

Міністерство освіти і науки України
Західноукраїнський національний університет
Кафедра маркетингу

МІЖДИСЦИПЛІНАРНА КУРСОВА РОБОТА

на тему: “Проект рішення із відкриття нового виду бізнесу (агенція контент-маркетингу) і його маркетингове обґрунтування”

Студентки групи МАРК-41
Мовчан Дарії

Науковий керівник:

Національна шкала _____
Кількість балів: _____
Оцінка: ECTS _____

Члени комісії

_____	_____
(підпис)	(прізвище та ініціали)
_____	_____
(підпис)	(прізвище та ініціали)
_____	_____
(підпис)	(прізвище та ініціали)

Тернопіль – 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДІЛОВА ПРОПОЗИЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ ІЗ ВІДКРИТТЯ КОНТЕНТ- АГЕНЦІЇ.....	5
РОЗДІЛ 2. РОЗРАХУНКОВІ ТАБЛИЦІ МАРКЕТИНГОВОГО ПРОЄКТУ.....	21
РОЗДІЛ 3. ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ ДЛЯ УСПІШНОГО РОЗВИТКУ КОНТЕНТ-АГЕНЦІЇ.....	28
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	31

ВСТУП

Актуальність окресленого обґрунтування економічної проблеми: у людини є п'ять органів чуття, але найбільше даних про навколишній світ вона отримує саме за допомогою зору. Крім того, вчені довели, що 90% інформації наш мозок отримує через візуальне сприйняття; зображення обробляється у 60 тисяч разів швидше, ніж текст чи мовлення; люди пам'ятають 80% побаченого, 20% прочитаного і лише 10% почутого[1]. Тобто, візуальний контент має здатність швидко привернути увагу та запам'ятатись аудиторії, на відміну від інших сенсорних систем. У сучасних умовах завдяки цьому бізнесам можна сформувати емоційний зв'язок із потенційним клієнтом, стимулювати аудиторію до взаємодії з брендом та миттю передати ключові повідомлення.

Зважаючи на це все, контент-агенції мають значний потенціал для розвитку, бо без привабливих візуальних матеріалів компанії ризикують не виділитись серед конкурентів, залишитись непомітними, втрачаючи можливість посилити імідж і впливати на ринок.

Основна мета дослідження: розробити структуру, завдяки якій контент-агенція зможе ефективно функціонувати.

Завдання дослідження: розробити ділову пропозицію економічного обґрунтування проєкту із відкриття контент-агенції, розрахувати дані у таблицях з маркетингового плану, зробити висновки та надати пропозиції.

Методи дослідження: науковою базою проєкту є праці провідних вчених і дослідників у сфері маркетингу та управління, що стосуються контент-маркетингу, його ролі в бізнесі та особливостей просування в сучасних умовах. Методологічна база роботи застосування методів порівняльного аналізу, системного підходу та емпіричних досліджень для побудови ефективної стратегії роботи контент-агенції. Емпірична база обґрунтовується на практичних матеріалах та дослідженнях сфери контент-маркетингових послуг, а також на досвіді функціонування успішних агенцій у цьому.

Метою дослідження є створення структури для контент-агентства, яка забезпечить якісне надання послуг у сфері контент-маркетингу.

Виконання завдань із створення ділової пропозиції із відкриття контент-агенції, економічне обґрунтування із таблицями, висновки та пропозиції забезпечать успішний запуск агенції, а також окреслить перспективи розвитку.

Завдяки науковим працям у сфері маркетингу та контент-маркетингу, застосуванню методів порівняльного аналізу, системного підходу й емпіричних досліджень, а також прикладам успішних агенцій, дозволяє сформулювати чіткі уявлення про ефективні стратегії розвитку контент-агенції в умовах сучасного ринку.

РОЗДІЛ 1

ДІЛОВА ПРОПОЗИЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ ІЗ ВІДКРИТТЯ КОНТЕНТ-АГЕНЦІЇ

I. Компанія та її продукти

A. КОМПАНІЯ

Планується відкриття агенції, яка буде працювати у сфері контент-маркетингу, надаючи послуги зі створення, просування та аналізу контенту для бізнесу. Основні послуги включають консультування, контент-планування, створення фото- та відеоконтенту, написання текстів та аналіз. Головними клієнтами буде малий та середній бізнес будь-яких сфер діяльності.

Б. ТОВАРИ АБО ПОСЛУГИ

- консультації;
- аналіз цільової аудиторії, конкурентів та ринку;
- написання стратегії та контент-плану;
- створення фото-, відео-контенту та написання текстів для соціальних мереж, сайтів, офлайн-матеріалів, розсилок, подкастів, блогів, упаковок;
- постинг створеного контенту;
- регулярний аналіз ефективності контенту та звітність для клієнта;
- налаштування таргетованої реклами;
- повний маркетинговий супровід;
- розробка логотипу і фірмового стилю бренду.

II. Дослідження та аналіз ринку

A. КЛІЄНТИ

Послуги агентства контент-маркетингу будуть надаватися на основі укладених договорів і за ринковими цінами для середнього та малого бізнесу, які прагнуть отримати:

- довіру покупців;
- додаткову аудиторію;
- збільшення трафіку на сайті;
- просування торгової марки;
- приріст продажів [2].

Є можливість співпраці підприємства із людьми, які ведуть свій блог або хочуть почати, це спрямовано на створення особистого бренду та впізнаваності клієнта. Крім того, агентство може співпрацювати з освітніми та громадськими організаціями для створення інформаційних посилів та підвищення обізнаності населення на соціально важливі теми.

Б. РОЗМІР ТА ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ

У сучасному світі контент є одним із найважливіших способів залучення потенційних клієнтів, підвищення впізнаваності бренду та збільшення продажів, оскільки різні типи контенту сприяють взаємодії в інтернеті. Попри появу генеративного штучного інтелекту та побоювання щодо нього, потреба в якісному контенті все ще залишається. Згідно з опитуванням 2022 року, 90% маркетологів зазначили, що контент-маркетинг є частиною їхньої загальної маркетингової стратегії [3].

Тенденції у створенні контенту-маркетингу:

1. Справжність. Щирість та відкритість є тим, що зараз чіпляє аудиторію, ера мінімалістичних і естетичних картинок уже минула, “успішний успіх” уже втомлює. Справжність у контенті додає розуміння аудиторії. що за екраном неідеальні люди, завдяки чому контент стає душевним і близьким для кожного глядача;

2. Мемі. Через постійне інформаційне навантаження користувачі втомлюються, тому переключаються на мемні картинки, які є дуже легкими для сприйняття;

3. Використання штучного інтелекту. Популярним трендом контент-маркетингу є використання картинок ШІ, завдяки чому збагачується контент-середовище та економиться час. Алгоритми дозволяють експериментувати з новими формами, створювати унікальних персонажів та моделювати цілі нові світи [4].

4. User Generated Content. User-generated content — це той контент, який створює аудиторія бренду та самостійно ділиться ним на своїх сторінках у соціальних мережах [5]. Це дозволяє користувачам стати активними учасниками, а не лише споживачами контенту [4]. Використовуючи UGC бренди хочуть аби зросла довіра аудиторії, бо враження від реальних людей є суттєвим впливом на те, як продукт чи послуга будуть сприйматись надалі;

5. Відео-контент. Короткі відео у соціальних мережах, наприклад Інстаграм або Тік Ток привертають увагу та викликають інтерес. У 2024 варто сфокусуватися на вертикальних відео, відео без звуку з субтитрами, шортс, рілз, live стрімах та UGC контенті;

6. Інтерактивний контент та взаємодія. Сьогодні з клієнтом можна спілкуватись на більш глибокому рівні завдяки інтерактивному контенту та механізмам зворотного зв'язку. Тобто, створення вікторин, ігор і офлайн заходів в поєднанні з спілкуванням у коментарях, живих трансляціях, опитуваннях сприяє активному залученню аудиторії.

В. КОНКУРЕНЦІЯ

Єдина контент-агенція, яка є в Тернополі називається “ViDO.agency” . На сайті є така інформація: “Кейси”, “Послуги”, “Контакти”, “Про нас” та “Вакансії” [6].

У “ViDO.agency” присутні 6 пакетів послуг:

1. Запуск Бренду 27 000 грн. Брендинг та дизайн, маркетингова стратегія, створення каналів комунікації (сайт, соцмережі, офлайн), комплексний супровід;

2. Створення контенту 5 000 грн. Зйомка та монтаж відео-роликів (працюємо з матеріалами замовника), комерційна фото-зйомка, креативи, анімація та ілюстрація;

3. Дизайн та Брендинг 12 000 грн. Розробка фірмового стилю та елементів айдентики (лого, палітра, шрифти), ребрендинг, діджитал та друкована продукція;

4. Ведення каналів комунікації 6 000 грн. Системне ведення та наповнення каналів комунікації для Бренду, регулярні публікації, написання цільових текстів, таргетування та аналіз результатів;

5. Таргетинг і промо 9 000 грн. Налаштування рекламних кампаній у Meta та Google, визначення цільової аудиторії, тестування креативів, аналітика та пропозиції;

6. Аутсорс рекламна агенція 16 000 грн.

Персональний відділ маркетингу. В команду входить: Юрі Собі (CEO / versatile), Наталі Зальопана (Graphic Desinger), Марі Доманська (Account Manager) та цікавий персонаж Пташка Ідо, яка відповідає за якість, вчасність, акуратність, креатив та створює красу.

ViDO.agency має кейси, які демонструють досвід у запуску брендів, дизайні білбордів та сітілайтів, створенню іміджевого відеоролику, ребрендингу, креативах для реклами, брендуванні автомобілів, дизайні планування квартири та комплексному веденню компанії.

Недоліки:

1. Актуальність кейсів. Кейси за 2018-2023 роки не дозволяють оцінити сучасні можливості агентства. Для актуальності варто додати нові кейси;

2. Соціальні мережі. ViDO.agency рідко публікує Instagram Stories, Reels і TikTok, хоча це має бути основою для контент-агенції. Збережені історії потребують оновлення, а TikTok містить лише три відео за 2021 та 2024 роки, де

дуже мало переглядів. Також рідко викладають пости: за цей рік лише 5, а за попередній 17;

3. Візуальний контент і взаємодія. Попри гарне візуальне оформлення постів, не вистачає людей у кадрі. На постах 2-47 лайки, хоча підписників 372. Єдиний коментар, який був знайдений це про ціну, а відповідь бренду була такою: Напишіть нам у дірект, щоб ми могли відповісти”, хоча краще би було написати орієнтовану ціну;

4. Інформація. Замало інформації, як на сайті, так і в соціальних мережах, хотілося б детально знати коли створена агенція, ким, з якою метою, де відбувається зйомка контенту тощо.

Переваги:

1. YouTube. Всі свої роботи ViDO.agency викладає на YouTube;

2. Сайт. Унікальний слоган «Звільняємо час для основної діяльності компанії» підкреслює місію агентства й підсилює його імідж. На сайті є посилання на всі соціальні мережі, окрім TikTok. ViDO.agency надає 6 пакетів послуг, що є зручно для клієнта і має команду досвідчених спеціалістів. В один клік можна замовити послуги, просто натиснувши "Замовити", "Звільнити час" або "Заповнити бриф", там вказати ім'я, номер і поставити галочки навпроти тих послуг, які потрібні бренду;

3. Візуальна частина. Візуально сторінка в Instagram виглядає гарно, влучно підібрані кольори, закріплено послуги, які надає агенція та непогано оформленні вибрані історії.

Г. ЧАСТКА РИНКУ ТА ОБСЯГИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Контент-агенція буде відрізнятись молодістю, креативною командою, яка відкрита до нових ідей та постійного розвитку. Кожен спеціаліст буде на максимум віддаватись агенції і прагнути до вдосконалення, проходячи додаткове навчання. В майбутньому буде впроваджуватись нейромаркетингові

дослідження, щоб краще створювати контент, який залучає. Підхід агенції буде ґрунтуватись на довірі та комфорті у співпраці.

III. Маркетинговий план

A. ЗАГАЛЬНА МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ

Маркетингову філософію полягає в тому, щоб задовільнити потреби споживача в усіх сенсах: якісний контент, доступна ціна, своєчасне виконання і прозора комунікація. Маркетингова стратегія буде ґрунтуватись на попередніх пунктах маркетингової філософії і прагненні вибудувати довгострокову співпрацю із малими і середніми бізнесами.

На початковому етапі промоція буде спрямована на малі та середні бізнеси, які тільки нещодавно почали свою роботу і для них контент є початковим етапом розвитку.

Б. ЦІНОУТВОРЕННЯ

Ціни на послуги будуть так:

- консультація – безкоштовно;
- наступні консультації – 1500 грн/год;
- аналіз цільової аудиторії, конкурентів та ринку – 2500 грн;
- розробка контент-стратегії та контент-плану — від 3000 грн;
- фото-контент — від 1000 грн за 1 фотографію;
- відео-контент — від 2000 грн за 30-секундний ролик (залежно від обсягу роботи);
- тексти для соціальної мережі — 500 грн за пост;
- пакет «Контент + Постинг» — від 3000 грн/міс;
- налаштування та запуск — 3000 грн (налаштування однієї рекламної кампанії);
- комплексний таргетинг із тестуванням креативів — від 7000 грн/міс;
- логотип — 2000 грн;

- розробка фірмового стилю — від 5000 грн;
- повний супровід, включаючи створення та розміщення контенту, аналіз, звітність, таргетування — 13000 грн/міс.

В. ТАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ

Для реалізації послуг контент-агенції буде використано:

- створення текстів, відео та візуальних матеріалів;
- використання ключових слів;
- регулярні публікації в соціальних мережах;
- оцінка та коригування стратегій, які будуть використані для підвищення результатів.

Г. РЕКЛАМА ТА ПРОМОЦІЯ

Для просування будуть використовуватись соціальні мережі: Instagram, TikTok і Facebook. Крім того буде налаштована таргетована реклама.

Орієнтація буде на органічне просування, тобто завдяки якісному контенту і попаданню в рекомендації буде рости впізнаваність.

IV. Операційний план

А. МІСЦЕ РОЗТАШУВАННЯ

Місце роботи агенції буде знаходитись в офісному приміщенні в Тернополі, район Центр, вулиця Шашкевича, 6 поверх. Загальна площа становить 50 м². Зроблений ремонт, підігрів підлоги, кондиціонер - клімат контроль, панорамні вікна. Приміщення світле і просторе, open space, сонячна сторона. Санвузол на поверсі. Цілодобовий доступ. Є місце для паркування авто.

Б. ПРИМІЩЕННЯ ТА ПЕРЕБУДОВА ПЛОЩІ

На початку роботи агентства приміщення не потребує жодних перебудов, а лише є необхідність в облаштуванні офісу технікою та меблями.

1. Техніка та обладнання:

- 2 MacBook Air ($39\,498 \text{ грн} \times 2$) = 78 996 грн
- Фотоапарат Canon EOS R100 = 35 699 грн
- Об'єктив 50 мм = 3 999 грн
- Відбивач для фото = 500 грн
- Стабілізатор для відеозйомки = 4 199 грн
- Штатив для телефона = 599 грн
- Штатив для фотоапарата = 2 250 грн
- Зовнішній спалах = 5 470 грн
- Карти пам'яті для фотоапаратів = 2 530 грн
- Набір для чищення фотоапарата = 350 грн
- Фотосумка = 1 530 грн
- 2 Бездротові мишки ($1\,099 \text{ грн} \times 2$) = 2 198 грн
- 2 Килимки для миші ($349 \text{ грн} \times 2$) = 698 грн
- 3 Павербанки ($2\,199 \text{ грн} \times 3$) = 6 597 грн

Всього за техніку та обладнання : 145 315 грн

2. Офісне обладнання та меблі:

- Оренда офісу на вул. Шашкевича = 20 000 грн на місяць
- Комісія ріелтора = 20 000 грн (разово)
- Комунальні витрати: 2 500 грн взимку, 1 000 грн влітку
- Конференційний стіл = 14 250 грн
- 7 Крісел для конференцій ($4\,470 \text{ грн} \times 7$) = 31 290 грн
- Дошка = 2 199 грн
- Робочий стіл = 1 600 грн
- Комп'ютерні столи ($864 \text{ грн} \times 6$) = 5 184 грн
- Крісла для комп'ютера ($1\,181 \text{ грн} \times 6$) = 7 086 грн
- Журнальний стіл = 1 750 грн
- 6 Пуфів = 4 987 грн

- Кімнатні рослини = 1 530 грн
- Чайник = 699 грн
- Мініхолодильник = 5 728 грн
- Мікрохвильовка = 4 599 грн
- Гардеробна стійка = 1 040 грн
- Аптечка = 1 050 грн
- Вогнегасник = 300 грн

Всього за меблі та обладнання : 120 342 грн

В. СТРАТЕГІЯ ТА ПЛАНИ

Покроковий план:

1. Розробка бізнес-плану, який включає опис бізнесу, аналіз ринку, конкурентів та ЦА, маркетингова стратегія, організація та керівництво, фінансовий план, ризики, розширення бізнесу і фінансування [7];
2. Консультація з юристом, щоб визначити групу ФОП;
3. Реєстрація бізнесу: ФОП і банківський рахунок;
4. Розробка логотипу, фірмового стилю, сайту і позиціонування;
5. Створення соціальних мереж: TikTok та Instagram;
6. Оренда офісу, купівля техніки, програм і меблів;
7. Формування команд та розподіл обов'язків;
8. Розробка контенту для запуску;
9. Розробка рекламних креативів;
10. Запуск таргетованої реклами.

Стратегію “проникнення на ринок” можна застосувати аби знайти перших клієнтів та мати кейси для залучення більшої кількості бізнесів.

Процес надання послуг контент-агенції включає кілька етапів:

1. Визначення потреб клієнта;
2. Розробка стратегії;
3. Виготовлення контенту;

4. Розповсюдження;
5. Аналіз ефективності.

Контролю якості надання послуг можна робити таким чином:

1. Чітке визначення завдань, термінів та відповідальних осіб;
2. Перевірка кожного етапу до вимог клієнта;
3. Моніторинг результатів через метрики;
4. Постійний зв'язок із клієнтом.

Г. РОБОЧА СИЛА

Обов'язки агенції будуть розділені між шістьма співробітниками:

1. Маркетолог/таргетолог:
 - аналіз ринку, конкурентів та ЦА;
 - налаштування і запуск таргетованої реклами;
 - оцінка результативності реклами;
 - співпраця з SMM-спеціалістами для створення креативу.
2. Бухгалтер/фінансист:
 - введення фінансової звітності;
 - розрахунок податків;
 - оптимізація бюджету та контроль фінансових ресурсів.
3. Два SMM-спеціалісти:
 - створення та розміщення контенту для соціальних мереж та сайтів;
 - розробка візуальних і текстових матеріалів, фото- та відеоконтенту;
 - проведення аналізу ефективності постів, збір зворотного зв'язку від аудиторії;
 - робота з таргетологом для корекції креативу на основі аналітики.
4. Бізнес-кріейтор/власник:
 - управління командою та розподіл робіт;
 - затвердження контент-стратегій і контент-планів для клієнтів.
5. Менеджер з продажу:

- прийом замовлень з сайту;
- комунікація із клієнтами протягом всієї співпраці.

V. Управлінська команда

A. КЛЮЧОВИЙ ПЕРСОНАЛ

Засновник контент-агенції має незакінчену вищу освіту маркетолога, тому має глибокі знання в галузі маркетингу, буде обіймати посаду бізнес-кріейтора. До того ж власник здатен до критичного мислення, володіє навичками управління командою, є організованою людиною. Завдяки своїй амбіційності може активно розвивати свою агенцію, розширяючи та вдосконалюючи набір послуг. Вміння поставити чіткі цілі і досягти їх є для нього в пріоритеті.

Б. ВИПЛАТИ УПРАВЛІНСЬКОМУ ПЕРСОНАЛУ ТА ВЛАСНИКАМ

Власник агенції буде отримувати частку чистого прибутку, але щомісячній його виплата не є передбачена. Річний прибуток буде складатись із 50% чистого річного прибутку після покриття усіх операційних витрат та виплати бонусів персоналу.

VI. Фінансовий план

A. ДЖЕРЕЛА ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ

1. Техніка та обладнання:

- 2 MacBook Air (39 498 грн × 2) = 78 996 грн
- Фотоапарат Canon EOS R100 = 35 699 грн
- Об'єктив 50 мм = 3 999 грн
- Відбивач для фото = 500 грн
- Стабілізатор для відеозйомки = 4 199 грн
- Штатив для телефона = 599 грн
- Штатив для фотоапарата = 2 250 грн
- Зовнішній спалах = 5 470 грн

- Карти пам'яті для фотоапаратів = 2 530 грн
- Набір для чищення фотоапарата = 350 грн
- Фотосумка = 1 530 грн
- 2 Бездротові мишки ($1\,099 \text{ грн} \times 2$) = 2 198 грн
- 2 Килимки для миші ($349 \text{ грн} \times 2$) = 698 грн
- 3 Павербанки ($2\,199 \text{ грн} \times 3$) = 6 597 грн

Всього за техніку та обладнання : 145 315 грн

2. Офісне обладнання та меблі:

- Оренда офісу на вул. Шашкевича = 20 000 грн/місяць, 240 000/рік
- Комісія ріелтора = 20 000 грн (разово)
- Комунальні витрати: 800 грн/місяць, 9600/рік
- Конференційний стіл = 14 250 грн
- 7 Крісел для конференцій ($4\,470 \text{ грн} \times 7$) = 31 290 грн
- Дошка = 2 199 грн
- Робочий стіл = 1 600 грн
- Комп'ютерні столи ($864 \text{ грн} \times 6$) = 5 184 грн
- Крісла для комп'ютера ($1\,181 \text{ грн} \times 6$) = 7 086 грн
- Журнальний стіл = 1 750 грн
- 6 Пуфів = 4 987 грн
- Кімнатні рослини = 1 530 грн
- Чайник = 699 грн
- Мініхолодильник = 5 728 грн
- Мікрохвильовка = 4 599 грн
- Гардеробна стійка = 1 040 грн
- Аптечка = 1 050 грн
- Вогнегасник = 300 грн

Всього за меблі та обладнання : 124 092 грн

3. Підписки на програмне забезпечення (річні):

- CapCut Pro = 99,99 \$ $\approx$ 3 700 грн

- Windows 365 = 372 \$ $\approx$ 13 680 грн
- Canva Pro = 119,99 \$ $\approx$ 4420 грн
- Figma Pro = 144 \$ $\approx$ 5 280 грн
- Trello = 60 \$ $\approx$ 2200 грн (стандарт), 120 \$ $\approx$ 4400 грн (преміум)
- Loom = 96 \$ $\approx$ 3500 грн
- Dazz Cam = приблизно 20–40 USD $\approx$ 1100 грн
- ViviSticker = приблизно 10–20 USD $\approx$ 700 грн
- Adobe Photoshop = 239,88 \$ $\approx$ 8 800 грн
- 7elements $\approx$ 3 700 грн

Всього за програмне забезпечення (приблизно): 48 780 грн

4. Зарплата співробітників та послуг:

- 2 SMM-спеціалісти = 40 000 грн/місяць
- Маркетолог/таргетолог = 28 000 грн/місяць
- Бухгалтер/фінансист = 28 000 грн/місяць
- Менеджер з продажу = 20 000 грн/місяць

Зарплатний фонд на місяць: 116 000 грн, на рік: 1 392 000 грн

5. Інші витрати:

- Вебсайт = 10 000 грн
- Логотип = 3 000 грн
- Юридична консультація = 2 000 грн
- Реєстрація ФОП = 1 200 грн
- Таргетована реклама на 4 місяців = 7 000 грн
- Вайфай = 300 грн/місяць, або 3 600 грн/рік
- Прикрашання офісу = 1 500 грн
- Вивіска лого 1 500 грн
- Набір чашок = 2 397 грн
- Курси раз на півроку = 100 000 грн/рік
- Серветки вологі і сухі 120 грн/місяць, 1 440/рік
- Віник з совком 271 грн

- Кулер 70 грн/місяць, 840 грн/рік

Б. ОРІЄНТОВНИЙ АНАЛІЗ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Загальні витрати, враховуючи щомісячні та одноразові, становлять близько 2 113 535 на рік. Це враховує всі категорії витрат, включаючи заробітну плату, оренду, меблі, обладнання, рекламу, підписки та додаткові послуги.

В. ПРОГНОЗ ПРИБУТКІВ ТА ЗБИТКІВ

Дохід:

- Середній дохід з одного клієнта: \$500–800 ($\approx$ 18 500–29 600 грн).
- Кількість клієнтів: 5–10.
- Загальний місячний дохід : 92 500–296 000 грн.

Чистий рух грошових коштів:

- Місячний : 92 500–296 000 грн доходу, 161 680 грн витрат (при мінімальному числі клієнтів можливий збиток, при максимальному — прибуток).
- Річний дохід : 1 110 000–3 552 000 грн.
- Річний прибуток : мінімум — 0, максимум — 1 012 566 грн.

Г. АНАЛІЗ БЕЗЗБИТКОВОСТІ

Фіксовані витрати : 161 680 грн/місяць.

Середній дохід на клієнта : 24 050 грн.

Точка беззбитковості : 7 клієнтів на місяць.

РОЗДІЛ 2

РОЗРАХУНКОВІ ТАБЛИЦІ МАРКЕТИНГОВОГО ПРОЄКТУ

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Календар та бюджет на рекламу та промо-акції													
2														
3		Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ВСЬОГО ЗА РІК
4	ПОДІЇ													
5	Свята													10
6	Особливі (визначні) дні													2
7	Події місцевого значення													3
8	Сезонні події													12
9	Методи (канали) просування													
10	Таргетована реклама (SMA)	7 000,00	7 001,00	7 002,00	7 003,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	28 006,00
11	PPC	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	SEO	10 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10 000,00
13	Телебачення	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14	SMM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
15	Поліграфічна рекламна продукція	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
16	Демонстраційні заходи	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
17	Радіо	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
18	Робота з блогерами	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
19	Візитні картки	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
20	Рекламна продукція	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
21	Безкоштовні зразки продукції	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
22	Банери/ Рекламні щити (зовнішня реклама)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
23	Інші заходи з просування (вказати які)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
24	Всього витрати	17 000,00	7 001,00	7 002,00	7 003,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	38 006,00

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Витрати на приміщення (будівлю)													
2														
3		Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ВСЬОГО ЗА РІК
4	Оренда приміщення	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	240 000,00
5	Податки та інші платежі	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6	Ремонтні роботи/ обслуговування	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7	Страховання	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8	Електрика	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	8 400,00
9	Опалення	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10	Водопостачання/ каналізація	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11	Телефон (базова оплата)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	Різне: серветки сухі та вологі, віник з соеком, кулер.	461,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	191,00	2 552,00
13	Інше: оплата за Інтернет, вивіска, чашки.	52 977,00	300,00	300,00	300,00	300,00	100 300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	156 277,00
14	Всього витрати	74 138,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	121 190,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	21 191,00	407 229,00

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Прогноз продаж													
2														
3		Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ВСЬОГО ЗА РІК
4	Товар/ Послуга Категорія №1 Комплексний таргетинг із тестуванням креативів													
5	Продано послуг	0,00	18,00	22,00	24,00	23,00	29,00	18,00	16,00	30,00	35,00	32,00	25,00	272,00
6	Ціна за 1	0,00	0,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00
7	Сума продажу	0,00	0,00	154 000,00	168 000,00	161 000,00	203 000,00	126 000,00	112 000,00	210 000,00	245 000,00	224 000,00	175 000,00	1 904 000,00
8	Товар/ Послуга Категорія №2 Створення фото-, відео-контенту, написання текстів та постинг													
9	Продано послуг	0,00	23,00	47,00	57,00	60,00	52,00	58,00	62,00	45,00	38,00	59,00	53,00	554,00
10	Ціна за 1	0,00	0,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00
11	Сума продажу	0,00	0,00	141 000,00	171 000,00	180 000,00	156 000,00	174 000,00	186 000,00	135 000,00	114 000,00	177 000,00	159 000,00	1 662 000,00
12	Товар/ Послуга Категорія №3 Консультації													
13	Продано послуг	0,00	18,00	20,00	21,00	24,00	23,00	26,00	28,00	22,00	19,00	13,00	0,00	214,00
14	Ціна за 1	0,00	0,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00
15	Сума продажу	0,00	0,00	30 000,00	31 500,00	36 000,00	34 500,00	39 000,00	42 000,00	33 000,00	28 500,00	19 500,00	0,00	321 000,00
16	Товар/ Послуга Категорія №4 Повний супровід													
17	Продано послуг	0,00	5,00	8,00	10,00	9,00	8,00	9,00	10,00	20,00	12,00	9,00	0,00	100,00
18	Ціна за 1	0,00	0,00	13000	13 000,00	13 000,00	13 000,00	13 000,00	13 000,00	13 000,00	13 000,00	13 000,00	13 000,00	13 000,00
19	Сума продажу	0,00	0,00	104 000,00	130 000,00	117 000,00	104 000,00	117 000,00	130 000,00	260 000,00	156 000,00	117 000,00	0,00	1 300 000,00
20	Разом усіх товарів	0,00	0,00	429 000,00	500 500,00	494 000,00	497 500,00	456 000,00	470 000,00	638 000,00	543 500,00	537 500,00	334 000,00	4 900 000,00

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Собівартість реалізованої продукції (змінні витрати) - роздрібна торгівля													
2														
3	Роздрібна точка	Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ВСЬОГО ЗА РІК
4	Категорія 1: Продано один. товару	0,00	18,00	22,00	24,00	23,00	29,00	18,00	16,00	30,00	35,00	32,00	25,00	272,00
5	Витрати на одиницю товару:													
6	Товар (на реалізацію)	0,00	0,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00
7	Всього витрати на один. товару	0,00	0,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00
8	Категорія 1: Всього Витрати	0,00	0,00	77 000,00	84 000,00	80 500,00	101 500,00	63 000,00	56 000,00	105 000,00	122 500,00	112 000,00	87 500,00	952 000,00
9	Категорія 2: Продано один. товару	0,00	23,00	47,00	57,00	60,00	52,00	58,00	62,00	45,00	38,00	59,00	53,00	554,00
10	Витрати на одиницю товару:													
11	Товар (на реалізацію)	0,00	0,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00
12	Всього витрати на один. товару	0,00	0,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00
13	Категорія 2: Всього Витрати	0,00	0,00	70 500,00	85 500,00	90 000,00	78 000,00	87 000,00	93 000,00	67 500,00	57 000,00	88 500,00	79 500,00	831 000,00
14	Категорія 3: Продано один. товару	0,00	18,00	20,00	21,00	24,00	23,00	26,00	28,00	22,00	19,00	13,00	0,00	214,00
15	Витрати на одиницю товару:													
16	Товар (на реалізацію)	0,00	0,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00
17	Всього витрати на один. товару	0,00	0,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00
18	Категорія 3: Всього Витрати	0,00	0,00	15 000,00	15 750,00	18 000,00	17 250,00	19 500,00	21 000,00	16 500,00	14 250,00	9 750,00	0,00	160 500,00
19	Категорія 4: Продано один. товару	0,00	5,00	8,00	10,00	9,00	8,00	9,00	10,00	20,00	12,00	9,00	0,00	100,00
20	Витрати на одиницю товару:													
21	Товар (на реалізацію)	0,00	0,00	6 500,00	6 500,00	6 500,00	6 500,00	6 500,00	6 500,00	6 500,00	6 500,00	6 500,00	6 500,00	6 500,00
22	Всього витрати на один. товару	0,00	0,00	6 500,00	6 500,00	6 500,00	6 500,00	6 500,00	6 500,00	6 500,00	6 500,00	6 500,00	6 500,00	6 500,00
23	Категорія 4: Всього Витрати	0,00	0,00	52 000,00	65 000,00	58 500,00	52 000,00	58 500,00	65 000,00	130 000,00	78 000,00	58 500,00	0,00	650 000,00
24	ВСЬОГО СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ	0,00	0,00	214 500,00	250 250,00	247 000,00	248 750,00	228 000,00	235 000,00	319 000,00	271 750,00	268 750,00	167 000,00	2 593 500,00

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Витрати на оплату праці													
2														
3		Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ВСЬОГО ЗА РІК
4	Посада (позиція)													
5	Маркетолог/таргетолог	56 000,00	56 000,00	56 000,00	56 000,00	56 000,00	56 000,00	56 000,00	56 000,00	56 000,00	56 000,00	56 000,00	56 000,00	672 000,00
6	Бухгалтер/фінансист	60 000,00	60 000,00	60 000,00	60 000,00	60 000,00	60 000,00	60 000,00	60 000,00	60 000,00	60 000,00	60 000,00	60 000,00	720 000,00
7	Два SMM-спеціаліста													
8	Менеджер з продажу	20 160,00	20 160,00	20 160,00	20 160,00	20 160,00	20 160,00	20 160,00	20 160,00	20 160,00	20 160,00	20 160,00	20 160,00	241 920,00
9	ПДФО (18%)	1 680,00	1 680,00	1 680,00	1 680,00	1 680,00	1 680,00	1 680,00	1 680,00	1 680,00	1 680,00	1 680,00	1 680,00	20 160,00
10	ВЗ (1,5%)	24 640,00	24 640,00	24 640,00	24 640,00	24 640,00	24 640,00	24 640,00	24 640,00	24 640,00	24 640,00	24 640,00	24 640,00	295 680,00
11	ЄСВ (22%)	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	1 949 760,00
12	Всього витрати	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	1 949 760,00

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Операційні витрати (без витрат на оплату праці)													
2														
3		Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ВСЬОГО ЗА РІК
4	Витрати на приміщення	74 138,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	121 190,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	21 191,00	407 229,00
5	Транспортування/ автомобіль	0,00	0,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	2 000,00	0,00	0,00	23 000,00
6	Плата за використання телефону	0,00	0,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	1 350,00
7	Офісні витратні матеріали/ пошта	0,00	0,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	100,00
8	Реклама/ промо-акції (таргет+SEO)	17 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	38 006,00
9	Юридичні/ бухгалтерські послуги	2 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 000,00
10	Ліцензії та дозволи	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11	Страхування	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	Безнадійні борги	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
13	Відсотки за кредитами	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14	Різне: серветки сухі та вологі, віник з совком, кулер	461,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	191,00	2 552,00
15	Знос (амортизація)	5 668,40	5 668,40	5 668,40	5 668,40	5 668,40	5 668,40	5 668,40	5 668,40	5 668,40	5 668,40	5 668,40	5 668,40	68 020,74
16	Інше: програмне забезпечення, оплата за Інтернет, вивіски, курси, чашки	52 977,00	300,00	300,00	300,00	300,00	100 300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	156 277,00
17	Всього витрати	152 244,40	34 348,40	37 493,40	37 493,40	30 493,40	230 493,40	30 493,40	30 493,40	30 493,40	29 493,40	27 493,40	27 495,40	698 534,74

	A	B	C	D	E
1	Капітальне обладнання та інші активи, що підлягають амортизації				
2					
3	Активи, що підлягають амортизації	Вартість	Дата придбання	Корисна праця (місяців)	Місячна амортизація
4	відеокамера	35 699,00	Січень 2025 року	60,00	594,98
5	технічне обладнання	28 540,00	Січень 2025 року	12,00	2 378,33
6	ноутбуки	78 996,00	Січень 2025 року	60,00	1 316,60
7	чайник	699,00	Січень 2025 року	14,00	49,93
8	мініхолодильник і мікрохвильовка	10 327,00	Січень 2025 року	60,00	172,12
9	меблі	69 386,00	Січень 2025 року	60,00	1 156,43
10					
11					
12	Загальна вартість капітального обладнання	187 948,00		Всього місячна амортизація	5 668,40

	A	B
1	Початкові витрати	
2		
3	Категорії витрат	Вартість
4	<i>Придбання та установка капітального обладнання</i>	<i>318657,00</i>
5	<i>Початковий запас</i>	<i>3000000,00</i>
6	<i>Юридичні/ бухгалтерські послуги</i>	<i>2000,00</i>
7	<i>Регістрація, ліцензії, дозволи</i>	<i>1200,00</i>
8	<i>Ремонтні роботи: встановлення сигналізації</i>	<i>0,00</i>
9	<i>Завдаток</i>	<i>0,00</i>
10	<i>Реклама/ промо-акції (таргет, SEO)</i>	<i>140000,00</i>
11	<i>Резерв обігових коштів</i>	<i>0,00</i>
12	<i>Різне: серветки сухі та вологі, віник з совком, кулер.</i>	<i>461,00</i>
13	<i>Земельна ділянка:</i>	<i>0,00</i>
14	<i>Інше: програмне забезпечення, оплата за Інтернет, вивіска, курси, чашки.</i>	<i>52977,00</i>
15	Всього початкові витрати	3 515 295,00

	A	B
1	Джерела фінансування та статті витрат	
2		
3	Джерела фінансування	Сума
4	Власні кошти	3 000 000,00
5	Позика в друзів	0,00
6	Позика в родичів	0,00
7	Дали друзі як негрошовий внесок	0,00
8	Дали родичі як негрошовий внесок	0,00
9	Внесок автомобіль	0,00
10	Грант	0,00
11	Короткострокова банківська позика підприємству	0,00
12	Довгострокова банківська позика підприємству	0,00
13	Банківська позика власнику	0,00
14	Інші позикові кошти (вказати):	0,00
15	Інші грантові кошти (вказати)	0,00
16	З усіх джерел фінансування	3 000 000,00
17		
18	Статті витрат	Сума
19	Земельна ділянка	0,00
20	Споруди/ приміщення: оренда, ріелтор, комунальні	284 000,00
21	Обладнання:	265 657,00
22	Початковий запас	0,00
23	Юридичні послуги/ Реєстрація	3 200,00
24	Бухгалтерські послуги	0,00
25	Ліцензії та дозволи	0,00
26	Ремонтні роботи: встановлення сигналізації	0,00
27	Установка обладнання	2 500,00
28	Завдатки	0,00
29	Реклама (таргет, SEO)	330 000,00
30	Промо-акції	0,00
31	Обігові кошти на операційні витрати	0,00
32	Різне: серветки сухі та вологі, віник з совком, кулер.	2551
33	Інше: програмне забезпечення, лого, Інтернет, прикрашання офісу, вивіска, набір чашок, курси	160 777,00
34	Усі статті витрат	1 048 685,00
35	Початковий баланс грошових коштів	1 951 315,00

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1	Звіт про прибутки та збитки (проект)														
2															
3			Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ВСЬОГО ЗА РІК
4	ДОХОД														
5	Валовий дохід	Тип фірми	0,00	0,00	429 000,00	500 500,00	494 000,00	497 500,00	456 000,00	470 000,00	638 000,00	543 500,00	537 500,00	334 000,00	4 900 000,00
6	Валова собівартість реалізованої продукції (змін. витрати) (тип фірми B, P, PT)	R	0,00	0,00	214 500,00	250 250,00	247 000,00	248 750,00	228 000,00	235 000,00	319 000,00	271 750,00	288 750,00	167 000,00	2 450 000,00
7	Валовий прибуток		0,00	0,00	214 500,00	250 250,00	247 000,00	248 750,00	228 000,00	235 000,00	319 000,00	271 750,00	288 750,00	167 000,00	2 450 000,00
8	Валовий прибуток (%)		0,00	0,00	0,00	0,00	50,00	50,00	50,00	50,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50,00
9	ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ														
10	Оплата праці/податки за найманих		162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	1 949 760,00
11	Витрати на приміщення		74 138,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	121 190,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	21 191,00	407 229,00
12	Транспортування/ автомобіль		0,00	0,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	2 000,00	0,00	0,00	23 000,00
13	Плата за використання телефону		0,00	0,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	1 350,00
14	Офісні витратні матеріали/ пошта		0,00	0,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	20,00	110,00
15	Реклама/ промо-акції		17 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	38 000,00
16	Юридичні/ бухгалтерські послуги		2 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 000,00
17	Ліцензії та дозволи		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
18	Страхування		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
19	Безнадійні борги		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
20	Відсотки за кредитами		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
21	Різне: серветки сухі та вологі, вінчик з соєвом, купер.		461,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	2 551,00
22	Знос (амортизація)		5 668,40	5 668,40	5 668,40	5 668,40	5 668,40	5 668,40	5 668,40	5 668,40	5 668,40	5 668,40	5 668,40	5 668,40	68 020,74
23	Інше: Інтернет		0,00	0,00	300,00	300,00	300,00	100 300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	103 000,00
24	ВСЬОГО ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ		261 747,40	196 528,40	199 973,40	199 973,40	192 973,40	392 973,40	192 973,40	192 973,40	192 973,40	191 973,40	189 973,40	189 984,40	2 595 020,74
25	Прибуток (збиток) до оподаткування		-261 747,40	-196 528,40	14 526,60	50 276,60	54 026,60	-144 223,40	35 026,60	42 026,60	126 026,60	79 776,60	78 776,60	-22 984,40	-145 020,74
26	Податки з ФОП (єдиний соціальний внесок, єдиний податок і військовий збір)														
27	Прибуток (збиток) після оподаткування		-261 747,40	-196 528,40	14 526,60	50 276,60	54 026,60	-144 223,40	35 026,60	42 026,60	126 026,60	79 776,60	78 776,60	-22 984,40	-145 020,74

	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
1	Звіт про рух грошових коштів (проект)													
2		МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	ВСЬОГО ЗА РІК
3		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
4	БАЛАНС ГРОШ. КОШТІВ НА ПОЧАТОК	1 951 315,00	###	1 504 376,00	###	###	###	1 501 656,00	1 542 351,00	1 590 046,00	1 721 741,00	1 807 186,00	1 891 631,00	1 874 315,00
5														
6	ОТРИМАННЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ													
7	Від покутів (продажи)	0,00	0,00	429 000,00	500 500,00	494 000,00	497 500,00	456 000,00	470 000,00	638 000,00	543 500,00	537 500,00	334 000,00	4 900 000,00
8	Від дебіторів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
9	Кредити/ Позики	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10	Інвестиції	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11	Інше	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	Всього отримання	0,00	0,00	429 000,00	500 500,00	494 000,00	497 500,00	456 000,00	470 000,00	638 000,00	543 500,00	537 500,00	334 000,00	4 900 000,00
13														
14	ВИПЛАТИ													
15	Собівартість реалізованої продукції	0,00	0,00	214 500,00	250 250,00	247 000,00	248 750,00	228 000,00	235 000,00	319 000,00	271 750,00	288 750,00	167 000,00	2 450 000,00
16	Оплата праці	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	162 480,00	1 949 760,00
17	Витрати на приміщення	74 138,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	121 190,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	21 190,00	21 191,00	407 229,00
18	Транспортування/ автомобіль	0,00	0,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	2 000,00	0,00	0,00	23 000,00
19	Плата за використання телефону	0,00	0,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	1 350,00
20	Офісні витратні матеріали/ пошта	0,00	0,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	20,00	110,00
21	Простування	17 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	38 000,00
22	Юридичні/ бухгалтерські послуги	2 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 000,00
23	Ліцензії та дозволи	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
24	Страхування	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
25	Придбання та установка капітального обладнання	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
26	Погашення кредитів та виплата відсотків	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
27	Різне: серветки сухі та вологі, вінчик з соєвом	461,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	2 551,00
28	Інше: Інтернет	0,00	0,00	300,00	300,00	300,00	100 300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	103 000,00
29														
30														
31														
32	Всього виплати	256 079,00	190 860,00	408 805,00	444 555,00	434 305,00	636 055,00	415 305,00	422 305,00	506 305,00	458 055,00	453 055,00	351 316,00	4 977 000,00
33	Оборот грош. коштів до оподатк.	1 695 236,00	###	1 524 571,00	###	###	###	1 542 351,00	1 590 046,00	1 721 741,00	1 807 186,00	1 891 631,00	1 874 315,00	1 874 315,00
34														
35	БАЛАНС ГРОШ. КОШТІВ НА КІНЕЦЬ	1 695 236,00	###	1 524 571,00	###	###	###	1 542 351,00	1 590 046,00	1 721 741,00	1 807 186,00	1 891 631,00	1 874 315,00	1 874 315,00

	А	В
1	БАЛАНС	
2		
3	Баланс за період:	2025 рік
4		
5	АКТИВИ	
6	<i>Оборотні активи</i>	
7	Грошові кошти	1 874 315,00
8	Дебіторська заборгованість	0,00
9	Запаси готової продукції (сировини)	0,00
10	Завдатки (виплати наперед)	0,00
11	Інше	0,00
12	Всього оборотні активи	1 874 315,00
13	<i>Позаоборотні активи</i>	
14	Земля	0,00
15	Будівлі (враховуючи знос)	0,00
16	Обладнання (враховуючи знос)	172 285,67
17	Інше: автомобіль	160 777,00
18	Всього позаоборотні активи	333 062,67
19	ВСЬОГО ЧИСТІ АКТИВИ	2 207 377,67
20		
21	ПАСИВИ	
22	<i>Короткострокові зобов'язання</i>	
23	Кредиторські зобов'язання	0,00
24	Податкові зобов'язання (до сплати)	0,00
25	Інше	0,00
26	Всього короткострокові зобов'язання	0,00
27	<i>Довгострокові зобов'язання</i>	
28	Довгострокові позики	0,00
29	Іпотечні зобов'язання (до сплати)	0,00
30	Інше	0,00
31	Всього довгострокові зобов'язання	0,00
32	ВСЬОГО ПАСИВИ	0,00
33	Капітал власника	2 207 377,67
34	Всього капітал власника та пасиви	2 207 377,67

РОЗДІЛ 3

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ ДЛЯ УСПІШНОГО РОЗВИТКУ КОНТЕНТ-АГЕНЦІЇ

Отже, більшість людей є візуалами, тому бізнес не зможе продати свій товар чи послуг не продемонструвавши це для потенційних покупців, як наслідок відкриття агенції в даній тематиці є перспективним.

Контент-агенція буде базуватись на таких послугах:

1. Консультації з контент-стратегії.
2. Аналіз цільової аудиторії, конкурентів та ринку.
3. Розробка контент-плану та стратегії.
4. Створення фото-, відео-контенту, текстів для соціальних мереж, сайтів, розсилок, блогів, упаковок, подкастів.
5. Публікація створеного контенту.
6. Аналіз ефективності контенту та звітності для клієнта.
7. Налаштування таргетованої реклами.
8. Повний маркетинговий супровід.
9. Розробка логотипу та фірмового стилю бренду.

Послуги будуть орієнтованими для малий та середній бізнес, який хоче:

1. Збільшити довіру покупців;
2. Розширити свою аудиторію;
3. Збільшити трафік на сайті;
4. Просувати торгову марку;
5. Приростити продажі.

Агенція буде використовувати сучасні тенденції контент-маркетингу: справжність, меми, ІІІ, UGC, відео контент та інтерактивний контент.

Конкуренція у місті Тернопіль доводить що це ніша, яка має великі можливості для розвитку, адже є лише одна контент-агенція — ViDO.agency, а попит, завдяки розвитку технологій, зростає. Враховуючи список недоліків цієї

агенції: неактуальність кейсів, рідке ведення соціальних мереж, відсутність людей у кадрі, брак інформації, є шанс перевершити конкурента. Крім того, маючи молоду і креативну команду, яка робить контент якісно, вчасно, з приємною комунікацією та по доступній ціні, взяти свою долю на ринку буде ще легше.

Офіс майбутньої контент-агенції знаходитиметься у місті Тернопіль, вулиця Шашкевича, де буде комфортне робоче місце для команди, в яку входить два SMM-спеціалісти, маркетолог/таргетолог, бухгалтер/фінансист, менеджер з продажу та власник.

Загальні витрати на рік, що включають офісне обладнання, техніку, заробітну плату та інші витрати, становлять 2 113 535 грн. У таблицях маркетингового проекту можна побачити скільки і коли агенція буде витрачати та як зосереджено буде працювати щоб вийти у прибуток. Найуспішнішим місяцем планує бути дев'ятий де продана категорія №1: "Комплексний таргетинг із тестуванням креативів" буде становити 30 одиниць, категорія №2: "Створення фото-, відео-контенту, написання текстів та постинг" — 45, категорія №3 "Консультації" — 22, категорія №4 "Повний супровід" — 20.

Стосовно пропозицій, аналізуючи матеріали, можна сказати те, що агенції потрібно багато працювати, щоб вийти в плюс, тому варто збільшити ціну на поточні послуги та додати нові, але ті, які не потребують велику кількість зусиль.

Хорошою ідеєю було б працювати на заході України, з виїздом до інших міст, щоб зняти контент на місяць, повернутись назад до Тернополя та, маючи достатньо контенту, публікувати його.

Варто зауважити ще на тому, наскільки важливо, щоб бізнес-кріейтор був обізнаний у відкритті бізнесу. Тобто, першочергово він має вкладати гроші у свої знання, а потім уже у команду.

Також, важливий регулярний аналіз витрат контент-агенції, щоб розуміти скільки взяти клієнтів для отримання прибутку і в той же час не перевантажити команду.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дослідження ефективності контенту URL: <https://elit-web.ua/ua/blog/vizualnyj-i-kreativnyj-kontent>
2. Що можна отримати від контент-маркетингу URL: <https://wedex.com.ua/blog/shho-take-kontent-marketing-osoblivosti-ta-printsipi-formuvannya-kontent-strategiyi/>
3. Опитування маркетологів URL: <https://livepage.ua/blog/why-is-content-marketing-important-for-startups.html>
4. Тренди у креації контенту: що привертає увагу аудиторії у 2024 URL: <https://cases.media/en/article/trendi-u-kreaciyi-kontentu-sho-privertaye-uvagu-auditoriyi-u-2024>
5. Що таке UGC і чому про нього говорять усі URL: <https://genius.space/lab/shho-take-ugc-i-chomu-pro-nogo-govoryat-usi/>
6. VIDO.agency URL: <https://vidoagency.com.ua/services>
7. Як скласти бізнес-план: покрокова інструкція та приклади URL: <https://fondy.ua/uk/knowledge/business-plan/>
8. Борисова Т.М. [Комплексний Інтернет-маркетинг: Навч. посібник](#). Тернопіль: ЗУНУ, 2023, 273 с.
9. Борисова Т.М. Словник понять і термінів з Інтернет-маркетингу. Тернопіль: ЗУНУ, 2023. 138 с
10. Маркетинг [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.] ; за ред. Н. Р. Іванечко. - Тернопіль : ЗУНУ, 2021. - 180 с., URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/42757>. [\(дата звернення: 1.10.2024\)](#)