.

Одной из популярных платформ является LivePlan, которая предоставляет не только шаблоны бизнес-планов, но и встроенные инструменты для финансового прогнозирования. Пользователи ценят возможность наглядно представлять свои идеи, что способствует не только лучшему пониманию своего бизнеса, но и привлечению инвестиций. Однако именно высокая стоимость подписки может стать барьером для мелких предпринимателей и самозанятых, желающих воспользоваться подобными услугами [5].

Еще одной значимой платформой является Bizplan, которая предлагает пользователям интерактивный конструктор бизнес-планов и возможность делиться проектами с потенциальными партнерами. Несмотря на свои преимущества, такие как простота использования и доступные цены, она также требует времени на изучение всех функций, что может отпугнуть некоторых пользователей [18].

Сфера онлайн-бизнеса активно развивается, и одна из ближайших тенденций — это упрощение и автоматизация процесса подготовки бизнес-планов. Например, некоторые сервисы используют искусственный интеллект для генерации идей и анализа рынка, что позволяет пользователям быстро получать нужные данные и форму для бизнес-плана. Тем не менее, конкуренты, которые предлагают такие высокотехнологичные решения, могут столкнуться с проблемами внедрения и обучением пользователей [4].

Важно также отметить, что конкуренты могут применять различные маркетинговые стратегии для завоевания аудитории. Подходы, использующие контент-маркетинг и активное продвижение через социальные сети, позволяют некоторым платформам занять лидирующие позиции на рынке, особенно среди молодежи и начинающих предпринимателей [9]. Однако основным вызовом остается необходимость постоянного обновления функционала, чтобы соответствовать меняющимся требованиям пользователей.

Факторы успешности онлайн-сервисов включают не только качество предоставляемых услуг, но и уровень поддержки клиентов. Многие пользователи ожидают быстрого реагирования на свои запросы и помощи в освоении платформы. Недостаточное внимание к этому аспекту может привести к потере клиентов, что ставит перед конкурирующими сервисами новую задачу для сохранения конкурентоспособности [35].

Таким образом, для успешного выхода нового онлайн-сервиса на рынок необходимо тщательно проанализировать существующих конкурентов, понять их сильные и слабые стороны, определить свою нишу и предложить уникальные преимущества, которые могут привлечь целевую аудиторию и способствовать росту бизнеса.

# Заключение

В заключение данной работы можно подвести итоги, касающиеся важности автоматизации подготовки бизнес-планов для самозанятых и малых и средних предприятий (МСП). В условиях современного рынка, где предпринимательская активность растет, а конкуренция становится все более жесткой, наличие качественного бизнес-плана становится не просто желательным, а необходимым условием для успешного старта и дальнейшего развития бизнеса. Однако, как показали исследования, многие начинающие предприниматели сталкиваются с трудностями в составлении этого важного документа. Это связано как с недостатком знаний и опыта, так и с отсутствием времени на изучение всех нюансов.

Создание онлайн-сервиса-конструктора, который будет автоматизировать процесс подготовки бизнес-планов, представляет собой актуальное решение данной проблемы. Такой сервис сможет предложить пользователям не только готовые шаблоны, но и подсказки, рекомендации и возможность адаптации под индивидуальные потребности. Это значительно упростит процесс подготовки документации, что, в свою очередь, позволит предпринимателям сосредоточиться на других аспектах своего бизнеса, таких как маркетинг, продажи и взаимодействие с клиентами.

Целевая аудитория нашего сервиса включает в себя как самозанятых лиц, так и представителей малого и среднего бизнеса. Эти группы пользователей имеют схожие потребности в создании бизнес-планов, однако могут отличаться по уровню опыта и знаниям. Поэтому важно, чтобы сервис был интуитивно понятным и доступным для всех категорий пользователей, независимо от их уровня подготовки.

Функциональные возможности сервиса должны включать в себя не только шаблоны и рекомендации, но и возможность интеграции с другими инструментами, такими как финансовые калькуляторы, системы учета и аналитики. Это позволит пользователям не только создать бизнес-план, но и сразу же оценить его финансовую целесообразность и риски. Этапы разработки сервиса должны быть четко структурированы, начиная с анализа потребностей целевой аудитории и заканчивая тестированием и запуском продукта.

Преимущества использования онлайн-сервиса очевидны: это экономия времени, снижение стресса, связанного с подготовкой документации, и повышение шансов на успешное привлечение инвестиций. Конкурентный анализ показывает, что на рынке уже существуют подобные решения, однако наш сервис будет отличаться своей адаптивностью и пользовательским интерфейсом, что сделает его более привлекательным для целевой аудитории.

Перспективы развития сервиса также внушают оптимизм. С учетом растущего интереса к предпринимательству и самозанятости, можно ожидать, что спрос на подобные инструменты будет только увеличиваться. В будущем возможно расширение функционала сервиса, добавление новых шаблонов и рекомендаций, а также интеграция с другими платформами и сервисами, что позволит создать полноценную экосистему для поддержки начинающих предпринимателей.

Таким образом, автоматизация подготовки бизнес-планов через создание онлайн-сервиса является важным шагом к упрощению процесса старта бизнеса для самозанятых и МСП. Это не только поможет предпринимателям сэкономить время и силы, но и повысит их шансы на успешное развитие и привлечение инвестиций, что в конечном итоге будет способствовать росту экономики в целом.

# Список литературы

1. 10 полезных сервисов для самозанятых — Контур [Электронный ресурс] // kontur.ru - Режим доступа: https://kontur.ru/articles/6230, свободный. - Загл. с экрана

2. 10+ сервисов для самозанятых [Электронный ресурс] // www.sravni.ru - Режим доступа: https://www.sravni.ru/text/10-servisov-dlya-samozanyatyh/, свободный. - Загл. с экрана

3. 20 бизнес-ниш для самозанятых [Электронный ресурс] // www.openbusiness.ru - Режим доступа: https://www.openbusiness.ru/biz/business/biznes-dlya-samozanyatykh/, свободный. - Загл. с экрана

4. Анализ конкурентов в интернет бизнесе - YouTube [Электронный ресурс] // www.youtube.com - Режим доступа: https://www.youtube.com/watch?v=wi4c2scw-xe, свободный. - Загл. с экрана

5. Анализ конкурентов: что это, как провести, примеры - методы... [Электронный ресурс] // practicum.yandex.ru - Режим доступа: https://practicum.yandex.ru/blog/kak-provesti-analiz-konkurentov/, свободный. - Загл. с экрана

6. Анализ целевой аудитории Интернет проекта - примеры... [Электронный ресурс] // www.uplab.ru - Режим доступа: https://www.uplab.ru/blog/how-to-perform-target-audience-check-list/, свободный. - Загл. с экрана

7. Без этого сайт не будет работать. 3 способа анализа целевой... [Электронный ресурс] // vc.ru - Режим доступа: https://vc.ru/marketing/1175824-bez-etogo-sait-ne-budet-rabotat-3-sposoba-analiza-celevoi-auditorii-dlya-biznesa, свободный. - Загл. с экрана

8. Бесплатный ИИ-генератор бизнес-планов – Yeschat [Электронный ресурс] // www.yeschat.ai - Режим доступа: https://www.yeschat.ai/ru/features/ai-business-plan-generator, свободный. - Загл. с экрана

9. Бизнес в интернете 2025: 50 идей успешного... - Финансы Mail [Электронный ресурс] // finance.mail.ru - Режим доступа: https://finance.mail.ru/guide/biznes-v-internete-220/, свободный. - Загл. с экрана

10. Бизнес-план самозанятого: образец для социального контракта [Электронный ресурс] // www.business.ru - Режим доступа: https://www.business.ru/article/4894-biznes-plan-samozanyatogo-obrazets, свободный. - Загл. с экрана

11. Всё что нужно знать об интернете в 2025 году [Электронный ресурс] // skyeng.ru - Режим доступа: https://skyeng.ru/it-industry/it/vsyo-chto-nuzhno-znat-ob-internete-v-2025-godu/, свободный. - Загл. с экрана

12. Интернет будущего: каким будет интернет через 15-20 лет [Электронный ресурс] // media.future-hub.io - Режим доступа: https://media.future-hub.io/stati/internet-buduschego, свободный. - Загл. с экрана

13. Исследование показало, как сервисы для самозанятых помогают... [Электронный ресурс] // marketing.rbc.ru - Режим доступа: https://marketing.rbc.ru/articles/14822/, свободный. - Загл. с экрана

14. Как определить целевую аудиторию интернет-магазина для... [Электронный ресурс] // webest.ru - Режим доступа: https://webest.ru/blog/kak-opredelit-tselevuyu-auditoriyu-internet-magazina-dlya-povysheniya-konversii-ili-nepriznannyy-klient-vashego-biznesa, свободный. - Загл. с экрана

15. Как создать собственный web-сервис? | HelpExcel.pro | Дзен [Электронный ресурс] // dzen.ru - Режим доступа: https://dzen.ru/a/y6qnzqs8i3ktxfju, свободный. - Загл. с экрана

16. Кейс: Исследование целевой аудитории для онлайн-сервиса... [Электронный ресурс] // custdev.agency - Режим доступа: https://custdev.agency/custdev-cases/tpost/mk4zcbc0d1-keis-po-issledovaniyu-tsa-onlain-servisa, свободный. - Загл. с экрана

17. Мое автопротоколирование, начало создания... / Хабр [Электронный ресурс] // habr.com - Режим доступа: https://habr.com/ru/articles/911166/, свободный. - Загл. с экрана

18. Онлайн бизнес: 50 идей интернет-бизнеса в 2025 году [Электронный ресурс] // businessmens.ru - Режим доступа: https://businessmens.ru/franchise/article/onlayn-biznes-idei-dlya-internet-biznesa, свободный. - Загл. с экрана

19. От регистрации самозанятости до оплаты налогов: личный опыт... [Электронный ресурс] // www.markswebb.ru - Режим доступа: https://www.markswebb.ru/blog/ot-registratsii-samozanyatosti-do-oplaty-nalogov-lichnyy-opyt-v-sberbank-onlayn/, свободный. - Загл. с экрана

20. Очевидное-невероятное: онлайн-сервисы — виды, перспективы... [Электронный ресурс] // creab.vyb.gov.spb.ru - Режим доступа: https://creab.vyb.gov.spb.ru/stati/ochevidnoe-neverojatnoe-onlajn-servisy-vidy-perspektivy-opasnosti/, свободный. - Загл. с экрана

21. Попов А.А. Перспективы развития сервисов Интернет // Математика. Механика. 2006. №8. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-razvitiya-servisov-internet (15.01.2025).

22. Примеры бизнес-планов для самозанятых [Электронный ресурс] // www.gd.ru - Режим доступа: https://www.gd.ru/articles/12243-biznes-plan-dlya-samozanyatyh, свободный. - Загл. с экрана

23. Разработка WEB-сервиса для оказания бытовых услуг [Электронный ресурс] // elar.uspu.ru - Режим доступа: http://elar.uspu.ru/bitstream/uspu/8257/2/22isakova.pdf, свободный. - Загл. с экрана

24. Разработка онлайн сервисов [Электронный ресурс] // quantum-dev.ru - Режим доступа: https://quantum-dev.ru/blog/dev-onwebapp, свободный. - Загл. с экрана

25. Самозанятые в 2025 году: новые правила и риски. | Дзен [Электронный ресурс] // dzen.ru - Режим доступа: https://dzen.ru/a/z8gkou7hsyt4rodm, свободный. - Загл. с экрана

26. Сервисы для самозанятых: универсальные онлайн-помощники [Электронный ресурс] // gb.ru - Режим доступа: https://gb.ru/blog/servisy-dlya-samozanyatyh/, свободный. - Загл. с экрана

27. Составление бизнес-плана с помощью конструктора - Rubrain Blog [Электронный ресурс] // blog.rubrain.com - Режим доступа: https://blog.rubrain.com/sostavlenie-biznes-plana-s-pomoshhyu-konstruktora.html, свободный. - Загл. с экрана

28. Соцсети повышенной социальной ответственности: на ПМЭФ-2024... [Электронный ресурс] // ko.ru - Режим доступа: https://ko.ru/articles/sotsseti-povyshennoy-sotsialnoy-otvetstvennosti-na-pmef-2024-dali-otsenku-razvitiyu-onlayn-servisov-/, свободный. - Загл. с экрана

29. ТОП 11 лучших сервисов для определения целевой аудитории... [Электронный ресурс] // tenchat.ru - Режим доступа: https://tenchat.ru/media/1366579-top-11-luchshikh-servisov-dlya-opredeleniya-tselevoy-auditorii--bez-ogromnykh-tablits, свободный. - Загл. с экрана

30. Топ-5 лучших сервисов для создания бизнес-плана [Электронный ресурс] // timeweb.com - Режим доступа: https://timeweb.com/ru/community/articles/luchshie-instrumenty-dlya-sozdaniya-biznes-plana, свободный. - Загл. с экрана

31. Топ-5 ошибок самозанятых: как избежать проблем и построить... [Электронный ресурс] // www.klerk.ru - Режим доступа: https://www.klerk.ru/buh/articles/638467/, свободный. - Загл. с экрана

32. Топ-5 сервисов для создания бизнес-плана — обзор и сравнение [Электронный ресурс] // softfinder.ru - Режим доступа: https://softfinder.ru/articles/luchshie-servisy-dlya-sozdaniya-biznes-plana, свободный. - Загл. с экрана

33. Что такое Business Plan Builder - Cloudbooklet [Электронный ресурс] // www.cloudbooklet.com - Режим доступа: https://www.cloudbooklet.com/ru/ai-tools/business-plan-builder, свободный. - Загл. с экрана

34. Этапы разработки веб-сервиса: ключевые моменты | Arkada-Web [Электронный ресурс] // arkada-web.ru - Режим доступа: https://arkada-web.ru/blog/etapy-razrabotki-veb-servisa/, свободный. - Загл. с экрана

35. Эффективные приемы борьбы с конкуренцией в Интернете [Электронный ресурс] // www.marketing.spb.ru - Режим доступа: https://www.marketing.spb.ru/lib-comm/internet/competitive\_struggle.htm, свободный. - Загл. с экрана