

Міністерство освіти і науки України
Західноукраїнський національний університет
Кафедра маркетингу

Міждисциплінарна курсова робота

На тему:

Проект рішення із відкриття нового виду бізнесу (платформа для монетизації блогів « Inflow ») і його маркетингове обґрунтування

Студента групи МАРК-42

Синьківа Вадима

Науковий керівник: Окрепкий Р.Б.

канд.екон.наук, доцент, доцент кафедри маркетинг

Національна шкала _____

Кількість балів: _____

Оцінка: ECTS _____

Члени комісії: _____

(підпис) (прізвище та ініціали)

(підпис) (прізвище та ініціали)

(підпис) (прізвище та ініціали)

Тернопіль-2024

Завдання для курсової роботи

Мета роботи: Розробити проєкт рішення із запуску платформи для монетизації блогів «Inflow» та обґрунтувати його ефективність з використанням інструментів маркетингового аналізу.

Основні завдання:

- Вивчити сучасні тенденції у сфері монетизації контенту.
- Проаналізувати ключові особливості та моделі роботи успішних платформ у цьому сегменті.
- Оцінити конкурентне середовище: порівняти «Inflow» із подібними платформами, виявити їх переваги та недоліки.
- Визначити основні джерела доходу та бізнес-модель проєкту.
- Розробити маркетингову стратегію для залучення цільової аудиторії.
- Запропонувати канали просування (SEO, соцмережі, партнерства тощо).
- Розрахувати основні показники: витрати на розробку та запуск, прогнозований прибуток, період окупності.
- Оцінити ризики та можливості проєкту.
- Сформулювати висновки щодо доцільності запуску платформи «Inflow».
- Надати рекомендації для подальшого розвитку.

Зміст

Вступ	4
Розділ 1.	6
Розділ 2	18
Висновки.....	25
Список використаних джерел.....	27

ВСТУП

У сучасних умовах розвитку цифрової економіки блогерство стало однією з ключових сфер самореалізації, підприємницької діяльності та комунікації. Однак, попри стрімке зростання популярності цього виду діяльності, багато блогерів стикаються з труднощами у монетизації свого контенту через обмеженість доступних платформ, непрозорість умов співпраці та складність пошуку надійних партнерів. З іншого боку, бренди часто потребують ефективних інструментів для взаємодії з лідерами думок, які можуть допомогти їм досягати маркетингових цілей.

У сучасних умовах розвитку цифрової економіки блогерство стало однією з ключових сфер самореалізації, підприємницької діяльності та комунікації. Однак, попри стрімке зростання популярності цього виду діяльності, багато блогерів стикаються з труднощами у монетизації свого контенту через обмеженість доступних платформ, непрозорість умов співпраці та складність пошуку надійних партнерів. З іншого боку, бренди часто потребують ефективних інструментів для взаємодії з лідерами думок, які можуть допомогти їм досягати маркетингових цілей.

Попри це, ринок монетизації блогів стикається з низкою викликів. Серед них висока конкуренція, відсутність прозорих механізмів розрахунків, складність вибору відповідних партнерів для співпраці та обмеженість доступу до аналітичних даних для прийняття рішень. У цьому контексті запуск платформи для монетизації блогів «Inflow» має значний потенціал для вирішення цих проблем та задоволення потреб цільової аудиторії.

Метою роботи є розробка проекту платформи «Inflow» для монетизації блогів та маркетингове обґрунтування її впровадження як перспективного бізнес-рішення.

Для досягнення поставленої мети визначені наступні завдання:

- Окреслити теоретичну базу та сучасні підходи до монетизації контенту.
- Провести аналіз ринку блогерства, визначити цільову аудиторію та оцінити конкурентне середовище.

- Розробити концепцію платформи «Inflow», включаючи бізнес-модель, основні функціональні можливості та джерела доходу.
- Запропонувати маркетингову стратегію просування платформи.
- Оцінити економічну ефективність проекту та потенційні ризики його реалізації.

Наукова база роботи складається з аналізу сучасної літератури та досліджень у сфері блогерства, цифрового маркетингу та монетизації контенту. Методологічна основа включає інструменти маркетингового аналізу, розробку бізнес-моделі та SWOT-аналіз. **Емпірична база** ґрунтується на даних про актуальні тенденції ринку, статистичних показниках розвитку блогерства та аналізі діяльності конкурентних платформ.

Результати роботи дозволять обґрунтувати доцільність запуску платформи «Inflow» та запропонувати ефективні шляхи її розвитку, що сприятиме вирішенню актуальних економічних проблем у сфері створення та монетизації контенту.

Розділ 1.

Ділова пропозиція економічного обґрунтування проекту (платформа для монетизації блогів « Inflow »)

I. Компанія та її продукти

A. КОМПАНІЯ

Компанія працюватиме у сфері цифрового маркетингу, спеціалізуючись на платформних рішеннях для монетизації контенту. Основний акцент — автоматизація співпраці між блогерами та брендами, а також управління онлайн-кампаніями.

Компанія надаватиме:

- Матчмейкінг блогерів із брендами та управління рекламними кампаніями.
- Інструменти для аналітики ефективності контенту та прозору оплати.
- Вебінари з монетизації контенту та розділ продажу готових шаблонів.

Головні клієнти:

- Блогери, які прагнуть збільшити доходи та автоматизувати співпрацю.
- Малий і середній бізнес, що шукає ефективних рекламних рішень.

Компанія буде зареєстрована як товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), що забезпечує захист майна засновників, гнучкість управління та спрощену звітність.

Компанія матиме статус юридичної особи для укладання договорів, ведення фінансових операцій і забезпечення правового захисту. Реєстрація включає розробку статуту та отримання дозволів на діяльність у сфері цифрового маркетингу.

Таким чином, компанія стане технологічною платформою, яка сприятиме успішній співпраці блогерів і брендів.

Б. ТОВАРИ АБО ПОСЛУГИ

Компанія «Inflow» працюватиме в галузі цифрового маркетингу, пропонуючи платформу для взаємодії блогерів і рекламодавців. Основні послуги включають: інтелектуальний алгоритм для підбору партнерів із використанням ШІ, аналіз охоплення, конверсій та прогнозування ROI, інтерактивна аналітика в реальному часі, детальні звіти та рекомендації для покращення результатів, прозорі механізми розрахунків із захистом платежів через ескроу, калькулятор доходів і програми лояльності, онлайн-курси та вебінари для покращення навичок користувачів, підтримка через чат-бот і особисті консультації, платформа для купівлі-продажу готових рекламних матеріалів із можливістю їх адаптації. Унікальність платформи «Inflow» полягає в інтеграції аналітики, автоматизації, навчання та фінансових сервісів на одній платформі; використання ШІ; прозорі фінансові умови; доступність для блогерів-початківців і великих брендів. Перевага «Inflow» — сучасний підхід, комплексні рішення та орієнтація на потреби користувачів, що дозволить платформі зайняти лідируючі позиції на ринку монетизації контенту.

II. Дослідження та аналіз ринку

А. КЛІЄНТИ

Блогери з аудиторією від 5 тисяч до мільйонів підписників, які працюють на YouTube, Instagram, TikTok та інших платформах, матимуть доступ до зручних інструментів монетизації, чесних виплат, аналітики контенту та навчальних курсів. Основну частку клієнтів становитимуть блогери з малою аудиторією (60–70%), які шукають доступні рішення. Рекламодавці — від малого та середнього бізнесу до великих брендів і маркетингових агентств — отримають інструменти для управління кампаніями, партнерства з перевіреними блогерами та

прогнозування результатів. Головною аудиторією серед рекламодавців будуть представники малого бізнесу (50–60%), які потребують недорогих і ефективних способів просування.

Б. РОЗМІР ТА ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ

Основний ринок для платформи «Inflow» охоплює розвинені країни з високим рівнем цифрового маркетингу: США, Канаду, Великобританію, Німеччину, Францію, а також ринки Азії (Індія, Китай, Південна Корея). Перспективними є Латинська Америка та Східна Європа, де попит на монетизацію контенту швидко зростає. Очікується, що в перший рік платформа залучить до 10 тисяч активних користувачів, а за п'ять років — до 100 тисяч із річним приростом доходів 20–25%. Найвищий попит прогнозується в періоди святкових акцій та розпродажів, тоді як у січні та серпні традиційно спостерігається спад активності. Зростання платформи підтримуватиметься тенденціями у сфері цифрового маркетингу: популярністю соціальних мереж, автоматизацією завдяки технологіям штучного інтелекту та запитом на співпрацю з мікро- і наноінфлюенсерами. Економічні чинники, такі як зростання малих підприємств і збільшення рекламних бюджетів у розвинених країнах, а також урядове регулювання прозорості реклами та податкової політики, створюють додаткові можливості для розвитку. Платформа «Inflow» має перспективи не лише на розвинених ринках, але й у країнах, що розвиваються, завдяки стрімкому масштабуванню соцмереж та урбанізації. Основними драйверами зростання є розвиток інфлюенсер-маркетингу, технологічні інновації та підвищення прозорості у співпраці між брендами та контент-креаторами.

В. КОНКУРЕНЦІЯ

Переваги конкурентів платформи «Inflow»

- Upfluence: потужні інструменти для пошуку блогерів на основі нішевих критеріїв, інтеграція із соціальними мережами та платформами управління даними, розвинена аналітика результатів здоров'я.
- Influencity: велика база даних блогерів із доступом до демографічної інформації, зручний інтерфейс для аналізу аудиторії, оптимальні ціни та якість для середнього бізнесу.
- HypeAuditor: глибокий аналіз автентичності аудиторії блогерів (виявлення ботів, активність), сильна репутація у перевірці прозорості, орієнтація на довіру між блогерами та рекламними контентами.

Недоліки конкурентів платформи «Inflow»

- Upfluence: висока ціна робить її недоступною для малих бізнесів та початківців, інтерфейс складний для нових користувачів, фокусується більше на великих рекламних кампаніях, а не на нижчих або локальних ринках.
- Influencity: наявних інструментів для автоматизації фінансових операцій, обмежені можливості для створення повністю автоматизованих користувачів, не пропонує освітніх матеріалів для блогерів або рекламодавців.
- HypeAuditor: вузька спеціалізація (перевірка блогерів) не покриває весь спектр потреб ринку, висока ціна не відповідає рівню функціональності для малого бізнесу, відображається автоматизованим управлінням кампаніями.

Конкуренти платформи «Inflow» пропонують високий рівень аналітики, якісні бази даних і функціонал для великих кампаній. Проте їхні ключові недоліки — це висока ціна, складний інтерфейс, обмежена автоматизація та недостатня увага до потреб малого бізнесу, локальних ринків і нішевих блогерів. «Inflow» може стати конкурентною перевагою завдяки гнучкій ціновій політиці,

автоматизації процесів і простому інтерфейсу, орієнтованому як на мікро-, так і на макроблогерів.

Г. ЧАСТКА РИНКУ ТА ОБСЯГИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Резюме особливостей послуги та прогноз реалізації

Платформа «Inflow» має низку унікальних переваг, серед яких прозорість угод завдяки ескроу-сервісу, гнучка цінова політика, інтуїтивний інтерфейс, автоматизація процесів та інтерактивна аналітика. Ці характеристики дозволяють задовольнити потреби малих бізнесів, великих брендів і нішевих блогерів, чого бракує конкурентам.

Прогноз обсягів реалізації враховує зростання ринку інфлюенсер-маркетингу. У перший рік платформа планує залучити 500 блогерів і 100 рекламодавців, забезпечивши 2 500 кампаній із загальним обсягом угод 25 млн грн та доходом платформи 3,75 млн грн. У другий рік кількість користувачів зросте на 50%, обсяг угод складе 52,5 млн грн, а дохід — 7,875 млн грн.

Попит забезпечується інноваційністю, зручністю використання платформи та її відповідністю потребам ринку.

III. Маркетинговий план

А. ЗАГАЛЬНА МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ

Маркетингова філософія та стратегія компанії «Inflow»

Маркетингова філософія компанії базується на клієнтоцентричності, доступності та інноваційності. Основна стратегія — створення зручного та прозорого інструменту для співпраці блогерів і брендів.

Початкові зусилля зосереджені на мікро- та макроблогерах і малому бізнесі. Вони включають рекламні кампанії в соціальних мережах, реферальні програми та навчальні вебінари.

Довгострокові цілі: вихід на міжнародний ринок, партнерства з великими брендами та оптимізація сервісу на основі зворотного зв'язку. Це забезпечить сталість зростання і розширення клієнтської бази.

Б. ЦІНОУТВОРЕННЯ

Політика ціноутворення компанії «Inflow»

Платформа використовує комісійну модель, стягуючи 15% від суми угоди. Це робить послуги доступними для малих брендів і блогерів, зберігаючи конкурентоспроможність. На відміну від агентств, які беруть 20-30% або соціальних мереж із непрозорими умовами монетизації, «Inflow» пропонує простоту, прозорість та відсутність прихованих платежів. Гнучкість політики дозволяє застосовувати знижки для великих клієнтів, забезпечуючи привабливі умови для різних споживацьких груп. Це створює переваги на ринку інфлюенсер-маркетингу.

В. ТАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ

Методи реалізації та дистрибуції послуги «Inflow»

Послуги платформи «Inflow» будуть реалізовуватися через онлайн-канали, зокрема вебсайт та мобільний застосунок, що забезпечить зручний доступ для користувачів незалежно від їхнього місця розташування. Інтеграція з популярними соціальними мережами (Instagram, TikTok, YouTube) дозволить полегшити реєстрацію та взаємодію між блогерами і брендами.

Основні методи реалізації:

1. Автоматизація процесів
2. Цифровий маркетинг
3. Реферальна програма

4. Навчальні вебінари

5. Розширення каналів дистрибуції

Ці методи спрямовані на ефективну реалізацію послуг, задоволення потреб клієнтів і стає зростання платформи на ринку.

Г. РЕКЛАМА ТА ПРОМОЦІЯ

Реклама та промоція платформи «Inflow»

Цифровий маркетинг:

- Реклама в соціальних мережах: Платформа просуватиметься через Instagram, TikTok, YouTube, орієнтуючись на блогерів і рекламодавців через таргетовану рекламу.
- SEO та контекстна реклама: Для залучення органічного трафіку використовуватиметься SEO-оптимізація та контекстна реклама в Google Ads.

Реферальна програма:

- Існуючі користувачі отримуватимуть бонуси за запрошення нових клієнтів для стимулювання росту платформи.

Партнерства та колаборації:

- Платформа співпрацюватиме з інфлюенсерами, брендами та маркетинговими агентствами для спільних рекламних кампаній та розширення охоплення.

Навчальні вебінари та курси:

- Безкоштовні вебінари та курси допоможуть користувачам освоїти методи монетизації та співпраці з брендами.

Спеціальні акції та знижки:

- Платформа пропонуватиме знижки на перші угоди та бонуси для лояльних клієнтів для збільшення активності та залучення нових користувачів.

IV. Операційний план

A. МІСЦЕ РОЗТАШУВАННЯ

Платформа «Inflow» є онлайн-сервісом, тому її основна діяльність не залежить від фізичного місця розташування. Однак офіс компанії буде розташований у Києві, що забезпечує доступ до кваліфікованих кадрів і партнерств із великими брендами та агентствами.

Переваги:

- Близькість до великих ринків і партнерів.
- Доступ до кваліфікованих кадрів.
- Розвинута інфраструктура для бізнесу.

Недоліки:

- Високі витрати на оренду та утримання офісу.
- Залежність від міської інфраструктури.

Незважаючи на це, платформа може ефективно обслуговувати користувачів по всій території України та за її межами.

Б. ПРИМІЩЕННЯ ТА ПЕРЕБУДОВА ПЛОЩІ

Для запуску платформи «Inflow» буде орендовано офіс площею 100-150 кв. м у Києві для розміщення команди з 10-15 осіб. Офіс буде обладнано комп'ютерами, програмним забезпеченням, серверним обладнанням або хмарним хостингом.

Вартість та час:

- Оренда офісу на рік: 300,000-500,000 грн.
- Закупівля обладнання (комп'ютери, сервери, ПО): 300,000-400,000 грн.
- Підготовка офісу та закупки обладнання займе 1-2 місяці.
- На початковому етапі перебудови або добудови не плануються.

В. СТРАТЕГІЯ ТА ПЛАНИ

Платформа «Inflow» є онлайн-сервісом, тому процес виробництва зосереджений на розробці, тестуванні та підтримці програмного забезпечення. Команда розробників працює над постійним оновленням функціоналу та покращенням користувацького досвіду.

Контроль якості:

- Регулярне тестування платформи на зручність і безпеку.
- Відслідковування відгуків користувачів для оперативного реагування на проблеми.

Виробництво:

- Програмне забезпечення розробляється внутрішньою командою, що забезпечує високу гнучкість і швидкість змін.

Інвентаризація:

- Для забезпечення стабільної роботи платформи ведеться контроль ресурсів (сервери, програмне забезпечення) через хмарні сервіси та інструменти моніторингу.

Г. РОБОЧА СИЛА

Для надання послуги та розвитку онлайн-платформи «Inflow» ключові працівники повинні мати наступні навички:

- Розробка програмного забезпечення: команди розробників повинні мати досвід у створенні та підтримці веб-платформ, використанні сучасних мов програмування та фреймворків.
- Маркетинг та просування: спеціалісти з цифрового маркетингу повинні мати знання в SEO, контекстній рекламі, роботі з соціальними мережами та аналітиці.
- Підтримка клієнтів: менеджери повинні мати досвід роботи з клієнтами, вміння вирішувати проблеми користувачів і забезпечувати високий рівень сервісу.

Якщо деякі навички виявляться недостатніми, буде використовуватись:

- Навчання та курси: внутрішні тренінги, курси з програмування, цифрового маркетингу та роботи з клієнтами.
- Залучення досвідчених фахівців для навчання та обміну досвідом.

V. Управлінська команда

A. КЛЮЧОВИЙ ПЕРСОНАЛ

1. Генеральний директор (СЕО)

- Обов'язки: загальне керівництво компанією, визначення стратегії та координація діяльності.
- Досвід: MBA або подібне, 5+ років досвіду управління стартапами.

2. Технічний директор (СТО)

- Обов'язки: розробка та технічна підтримка платформи, контроль роботи розробників.

- Досвід: вища технічна освіта, 5+ років у розробці ПЗ, знання сучасних технологій.

3. Маркетинговий директор (СМО)

- Обов'язки: розробка маркетингових стратегій, організація рекламних кампаній, аналіз ринку.
- Досвід: вища освіта в маркетингу, 5+ років у цифровому маркетингу та рекламі.

4. Директор з розвитку бізнесу (BDO)

- Обов'язки: Розвиток бізнесу, партнерські угоди, залучення нових клієнтів.
- Досвід: Вища економічна освіта, 5+ років у розвитку бізнесу та продажах.

Фінансовий директор (CFO)

- Обов'язки: контроль за фінансами, підготовка фінансових звітів, забезпечення стабільності.
- Досвід: вища фінансова освіта, 5+ років досвіду у фінансовому управлінні.

Команда має необхідні навички для успішного розвитку платформи «Inflow».

Б. ВИПЛАТИ УПРАВЛІНСЬКОМУ ПЕРСОНАЛУ ТА ВЛАСНИКАМ

Зарплата власників компанії «Inflow» залежатиме від фінансового стану бізнесу, етапу його розвитку та прибутковості. Оскільки на початкових етапах компанія, ймовірно, буде зосереджена на розвитку, власники можуть отримувати мінімальні зарплати або навіть працювати без фіксованої заробітної плати, поки бізнес не почне приносити стабільний прибуток.

- На старті мінімальна зарплата (до 15,000 грн/місяць), що покриває базові витрати.
- Пізніше, при досягненні прибутковості бізнесу: зарплата може зрости до 30,000-50,000 грн/місяць, залежно від фінансових результатів компанії.

Власники можуть також отримувати додаткові виплати у вигляді бонусів на основі річних результатів компанії чи частки від прибутку.

VI. Фінансовий план

А. Джерела та використання коштів

Джерела коштів це будуть власні інвестиції та потенційні інвестиції партнерів.

Використання коштів:

- Розробка платформи — 40%
- Маркетинг та реклама — 30%
- Операційні витрати — 20%
- Непередбачувані витрати — 10%

Б. Орієнтовний аналіз руху грошових коштів

- Перші 6 місяців: мінімальні надходження, основні витрати на запуск.
- 6-12 місяців: зростання доходів через підписки та партнерства.
- 12+ місяців: стабільний дохід, збільшення користувацької бази.

В. Прогноз прибутків та збитків

- Перший рік: збитки через високі стартові витрати.
- Другий рік: досягнення беззбитковості.
- Третій рік: прибутковість.

Г. Аналіз беззбитковості

Беззбитковість досягатиметься після залучення 3,000-5,000 активних користувачів через 18-24 місяці.

На нашу думку досягти беззбитковості можна через 1,5-2 роки, з можливістю отримання прибутку в третьому році. Прогнози базуються на реальних витратах для технологічних платформ, маркетингових кампаніях та середньоринкових ставках.

Розділ 2.

Розрахункові таблиці маркетингового проекту

Календар та бюджет на рекламу та промо-акції													
	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
ПОДІЇ													
Свята													
Особливі (визначні) дні													
Події місцевого значення													
Сезонні події													
Методи (канали) просування													
Таргетована реклама (SMA)	15 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15 000,00
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
SEO	0,00	20 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	20 000,00
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
SMM	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
Поліграфічна реклама 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
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
Реферальна система	5 000,00	5 000,00	5 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15 000,00
Робота з блогерами	0,00	0,00	15 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15 000,00
Візитні картки	0,00	0,00	300,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	300,00
Спільні кампанії з великими брендами	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15 000,00	15 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	30 000,00
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
Банери/ Рекламні щити (зовнішня реклама)	0,00	0,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00			40 000,00
Інші заходи з просування (навчальні вебінари)	0,00	0,00	0,00	0,00	10 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10 000,00
Всього витрати	30 000,00	25 000,00	25 300,00	5 000,00	15 000,00	20 000,00	20 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	0,00	0,00	155 300,00

Витрати на приміщення (будівлю)													
	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
Оренда приміщення	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	120 000,00
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
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
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
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
Опалення	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6 000,00
Водопостачання/ каналізація	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	4 800,00
Технічне обладнання	40000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Лампочки, мичі засоби тощо	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2 400,00
Меблі	25 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25 000,00
Всього витрати	36 800,00	11 800,00	11 800,00	11 800,00	11 800,00	11 800,00	11 800,00	11 800,00	11 800,00	11 800,00	11 800,00	11 800,00	166 600,00

Прогноз продаж													
	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
Послуга Категорія №1 Підписки													
Продано одиниць	100,00	300,00	600,00	1 000,00	1 500,00	2 000,00	3 000,00	4 000,00	5 000,00	6 000,00	7 000,00	8 000,00	38 500,00
Ціна за 1	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Сума продажу	5 000,00	15 000,00	30 000,00	50 000,00	75 000,00	100 000,00	150 000,00	200 000,00	250 000,00	300 000,00	350 000,00	400 000,00	1 925 000,00
Послуга Категорія №2 Реклама													
Продано одиниць	100,00	300,00	600,00	1 000,00	1 500,00	2 000,00	3 000,00	4 000,00	5 000,00	6 000,00	7 000,00	8 000,00	38 500,00
Ціна за 1	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Сума продажу	3 000,00	9 000,00	18 000,00	30 000,00	45 000,00	60 000,00	90 000,00	120 000,00	150 000,00	180 000,00	210 000,00	240 000,00	1 155 000,00
Товар/ Послуга Категорія №3													
Продано одиниць	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
Ціна за 1	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
Сума продажу	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
Товар/ Послуга Категорія №4													
Продано одиниць	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
Ціна за 1 кг, середня	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
Сума продажу	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
Разом усіх товарів	8 000,00	24 000,00	48 000,00	80 000,00	120 000,00	160 000,00	240 000,00	320 000,00	400 000,00	480 000,00	560 000,00	640 000,00	3 080 000,00

Собівартість реалізованої продукції (змінні витрати) - роздрібна торгівля

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
100,00	300,00	600,00	1 000,00	1 500,00	2 000,00	3 000,00	4 000,00	5 000,00	6 000,00	7 000,00	8 000,00	38 500,00
0,00	0,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
0,00	0,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
0,00	0,00	15 000,00	25 000,00	37 500,00	50 000,00	75 000,00	100 000,00	125 000,00	150 000,00	175 000,00	200 000,00	962 500,00
100,00	300,00	600,00	1 000,00	1 500,00	2 000,00	3 000,00	4 000,00	5 000,00	6 000,00	7 000,00	8 000,00	38 500,00
0,00	0,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
0,00	0,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
0,00	0,00	9 000,00	15 000,00	22 500,00	30 000,00	45 000,00	60 000,00	75 000,00	90 000,00	105 000,00	120 000,00	577 500,00

Витрати на оплату праці

	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
Посада (позиція)													
Директор	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	360000
Розробник	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	300000
Маркетолог	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	240000
Бухгалтер	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	144000
Адміністратор платформи	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	180000
ПДФО (18%)	18360	18360	18360	18360	18360	18360	18360	18360	18360	18360	18360	18360	220320
ВЗ (1,5%)	22440	22440	22440	22440	22440	22440	22440	22440	22440	22440	22440	22440	269280
ЄСВ (22%)	1530	1530	1530	1530	1530	1530	1530	1530	1530	1530	1530	1530	171360
Всього витрати	144330	144330	144330	144330	144330	144330	144330	144330	144330	144330	144330	144330	3427200

Початкові витрати	
Категорії витрат	Вартість
Придбання та установка капітального обладнання	50 000,00
Розробка платформи	300000
Регістрація бізнесу	10000
Регістрація, ліцензії, дозволи	20000
Завдаток (наприклад за комунальні послуги, оренду, тощо)	30000
Інші витрати	5000
Всього початкові витрати	415 000,00

Джерела фінансування та статті витрат	
Джерела фінансування	Сума
Власні кошти	200 000,00
Кредит в банку	250 000,00
Інвестиції	150 000,00
З усіх джерел фінансування	600 000,00

Статті витрат	Сума
Оренда приміщення (3 місяці)	30 000,00
Ліцензії та програмне забезпечення	20 000,00
Обладнання:	50 000,00
Розробка платформи	300 000,00
Юридичні послуги/ Регістрація	10 000,00
Маркетинг	100 000,00
Резервний фонд	50 000,00
Інші витрати	20 000,00
0	
0	
0	
Усі статті витрат	580 000,00
Початковий баланс грошових коштів	20 000,00

Звіт про прибутки та збитки (проект)														
		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
ДОХОД														
Валовий дохід	Тип фірми	8 000,00	24 000,00	48 000,00	80 000,00	120 000,00	160 000,00	240 000,00	320 000,00	400 000,00	480 000,00	560 000,00	640 000,00	3 080 000,00
Валова собівартість реалізованої продукції (змін. витр.) (тип фірми В, П, РТ)	R	0,00	0,00	24 000,00	40 000,00	60 000,00	80 000,00	120 000,00	160 000,00	200 000,00	240 000,00	280 000,00	320 000,00	1 524 000,00
Валовий прибуток		8 000,00	24 000,00	24 000,00	40 000,00	60 000,00	80 000,00	120 000,00	160 000,00	200 000,00	240 000,00	280 000,00	320 000,00	1 556 000,00
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	50,52
ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ														
Оплата праці+податки за найманих		144 330,00	144 330,00	144 330,00	144 330,00	144 330,00	144 330,00	144 330,00	144 330,00	144 330,00	144 330,00	144 330,00	144 330,00	1 731 960,00
Витрати на приміщення		10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	120 000,00
Транспортування/ автомобіль		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
Плата за використання телефону		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
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
Реклама/ промо-акції		30 000,00	25 000,00	25 300,00	5 000,00	15 000,00	20 000,00	20 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	0,00	0,00	155 300,00
Юридичні/ бухгалтерські послуги		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
Ліцензії та дозволи		10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	120 000,00
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

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
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
Різне рукавиці, робочий одяг, плітка для парників	0,00	0,00	0,00	500,00	500,00	1 000,00	0,00	2 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4 000,00
Знос (амортизація)	237,50	237,50	237,50	237,50	237,50	237,50	237,50	237,50	237,50	237,50	237,50	237,50	2 850,00
Інше: запчастини, масло, мийка машини	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
ВСЬОГО ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ	194 567,50	189 567,50	189 877,50	170 077,50	180 077,50	185 577,50	184 577,50	171 577,50	169 577,50	169 577,50	164 577,50	164 587,50	2 134 220,00
Прибуток (збиток) до оподаткування	-186 567,50	-165 567,50	-165 877,50	-130 077,50	-120 077,50	-105 577,50	-64 577,50	-11 577,50	30 422,50	70 422,50	115 422,50	155 412,50	-578 220,00
Податки з ФОП (єдиний соціальний внесок, єдиний податок і військовий збір)													
Прибуток (збиток) після оподаткування	-186 567,50	-165 567,50	-165 877,50	-130 077,50	-120 077,50	-105 577,50	-64 577,50	-11 577,50	30 422,50	70 422,50	115 422,50	155 412,50	-578 220,00

Позиція на початку	Звіт про рух грошових коштів (проект)												
	місяць	місяць	місяць	місяць	місяць	місяць	місяць	місяць	місяць	місяць	місяць	місяць	місяць
ОПЕРАЦІЙНІ ГРОШ. КОШТИ НА ПОЧАТОК	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
	20 000,00	-166 330,00	-331 660,00	-497 300,00	-617 140,00	-736 980,00	-842 320,00	-906 660,00	-918 000,00	-887 340,00	-816 680,00	-701 020,00	-545 370,00
ОТРИМАННЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ													
Від покупок (продажів)	8 000,00	24 000,00	48 000,00	80 000,00	120 000,00	160 000,00	240 000,00	320 000,00	400 000,00	480 000,00	560 000,00	640 000,00	3 080 000,00
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
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
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
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
Всього отримання	8 000,00	24 000,00	48 000,00	80 000,00	120 000,00	160 000,00	240 000,00	320 000,00	400 000,00	480 000,00	560 000,00	640 000,00	3 080 000,00

ПОЧАТКОВІ ВИТРАТИ		ВИПЛАТИ													
Початковий запас	300 000,00	Собівартість реалізованої продукції	0,00	0,00	24 000,00	40 000,00	60 000,00	80 000,00	120 000,00	160 000,00	200 000,00	240 000,00	280 000,00	320 000,00	1 524 000,00
		Оплата праці	144 330,00	144 330,00	144 330,00	144 330,00	144 330,00	144 330,00	144 330,00	144 330,00	144 330,00	144 330,00	144 330,00	144 330,00	1 731 960,00
		Витрати на приміщення	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	120 000,00
		Транспортування/ автомобіль	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
		Плата за використання телефону	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
		Офісні виплатні 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
Реклама/ промо-акції	0,00	Просування	30 000,00	25 000,00	25 300,00	5 000,00	15 000,00	20 000,00	20 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	0,00	0,00	155 300,00
Юридичні/ бухгалтерські послуги	10 000,00	Юридичні/ бухгалтерські послуги	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
Регістрація, ліцензії, дозволи	20 000,00	Ліцензії та дозволи	10 000,00	10 000,00	10 000,00	0,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	110 000,00
		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
Придбання та установка капітального обладнання	50 000,00	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
		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
Інше:	0,00	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
Інше:	0,00	Різне: рукавиці, робочий одяг, плівка для парників	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4 000,00
		Всього виплати	194 330,00	189 330,00	213 640,00	199 340,00	239 340,00	264 340,00	304 340,00	329 340,00	369 340,00	409 340,00	444 340,00	484 350,00	3 641 370,00
		Оборот грош. коштів до оподат.	-166 330,00	-331 660,00	-497 300,00	-616 640,00	-735 980,00	-840 320,00	-904 660,00	-914 000,00	-883 340,00	-812 680,00	-697 020,00	-541 370,00	-541 370,00
		БАЛАНС ГРОШ. КОШТІВ НА КІНЕЦЬ	-166 330,00	-331 660,00	-497 300,00	-616 640,00	-735 980,00	-840 320,00	-904 660,00	-914 000,00	-883 340,00	-812 680,00	-697 020,00	-541 370,00	-541 370,00

БАЛАНС	
Баланс за період:	2025 рік
АКТИВИ	
<i>Оборотні активи</i>	
Грошові кошти	-541 370,00
Дебіторська заборгованість	0,00
Запаси готової продукції (сировини)	0,00
Завдатки (виплати наперед)	0,00
Інше	0,00
Всього оборотні активи	-541 370,00
<i>Позаоборотні активи</i>	
Земля	0,00
Будівлі (враховуючи знос)	0,00
Обладнання (враховуючи знос)	37 125,00
Інше: автомобіль	0,00
Всього позаоборотні активи	37 125,00
ВСЬОГО ЧИСТІ АКТИВИ	-504 245,00

ПАСИВИ	
<i>Короткострокові зобов'язання</i>	
Кредиторські зобов'язання	0,00
Податкові зобов'язання (до сплати)	0,00
Інше	0,00
Всього короткострокові зобов'язання	0,00
<i>Довгострокові зобов'язання</i>	
Довгострокові позики	0,00
Іпотечні зобов'язання (до сплати)	0,00
Інше	0,00
Всього довгострокові зобов'язання	0,00
ВСЬОГО ПАСИВИ	0,00
Капітал власника	-504 245,00
Всього капітал власника та пасиви	-504 245,00

ВИСНОВКИ

Ця робота була спрямована на розробку проекту бізнес-рішення щодо відкриття нового виду бізнесу – платформи для монетизації блогів «Inflow». У ході дослідження було розкрито основні аспекти створення такого бізнесу, включаючи аналіз ринку, визначення цільової аудиторії, оцінку конкурентів, розробку маркетингової стратегії та фінансовий прогноз.

Ринок блогерства сьогодні є одним із найдинамічніших і перспективних сегментів цифрової економіки. Зростання популярності соціальних мереж і контент-маркетингу створює нові можливості для монетизації контенту, але водночас висуває перед блогерами та брендами низку викликів. «Inflow» пропонує ефективні рішення для цих проблем, зокрема завдяки унікальному функціоналу, що забезпечує безпечні угоди, прозорість та зручність взаємодії між учасниками ринку.

Аналіз ринку показав значний попит на подібний продукт, особливо серед блогерів та малого бізнесу, які шукають ефективні способи співпраці. Конкуренція у цій сфері є значною, проте платформа «Inflow» має низку переваг, серед яких – адаптивний інтерфейс, доступна ціна послуг та можливість автоматизації рекламних кампаній.

Розроблена маркетингова стратегія передбачає активну рекламу у соціальних мережах, SEO-оптимізацію, реферальні програми та співпрацю з інфлюенсерами. Ці заходи спрямовані на швидке привернення уваги до продукту та забезпечення постійного притоку нових користувачів.

Фінансовий аналіз проекту вказує на те, що платформа матиме початкові збитки у перший рік діяльності через високі інвестиції у розробку, рекламу та обладнання. Проте, завдяки зростанню кількості користувачів, платформа зможе досягти беззбитковості у другий рік роботи та почати генерувати прибуток.

Стратегія розвитку передбачає розширення функціоналу та поступовий вихід на міжнародні ринки.

Проведений аналіз ризиків показав, що головними викликами можуть стати високий рівень конкуренції та залежність від макроекономічних факторів. Однак детально розроблений бізнес-план та передбачені заходи для мінімізації ризиків дозволяють уникнути основних загроз і забезпечити стабільний розвиток проекту.

Таким чином, запуск платформи «Inflow» є перспективним бізнес-рішенням, яке відповідає сучасним тенденціям розвитку цифрової економіки. Її реалізація сприятиме розвитку сфери контент-маркетингу, створенню нових можливостей для блогерів і брендів

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. Основні показники розвитку ІТ-сфери в Україні. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>
2. Google Analytics. Дані про динаміку інтернет-трафіку. URL: <https://analytics.google.com>
3. Hootsuite. The Global State of Digital 2023. – URL: <https://hootsuite.com>
4. Gartner. Digital Marketing Trends in 2023. URL: <https://www.gartner.com>
5. ТРАНСФОРМАЦІЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ КОМПАНІЙ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ У ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-52-39>
6. Чебанова, Ю.В. Цифрова трансформація бізнесу: сучасні виклики та перспективи // Економіка і суспільство. – 2021. – №27. – С. 43-51.
7. Statista. Global Influencer Marketing Statistics and Trends 2023. URL: <https://www.statista.com>
8. Forrester Research. The Future of Content Monetization. URL: <https://www.forrester.com>
9. Шубін, В.М. Маркетингові стратегії в умовах цифрової економіки // Економіка і управління. – 2022. – №5. – С. 34-42.
10. Аналітичні матеріали McKinsey & Company. Розвиток інтернет-реклами та монетизації. URL: <https://www.mckinsey.com>
11. Deloitte Insights. Digital Marketing Innovations 2023. URL: <https://www.deloitte.com>