

Міністерство освіти і науки України
Західноукраїнський національний університет
Кафедра маркетингу

МІЖДИСЦИПЛІНАРНА КУРСОВА РОБОТА

на тему:

Проект рішення із відкриття нового виду бізнесу (агенція з івент-маркетингу) і його маркетингове обґрунтування

Студентки групи МАРК-42

Климчук Анастасії- Вікторії

Науковий керівник: кандидат економічних наук,
доцент Іванечко Н.Р.

Національна шкала _____

Кількість балів: _____

Оцінка: ECTS _____

Члени комісії _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

_____ (підпис) (прізвище та ініціали)

_____ (підпис) (прізвище та ініціали)

Тернопіль – 2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДІЛОВА ПРОПОЗИЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ АГЕНЦІЇ ІВЕНТ-МАРКЕТИНГУ	
1.1. Компанія та її продукти	5
1.2. Дослідження та аналіз ринку.....	7
1.3. Маркетинговий план.....	11
1.4. Операційний план.....	14
1.5. Управлінська команда.....	16
1.6. Фінансовий план.....	18
РОЗДІЛ 2. РОЗРАХУНКОВІ ТАБЛИЦІ МАРКЕТИНГОВОГО ПРОЄКТУ	20
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ.....	27
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	28

ВСТУП

Сучасний бізнес-простір перебуває у стані динамічних змін, де ефективна комунікація з цільовою аудиторією та яскраве позиціонування бренду відіграють ключову роль у досягненні успіху. У цьому контексті івент-маркетинг стає потужним інструментом просування, здатним не лише привернути увагу до продукту чи послуги, а й сформувати емоційний зв'язок із споживачем. Саме тому відкриття агентства з івент-маркетингу — це своєчасна та перспективна бізнес-ініціатива.

ФОП «Майстер Подій» має на меті створити спеціалізовану агенцію, яка надаватиме комплексні послуги з організації та просування заходів — від корпоративних подій і презентацій до масштабних фестивалів і PR-акцій. Такий бізнес здатен задовольнити зростаючий попит на креативні формати взаємодії з аудиторією, особливо серед компаній, які прагнуть виділитися на конкурентному ринку.

Зважаючи на обмежені ресурси багатьох підприємств, професійна підтримка у сфері івент-маркетингу дозволяє ефективно реалізувати маркетингові стратегії, підвищити впізнаваність бренду та залучити нових клієнтів. ФОП «Майстер Подій» стане надійним партнером для бізнесу, що прагне не просто організувати подію, а створити незабутній досвід, який працює на репутацію та розвиток.

Мета дослідження створити концепцію бізнесу для агентства, яке спеціалізуватиметься на організації різноманітних заходів — корпоративних подій, приватних свят, культурних і громадських івентів. У межах дослідження буде розглянуто ключові аспекти запуску такого бізнесу, визначено основні послуги агентства, а також проведено аналіз ринку подій і можливостей для розвитку.

Завдання дослідження:

- дослідити особливості ринку івент-послуг, актуальні тенденції та потреби клієнтів у сфері організації заходів;

- оцінити існуючі формати івентів та визначити найпопулярніші й найефективніші підходи до їх проведення;
- розробити бізнес-модель агентства, включаючи організаційну структуру, перелік послуг та механізми управління проектами;
- провести аналіз конкурентного середовища та сформулювати стратегію залучення клієнтів;
- скласти фінансовий план запуску агентства, враховуючи стартові витрати, цінову політику та прогнозовані доходи.

Об'єкт дослідження. Процес організації та управління івент-діяльністю в сучасному бізнес-середовищі.

Предмет дослідження. Бізнес-модель агентства з організації заходів, включаючи його структуру, послуги, методи просування, фінансове планування та стратегії залучення клієнтів.

Теоретична база дослідження охоплює сучасні наукові підходи до підприємницької діяльності, зокрема концепції інноваційних бізнес-моделей, маркетингових стратегій та брендингу.

Методологічна основа дослідження включає інструменти стратегічного аналізу, зокрема SWOT- та PEST-аналізи, які дозволяють оцінити внутрішні та зовнішні чинники, що впливають на діяльність івент-агентства. Додатково застосовуються методи бізнес-моделювання, маркетингового аналізу та фінансового планування.

РОЗДІЛ 1

ДІЛОВА ПРОПОЗИЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ АГЕНЦІЇ ІВЕНТ-МАРКЕТИНГУ

1.1. Компанія та її продукти

ФОП «Майстерня подій» — це сучасне івент-агентство, яке надає повний спектр послуг з організації та проведення заходів різного формату. Метою компанії є створення яскравих, професійно реалізованих подій, що залишають незабутні враження та сприяють формуванню позитивного іміджу клієнтів.

Розглянемо поняття івент-індустрії. На думку експертів, події — це не лише розваги, а й потужний інструмент комунікації, що дозволяє брендам, організаціям і приватним особам досягати стратегічних цілей через емоційний контакт із аудиторією.

Наша агенція орієнтована на клієнтів, які прагнуть провести ефективні корпоративні заходи, приватні свята, PR-кампанії, презентації, фестивалі, конференції та інші події. Ми допомагаємо створити концепцію, організувати логістику, забезпечити технічний супровід і реалізувати захід «під ключ».

Основні напрямки діяльності компанії включають:

організацію корпоративних заходів (тимбилдинги, святкування, бізнес-форуми);

проведення приватних подій (весілля, дні народження, ювілеї);

організацію публічних і культурних івентів (фестивалі, концерти, виставки);

розробку креативних концепцій та сценаріїв;

технічне забезпечення подій (звук, світло, сцена);

координацію персоналу та підрядників.

Цільовою аудиторією агентства є як корпоративні клієнти, так і приватні особи, органи місцевого самоврядування, громадські організації та бренди, які потребують професійної підтримки в організації подій.

Агенція «Майстерня подій» буде зареєстрована у формі Фізичної особи-підприємця (ФОП) 2 групи. Така форма дозволяє вести діяльність у сфері надання послуг без складних процедур реєстрації та з оптимальним рівнем оподаткування. Зважаючи на те, що івент-агентство надає послуги організаційного характеру, ця форма є доцільною та ефективною для старту бізнесу.

Попри певні обмеження, притаманні ФОП 2 групи — зокрема, обмеження на види діяльності та кількість працівників (не більше 10 осіб) — для нашої сфери ці обмеження не є критичними. Організація подій передбачає гнучку модель співпраці з підрядниками та фрилансерами, що дозволяє ефективно масштабувати проекти без порушення законодавчих норм.

ФОП «Майстерня подій» надаватиме послуги у двох основних напрямках: організація заходів та маркетингова підтримка івентів. Розглянемо кожен із напрямів детальніше.

Організаційні послуги.

1. Розробка концепції заходу — створення унікального сценарію, вибір тематики, формату, стилістики та ключових елементів події відповідно до цілей клієнта.
2. Планування та координація — складання детального таймінгу, логістика, підбір локації, технічне забезпечення, оформлення простору, координація підрядників і персоналу.
3. Організація корпоративних заходів — бізнес-форуми, конференції, презентації, святкування, тимбилдинги, відкриття офісів, PR-акції.
4. Проведення приватних подій — весілля, дні народження, ювілеї, сімейні свята, тематичні вечірки.
5. Культурні та громадські івенти — фестивалі, концерти, виставки, ярмарки, благодійні заходи, міські свята.

Маркетингова підтримка подій.

1. Івент-маркетинг — розробка стратегії просування заходу, визначення цільової аудиторії, створення рекламної кампанії, медіапланування.

2. SMM та цифрове просування — створення контенту для соцмереж, запуск таргетованої реклами, робота з блогерами та інфлюенсерами.
3. Брендинг заходу — розробка візуальної айдентики події (логотип, афіші, запрошення, сувенірна продукція), оформлення простору відповідно до стилю бренду.
4. PR-супровід — написання прес-релізів, організація роботи зі ЗМІ, підготовка публікацій, взаємодія з партнерами та спонсорами.

Освітні послуги та тренінги.

1. Навчальні програми з івент-менеджменту — курси для початківців та професіоналів, що охоплюють теми планування, логістики, креативу, бюджетування та роботи з клієнтами.
2. Менторство та коучинг — індивідуальні консультації для молодих організаторів, допомога у створенні власних проєктів, розвиток управлінських та комунікаційних навичок.

1.2. Дослідження та аналіз ринку

Агентство орієнтується на широкий спектр клієнтів, які потребують професійної організації заходів. Основні категорії потенційних замовників включають:

корпоративні клієнти — компанії малого, середнього та великого бізнесу, які організують внутрішні або зовнішні заходи: тимбилдинги, конференції, презентації, святкування, відкриття філій, PR-акції. Такі клієнти зацікавлені у створенні іміджевих подій, що сприяють зміцненню бренду та корпоративної культури;

приватні особи — клієнти, які планують особисті свята: весілля, дні народження, ювілеї, тематичні вечірки. Ця категорія шукає індивідуальний підхід, креативні рішення та бездоганну реалізацію;

громадські організації та муніципалітети — замовники, які організують культурні, соціальні або благодійні заходи: фестивалі, ярмарки, концерти,

міські свята, форуми. Вони потребують комплексного підходу, включаючи логістику, PR-супровід та технічне забезпечення;

освітні установи та інкубатори — організатори навчальних заходів, тренінгів, хакатонів, форумів, які потребують підтримки у плануванні, координації та просуванні подій;

бренди та маркетингові агентства — партнери, які шукають івент-підрядника для реалізації рекламних кампаній, запуску нових продуктів, створення інтерактивних презентацій або промо-акцій.

В Україні ринок івент-індустрії демонструє стабільне зростання, особливо у великих містах — Києві, Львові, Харкові та Одесі. Ці регіони є центрами ділової активності, культурного життя та туризму, що створює сприятливі умови для розвитку бізнесу в сфері організації заходів. Зростає попит на професійні івент-послуги серед корпоративних клієнтів, державних установ, громадських організацій та приватних осіб.

Особливої популярності набувають такі формати подій: бізнес-форуми, конференції, презентації продуктів; культурні фестивалі, концерти, виставки; приватні свята — весілля, дні народження, ювілеї; освітні заходи — тренінги, семінари, воркшопи.

За даними галузевих досліджень, щороку в Україні проводиться понад 10 тисяч організованих подій різного масштабу. Після пандемії COVID-19 івент-ринок відновлюється, з акцентом на гібридні формати, цифрові рішення та інтерактивні технології.

На глобальному рівні індустрія подій оцінюється в сотні мільярдів доларів. Найбільші ринки — США, Великобританія, Німеччина, ОАЕ, Індія — мають розвинену інфраструктуру, високий рівень автоматизації процесів та активну участь брендів у створенні масштабних подій. За прогнозами Allied Market Research, світовий ринок івент-послуг до 2028 року може перевищити \$1 трлн, з особливим акцентом на корпоративні заходи, виставки та фестивалі.

Зростання популярності івентів пояснюється кількома факторами: потреба бізнесу у прямій комунікації з клієнтами; розвиток креативної економіки та

індустрії вражень; збільшення витрат на маркетинг і брендинг через події; поява нових технологій — AR/VR, інтерактивні платформи, стрімінг.

Таким чином, ФОП «Майстерня подій» має всі передумови для успішного старту та розвитку, враховуючи зростаючий попит, динаміку ринку та можливості для масштабування.

Конкуренція на ринку організації заходів в Україні є досить насиченою. Тут діють як великі міжнародні івент-агенції, так і численні локальні компанії, фрилансери та незалежні організатори. Основними конкурентами є:

Великі івент-компанії, які мають багаторічний досвід, широку клієнтську базу та доступ до масштабних ресурсів. Вони часто працюють з великими брендами, державними установами та міжнародними організаціями.

Локальні агентства, що спеціалізуються на окремих типах заходів — весіллях, корпоративних подіях, фестивалях. Їхня перевага — гнучкість, знання місцевого ринку та персоналізований підхід.

Фриланс-організатори та координатори, які працюють індивідуально або в невеликих командах. Вони пропонують доступні ціни, але часто мають обмежені ресурси для реалізації масштабних проєктів.

Для агенції «Майстерня подій» ключовими факторами успіху є:

Спеціалізація на комплексному підході — від концепції до реалізації заходу «під ключ», що дозволяє клієнтам отримати повний спектр послуг в одному місці.

Індивідуальний підхід до кожного клієнта — адаптація сценаріїв, стилістики та формату подій відповідно до потреб і бюджету замовника.

Конкурентоспроможна цінова політика — оптимізація витрат без втрати якості, що особливо важливо для малого та середнього бізнесу, громадських організацій і приватних клієнтів.

Активне використання цифрових каналів — просування через соціальні мережі, контент-маркетинг, онлайн-платформи для бронювання послуг, що дозволяє ефективно комунікувати з аудиторією та формувати позитивний імідж.

Партнерство з підрядниками та локаціями — співпраця з технічними компаніями, кейтерингом, декораторами, ведучими, що забезпечує якісне виконання заходів будь-якого масштабу.

Таким чином, агенція «Майстерня подій» може успішно конкурувати на ринку завдяки гнучкості, креативності, високому рівню сервісу та здатності адаптуватися до потреб різних категорій клієнтів.

Ринок івент-послуг в Україні демонструє позитивну динаміку, а його частка в структурі рекламно-комунікаційного бізнесу становить близько 15–20%, з тенденцією до зростання. Глобальний обсяг ринку івент-індустрії оцінюється в сотні мільярдів доларів і може перевищити \$1 трлн до 2028 року.

За даними досліджень, івент-послуги займають близько 15–20% у структурі рекламно-комунікаційного ринку України. Найбільший попит спостерігається на:

Корпоративні заходи — бізнес-форуми, конференції, тимбілдинги.

Приватні події — весілля, ювілеї, дні народження.

Культурні та громадські івенти — фестивалі, концерти, виставки.

У 2023–2024 роках ринок демонстрував відновлення після пандемії та адаптацію до умов воєнного стану, з акцентом на гібридні формати, безпеку та цифрові рішення.

На світовому рівні, за прогнозами Allied Market Research, івент-індустрія може досягти \$1 трлн до 2028 року, з середньорічним темпом зростання понад 11%. Основні сегменти:

Корпоративні заходи — понад 30% ринку.

Виставки та конференції — близько 25%.

Фестивалі та розважальні події — 20%.

Приватні свята та весілля — 15%.

Освітні заходи та тренінги — 10%.

Найбільші ринки — США, Великобританія, Німеччина, ОАЕ, Індія — мають розвинену інфраструктуру, високий рівень автоматизації та активну участь брендів у створенні масштабних подій.

1.3. Маркетинговий план

Для ефективного просування на ринку івент-послуг агентству слід зосередитися на багатоканальному підході, що охоплює як онлайн-, так і офлайн-інструменти. Основні елементи стратегії:

Позиціонування. Агентство має формувати імідж експерта в організації подій «під ключ», з акцентом на креативність, надійність і персоналізований підхід. Важливо чітко окреслити спеціалізацію — корпоративні заходи, приватні свята, культурні події — і демонструвати портфоліо реалізованих проєктів.

Контент-маркетинг. Створення корисного контенту: статей, блогів, відеооглядів, чек-листів для організації подій, кейсів успішних заходів. Це підвищує довіру до бренду та покращує SEO-видимість. Вебінари та майстер-класи з івент-менеджменту можуть залучити нову аудиторію.

SMM та таргетована реклама. Активна присутність у соціальних мережах (Instagram, Facebook, TikTok, LinkedIn) з регулярним публікуванням фото та відео з заходів, відгуків клієнтів, behind-the-scenes контенту. Запуск таргетованих рекламних кампаній для різних сегментів клієнтів — корпоративних, приватних, громадських.

Партнерства та колаборації. Співпраця з локаціями, кейтерингом, технічними підрядниками, декораторами, ведучими. Це дозволяє створювати комплексні пропозиції та отримувати взаємні рекомендації. Участь у галузевих виставках, форумах, фестивалях — як організатор або партнер — підвищує впізнаваність бренду.

Оцінка ефективності. Регулярний моніторинг ключових показників: кількість запитів, конверсія з реклами, трафік на сайт, охоплення в соцмережах, рівень задоволеності клієнтів. Це дозволяє коригувати стратегію та вдосконалювати комунікацію.

Агентство використовуватиме пакетну модель ціноутворення, що дозволяє клієнтам обрати оптимальний набір послуг відповідно до бюджету та потреб. Ціни формуються з урахуванням масштабу заходу, кількості учасників, складності логістики та рівня технічного забезпечення.

Пакетні пропозиції:

Базовий пакет — від 7 000 до 15 000 грн. Консультація та планування заходу; підбір локації та базовий сценарій; координація підрядників; технічне забезпечення (звук, світло — базовий рівень).

Розширений пакет — від 20 000 до 50 000 грн. Повна організація заходу «під ключ»; креативна концепція та оформлення; професійна команда координаторів; фото- та відеозйомка, ведучий, кейтеринг.

Преміум пакет — від 60 000 до 150 000 грн. Масштабні події (фестивалі, корпоративи, конференції); індивідуальний сценарій, брендинг заходу; повне технічне забезпечення (сцена, екрани, спецефекти); PR-супровід, онлайн-трансляція, сувенірна продукція; індивідуальне ціноутворення.

Для нестандартних проектів ціна визначається на основі брифу, кількості учасників, тривалості заходу та специфіки запиту. Знижки та бонуси:

- 10–15% знижка для нових клієнтів на перший захід;
- знижки для довгострокової співпраці (від 6 місяців);
- Referral-програма — бонуси за рекомендації та повторні замовлення.

Гнучкі умови оплати:

- поетапна оплата (передплата + остаточний розрахунок після заходу);
- оплата за результат — можлива для корпоративних клієнтів (наприклад, за кількість учасників, охоплення, ROI).

Додаткові послуги оплачуються окремо (декор, реклама, трансляція, сувеніри).

Цінова політика агентства «Майстерня подій» спрямована на забезпечення високої якості послуг при збереженні конкурентоспроможності, що дозволяє охопити різні сегменти ринку — від приватних клієнтів до великих компаній.

Перед запуском цінової політики необхідно вивчити ціни конкурентів у регіоні та національному рівні (івент-агенції, фрилансери, спеціалізовані студії). Проаналізувати очікування та платоспроможність цільових клієнтів (корпоративні, приватні, громадські). Визначити середній чек для кожного типу заходу (весілля, конференція, фестиваль тощо) Створити чітко структуровані пакети:

1. Базовий — для невеликих подій з мінімальним бюджетом (консультація, координація, базове оформлення).
2. Розширений — для середніх заходів з повним супроводом (сценарій, технічне забезпечення, декор, ведучий).
3. Преміум — для масштабних подій (брендинг, PR-супровід, трансляція, сувенірна продукція, повна команда).

Запровадити зручні умови для клієнтів: поетапна оплата (передплата, проміжні платежі, фінальний розрахунок); оплата за результат — для корпоративних клієнтів (наприклад, за кількість учасників або охоплення); додаткові послуги — оплачуються окремо за погодженим прайсом.

Провести внутрішні тренінги з продажу пакетів послуг та презентації переваг кожного, роботи з клієнтськими запитам та запереченнями, використання CRM-системи для обліку замовлень і комунікації. Регулярно збирати зворотний зв'язок від клієнтів щодо співвідношення ціна/якість, аналізувати прибутковість кожного пакету, вносити зміни до структури послуг і цін залежно від попиту, сезонності та ринкових умов.

Для ефективного залучення клієнтів агентству слід використовувати багатоканальну маркетингову стратегію, яка поєднує цифрові інструменти, партнерства та прямі комунікації.

1. Таргетована реклама в соціальних мережах. Платформи як Facebook, Instagram, TikTok дозволяють точно націлювати рекламу на потенційних клієнтів. Сюди відносяться приватні особи, які планують весілля, дні народження, ювілеї; HR-менеджери та маркетологи компаній, що

організують корпоративи, конференції; представники громадських організацій, які шукають підрядників для фестивалів чи форумів

2. Контент-маркетинг. Публікація корисного контенту на сайті та в блозі, відеоогляди з реальних заходів, кейси з відгуками клієнтів. Цей контент поширюється через соцмережі, email-розсилки та партнерські платформи.

3. Вебінари та майстер-класи, проведення безкоштовних онлайн-зустрічей. Це дозволяє залучити аудиторію, продемонструвати експертність і перетворити учасників на клієнтів.

4. Програма лояльності - 15% знижка на наступний захід за кожного нового клієнта, якого приведе постійний замовник, бонуси для корпоративних клієнтів при замовленні серії заходів (наприклад, 3+ події на рік); подарункові сертифікати на організацію подій — як для B2B, так і для B2C сегменту.

5. Партнерства та колаборації. Співпраця з ресторанами, локаціями, кейтерингами, ведучими, фотографами, участь у виставках, весільних шоу, бізнес-форумах; спільні акції з брендами, які орієнтовані на ту ж цільову аудиторію (наприклад, декоратори, флористи, travel-агенції).

4. Операційний план

Розміщення офісу агентства «Майстерня подій» у центральній частині Києва — наприклад, на вулиці Хрещатик або поблизу Майдану Незалежності — є стратегічно вигідним рішенням з кількох причин. Висока прохідність і видимість, адже центр столиці — це місце з інтенсивним пішохідним і транспортним трафіком, що забезпечує природну рекламу бренду. Тут розташовані ключові бізнес-центри, культурні установи, готелі та ресторани, що створює сприятливе середовище для залучення клієнтів. Зручний доступ для клієнтів, центральне розташування гарантує легкий доїзд з будь-якої частини міста, а також з передмість. Розвинена інфраструктура громадського транспорту (метро, автобуси, трамваї) дозволяє клієнтам комфортно добиратися на зустрічі. Престиж та імідж офіс у центрі Києва підсилює

репутацію агентства як професійного та надійного партнера. Це створює позитивне перше враження, особливо для корпоративних клієнтів, які цінують статус і серйозність бізнесу. Близькість до партнерів та локацій у центрі міста зосереджено багато потенційних партнерів — технічних компаній, кейтерингів, локацій для проведення заходів, що спрощує логістику та координацію проєктів.

Можливі недоліки високі орендні ставки, адже оренда приміщення в центрі Києва значно дорожча, ніж у спальних районах або на околицях. Це потребує ретельного фінансового планування. Шумове навантаження, велика кількість людей, транспорту та подій може створювати шум, що ускладнює роботу в офісі, особливо під час онлайн-конференцій або творчих нарад.

Ми знайшли чудове приміщення для офісу агентства «Майстерня подій» у центрі Києва. Вартість оренди становить 600 доларів США на місяць (приблизно 24 000 грн) плюс комунальні послуги. Офіс уже обладнаний базовою кухонною технікою — мікрохвильовою піччю та холодильником, що створює комфортні умови для команди.

Щоб зробити простір повноцінним для роботи та проведення зустрічей із клієнтами, необхідно докупити:

Меблі для персоналу:

- 3 робочі столи по 1 500 грн — 4 500 грн;
- 3 офісні крісла по 1 000 грн — 3 000 грн.

Технічне оснащення:

- 2 комп'ютери по 45 000 грн — 90 000 грн;
- принтер і офісний телефон — 20 000 грн.

Декор та комфорт:

- м'які меблі, освітлення, кімнатні рослини — 50 000 грн.

Ці інвестиції дозволять створити затишний, функціональний і презентабельний простір, який відповідатиме іміджу професійного івент-агентства та стане зручною платформою для роботи з клієнтами, партнерами та командою.

Агентство «Майстерня подій» дотримується системного підходу до забезпечення якості послуг на всіх етапах організації заходів — від планування концепції до фінального аналізу результатів.

Для гарантування стабільного рівня сервісу розробляються стандартні операційні процедури (СОП), які охоплюють підготовку сценарію та таймінгу; координацію підрядників та персоналу; технічне забезпечення заходу; роботу з клієнтами та гостями; післяпроектний аналіз і звітність. Ці процедури дозволяють забезпечити однакову якість реалізації подій незалежно від масштабу чи типу заходу.

Команда агентства регулярно проходить тренінги та навчання, що охоплюють івент-менеджмент і логістику, креативне планування та оформлення, роботу з CRM-системами та аналітичними платформами, комунікацію з клієнтами та управління ризиками. Це сприяє підвищенню кваліфікації та впровадженню нових інструментів у щоденну роботу.

Контроль якості здійснюється через зворотний зв'язок від клієнтів (анкетування, відгуки, інтерв'ю); аналіз КРІ — дотримання таймінгу, бюджетування, рівень задоволеності, кількість учасників, охоплення в медіа.

Для своєчасного реагування на проблеми впроваджуються внутрішні та зовнішні аудити якості послуг; CRM-системи для управління клієнтськими запитамі; аналітичні платформи для моніторингу ефективності заходів

У разі виявлення ризиків на етапі планування чи реалізації події, команда оперативно вживає коригувальні заходи — зміни у сценарії, заміна підрядників, адаптація формату заходу тощо.

1.5. Управлінська команда

Команда буде невеликою, але мультифункціональною, з чітким розподілом обов'язків.

Директор агентства / виконавчий продюсер Повинен мати вищу освіту в сфері управління, менеджменту або маркетингу. Відповідає за стратегічне

управління, розвиток бізнесу, комунікацію з клієнтами та контроль якості реалізації заходів. Також координує роботу команди та відповідає за фінансову ефективність проєктів.

Івент-менеджер Займається організацією заходів від А до Я: плануванням, логістикою, підбором локацій, підрядників, таймінгом, технічним забезпеченням. Має бути комунікабельним, стресостійким і вміти швидко приймати рішення в динамічному середовищі.

SMM-менеджер / контент-координатор Відповідає за просування заходів у соціальних мережах, створення контент-планів, запуск рекламних кампаній, ведення сторінок подій, взаємодію з аудиторією. Має добре орієнтуватися в алгоритмах соцмереж, аналітиці та трендах візуального контенту.

Графічний дизайнер Створює візуальну айдентику заходів: афіші, запрошення, брендovanі матеріали, оформлення простору (зони реєстрації, фотозони, сцени). Також відповідає за дизайн презентацій, постів у соцмережах та друкованої продукції.

На стартовому етапі діяльності агентства «Майстерня подій» буде запроваджено базову систему оплати праці, яка дозволить залучити кваліфікованих фахівців із досвідом роботи та бажанням розвиватися разом із компанією. У міру масштабування бізнесу та зростання прибутків передбачено поступове підвищення заробітної плати, а також впровадження мотиваційних бонусів.

Директор / маркетолог 20 000 грн.

Івент-менеджер / копірайтер 10 000 грн.

SMM-менеджер 10 000 грн.

Графічний дизайнер 16 000 грн.

1.6. Фінансовий план

Для запуску та початкового розвитку агентства буде використано комбіновану модель фінансування, яка включає власні кошти, підтримку близького оточення та очікувані прибутки від наданих послуг. Власні кошти засновника — 250 000 грн, це основний стартовий капітал, який буде спрямовано на ключові витрати:

1. Оренда офісу — 24 000 грн.
2. Комунальні послуги — приблизно 5 000 грн.
3. Закупівля техніки та меблів — 117 500 грн.
4. Комп'ютери, принтер, телефон, столи, крісла.
5. Маркетинг та реклама — 51 500 грн.
6. Розробка сайту, запуск рекламних кампаній, оформлення соцмереж.
7. Оплата заробітної плати персоналу — 46 000 грн.

На початковому етапі діяльності агентства «Майстерня подій» очікується від'ємний баланс, оскільки власник буде здійснювати власні інвестиції для покриття базових витрат: оренди приміщення, комунальних послуг, облаштування офісу та запуску рекламної кампанії. Це необхідно для формування бренду, залучення перших клієнтів і створення стабільного потоку замовлень.

На початковому етапі діяльності агентство «Майстерня подій» може стикатися з від'ємним фінансовим балансом, що є типовим для нових бізнесів у перші місяці роботи. Основні витрати будуть покриватися за рахунок власних інвестицій засновника, зокрема на оренду приміщення, облаштування офісу, закупівлю техніки та запуск рекламної кампанії для формування впізнаваності бренду.

Прогноз надходжень протягом року

Місяць	Очікуваний прибуток
Лютий	26 330 грн
Березень	113 035 грн
Квітень	107 145 грн
Травень	131 585 грн
Червень	132 185 грн
Липень	203 185 грн
Серпень	181 185 грн
Вересень	257 045 грн
Жовтень	68 935 грн
Листопад	від'ємний прибуток
Грудень	1 075 грн

Загальний чистий прибуток за рік: 1 361 743,33 грн

Для оцінки фінансової життєздатності бізнесу було проведено розрахунок точки беззбитковості — критичного рівня доходу, при якому агентство покриває всі поточні витрати без отримання прибутку чи збитків.

Етапи розрахунку:

Загальна вартість продажів (дохід) — 4 270 000 грн

Валова собівартість послуг — 2 075 000 грн

Валовий прибуток — 2 195 000 грн

$$\text{Відсоток валового прибутку} = \frac{2\,195\,000}{4\,270\,000} \times 100\% = 51,41\%$$

Поточні видатки (операційні витрати) — 120 000 грн

$$\text{Точка беззбитковості} = \frac{120\,000}{0,5141} \times 100\% = 235\,294 \text{ грн}$$

Щоб агентство «Майстерня подій» працювало без збитків, щомісячний дохід має становити не менше ніж 235 294 грн. Згідно з фінансовим прогнозом, такого рівня доходу можна досягти вже до кінця першого року діяльності, зокрема у вересні, коли очікуваний прибуток перевищує 250 000 грн.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПРОЕКТУ

АГЕНЦІЇ ІВЕНТ-МАРКЕТИНГУ ФОП «МАЙСТЕР ПОДІЙ»

Категорія / Активність	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 та івенти													
Освітні семінари / тренінги													
Святкові / тематичні події													
Місцеві фестивалі / ярмарки													
Сезонні заходи (літо/зима)													
Корпоративні події / тимблдіни													
Маркетингові канали													
Традиційна реклама (SM)	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	60 000,00
PR-кампанії	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	60 000,00
SEO / сайт	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	60 000,00
Телебачення	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	60 000,00
Радіо	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	60 000,00
Платні/партнерські події	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	60 000,00
Промо-акції / дегустації	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	60 000,00
Відео-контент / трансляції	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	60 000,00
Плакати & білборди	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	60 000,00
Візитки / бейджі	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	60 000,00
Брошури / флаєри	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	60 000,00
Інше	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	60 000,00
Всього витрати	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

Рис. 2.1. Календар та бюджет на рекламу та промо-акції

А	В	С	Д	Е	Ф	Г	Н	І	Ј	К	Л	М	Н	О	
Прогноз продажів для івент-агенції	Категорія послуг	Показник	Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ІТОГО ЗА РІК
Базовий пакет (семінари, воркшопи)	Продано одиниць	10	12	15	14	13	16	18	20	17	15	14	16	180	
	Ціна за 1	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00		
	Сума продажів	20 000,00	24 000,00	30 000,00	28 000,00	26 000,00	32 000,00	36 000,00	40 000,00	34 000,00	30 000,00	28 000,00	32 000,00	360 000,00	
Розширений пакет (корпоративні, тимблдіни)	Продано одиниць	5	6	7	6	6	8	9	10	9	8	7	8	89	
	Ціна за 1	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00		
	Сума продажів	25 000,00	30 000,00	35 000,00	30 000,00	30 000,00	40 000,00	45 000,00	50 000,00	45 000,00	40 000,00	35 000,00	40 000,00	445 000,00	
Преміум пакет (фестивалі, масштабні події)	Продано одиниць	2	2	3	2	2	3	3	4	3	3	2	3	34	
	Ціна за 1	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00		
	Сума продажів	30 000,00	30 000,00	45 000,00	30 000,00	30 000,00	45 000,00	45 000,00	60 000,00	45 000,00	45 000,00	30 000,00	45 000,00	480 000,00	
Індивідуальні послуги (дизайн, технічне забезпечення)	Продано одиниць	8	9	10	9	9	11	12	13	12	11	10	11	135	
	Ціна за 1	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	1 500,00		
	Сума продажів	12 000,00	13 500,00	15 000,00	13 500,00	13 500,00	16 500,00	18 000,00	19 500,00	18 000,00	16 500,00	15 000,00	16 500,00	207 000,00	
Загальна сума продажів														1 492 000,00	

Рис. 2.2. Прогноз продажів для івент-агенції

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
Витрати на приміщення (будівлю)														
Категорія витрат	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 земельної ділянки	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	24 000,00	
Придбання та монтаж	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Ремонтні роботи / обслуговування	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Сигналізація	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Електрика	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Вода	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Каналізація	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Вивіз сміття	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Водопостачання / водовідведення	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Телефонія (включає оплату)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
Папір / освітлювальні / мийні засоби	-	-	-	-	-	500	-	-	-	-	-	-	500	
Всього витрати на приміщення	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 500,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	30 000,00	

Рис. 2.3. Витрати на приміщення (будівлю)

	А	В	С	D	Е	Г	З	И
Собівартість реалізованих послуг (змінні витрати)								
Категорія / Тип витрат	Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	ЗА ПІВРІЧЧЯ		
Івенти / Роздрібна точка 1								
Матеріали для оформлення	3 000,00	2 500,00	3 200,00	2 800,00	3 000,00	14 500,00		
Оренда технічного обладнання	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	25 000,00		
Харчування / кейтеринг	2 000,00	2 500,00	2 000,00	2 000,00	2 500,00	11 000,00		
Транспорт / логістика	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	7 500,00		
Персонал на заходах	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	20 000,00		
Всього по точці 1	15 500,00	15 500,00	15 700,00	15 300,00	16 000,00	78 000,00		
Івенти / Роздрібна точка 2								
Матеріали для оформлення	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	10 000,00		
Оренда технічного обладнання	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	20 000,00		
Харчування / кейтеринг	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	7 500,00		
Транспорт / логістика	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	5 000,00		
Персонал на заходах	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	15 000,00		
Всього по точці 2	11 500,00	11 500,00	11 500,00	11 500,00	11 500,00	57 500,00		
Загальна собівартість реалізованих послуг	27 000,00	27 000,00	27 200,00	26 800,00	27 500,00	135 500,00		

Рис. 2.4. Собівартість реалізованих послуг (змінні витрати)

Зарплатний фонд і податкові нарахування													
Посада	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
Маркетолог	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	180 000,00
SMM-менеджер	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
Копірайтер	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
Графічний дизайнер	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	180 000,00
ПДФО (18%)	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	10 800,00
ВЗ (1.5%)	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	5 400,00
ЄСВ (22%)	6 600,00	6 600,00	6 600,00	6 600,00	6 600,00	6 600,00	6 600,00	6 600,00	6 600,00	6 600,00	6 600,00	6 600,00	79 200,00
Всього витрат	58 950,00	58 950,00	58 950,00	58 950,00	58 950,00	58 950,00	58 950,00	58 950,00	58 950,00	58 950,00	58 950,00	58 950,00	707 400,00

Рис. 2.5. Зарплатний фонд і податкові нарахування

1	Операційні витрати (без витрат на оплату праці)														15
2															15
3	Категорія витрат														15
4	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	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	300 000,00	
5	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	30 000,00	
6	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3 600,00	
7	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6 000,00	
8	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	12 000,00	
9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
10	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3 000,00	
11	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4 800,00	
12	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6 000,00	
13	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1 800,00	
14	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6 000,00	
15	344,54	344,54	344,54	344,54	344,54	344,54	344,54	344,54	344,54	344,54	344,54	344,54	344,54	4 134,48	
16	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6 000,00	
17	31 944,54	31 944,54	31 944,54	31 944,54	31 944,54	31 944,54	31 944,54	31 944,54	31 944,54	31 944,54	31 944,54	31 944,54	31 944,54	383 334,48	
18															
19															

Рис. 2.6. Операційні витрати (без витрат на оплату праці)

	A	B	C
1	Початкові витрати		
2	Категорії витрат	Вартість (€)	
3	Придбання та установка капітального обладнання	90 000,00	
4	Початковий запас товарів	5 000,00	
5	Юридичні / бухгалтерські послуги	5 000,00	
6	Реєстрація, ліцензії, дозволи	1 000,00	
7	Ремонтні роботи: встановлення вивіски	2 000,00	
8	Завдаток (за застава за комунальні послуги, оренду, тощо)	5 000,00	
9	Реклама і промо-акції: вивіска, куток споживача	2 500,00	
10	Резерв обігових коштів	0	
11	Загальна сума початкових витрат	110 500,00	
12			

Рис. 2.7. Початкові витрати

	A	B	C	D
1	Джерела фінансування та статті витрат			
2				
3	Джерело фінансування	Сума (€)	Стаття витрат	Сума (€)
4	Власні кошти	250 000,00	Заробітна платня	0
5	Позики в банків	0	Оренда	0
5	Позики в родичів	0	Сировина / матеріали	0
7	Дотації від державної влади	0	Обладнання	0
8	Інвестори	0	Маркетингові послуги / реклама	0
9	Краудфандинг	0	Логістичні послуги	0
0	Нерозподілений банківський позик підприємству	0	Комунальні послуги	0
1	Нерозподілений позик родичів підприємству	0	Інтернет / телефон	0
2	Нерозподілений інвестиційний позик підприємству	0	Податки / ліцензії / дозволи	0
3	Власні кошти (засновник)	100 000,00	Інші витрати (вказати)	154 000,00
4	Інші джерела коштів (вказати)	0	Загальна сума витрат	154 000,00
5	Загальна сума фінансування	350 000,00		
6				

Рис. 2.8. Джерела фінансування та статті витрат

1	Зведений фінансовий звіт (Івент-агенція)	
2	Джерело доходу	Сума за рік (€)
3	Продаж базових пакетів	360 000,00
4	Продаж розширених пакетів	445 000,00
5	Продаж преміум-пакетів	480 000,00
6	Індивідуальні послуги	207 000,00
7	Загальний дохід	1 492 000,00
8	Категорія витрат	Сума за рік (€)
9	Матеріали, оренда, харчування, логістика, персонал	135 500,00
10	Всього змінні витрати	135 500,00
11	Категорія витрат	Сума за рік (€)
12	Витрати на приміщення	30 000,00
13	Зарплатний фонд + податки	707 400,00
14	Операційні витрати	383 334,48
15	Всього постійні витрати	1 120 734,48
16	Категорія витрат	Сума (€)
17	Обладнання, реклама, реєстрація, ремонт	110 500,00
18	Всього стартові витрати	110 500,00
19	Джерело	Сума (€)
20	Власні кошти	250 000,00
21	Власні кошти (засновник)	100 000,00
22	Загальна сума фінансування	350 000,00
23	Показник	Сума (€)
24	Дохід	1 492 000,00
25	Витрати (змінні + постійні)	1 256 234,48
26	Операційний прибуток	235 765,52
27	Мінус стартові витрати	110 500,00
28	Чистий прибуток проєкту	125 265,52

Рис. 2.9. Зведений фінансовий звіт (Івент-агенція)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1	Звіт про рух грошових коштів														
2	категорія / стаття	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	
3	ГРОШІ НА ПОЧАТОК ПЕРІОДУ	350 000	321 000	292 000	263 000	234 000	205 000	176 000	147 000	118 000	89 000	60 000	31 000		
4	ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ														
5	Надходження від продажу послуг	124 000	124 000	124 000	124 000	124 000	124 000	124 000	124 000	124 000	124 000	124 000	124 000	1 488 000,00	
6	Витрати на оплату праці	58 950	58 950	58 950	58 950	58 950	58 950	58 950	58 950	58 950	58 950	58 950	58 950	707 400,00	
7	Змінні витрати (матеріали, логістика, персонал подій)	11 300	11 300	11 300	11 300	11 300	11 300	11 300	11 300	11 300	11 300	11 300	11 300	135 600,00	
8	Операційні витрати (оренда, заї'ямок, страхування тощо)	31 944	31 944	31 944	31 944	31 944	31 944	31 944	31 944	31 944	31 944	31 944	31 944	383 328,00	
9	Чистий операційний потік	21 806	21 806	21 806	21 806	21 806	21 806	21 806	21 806	21 806	21 806	21 806	21 806	261 672,00	
10	ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ														
11	Придбання обладнання	90 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	90 000,00	
12	Початкові витрати (реєстрація, реклама, ремонт тощо)	20 500	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20 500,00	
13	Чистий інвест. потік	-110 500	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-110 500,00	
14	ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ														
15	Внески засновника	100 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100 000,00	
16	Власні кошти	250 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	250 000,00	
17	Чистий фінансовий потік	350 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	350 000,00	
18	ЗАЛИШОК КОШТІВ НА КІНЕЦЬ ПЕРІОДУ	321 306	293 112	264 918	236 724	208 530	180 336	152 142	123 948	95 754	67 560	39 366	11 172	505 265,52	

Рис. 2.10. Звіт про рух грошових коштів

	A	B	C	D
1	Баланс на 31 грудня 2025 року			
2	АКТИВИ			
4	Оборотні активи:			
6	Стаття	Сума (а)		
7	Грошові кошти	505 265,52		
8	Дебіторська заборгованість	0		
9	Запаси	0		
10	Інші активи (виплати наперед)	0		
11	Всього оборотні активи	505 265,52		
13	Необоротні активи:			
15	Стаття	Сума (а)		
16	Земля	0		
17	Будівлі (з урахуванням зносу)	0		
18	Обладнання (з урахуванням зносу)	45 833,33		
19	Всього необоротні активи	45 833,33		
20	Всього активи:	551 098,85		
21	ПАСИВИ І КАПІТАЛ			
22	Короткострокові зобов'язання:			
23	Стаття	Сума (а)		
24	Кредиторська заборгованість	0		
25	Інші поточні зобов'язання	0		
26	Всього короткострокові	0		
27	Довгострокові зобов'язання:			
28	Стаття	Сума (а)		
29	Позики, кредити	0		
30	Всього довгострокові	0		
32	Власний капітал:			
34	Стаття	Сума (а)		
35	Внески засновника	100 000,00		
36	Власні кошти	250 000,00		
37	Накопичений прибуток	201 098,85		
38	Всього власний капітал	551 098,85		
40	БАЛАНС ЗБАЛАНСОВАНИЙ			
42	Активи = Пасиви + Капітал	551 098,85		

Рис. 2.11. Баланс на 2025 рік

ВИСНОВОК

У процесі дослідження було всебічно проаналізовано ринок івент-послуг, визначено його ключові особливості, актуальні тенденції та запити цільової аудиторії. Встановлено, що попит на професійну організацію заходів стабільно зростає, особливо у сегментах корпоративних подій, освітніх івентів, сезонних фестивалів та приватних святкувань. Клієнти очікують не лише якісного сервісу, а й креативного підходу, технологічної підтримки та чіткого планування.

Було здійснено оцінку існуючих форматів івентів, серед яких найбільш ефективними виявилися інтерактивні події, гібридні формати (онлайн + офлайн), тематичні вечірки та бізнес-форуми. Ці формати забезпечують високу залученість учасників, позитивний досвід і сприяють формуванню лояльності до бренду.

На основі аналізу розроблено бізнес-модель івент-агенції, яка включає організаційну структуру з чітким розподілом ролей (керівник, маркетолог, SMM-менеджер, дизайнер, копірайтер, координатор подій);

перелік послуг: організація корпоративів, семінарів, фестивалів, брендových заходів, технічне забезпечення, дизайн, PR-супровід;

механізми управління проєктами: календарне планування, CRM-система, бюджетування, контроль якості.

Проведено аналіз конкурентного середовища, який показав наявність сильних гравців на ринку, але також відкриті ніші для нових агентств, що спеціалізуються на комплексному підході, персоналізації та швидкій адаптації до змін. Сформовано стратегію залучення клієнтів, яка базується на контент-маркетингу, партнерствах, таргетованій рекламі та участі в галузевих подіях.

Таким чином, запропонована модель івент-агенції є економічно обґрунтованою, конкурентоспроможною та перспективною для реалізації. Вона відповідає сучасним вимогам ринку та має потенціал для масштабування в майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Business Broker. Як відкрити івент-агентство в Україні: огляд ринку та тенденцій URL: <https://business-broker.com.ua/blog/iak-vidkryty-ivent-ahentstvo-z-nulia-pokrokovyj-plan-vid-idei-do-realizatsii/>
2. Deloitte Україна. Тенденції розвитку малого бізнесу в Україні: аналітичний звіт URL: <https://www2.deloitte.com/ua>
3. EasyWeek. Бізнес-план івент-агенції: як запустити сервіс планування заходів. URL: <https://easyweek.com.ua/instrukciya-dlya-zapusku-event-agenstva.html>
4. OLX. Комерційна нерухомість: оренда приміщень для бізнесу URL: <https://olx.ua>
5. StatusGroup. Що таке бізнес-план та як його створити URL: <https://statusgroup.com.ua/shho-take-biznes-plan-ta-yak-jogo-stvoryty/>
6. Work.ua.. Зарплати в Україні за професіями URL: <https://work.ua/sala>
7. YouControl. Аналітика ринку івент-послуг в Україні URL: <https://youcontrol.com.ua>
8. Варналій З.С., Васильців Т.Г., Лупак Р.Л. Бізнес-планування підприємницької діяльності: навч. посіб. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с.
9. Данченко О. Б., Дзюба Т.В. Маркетингові дослідження у проектах: навчальний посібник. Київ: Університет економіки та права “КРОК”, 2021. 224 с.
10. Державна служба статистики України. Статистика малого бізнесу URL: <https://ukrstat.gov.ua>
11. Мінфін України. Макроекономічні показники та податкові ставки URL: <https://minfin.gov.ua>
12. 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: 10.09.2025).