

**Міністерство освіти і науки України**  
**Західноукраїнський національний університет**  
Кафедра маркетингу

**МІЖДИСЦИПЛІНАРНА КУРСОВА РОБОТА**

на тему:

“Проект рішення із відкриття нового виду бізнесу (розробка рекламних чат-ботів) і його маркетингове обґрунтування.”

Студентки групи Марк-41

Ліхоши Дарії

Науковий керівник: кандидат економічних наук

доцент Дудар В.Т.

Національна шкала \_\_\_\_\_

Кількість балів: \_\_\_\_\_

Оцінка: ECTS \_\_\_\_\_

Члени комісії: \_\_\_\_\_

(підпис) (прізвище та ініціали)

(підпис) (прізвище та ініціали)

(підпис) (прізвище та ініціали)

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДІЛОВА ПРОПОЗИЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ АГЕНЦІЇ ЗІ СТВОРЕННЯ РЕКЛАМНИХ ЧАТ-БОТІВ	
1.1. Компанія та її продукти.....	5
1.2. Дослідження та аналіз ринку.....	6
1.3. Маркетинговий план.....	9
1.4. Операційний план.....	11
1.5. Управлінська команда.....	13
1.6. Фінансовий план.....	15
РОЗДІЛ 2. РОЗРАХУНКОВІ ТАБЛИЦІ МАРКЕТИНГОВОГО ПРОЄКТУ.....	17
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ.....	23
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	24

## ВСТУП

Актуальність обґрунтування економічної проблеми. В умовах повної діджиталізації бізнеси та організації стикаються з проблемою в забезпеченні безперервної, оперативної та персоналізованого спілкування з клієнтами через зручні для них канали, такі як Telegram, Instagram і Viber. Виконання завдань, оперативне збирання та надання підтримки клієнтам поза робочим часом, все частіше потребує покращення. Світові та українські ІТ-послуги стабільно показують високий попит на рішення, які засновані на штучному інтелекті та автоматизації. Це доводить щорічне зростання у розвитку чат-ботів в Україні, та дає зрозуміти, що бізнесу необхідні інструменти для підвищення економічної стійкості і підвищення конверсії. Тому рекламні чат-боти стають ключовим інструментом для вирішення цих проблем для бізнесу, дозволяючи компаніям оперативно запускати промо-акції, збирати клієнтів та ефективно вести їх через маркетингову воронку в будь який час доби. [6]

Метою даного проєкту є розробка бізнес-плану, сфокусованого на розробці індивідуальних рекламних чат-ботів для різних типів бізнесу (МСБ).

Щоб успішно досягти поставленої мети даного проєкту, необхідно виконати основні завдання:

1. Зробити повний аналіз цільового ринку, визначити обсяг, ключові напрями та зрозуміти хто є потенційні клієнти (ЦА).
2. Вивчити конкурентне середовище.
3. Сформувати план просування послуг, ціноутворення та залучення перших клієнтів.
4. Провести розрахунок інвестицій, розрахувати очікувані витрати та доходи.
5. Створити організаційний план проєкту та визначити його ресурси.

Методологічною базою проекту охоплює сукупність підходів, методів та принципів, що використовуються для досягнення поставлених цілей та вирішення поставлених завдань. Основними методами є: методи економічного аналізу, маркетингові методи, порівняльний аналіз та системний підхід.

Емпірична основою проекту складає набір фактичних даних, статистичних показників та аналітичних матеріалів які необхідні для проведення розширеного маркетингового та фінансового обґрунтування. Вона включає: офіційні статистичні дані, первинні дані аналізу конкурентів, галузеві звіти про динаміку ринку чат-ботів.

## РОЗДІЛ 1.

### ДІЛОВА ПРОПОЗИЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ АГЕНЦІЇ ЗІ СТВОРЕННЯ РЕКЛАМНИХ ЧАТ-БОТІВ

#### 1.1. Компанія та її продукти

Компанія “VogChatBot” – це агенція, яка створенна для розробки індивідуальних рекламних чат-ботів для різних видів бізнесів. Агенція буде працювати у сфері digital-маркетингу та IT-технологій. Робота рекламних чат-ботів виконує такі завдання як, обробку і прийом замовлень від клієнтів, робить розсилку, консультує клієнтів, записує на послуги які пропонує компанія, лідогенерує і надає цілодобову інформаційну підтримку. Основними клієнтами компанії “VogChatBot” будуть малі та середні бізнеси: ресторани, кав’ярні, магазини одягу, локальні бренди, фітнес центри, інтернет магазини та освітні проєкти. Деяким компаніям, найчастіше потрібна автоматизація процесів, якісне та швидке реагування на запити клієнтів у месенджерах, через те що, велика кількість користувачів, надають перевагу спілкуванням не через дзвінки.

Форма власності компанії- фізична особа-підприємець (ФОП). Юридичний статус компанії для розробки рекламних чат-ботів зареєстрований відповідно до законодавства України та діє за спрощеною системою оподаткування 2 групи єдиного податку. [13]

Основними послугами “VogChatBot” є:

- Розробка чат-ботів “під ключ”

Створення рекламних чат-ботів, для месенджерів таких як WhatsApp, Telegram, Viber, Facebook Messenger і вебсайтів з рахуванням, цілей компанії та особливостей товарів або послуг.

- Маркетингові сценарії.

Розробка кастимізованих воронок продажів. Скрипти налаштовуються для сегментації аудиторії та персоналізованих повідомлень, що підвищують конверсію реклами.

- Генерація лідів та інтеграція з CRM.

Збирає контакти за допомогою бота з автоматичним введенням даних у CRM систему, Google Таблиці та Excel.

- Налаштування рекламних електронних листів у месенджерах.

Бот надсилає клієнтам інформацію про знижки, акції, нові продукти та персоналізовані пропозиції, що генерує повторні продажі.

- Інтеграція CRM та платіжними системами.

Дані клієнта автоматично передаються менеджеру, а оплату послуг або товарів можна налаштувати в самому чат-боті.

- Налаштування таргетованої реклами в перехід до чат-боту.

Створення реклами у соціальних мережах, де кнопка в оголошенні переходить не на сайт, а одразу в чат-бот.

## **1.2. Дослідження та аналіз ринку**

Цільовою аудиторією компанії будуть, підприємці, малі та середні бізнеси які хочуть залучити потенційних клієнтів через цифрові канали та просувати свої послуги або товари через них. До них можна віднести таких клієнтів як :

- освітні проєкти та онлайн платформи для курсів, застосовуються чат-боти для того щоб, збирати контактів клієнтів та запускати рекламні розсилки , нагадування за запис, отримання додаткової інформації.
- заклади сфери послуг такі як салон краси, фітнес-центри, приватні стоматологія, для яких потрібна розробка для автоматичного запису на послуги.

- онлайн-бізнеси та інтернет-магазини хочуть швидко і без проблем обробляти заявки та замовлення які надходять.
- Сфера харчування такі як кав'ярні, кафе, ресторани вони використовують для роботи чат-боти щоб підключити системи лояльності, збір інформації клієнтів та рекламних пропозицій.
- Бренди, які ведуть активно соціальні мережі, вони потребують збільшення конверсії на рекламу.

Головні клієнти компанії не обмежились однією локацією, компанія надає такі послуги які можна розробляти дистанційно. Основні клієнти знаходяться в Тернопільській області, також компанія виходить на міжнародні ринки країнах ЄС та США, де є великий попит на розробку рекламних чат-ботів та автоматизація продажів. На теперішній час ринок рекламних чат-ботів дуже зростає, багато бізнесів переходить на цифрову автоматизацію, компанії обирають, альтернативу реальних людей які спілкуються з клієнтами, тому що чат-боти вміють працювати цілодобово, обробляти замовлення та надавати потрібну інформацію для клієнтів. Не потрібно наймати працівників це може зробити чат-бот та набагато знизити витрати компанії на маркетинг та спілкування з клієнтами.[7]

Попит в сезонність на послуги компанії з рекламних чат-ботів в Тернополі та області, найвищий спостерігається у період ділової активності, приблизно з квітня по червень місяць та з вересня по грудень, прогнозується підвищення попиту на послуги компанії, так як починається новий рекламний цикл у більшості компаній. Спад продажів для компанії з розробки чат-ботів, припадає більшість на зимовий період, коливання продажів в січні та частково у лютому місяці.[9]

На зростання послуг компанії впливають основні фактори економічної тенденції, демографічні зміни та державна політика у сфері цифровізації та реклами. Один з найперших чинників які вплинуть на компанію з розробки рекламних чат-ботів є тенденції розвитку у digital-технологіях. Підвищена

ринку переходу бізнесів на цифрові платформи, просування для підвищення впізнаваності бренду, покращення ефективності продажів, сприяють зростанням попиту на чат-боти. Також, на ринок рекламних чат-ботів, сильно впливає державна політика та економічна ситуація в країні. Станом на зараз в країні настав тяжкий час, але українські бізнеси попри виклики адаптуються під різні не сподіванні ситуації, ризикують, шукають рішення для вирішення проблем. Для підприємців дуже важливо, знизити операційні витрати та покращити продуктивність без великого штату працівників. Що може зробити компанія “VogChatBot”, допомогти підприємцям знайти рішення та втілити їх задля покращення роботи бізнесу. Державна політика цифровізації, а також ініціатива програми “Дія”, дає сильний стимул, для стартапів та для розвитку цифрових сервісів, щоб переходили на онлайн-платформи, це збільшує потребу у консультацій компанії та чат-ботів для реклами.[8]

За результатами дослідження, конкурентного середовища з розробки рекламних чат-ботів в Тернопільській області, поки що не має, великих спеціалізованих компаній. Наданням послуг займаються окремі фрилансери, місцеві веб-студії та digital-агенції, які пропонують створення чат—ботів як додатковий сервіс. Більш комплексні рішення, направлені на маркетинг, переважно компанії з більших міст, (Київ Львів) або компанії які надають послуги дистанційно. Серед конкурентів які можна виділити такі компанії:

- “TeleBots” компанія яка надає послуги які створюють чат-боти та веб-сайтів. Сильна сторона компанії є це великий досвід у розробці чат-ботів “під ключ”, їхня гнучкість в роботі , спеціалізація на чат-ботів і сайтів. [10]
- “SKALAR” компанія розробляє чат-боти з NLP. Сильна сторона це те, що компанія здатна створити бот, який має можливість створювати розумні боти які аналізують повідомлення та відповідають клієнтам як людина. Але компанія має слабкі сторони такі як: висока ціна за складніші рішення. [11]

Компанія “BogChatBot” має переваги перед конкурентами, повноцінні рекламні інструменти, які автоматизують воронки продажів, збирають лідів та інтегрують з платіжними системами.

По результатам дослідження, можна припустити що компанія має реальні можливості закріпитися в Тернополі та області, це додає компанії перевагу. При середній вартості пакету послуг у 30 000-40 000 тис грн у перший рік роботи, прогнозується орієнтовно 10-20 проєктів на місяць, так дохід компанії в місяць становить 525 000 тис грн та на рік 5 775 000 млн грн. Компанія може зайняти приблизно 4% частки ринку у перший рік роботи, та з часом зі збільшенням досвіду та співпраці з бізнесами підвищити до 6%.

### **1.3. Маркетинговий план**

Маркетингова філософія компанії “BogChatBot” полягає у створенні додаткової цінності, шляхом комунікації та зростання продажів завдяки рекламних чат-ботів. Компанія пропонує не тільки технічне рішення, а також повноцінний інструмент задля підвищення ефективності реклами, оптимізації часу та кращого спілкування з клієнтами.

На початковому етапі старання компанії спрямовані на увагу маленьких та середніх бізнесів. Бізнеси які активно користуються соціальними мережами на них робиться основний акцент та які потребують доступних і дієвих методів для кращою комунікації. До таких належить солони краси кав'ярні ресторани стоматологічні центри фітнес центри. Компанія буде використовувати таргетовану рекламу, персоналізовані презентації, безкоштовні консультації для залучення клієнтів.

На другому етапі маркетингової стратегії, буде поширена на інші регіони України, компанія працює в онлайн та офлайн режимі. Цим етапом компанія буде інтенсивно застосовувати SEO, запуск таргетованих реклам у соціальні мережі, активна участь у бізнес-заходів і створення матеріалу для вивчення потенціалу чат-ботів.

Цінова політика компанії пропонує якісні послуги із можливістю масштабування функціоналу залежно від потреб клієнта. Середня ціна послуги становить 35 000-40 000 тис грн, це все залежить від потреби клієнта, складності роботи, платіжних систем та маркетингових функцій.

Якщо порівнювати з конкурентами компанії, фрілансерами та не місцевих агенцій, цінова політика компанії, є середньою на ринку. Таким чином, наш підхід допускає знайти найбільш вигідніший баланс, гарантувати якісний інструмент за доступною ціною.

Тактика реалізації послуг компанії ,опирається на з'єднані онлайн та офлайн каналів, це дозволяє краще охопити клієнтів. Основний акцент, наша компанія робить для зручності, персональному підході та швидкості.

До каналів реалізації відносяться:

1. Участь у конференціях, бізнес-подіях, де компанія може представляти свої-демо версії чат-ботів.
2. Продаж через соціальні мережі (Telegram, Instagram, TikTok) з використанням таргетованої реклами.
3. Партнерські співпраці з місцевими маркетологами, агенствами які будуть рекомендувати нашу компанію своїм потенційним клієнтам.
4. Особисті зустрічі з підприємцями, задля обговорення розробки завдання, демонстрація кейсів та нових послуг.

Важливим кроком маркетингового плану для нашої компанії, це є продумана рекламна стратегія, для привернення уваги клієнтів, впізнаваності бренду та залучення потоку потенційних клієнтів. Головною метою нашої рекламної кампанії – показати цільовій аудиторії, можливості рекламних чат-ботів, вказати їхню ефективність для підприємств. Тому компанія “VogChatBot”, розробляє рекламну стратегію, яка демонструє контент про наші послуги, надає реальні кейси компанії, показує інформацію про плюси чат-ботів. Це надає позитивний імідж компанії та акцентує на професійності. Виділено загальний

бюджет на рік, для реалізації реклами та промоції, 51 800 грн, ця сума покриває витрати на всі рекламні матеріали, просування послуг, демонстрація товару, розробці тематичних заходів. Основні розходи планується на початку відкриття компанії та в періоді підвищення попиту. Інша частина коштів розділена рівномірно до кінця року, для того щоб постійно підтримувати бренд на ринку. В такий спосіб компанія буде підтримувати стабільний інтерес до своїх послуг та збільшувати кількість клієнтів.

#### **1.4. Операційний план**

Розташування компанії планується в бізнес-центрі K15, який знаходиться за адресою: м. Тернопіль, вул. 15 Квітня. Це сучасний, стильний та комфортний бізнес-центр, де комфортно ,ефективно працювати та є багато можливостей. У цьому районі багато підприємств, які можуть бути потенційними клієнтами, сучасна інфраструктура, оснащена необхідними комунікаціями. Недоліком розташування: є вартість оренди, зазвичай у бізнес-центрах вартість оренди, перевищує середню ціну, тому це збільшує операційні витрати. Ще одним недоліком варто виділити, це транспортне сполучення, бізнес-центр розташований далеко від центру на кінці міста, до місця розташування компанії легше тим хто добирається з іншого міста, також є великі затори в години пік. Але для компанії бізнес-центр K15 є оптимальний варіант, недоліки не мають вплинути на роботу.

Компанія планує орендувати площу офісу приблизно 30-35 М<sup>2</sup>, це достатньо для роботи невеликої команди. Стосовно перебудови приміщення не планується, адже бізнес-центр, вже має все необхідне для того щоб, почати роботу. Одне що, потрібно буде зробити, щоб розпочати працювати, встановлення меблів, робочих місць та офісної техніки.

Необхідне обладнання:

- 2 Ноутбуки: 60 000 грн
- Комплект крісел: 10 000 грн

- Комплект офісних столів: 45 000 грн

Загальна вартість первинного обладнання становить: 115 000 грн

Облаштування офісу і закупівля обладнання, займе приблизно 1-2 тижня не більше, тому це дозволить швидко вийти на ринок і запустити роботу.

Процес надання послуг компанії “VogChatBot” формується в кілька етапів:

- Прийом заявок
- Аналіз потреб клієнтів
- Створення індивідуального завдання
- Розробка чат-бота
- Обговорення правок та зауважень клієнта
- Тестування бота та його запуск

Контроль якості виконується на всіх основних етапах компанії. Після того як створили рекламного чат-бота, налаштовують внутрішнє тестування сценаріїв, відправки повідомлень та інтеграції. Оскільки наша компанія працює без потреб у фізичному зберіганні товару, інвентаризаційний процес обмежується моніторингом програмного забезпечення, ліцензія права на доступ та апаратного забезпечення. Така модель дозволяє зменшити витрати та підтримати адаптивність виробництва.

Компанія має невеликий склад працівників на початковому етапі роботи, з часом зі збільшенням замовлень, компанія буде набирати більше працівників. Для початку компанія обмежилась 4 посадами, це дає достатні можливості для розробки та запуску рекламних чат-ботів. До цих посад відносять: керівник, розробника чат-ботів, маркетолог, контент менеджер. Команда має професійні технічні та маркетингові навички. Але технології не стоять на місці, вони кожен день щось міняють, вдосконалюють і потрібно за цим слідкувати, щоб компанія не стояла на місці, а рухалась разом зі змінами та набиралась нового досвіду. Для такого, наша компанія буде надавати додаткові навчальні заходи, поїздки за кордон, для отримання закордонного досвіду, курси з нових платформ для

створення чат-ботів та вивчення сучасних маркетингових інструментів. Для кращого розвитку компанії, дуже важливо не тільки знайти досвідчених працівників, а ще створити для них умови, за який вони будуть зацікавлені працювати в компанії довгостроково. Наша компанія, застосовує сучасний підхід до підбору кадрів та мотивації.

### **1.5. Управлінська команда**

Управлінська команда компанії “BogChatBot”, складається з чотирьох фахівців, кожен з яких має, потрібні знання, великий досвід для успішних проектів. Кожен працівник компанії, має свої чіткі обов’язки та свою зону відповідальності, це забезпечує ефективну роботу.

Керівник, відповідає за розвиток компанії, її стратегічне планування. Саме він приймає управлінські рішення, контролює всі поставлені цілі та завдання, затверджує всі фінансові операції. Основні обов’язки керівника- це планування фінансів та контроль бюджету, він представляє компанію на переговорах з потенційними партнерами і замовниками, формує та підтримує корпоративну культуру компанії, контролює якість виконання проектів та задоволеність клієнтів. Керівник має вищу економічну освіту, досвід у проектній роботі, управління командою, вміння взаємодії з клієнтами.

Маркетолог в нашій компанії, відповідає за просування продукту, створення маркетингової стратегії, аналізу конкурентів та знаходить цільову аудиторію компанії. Функції маркетолога полягає: в написання сценаріїв для чат-ботів та їх рекламних повідомлень, створення якісного контенту щоб привертати увагу, проводить рекламні кампанії, будує впізнаваність бренду. Має вищу освіту “Бакалавр” за спеціальності “Маркетинг”, знання основ SMM, вміє працювати з аналітикою та рекламними кабінетами, є хороший досвід у просування бренду.

Розробник чат-ботів дуже важливий працівник компанії, він займається технічною частиною продукту. Розробляє логіку чат-бота, інтеграцію з CRM-

системами чи платіжними, тестує та налагоджує функціонал, усуває всі несправності, модифікує продукти відповідно до вимог замовника, веде документацію. Має технічну освіту та закінчив курси з digital-автоматизації, знає тонкощі роботи API та маркетингових воронки.

Контент-менеджер відповідає за візуальну текстову та частково за маркетингову стратегію. Також приймає та консультує звернення клієнтів, надає підтримку клієнту під час запуску чат-бота. Допомогає створити унікальний образ нашої компанії, веде сторінки в соціальних мережах. Має маркетингову освіту, досвід в копірайтингу, базові знання з SMM, знаходить спільну мову з будь-ким, будує міцні відносини з клієнтами.

Компанія охоплює всі ключові сфери діяльності. Завдяки наявності у кожного члена команди, відповідних навичок та досвіду, це додає стабільності компанії та високу якість продукту.

Заробітна плата власнику компанії “VogChatBot”, який виконує обов’язки керівника компанії, на початковому етапі роботи становить 26 500 грн на місяць. Це дозволяє забезпечити стабільну роботу компанії та покриває з доходів бізнесу.

Інші заробітні плати працівників компанії встановлюються за середніми ринковими цінами та обсягом виконаних робіт. Маркетолог отримує 30 000 гривень на місяць, його робота має необхідність постійного забезпечення присутності продукту на ринку, нагадує клієнтам про компанію та аналізує куди рухається компанія, допомагає нам зрозуміти які перспективи чекають на компанію. Розробник рекламних чат-ботів зароблятиме 28 500 гривень на місяць, це значно більше за інших співробітників, адже його робота не є найголовнішою, але від якості його роботи залежить успіх компанії. Контент-менеджер (акаунт-менеджер) його заробітна плата 22 500 гривень у місяць, він забезпечує високий рівень сервісу, підтримує всі етапи проєкту, створює ефективний контент що підвищує довіру до продукту. Винагороди команді

будуються, на основі їхньої ролі в компанії та обсягу роботи. Дохід складається з гарантованої ставки та потенційних бонусів, за хороше виконання завдань.

## **1.6. Фінансовий план**

Фінансовий план компанії “VogChatBot”, розроблений на основі передбачуваних обсягів продажів, витрат та очікуваного прибутку компанії. Джерела фінансування, йде від власного капіталу та підтримки родичів під 0%, тому компанія уникає всіх інших забор’язань. Головні витрати компанії, йдуть на оплату праці працівників, також витрати на оренду приміщення і його обладнання. Велика частка грошових коштів, йде на рекламу та промоакції для того щоб, підвищити впізнаваність компанії. Інші кошти розподілення, на операційні витрати та різні категорії розходів. Витрати склали в середньому на місяць 150 000-200 000 тисяч гривень.

Прибуток компанії базується на трьох форм послуг:

- Розробка чат-ботів “під ключ”
- Інтеграція CRM та платіжними системами
- Налаштування таргетованої реклами в перехід на чат-бот

В перші місяці роботи компанія, буде отримувати прибуток, тому що ця сфера одна на ринку, це дає великий попит на послуги компанії в Тернопільській області. На початку витрати будуть великі, вже на 5-6 місяці роботи стане більше замовлень, підвищеця впізнаваність брэнда за рахунок вкладень у рекламу. За перший рік компанія зможе отримати прибуток за послуги 6 815 000 грн, це свідчить про те що, компанія успішно та ефективно вийшла на ринок, і що клієнтам потрібні такі послуги. У більшості місяців компанія відчула позитивний плюс у грошовому потоці, це означає що грошей надходило більше, ніж витрачалось. Це дало змогу нарощувати заощадження компанії, і як результат на кінець року, на рахунку компанії становить сума в 3 394 274 грн. Це добре демонструє роботу фінансової стійкості та забезпечує нам подушку безпеки для кращої роботи.

Розрахунки виявляють, що точка беззбитковості показує, що компанії потрібно продавати послуг щонайменше на 250 000 -300 000 тисяч гривень щомісяця. І судячи з того що, вже з березня компанія впевнено перестрибує цю позначку, та що дуже швидко подолали беззбитковіть за перші два місяці, маєм чудові перспективи збільшити прибуток у другій половині року, та можемо відкладати гроші у розвиток послуг компанії та розширюватись.

Фінансовий план компанії, показав хороші результати, що відкриття компанії яка займається рекламними чат-ботами не просто перспективно, але й високий рівень рентабельності. Річний дохід досягає 6 815 000 грн, валовий прибуток 3 683 547 грн, а чистий прибуток 1 679 637 грн.

## РОЗДІЛ 2.

## РОЗРАХУНКОВІ ТАБЛИЦІ МАРКЕТИНГОВО ПРОЄКТУ

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
<b>Події</b>													
Свята													
Особливі (визначні) дні													
Події місцевого значення													
Сезоні події													
<b>Методи (канаои) просування</b>													
Таргетована реклама (SMA)	7 500,00	4 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	1 500,00	1 500,00	3 000,00	2 300,00	2 000,00	1 500,00	1 000,00	32 300,00
PPC	3 400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3 400,00
SEO	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
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
SSM	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
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	8 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 000,00	0,00	0,00	10 000,00
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
Робота з блогерами	5 000,00	0,00	0,00	3 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5 000,00	0,00	0,00	13 000,00
Візитні карти	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
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
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	1 000,00	1 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3 000,00
Спеціальні заходи просування (оголошування на ринок)	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
<b>Всього витрат</b>	<b>25 900,00</b>	<b>6 500,00</b>	<b>3 500,00</b>	<b>6 500,00</b>	<b>3 500,00</b>	<b>2 500,00</b>	<b>3 500,00</b>	<b>4 000,00</b>	<b>3 300,00</b>	<b>10 000,00</b>	<b>2 500,00</b>	<b>2 000,00</b>	<b>73 700,00</b>

Рис. 1. Календар та бюджет на рекламу та промо-акції

Витрати на приміщення (будівлі)													
	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	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	144 000,00
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	6 500,00	5 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	11 500,00
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	400,00	500,00	900,00	780,00	500,00	800,00	700,00	900,00	1 000,00	680,00	700,00	600,00	8 460,00
Опалення	300,00	350,00	180,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	300,00	400,00	1 630,00
Водопостачання каналізація	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	250,00	120,00	100,00	200,00	150,00	100,00	160,00	1 580,00
Технічне обладнання	2 700,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 700,00
Меблі	20 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	20 000,00
Охорона приміщення	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	7 200,00
<b>Всього витрат</b>	<b>42 600,00</b>	<b>18 550,00</b>	<b>13 780,00</b>	<b>13 480,00</b>	<b>13 200,00</b>	<b>13 650,00</b>	<b>13 420,00</b>	<b>13 600,00</b>	<b>13 800,00</b>	<b>13 530,00</b>	<b>13 700,00</b>	<b>13 760,00</b>	<b>197 070,00</b>

Рис. 2. Витрати на приміщення(будівлі)

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
<b>Розробка чат-ботів під ключ</b>													
Продано одиниць	5,00	3,00	5,00	7,00	12,00	7,00	6,00	8,00	8,00	9,00	6,00	7,00	83,00
Ціна за одиницю	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00	40 000,00
Сума продажу	200 000,00	120 000,00	200 000,00	280 000,00	480 000,00	280 000,00	240 000,00	320 000,00	320 000,00	360 000,00	240 000,00	280 000,00	3 320 000,00
<b>Інтеграція CRM та платіжними системами.</b>													
Продано одиниць	3,00	3,00	2,00	4,00	3,00	7,00	4,00	1,00	6,00	5,00	9,00	5,00	52,00
Ціна за одиницю	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00
Сума продажу	90 000,00	90 000,00	60 000,00	120 000,00	90 000,00	210 000,00	120 000,00	30 000,00	180 000,00	150 000,00	270 000,00	150 000,00	1 560 000,00
<b>Налаштування таргетованої реклами в перехід до чат-боту.</b>													
Продано одиниць	3,00	2,00	4,00	6,00	10,00	19,00	12,00	16,00	17,00	10,00	8,00	22,00	129,00
Ціна за одиницю	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	15 000,00
Сума продажу	45 000,00	30 000,00	60 000,00	90 000,00	150 000,00	285 000,00	180 000,00	240 000,00	255 000,00	150 000,00	120 000,00	330 000,00	1 935 000,00
Продано одиниць													
Ціна за одиницю													
Сума продажу													
Разом усіх товарів	335 000,00	240 000,00	320 000,00	490 000,00	720 000,00	775 000,00	540 000,00	590 000,00	755 000,00	660 000,00	630 000,00	760 000,00	6 815 000,00

Рис. 3. Прогноз продаж

Собівартість реалізованих продукцій (зміна витрат) надання послуг													
Фірма з надання послуг	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
<b>Категорія 1: Продано один. товару</b>	5,00	8,00	5,00	7,00	12,00	7,00	6,00	8,00	8,00	9,00	6,00	7,00	83,00
<b>Витрати на одиницю товару:</b>													
Прямі витрати на оплату праці	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	144 000,00
Матеріали/ комплектуючі	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
Витратні матеріали	20,00	20,00	23,00	36,00	68,00	20,00	14,00	23,00	48,00	58,00	45,00	23,00	398,00
Пакувальні матеріали (тара)	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
<b>Всього витрати на один. товару</b>	<b>12 020,00</b>	<b>12 020,00</b>	<b>12 023,00</b>	<b>12 036,00</b>	<b>12 068,00</b>	<b>12 020,00</b>	<b>12 014,00</b>	<b>12 023,00</b>	<b>12 048,00</b>	<b>12 058,00</b>	<b>12 045,00</b>	<b>12 023,00</b>	<b>144 398,00</b>
<b>Категорія 1: Всього Витрати</b>	<b>60 100,00</b>	<b>96 160,00</b>	<b>60 115,00</b>	<b>84 252,00</b>	<b>144 816,00</b>	<b>84 140,00</b>	<b>72 084,00</b>	<b>96 184,00</b>	<b>96 384,00</b>	<b>108 522,00</b>	<b>72 270,00</b>	<b>84 161,00</b>	<b>1 059 188,00</b>
<b>Категорія 2: Продано один. товару</b>	3,00	3,00	2,00	4,00	3,00	7,00	4,00	1,00	6,00	5,00	9,00	5,00	52,00
<b>Витрати на одиницю товару:</b>													
Прямі витрати на оплату праці	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
Матеріали/ комплектуючі	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
Витратні матеріали	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	240,00
Пакувальні матеріали (тара)	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
<b>Всього витрати на один. товару</b>	<b>10 020,00</b>	<b>10 020,00</b>	<b>10 020,00</b>	<b>10 020,00</b>	<b>10 020,00</b>	<b>10 020,00</b>	<b>10 020,00</b>	<b>10 020,00</b>	<b>10 020,00</b>	<b>10 020,00</b>	<b>10 020,00</b>	<b>10 020,00</b>	<b>120 240,00</b>
<b>Категорія 2: Всього Витрати</b>	<b>30 060,00</b>	<b>30 060,00</b>	<b>20 040,00</b>	<b>40 080,00</b>	<b>30 060,00</b>	<b>70 140,00</b>	<b>40 080,00</b>	<b>10 020,00</b>	<b>60 120,00</b>	<b>50 100,00</b>	<b>90 180,00</b>	<b>50 100,00</b>	<b>120 480,00</b>
<b>Категорія 3: Продано один. товару</b>	3,00	2,00	4,00	6,00	10,00	19,00	12,00	16,00	17,00	10,00	8,00	22,00	129,00
<b>Витрати на одиницю товару:</b>													
Прямі витрати на оплату праці	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	144 000,00
Матеріали/ комплектуючі	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
Витратні матеріали	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	300,00
Пакувальні матеріали (тара)	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
<b>Всього витрати на один. товару</b>	<b>12 025,00</b>	<b>12 025,00</b>	<b>12 025,00</b>	<b>12 025,00</b>	<b>12 025,00</b>	<b>12 025,00</b>	<b>12 025,00</b>	<b>12 025,00</b>	<b>12 025,00</b>	<b>12 025,00</b>	<b>12 025,00</b>	<b>12 025,00</b>	<b>144 300,00</b>
<b>Категорія 3: Всього Витрати</b>	<b>36 075,00</b>	<b>24 050,00</b>	<b>48 100,00</b>	<b>72 150,00</b>	<b>120 250,00</b>	<b>228 475,00</b>	<b>144 300,00</b>	<b>192 400,00</b>	<b>204 425,00</b>	<b>120 250,00</b>	<b>96 200,00</b>	<b>264 550,00</b>	<b>1 551 225,00</b>
<b>ВСЬОГО СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ</b>	<b>126 235,00</b>	<b>150 270,00</b>	<b>128 255,00</b>	<b>196 482,00</b>	<b>295 126,00</b>	<b>382 755,00</b>	<b>256 464,00</b>	<b>298 604,00</b>	<b>360 929,00</b>	<b>278 872,00</b>	<b>258 650,00</b>	<b>398 811,00</b>	<b>3 131 453,00</b>

Рис. 4. Собівартість реалізованих продукцій (змінні витрати)-надання послуг

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
<b>Посада</b>													
Керівник	26 500,00	26 500,00	26 500,00	26 500,00	26 500,00	26 500,00	26 500,00	26 500,00	26 500,00	26 500,00	26 500,00	26 500,00	318 000,00
Розробник	28 500,00	28 500,00	28 500,00	28 500,00	28 500,00	28 500,00	28 500,00	28 500,00	28 500,00	28 500,00	28 500,00	28 500,00	342 000,00
Контент-менеджер	22 500,00	22 500,00	22 500,00	22 500,00	22 500,00	22 500,00	22 500,00	22 500,00	22 500,00	22 500,00	22 500,00	22 500,00	270 000,00
Маркетолог	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	360 000,00
ПДФО (18%)	19 350,00	19 350,00	19 350,00	19 350,00	19 350,00	19 350,00	19 350,00	19 350,00	19 350,00	19 350,00	19 350,00	19 350,00	232 200,00
ВЗ(1,5%)	1 612,50	1 612,50	1 612,50	1 612,50	1 612,50	1 612,50	1 612,50	1 612,50	1 612,50	1 612,50	1 612,50	1 612,50	19 350,00
ЕСВ (22%)	23 650,00	23 650,00	23 650,00	23 650,00	23 650,00	23 650,00	23 650,00	23 650,00	23 650,00	23 650,00	23 650,00	23 650,00	283 800,00
<b>Всього витрати</b>	<b>152 112,50</b>	<b>152 112,50</b>	<b>152 112,50</b>	<b>152 112,50</b>	<b>152 112,50</b>	<b>152 112,50</b>	<b>152 112,50</b>	<b>152 112,50</b>	<b>152 112,50</b>	<b>152 112,50</b>	<b>152 112,50</b>	<b>152 112,50</b>	<b>1 825 350,00</b>

Рис. 5. Витрати на оплату праці

Операційні витрати (без витрат 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
Витрати на приміщення	13 000,00	12 500,00	13 750,00	12 000,00	14 600,00	16 000,00	13 700,00	15 890,00	14 700,00	12 370,00	14 607,00	14 700,00	167 817,00
Транспортування Автомобіль	1 300,00	3 500,00	1 400,00	0,00	1 000,00	0,00	300,00	1 200,00	0,00	1 000,00	0,00	1 360,00	11 060,00
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 витрати матеріали/ пошта	2 000,00	0,00	0,00	1 500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 000,00	0,00	0,00	0,00	4 500,00
Реклама/ пром-акції	15 000,00	1 200,00	4 800,00	3 700,00	6 000,00	2 000,00	1 500,00	1 600,00	1 500,00	3 500,00	10 000,00	1 000,00	51 800,00
Юридичні/ бухгалтерські послуги	5 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5 000,00
Ліцензії та дозволи	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
Страховання	5 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5 000,00
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	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
Знос (амортизація)	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	17 499,96
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
<b>Всього витрат</b>	<b>52 758,33</b>	<b>18 658,33</b>	<b>21 408,33</b>	<b>18 658,33</b>	<b>23 058,33</b>	<b>19 458,33</b>	<b>16 958,33</b>	<b>20 148,33</b>	<b>18 658,33</b>	<b>18 328,33</b>	<b>26 065,33</b>	<b>18 518,33</b>	<b>272 676,96</b>

Рис. 6. Операційні витрати (без витрат на оплату праці)

Капітальне обладнання та інші активи що підлягають амортизації				
активи що підлягають амортизації	Вартість	дата придбання	корисна праця ( місяці)	Місячна амортизація
Комп'ютери	30000,00	1 грудня 2024 року	60,00	500,00
Комп'ютери	30000,00	1 грудня 2024 року	60,00	500,00
Комплект крісел	10000,00	1 грудня 2024 року	120,00	83,33
Комплект офісних столів	45000,00	1 грудня 2024 року	120,00	375,00
<b>Загальна вартість капітального обладнання</b>	<b>115000,00</b>			<b>1458,33</b>

Рис. 7. Капітальне обладнання та інші активи що підлягають амортизації

ПОЧАТКОВІ ВИТРАТИ	
Категорії витрат	Вартість
Придбання та установка капітального обладнання	170000,00
Початковий запис обладнання на офісних меблів	0,00
Юридичні /бухгалтерські послуг	5000,00
Реєстрація /ліцензія дозволи	10000,00
Ремонтні роботи : встановлення сигналізації	2000,00
Завдаток (комунальні послуги оренду тощо)	0,00
Реклама промо-акції: вивіска куток споживача	51800,00
Резерв обігових коштів	0,00
Інше	0,00
Земельна ділянка	0,00
Всього початкові витрати	238800,00

Рис. 8. Початкові витрати

Джерела фінансування та статі витрат	
<b>Джерела фінансування</b>	
Власні кошти	700 000,00
Підтримка родичів під 0%	50 000,00
<b>З усіх джерел фінансування</b>	<b>750 000,00</b>
<b>Статі витрат</b>	
Оренда приміщення (за три місяці)	36 000,00
Споруда приміщення	0,00
Обладнання	115 000,00
Посатковий запас	0,00
Юридичні послуги реєстрації	5 000,00
Бухгалтерські послуги	0,00
Ліцензія та дозволи	10 000,00
Ремонтні роботи	11 500,00
Установка обладнання	2 000,00
Завдатки	0,00
Реклама	51 800,00
Промо-акції	0,00
Обігові кошти на операційні витрати	0,00
Негрошові активи внесені власниками	0,00
інші активи	0,00
<b>Усі статі витрат</b>	<b>231 300,00</b>
<b>Початковий баланс грошових коштів</b>	<b>518 700,00</b>

Рис. 9. Джерела фінансування та статі витрат

Звіт про прибуток 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
<b>Дохід</b>													
Валовий дохід	335 000,00	240 000,00	320 000,00	490 000,00	720 000,00	775 000,00	540 000,00	590 000,00	755 000,00	660 000,00	630 000,00	760 000,00	6 815 000,00
Валова собівартість реалізованої продукції (змін. витр.) (тип фірми В, П, РТ)	126 235,00	150 270,00	128 255,00	196 482,00	295 126,00	382 755,00	256 464,00	298 604,00	360 929,00	278 872,00	258 650,00	398 811,00	3 131 453,00
Валовий прибуток	208 765,00	89 730,00	191 745,00	293 518,00	424 874,00	392 245,00	283 536,00	291 396,00	394 071,00	381 128,00	371 350,00	361 189,00	3 683 547,00
Валовий прибуток (%)	0,00	37,39	59,92	59,90	59,01	50,61	52,51	49,39	52,19	57,75	58,94	47,52	54,05
<b>Операційні витрати</b>													
Оплата праці+податки за найманих	152 112,50	152 112,50	152 112,50	152 112,50	152 112,50	152 112,50	152 112,50	152 112,50	152 112,50	152 112,50	152 112,50	152 112,50	1 825 350,00
Витрати на приміщення	25 900,00	6 500,00	3 500,00	6 500,00	3 500,00	2 500,00	3 500,00	4 000,00	3 300,00	10 000,00	2 500,00	2 000,00	73 700,00
Транспортування/ автомобіль	1 300,00	3 500,00	1 400,00	0,00	1 000,00	0,00	300,00	1 200,00	0,00	1 000,00	0,00	1 360,00	11 060,00
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 витрати матеріали/ пошта	2 000,00	0,00	0,00	1 500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 000,00	0,00	0,00	0,00	4 500,00
Реклама/ промо-акції	15 000,00	1 200,00	4 800,00	3 700,00	6 000,00	2 000,00	1 500,00	1 600,00	1 500,00	3 500,00	10 000,00	1 000,00	51 800,00
Юридичні/ бухгалтерські послуги	5 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5 000,00
Ліцензії та дозволи	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
Страховання	5 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5 000,00
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	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Знос (амортизація)	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	17 499,96
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
<b>ВСЬОГО ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ</b>	<b>217 870,83</b>	<b>164 870,83</b>	<b>163 270,83</b>	<b>165 270,83</b>	<b>164 070,83</b>	<b>158 070,83</b>	<b>158 870,83</b>	<b>160 370,83</b>	<b>159 370,83</b>	<b>168 070,83</b>	<b>166 070,83</b>	<b>157 930,83</b>	<b>2 003 909,96</b>
Прибуток (збиток) до оподаткування	-9 105,83	-75 140,83	28 474,17	128 247,17	260 803,17	234 174,17	124 665,17	131 025,17	234 700,17	213 057,17	205 279,17	203 258,17	1 679 637,04
Податки з ФОП (єдиний соціальний внесок, єдиний податок і військовий збір)													
Прибуток (збиток) після оподаткування	-9 105,83	-75 140,83	28 474,17	128 247,17	260 803,17	234 174,17	124 665,17	131 025,17	234 700,17	213 057,17	205 279,17	203 258,17	1 679 637,04

Рис. 10. Звіт про продукти (проект)

Звіт про рух грошових коштів (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
<b>БАЛАНС ГРОШ. КОШТІВ НА ПОЧАТОК</b>	518 700,00	313 582,50	290 067,50	360 294,50	457 738,50	539 367,50	413 876,50	457 516,50	518 841,50	445 484,50	423 262,50	555 283,50	1 697 137,00
<b>ОТРИМАННЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ</b>													
Від покупець (продажі)	335 000,00	240 000,00	320 000,00	490 000,00	720 000,00	775 000,00	540 000,00	590 000,00	755 000,00	660 000,00	630 000,00	760 000,00	6 815 000,00
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
Кредитні 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
<b>Всього отримання</b>	<b>335 000,00</b>	<b>240 000,00</b>	<b>320 000,00</b>	<b>490 000,00</b>	<b>720 000,00</b>	<b>775 000,00</b>	<b>540 000,00</b>	<b>590 000,00</b>	<b>755 000,00</b>	<b>660 000,00</b>	<b>630 000,00</b>	<b>760 000,00</b>	<b>6 815 000,00</b>
<b>ВИПЛАТИ</b>													
Собівартість реалізованої продукції	126 235,00	150 270,00	128 255,00	196 482,00	295 126,00	382 755,00	256 464,00	298 604,00	360 929,00	278 872,00	258 650,00	398 811,00	3 131 453,00
Оплата праці	152 112,50	152 112,50	152 112,50	152 112,50	152 112,50	152 112,50	152 112,50	152 112,50	152 112,50	152 112,50	152 112,50	152 112,50	1 825 350,00
Витрати на приміщення	25 900,00	6 500,00	3 500,00	6 500,00	3 500,00	2 500,00	3 500,00	4 000,00	3 300,00	10 000,00	2 500,00	2 000,00	73 700,00
Транспортування/ автомобіль	1 300,00	3 500,00	1 400,00	0,00	1 000,00	0,00	300,00	1 200,00	0,00	1 000,00	0,00	1 360,00	11 060,00
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 витрати матеріали/ пошта	2 000,00	0,00	0,00	1 500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 000,00	0,00	0,00	0,00	4 500,00
Прошування	15 000,00	1 200,00	4 800,00	3 700,00	6 000,00	2 000,00	1 500,00	1 600,00	1 500,00	3 500,00	10 000,00	1 000,00	51 800,00
Юридичні/ бухгалтерські послуги	5 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5 000,00
Ліцензії та дозволи	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
Страховання	5 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5 000,00
Придбання та установка капітального обладнання	170000,00	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	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, півка для парн	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
Знос (амортизація)	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	1 458,33	17 499,96
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
<b>Всього виплати</b>	<b>512 547,50</b>	<b>313 582,50</b>	<b>290 067,50</b>	<b>360 294,50</b>	<b>457 738,50</b>	<b>539 367,50</b>	<b>413 876,50</b>	<b>457 516,50</b>	<b>518 841,50</b>	<b>445 484,50</b>	<b>423 262,50</b>	<b>555 283,50</b>	<b>5 117 863,00</b>
Оборот грош. коштів до оподат.	341 152,50	240 000,00	320 000,00	490 000,00	720 000,00	775 000,00	540 000,00	590 000,00	755 000,00	660 000,00	630 000,00	760 000,00	3 394 274,00
<b>БАЛАНС ГРОШ. КОШТІВ НА КІНЕЦЬ</b>	<b>341 152,50</b>	<b>240 000,00</b>	<b>320 000,00</b>	<b>490 000,00</b>	<b>720 000,00</b>	<b>775 000,00</b>	<b>540 000,00</b>	<b>590 000,00</b>	<b>755 000,00</b>	<b>660 000,00</b>	<b>630 000,00</b>	<b>760 000,00</b>	<b>3 394 274,00</b>

Рис. 11. Звіт про рух коштів (проект)

БАЛАНС	
Баланс за період:	
2025 рік	
<b>АКТИВИ</b>	
<i>Оборотні активи</i>	
Грошові кошти	3 394 274,00
Дебіторська заборгованість	0,00
Запаси готової продукції (сировини)	0,00
Завдатки (виплати наперед)	0,00
Інше	0,00
<b>Всього оборотні активи</b>	<b>3 394 274,00</b>
<i>Позаоборотні активи</i>	
Земля	0,00
Будівлі (враховуючи знос)	0,00
Обладнання (враховуючи знос)	105 416,67
<b>ВСЬОГО ЧИСТІ АКТИВИ</b>	<b>3 499 690,67</b>
<b>ПАСИВИ</b>	
<i>Короткострокові зобов'язання</i>	
Кредиторські зобов'язання	0,00
Податкові зобов'язання (до сплати)	0,00
Інше	0,00
<b>Всього короткострокові зобов'язання</b>	<b>0,00</b>
<i>Довгострокові зобов'язання</i>	
Довгострокові позики	0,00
Іпотечні зобов'язання (до сплати)	0,00
Інше	0,00
<b>Всього довгострокові зобов'язання</b>	<b>0,00</b>
<b>ВСЬОГО ПАСИВИ</b>	<b>0,00</b>
Капітал власника	3 499 690,67
<b>Всього капітал власника та пасиви</b>	<b>3 499 690,67</b>

Рис. 12. Баланс

## ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЯ

В даній роботі, було розглянуто ідею старту компанії 'VogChatBot', з розробки рекламних чат-ботів у Тернополі. Дослідження показало що у сфері цифрової автоматизації в Україні, стрімко росте і компанії дедалі більше цікавлять чат-боти, щоб було краще спілкуватися з клієнтами онлайн і оптимізувати робочі процеси.

Компанія планує повний спектр послуг : створювати чат-боти з нуля, інтегрувати їх з CRM-системами та платіжними сервісами, також налаштовувати рекламу яка веде клієнта у чат-бот. Послуги будуть затребувані на ринку, адже компанія зосереджується на індивідуальному підході, забезпечує технічну підтримку та високу якість.

Проаналізувавши ринок, стало зрозуміло що у Тернополі майже немає фірм, які б спеціалізувались саме на рекламних чат-ботів. Це дає компанії чудову можливість, стати лідером у цій сфері. Також врахували сезонність: найбільше замовлень очікується у період активності бізнесу, з квітня по червень, та з вересня по грудень. Цей аналіз допоможе, правильно запланувати роботу та рекламні кампанії.

Фінансовий аналіз показав, що проєкт стабільний та має великі перспективи. За розрахунками річний дохід складе 6 815 000 грн, та операційні витрати у розмірі близько 2 000 000 грн. Це дозволить компанії отримати чистий прибуток 1 679 637 грн. Компанія почне приносити прибуток вже через 2 місяці, це говорить про мінімальні ризики та фінансову ефективність. Залишок коштів наприкінці року, дозволить краще розвинути компанію та інвестувати у майбутнє.

Також для покращення компанії, є декілька пропозицій. В майбутньому розширити перелік послуг, впровадити складніші автоматизації, щоб виділятися серед конкурентів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Галько Людмила, Гураль Наталія Influence-маркетинг як інструмент просування бренду у соціальних мережах. Нейромаркетинг, штучний інтелект та цифровий маркетинг: проблеми і перспективи: зб. тез доповідей Всеукр. наук.-практ. конф. студ., аспір. та мол. вчених (м. Тернопіль, 26-27 травня 2023 р.). Тернопіль: ЗУНУ, 2023. С. 61-64.
3. Іванечко Н. Управління рекламною діяльністю: навч. посібник. Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 88 с.
4. Галько Л.Р. Бізнес-планування розвитку компанії: базові технології та методологічні проблеми. Економіка та суспільство. 2022. Випуск 42. URL: [№ 42 \(2022\): Економіка та суспільство | Економіка та суспільство](#)
5. Хрупович С.Є., Дудар В.Т., Окрепкий Р.Б. Використання штучного інтелекту для моделювання портрету споживача в цифровому маркетингу. Галицький економічний вісник. 2022. № 1 (74). С. 162-170. URL: <https://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/38699>
6. Звіт про глобальний ринок чат-ботів зі штучним інтелектом за 2025 рік. URL: [https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/artificial-intelligence-ai-chatbot-global-market-report?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/artificial-intelligence-ai-chatbot-global-market-report?utm_source=chatgpt.com)
7. Ринок чат-ботів. URL: [https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/chatbot-market-72302363.html?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/chatbot-market-72302363.html?utm_source=chatgpt.com)
8. Статистика AI-маркетингу: як маркетологи використовують штучний інтелект у 2025 році | Штучний інтелект SalesGroup
9. Ринок електронної комерції України у першому півріччі 2025 року URL: [https://www.promodo.com/blog/ukrainian-ecommerce-market-in-h1-2025?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.promodo.com/blog/ukrainian-ecommerce-market-in-h1-2025?utm_source=chatgpt.com)
10. TeleBots. Розробка чат-ботів в Телеграм URL: [https://telebots.site/?utm\\_source=chatgpt.com](https://telebots.site/?utm_source=chatgpt.com)
11. SKALAR. Чат-боти електронної комерції URL: [https://skalar.ua/ua/expertise/e-commerce-chatbots?utm\\_source=chatgpt.com](https://skalar.ua/ua/expertise/e-commerce-chatbots?utm_source=chatgpt.com)

12. Процишин Ю.Т. Креативність у маркетингу – найбільш затребуваний soft skill сьогодення. Вісник Хмельницького національного університету. 2022, № 2, Том 2. С. 66-72. URL: [https://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2022/09/vknu-es-2022-n2t2304\\_11.pdf](https://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2022/09/vknu-es-2022-n2t2304_11.pdf)
13. Верховна рада України. Податковий кодекс України  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws>