

Міністерство освіти і науки України
Західноукраїнський національний університет
Факультет економіки та управління
Кафедра маркетингу

МІЖДИСЦИПЛІНАРНА КУРСОВА РОБОТА

на тему: «Проект рішення із відкриття нового виду бізнесу і його
маркетингове обґрунтування»

Студента 4 курсу групи МАРК-42

Свирид А.

напряму підготовки: 075 «Маркетинг»

Керівник: к.е.н., доцент,

Іванечко Неля Ростиславівна

(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

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.....	4
I. Компанія та її продукти	4
II. Дослідження та аналіз ринку	5
III. Маркетинговий план.....	8
IV. Операційний план.....	10
V. Управлінська команда.....	13
VI. Фінансовий план.....	14
Розділ 2. Розрахункові таблиці міждисциплінарної курсової роботи.....	17
ВИСНОВКИ ТА ПОРАДИ.....	26
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	27

ВСТУП

Метою курсової роботи є отримання теоретичних і практичних знань про підприємницьку діяльність та ведення бізнесу.

У даній роботі, що характеризує підприємницьку діяльність, а саме маркетингове агентство з послугами у сфері SMM, метою якого буде - ефективне просування товару та послуг клієнта. Розглянемо на протязі одного року розвиток бізнесу, всі фінансові операції, чинники, які впливають на прибуток та інші аспекти ведення підприємницької діяльності.

Завдання курсової роботи: ознайомлення з суттю і метою ведення компанії; ознайомлення з фінансовими засобами; вивчення специфіки побудови маркетингового агентства; аналізувати отриманий результат та економічні показники і його теоретично описувати; формулювати практичні рекомендації на основі правильного узагальнення і теоретичного дослідження.

Важко уявити, будь-який бізнес, який не використовує просування в інтернеті, соціальних мережах. Адже його ж споживачі постійно «сидять» в інтернеті, тому щоб прорекламувати свій товар чи послугу, покращити імідж компанії, повисити впізнаваність бренду, необхідно використати послуги, які надають маркетингові агентства різного плану: SEO, SMM, таргетована реклама, контекстна реклама та багато інших. Тому, поглиблено досліджувати цей ринок не потрібно, адже майже кожного дня створюються підприємства або безліч разів уповноважені особи із бізнесу звертаються до спеціалістів по просуванні. І з тим, як зростає попит на цю послугу, зростає пропозиція у вигляді: поява нових агентств або збільшення пропозиції від існуючих.

SMM це – один із не повноцінних елементів 4P, а саме promotion або просування. А куди ж без нього, пропонуючи товар або послугу на ринку разом із конкурентами.

Розділ 1. ДІЛОВА ПРОПОЗИЦІЯ

I. Компанія та її продукти

A. КОМПАНІЯ

Мета створення бізнесу це надання послуг у сфері маркетингу, в напрямку SMM.

А саме, підприємствам котрі потребують просування свого товару або послуги в інтернеті, задля збільшення кількості продажів та зростання клієнтської бази.

Компанія буде працювати на український ринок B2B, на якому буде задовільняти потреби підприємців. Офіс буде розміщений у м. Тернопіль. Організаційно-правова форма для реєстрації маркетингово агентства – це, ФОП 2 групи. Плануєм вибрати хороших спеціалістів, щоб працювати у колективі та мати змогу якісно та швидко надавати свої послуги. Процес відкриття буде наступний:

- аналіз насиченості ринку (послугами, які ми будем надавати)
- аналіз конкурентів
- дослідження попиту
- реєстрації компанії
- набір спеціалістів
- формування наших послуг та ін.

Б. ТОВАРИ АБО ПОСЛУГИ

Послуги (готові продукти) компанії у напрямку SMM:

- 1) Комплексне просування
- 2) SMM стратегія і аудит
- 3) SMM лідогенерація (таргетована реклама)
- 4) SMM креатив і створення контенту

5) Співпраця з блогерами

6) Проведення конкурсів та активностей (бонус)

II. Дослідження та аналіз ринку

A. КЛІЄНТИ

Пропонувати та продавати свої послуги, компанія буде підприємствам, установам, фірмам, будь-якому виду бізнесу. Реалізація послуг із клієнтами, відбуватиметься заключенням договорів, в яких буде вказано вид послуг, які надаються, їхня встановлена вартість та сума грошей, для рекламного бюджету, (якщо це таргетована реклама) також умови та інші важливі деталі.

Створені продукти або ж пакети послуг SMM, будуть пропонуватись за цінами, які нижчі ринкових. Це потрібно задля того щоб «проникнути» на ринок та мати для початку не велику клієнтську базу, це будуть малі бізнеси або бізнеси початківці з малим бюджетом на просування своєї продукції. З часом покращувати якість надання послуг, удосконалювати навички персоналу, набратись досвіду щоб в подальшому братись за нові масштабніші проекти та само собою збільшувати вартість послуг.

B. РОЗМІР ТА ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ

Майже від початку 2022 року, в Україні повномасштабна війна, яка вплинула на всіх без виключення. Відбулась релокація бізнесів, населення країни змінили місце проживання та переїхали у більш безпечні місця, до прикладу на захід України або виїхало закордон.

Потужності 98 підприємств перевезено на Західну Україну в рамках програми релокації бізнесу із зони бойових дій. 375 учасників програми перебувають в стадії переїзду. Загалом Міністерством економіки отримано 1164 заявок. [2]

Після багатьох місяців, частина підприємств відновила свою роботу, частина підприємств закрились та поки не відновлюють виробництво, а деякі вже ніколи знову не запрацюють. Фірми, які «переїхали» стикнулись з проблемою пошуку клієнтів, ринків збуту, конкуренцією, налагодження логістики, завоювання іміджу і до цього всього комплексу добавилась продукція із-закордону, товари замітники, які «перехопили» споживачів. І тепер підприємствам необхідно,

вирішити усі ці питання та почати просувати себе в нових реаліях на ринку новому для цієї фірми.

Згідно із статистикою соцмереж для України у 2022 році, проведеною DataReportal. У січні 2022 року в Україні було 28 мільйонів користувачів соціальних мереж.

Кількість користувачів соціальних мереж в Україні на початок 2022 року становила 64,6 відсотка від загальної кількості населення, але важливо зазначити, що користувачі соціальних мереж можуть не являти собою окремих людей, адже у особи може бути декілька сторінок у соціальних мережах.

Аналіз показує, що з 2021 по 2022 рік кількість користувачів соціальних мереж в Україні зросла на 2,3 мільйона (+8,9 відсотка). [3] Отже, спираючись на описані дані - попит на послуги просування стрімко зріс, що дозволило новим маркетинговим агентствам, увійти на ринок.

Розміщення офісу передбачено для комфортної роботи персоналу, комунікації та зручності.

В місяць плануємо надати 8-12 індивідуальних послуг та 3 повних пакети послуг.

В. КОНКУРЕНЦІЯ

Зважаючи, на зростання попиту на SMM послуги, які визвані: релокацією бізнесів, збільшення кількості людей в соціальних мережах та іншими чинниками. На ринку збільшилась кількість маркетингових агентств, які задовільняють «новий» попит на просування фірм, окрім того на ринку уже були присутні компанії, які надавали SMM послуги.

Наші конкуренти:

- Hero
- Luxpromo
- SMM.co.ua
- DigitalArt та інші.

Конкуренти описують свій продукт, надто технічними, професійними термінами, можливо вони і зрозумілі підприємствам, котрі уже довгий термін

працюють на ринку, але їх в більшості не розуміють бізнеси «початківці». Тому, наші послуги та інформація в цілому, будуть написані людською мовою.

Клієнти, не завжди розуміють, що вибирати конкретні послуги та чекати грандіозного результату – не реально, потрібно комбінувати та зрештою обирати комплексні SMM послуги, саме тому, в нас все буде в комплексі.

Г. ЧАСТКА РИНКУ ТА ОБСЯГИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Якщо, взяти все що, описано вище, то зрозуміло що ринок не заповнений до кінця, адже кон'юнктура час від часу змінюється, а в умовах війни тим більше.

Тобто, увійти на ринок досить легко, але дуже важливо у цьому виді бізнесу бути креативними, організованими, нестандартно мислити та не боятись пробувати нові ідеї. Неможливо визначити обсяг цього ринку, так як він продовжує зростати та кількість експертів, які працюють у цій галузі також.

На даний час, існує великий попит на ринку SMM послуг, тому що, важко представити бізнес без маркетингу, адже без нього майже ніхто не буде знати про вашу діяльність. І тому, так важливо підприємствам користуватись послугами маркетологів, навіть без врахування напливу нових клієнтів у соціальних мережах – статистика DataReportal.

Ми плануємо, реалізувати понад 70 проектів протягом року.

На початку, частка ринку нашої компанії буде відносно інших суб'єктів ринку не значна, але ми плануємо збільшити частку обслуговуючи на перший час, клієнтів малого бізнесу та бізнесів, які тільки зробили свій перший крок. Насправді, це буде важко через конкуренцію, адже у нас не буде досвіду роботи, не так багато кейсів, але ми «візьмемо» клієнтів відносно низькими цінами, швидкістю виконання роботи та спеціальними пропозиціями, такі як пробний період, додаткові послуги та інше.

III. Маркетинговий план

A. ЗАГАЛЬНА МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ

Підчас створення агентства, необхідна маркетингова стратегія, аби розказати людям про нас. Потрібно креативно та із врахуванням усіх трендів просувати «себе» в інтернеті, адже навіть наша сторінка у соціальних мережах може стати першим кейсом агентства, тому маємо гарно себе зарекомендувати, підібрати влучну назву, яка б запам'яталась потенційним споживачам, розробити креативний логотип із дотриманням правил нейромаркетингу.

Як, вже ми описали вище, що на початку діяльності нашого агентства цільовою аудиторією будуть малий бізнес та щойно створені бізнеси або які тільки починають свою діяльність на ринку. Щоб у подальшому, коли ми у своєму портфолію, зберемо велику кількість кейсів ми могли почати працювати із середнім та великим підприємствами.

Б. ЦІНОУТВОРЕННЯ

Комплексі послуги SMM – 17000 грн

SMM стратегія та аудит – від 6000 грн

Таргетована реклама – від 7000 грн

Креатив і створення контенту – від 6000 грн

Налаштування співпраці з блогерами – від 2000грн

Ціни варіюються в залежності від аудиторії, бізнесу та термінів виконання послуг.

Ціни будуть нижчі ніж у конкурентів приблизно на 10-15%

Індивідуальні послуги підійдуть фірмам, які уже мають певний успіх у просуванні свого бренду або продукту в соціальних мережах, але хочуть це удосконалити. А повний комплекс послуг підійде для підприємств та компаній,

котрі ще не показали себе у Instagram, Facebook та ін. Також це підійде для фірм, які планують ребрендинг або зміну стратегії, дизайну і тд. Цього комплексного пакету послуг буде достатньо щоб реалізувати свій проект.

В. ТАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ

В перші 3 місяці роботи нашого агентства, зробимо унікальні знижки -20% першим клієнтам на комплексні послуги та протягом цього часу додаткові послуги. Щоб стимулювати збут наших послуг, ми плануємо знаходити блогерів та популярних особистостей у соціальних мережах із аудиторією вашої фірми, товару чи послуги. Сезонні знижки, знижки на Black Friday та багато іншого.

Г. РЕКЛАМА ТА ПРОМОЦІЯ

Перші пару місяців, ми будемо працювати над таргетованою рекламою на підприємців, бізнесменів і тп., тільки у інтернеті, адже щоб починати рекламу на заходах для B2B чи тренінгах, потрібно хоча б раз «мелькнути» у інтернеті.

20000 грн будем витратити щомісячно на просування своїх послуг. З бюджетом у 60000грн тричі на місяць, буде просувати себе, підвищувати впізнаваність на різноманітних тренінгах для підприємців, зустрічах бізнесменів, семінарів та інших видів заходів, де буде присутня наша цільова аудиторія.

IV. Операційний план

A. МІСЦЕ РОЗТАШУВАННЯ

Місце розташування агентства буде у центрі міста Тернопіль. Орендна плата на місяць становить в середньому – 20000 грн.

Плюси розташування:

- зручність добиратись
- офіс легко знайти

Мінуси розташування:

- пробки
- ціна за оренду
- шум транспорту

Б. ПРИМІЩЕННЯ ТА ПЕРЕБУДОВА ПЛОЩІ

Виділимо суму в 90 тисяч гривень, для витрат на ремонт. Все має виглядати креативно, не гламурно, а мінімалістично, без лишніх меблів. Щоб в першу очередь, це стало комфортним місцем роботи для персоналу, адже інколи буде потрібно залишитись після роботи та закінчити проект. Придбаєм комп'ютерне обладнання на 300 000 грн .

Це місце має бути затишним, а не викликати бажання пошвидше втікти звідти додому. І не потрібно забувати, що клієнтам також має бути комфортно знаходитись в офісі.

В. СТРАТЕГІЯ ТА ПЛАНИ

Маркетингова стратегія буде базуватись на:

- Орієнтація на бізнес малий та який хоче вийти на ринок.
- Висока якість, креативність, швидкість та професіоналізм у роботі
- Просування послуги в інтернеті
- Ціни на послуги, середні на ринку.

Весь персонал буде залучений до створення власного контенту, як на сайті агентства так і на різноманітних сторінках у соціальних мережах. Витрати на власне просування звісно будуть (рекламний бюджет) , але не такі великі, як би ми ще оплачували роботу інтернет-маркетологу і тд.

Процес перевірки розробленої послуги, буде під час виробництва послуги, в кінці робочого дня, разом із колективом будемо аналізувати пророблену роботу, дивитись на її мінуси, плюси та що можна виправити чи змінити.

Після початку роботи нашої компанії, сайт буде уже готовий або у розробці. Це буде Landing page – односторінковий сайт із інформацією про нас, колектив, кейси, контакти. Ці витрати одразу закладені у розмірі – 5000 грн.

По можливості будемо, проявляти активність на різних платформах, де «сидить» наша цільова аудиторія.

Г. РОБОЧА СИЛА

Кількість персоналу – 4 осіб, це два SMM-спеціалісти, один таргетолог-програміст, один маркетолог (власник).

Потрібні навички для роботи працівники мають, кожен займається своєю діяльністю, яка допомагає досягнути цілей, які будуть поставлені.

Критерії для підбору працівників:

- працелюбність
- креативність
- професіоналізм (в тому напрямку, на який претендує особа)
- знання англійської мови, іноземних мов. (не обов'язково)
- любов до роботи в команді

Всією бухгалтерією буду займатись власник, для юридичних питань будуть залучатись наймана компанія або особа.

В рік працівники будуть мати 120 днів вихідних. Але будуть дистанційно контролювати всі надані ними послуги. Кількість проектів буде нормалізована, щоб дати змогу персоналу відпочити та уже з новими силами із наступного тижня приступити до виконання роботи.

Також, 2 рази в рік, працівники будуть проходити навчання на курсах, семінарах та тренінгах, щоб удосконалювати навички, які потім використають для покращення якості надання послуг.

V. Управлінська команда

A. КЛЮЧОВИЙ ПЕРСОНАЛ

Власник агентства матиме завершену вищу освіту, за спеціальністю «Маркетинг» яку здобув в університеті. Цих знань буде досить, щоб відкрити бізнес, але звісно ж засновник буде удосконалювати та набувати нових знань.

Б. ВИПЛАТИ УПРАВЛІНСЬКОМУ ПЕРСОНАЛУ ТА ВЛАСНИКАМ

Певна частина коштів від прибутку, буде йти на зарплату засновнику. Перші місяці це може бути 0, наступні місяці власник буде отримувати % від прибутку фірми.

Обоє SMM-спеціалістів будуть отримувати заробітню плату у розмірі – 10000 грн, таргетолог-програміст – 12500 грн. Після одного року, починаючи з січня місяця зарплата зросте на 15%. Також, якщо кількість роботи зросте, буде найманий додатковий працівник.

У перших місяць буде збиток -65 314,17 грн, тобто власник зарплату не отримає. Зовсім інша ситуація буде протягом року із зростанням чистого прибутку (див. рис. 10)

VI. Фінансовий план

А. ДЖЕРЕЛА ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ

Початковий капітал буде складатись із двох напрямів фінансування:

- 1) Внесок власника – 130 000 грн
- 2) Позикові кошти у родичів – 300 000 грн

Капітал складає 430 000 грн (див. рис. 9)

Б. ОРІЄНТОВНИЙ АНАЛІЗ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Січень місяць це однозначно збитки, адже це перший місяць нашого агентства і ми тільки потроху проводимо просування в інтернеті, соціальних мережах і тд. Також, тому що в січні ми закупували обладнання, проводили ремонт (хоть і частково диверсифікували витрати), реклама.

Після декількох місяців надання нами SMM послуг, рух грошових коштів зросте, нормалізується та різких перепадів не буде (без врахування неочікуваних ситуацій), адже на початку в нас було менше клієнтів та більше витрат, тому баланс грошових коштів був в мінус.

Грошові кошти помісячно: (див. рис. 11)

На кінець січня – -25 147,50 грн.

На кінець лютого – -1 145,00 грн.

На кінець березня – 40 967,50 грн.

На кінець квітня – 74 020,00 грн.

На кінець травня – 119 142,50 грн.

На кінець червня – 98 295,00 грн.

На кінець липня – 63 047,50грн.

На кінець серпня – 109 150,00 грн.

На кінець вересня – 158 002,50 грн.

На кінець жовтня – 175 455,00 грн.

На кінець листопада – 292 407,50 грн.

На кінець грудня – 446 050,00 грн.

Всього за рік – 1 550 245,00 грн

Отже, ці 446 050,00 грн буде розумно використати на покращення якості надання послуг, оплати курсів нашим співробітникам, закупівлі обладнання (генератори), ремонт приміщення та інші важливі речі.

В. ПРОГНОЗ ПРИБУТКІВ ТА ЗБИТКІВ

Протягом першого місяця, ми несемо збитки у розмірі – 65 314,17 грн, це визвано великими витратами у січні, малою впізнаваністю агентства, тобто малою кількістю клієнтів.

Чистий прибуток будемо мати наступний: (див.рис.10)

Січень – -65 314,17 грн.

Лютий – 13 868,67 грн.

Березень – 28 356,67 грн.

Квітень – 21 108,67 грн.

Травень – 70 764,67 грн.

Червень –17 988,67 грн.

Липень – 6 468,67 грн.

Серпень – 71 548,67 грн.

Вересень – 73 748,67 грн.

Жовтень – 48 628,67 грн.

Листопад – 88 228,67 грн.

Грудень – 117 580,67 грн.

За рік чистий прибуток складе 492 977,17 грн.

На прибуток / збиток вплинуть:

- 1) Витрати на ремонт приміщення – 90 000 грн.;
- 2) Знос (амортизація) – 80 000 грн.;
- 3) Реклама та промо-акції – 300 000 грн.;
- 4) Витрати на приміщення та інше – 245 670 грн.;

Загальна сума витрат за рік - 723 790,00 грн. (див. рис. 6)

Г. АНАЛІЗ БЕЗЗБИТКОВОСТІ

Дані беремо із таблиці «Звіт про прибутки та збитки (проект)» (див. рис. 10)

1. Визначаємо загальну вартість продаж 1 914 800,00 грн.
2. Валова собівартість 558 450,00 грн
3. Визначаємо величину валового прибутку: 1 356 350,00 грн.
4. Відсоток валового прибутку: 70,84%.
5. Всього поточних видатків: 723 800,00 грн.
6. Точка беззбитковості: $723\,800/0,71 = 1\,019\,436,62$ грн.

Щоб отримувати постійно дохід, потрібно заробляти більше 1 019 436,62 грн, адже при доході в цю суму, бізнес вийде в нуль.

Розділ 2. Розрахункові таблиці міждисциплінарної курсової роботи

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Календар та бюджет на рекламу та промо-акції													
2														
3		Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ВСЬОГО ЗА РІК
4	події													
5	Свята	7	1	1	2	1	1	1	1		2		1	18
6	Особливі (вихідні) дні	7,00	8,00	8,00	9,00	9,00	8,00	10,00	8,00	8,00	10,00	8,00	9,00	102
7	Події місцевого значення													0
8	Сезонні події													0
9	Методи (канали) просування													
10	Газети	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11	Жовті сторінки (Довідники організацій)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	Журнали	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
13	Телебачення	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14	Інтернет	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	240 000,00
15	Брошури	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
16	Демонстраційні заходи	0,00	0,00	0,00	0,00	20 000,00	0,00	0,00	20 000,00	0,00	0,00	20 000,00	0,00	60 000,00
17	Радіо	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
18	Рекламні проспекти	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
19	Візитні картки	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
20	Рекламна продукція	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
21	Безкоштовні зразки продукції	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
22	Банери/ Рекламні щити	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
23	Спеціальні заходи просування (оголошення на ринках)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
24	Всього витрати	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	40 000,00	20 000,00	20 000,00	40 000,00	20 000,00	20 000,00	40 000,00	20 000,00	300 000,00

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

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Витрати на приміщення (будівлю)													
2														
3		Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ВСЬОГО ЗА РІК
4	<i>Оренда приміщення</i>	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	240 000,00
5	<i>Податки та інші платежі</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6	<i>Ремонтні роботи/обслуговування</i>	30 000,00	30 000,00	30 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	90 000,00
7	<i>Страховання</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8	<i>Електрика</i>	700,00	650,00	540,00	400,00	330,00	300,00	300,00	450,00	500,00	500,00	400,00	600,00	5 670,00
9	<i>Опалення</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10	<i>Водопостачання/каналізація</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11	<i>Телефон (базова оплата)</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	Всього витрати	50 700,00	50 650,00	50 540,00	20 400,00	20 330,00	20 300,00	20 300,00	20 450,00	20 500,00	20 500,00	20 400,00	20 600,00	335 670,00

Рис. 2. Витрати на приміщення (будівлю)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Прогноз продаж													
2														
3		Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ВСЬОГО ЗА РІК
4	Товар/ Послуга Категорія №1 Комплексна послуга													
5	Продано одиниць	1,00	7,00	7,00	3,00	8,00	4,00	3,00	7,00	5,00	3,00	9,00	8,00	65,00
6	Ціна за 1 послугу, середня	17 000,00	17 000,00	17 000,00	17 000,00	17 000,00	17 000,00	19 000,00	19 000,00	19 000,00	19 000,00	19 000,00	19 000,00	17 000,00
7	Сума продажу	13 600,00	95 200,00	95 200,00	51 000,00	136 000,00	68 000,00	57 000,00	133 000,00	95 000,00	57 000,00	171 000,00	152 000,00	1 124 000,00
8	Товар/ Послуга Категорія №2 SMM стратегія та аудит													
9	Продано одиниць	2,00	1,00	5,00	3,00	3,00	1,00	2,00	2,00	4,00	3,00	1,00	2,00	29,00
10	Ціна за 1 послугу, середня	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	6 000,00
11	Сума продажу	12 000,00	6 000,00	30 000,00	18 000,00	18 000,00	6 000,00	14 000,00	14 000,00	28 000,00	21 000,00	7 000,00	14 000,00	174 000,00
12	Товар/ Послуга Категорія №3 Таргетована реклама													
13	Продано одиниць	3,00	4,00	4,00	3,00	6,00	0,00	2,00	5,00	5,00	9,00	3,00	4,00	48,00
14	Ціна за 1 послугу, середня	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	8 500,00	8 500,00	8 500,00	8 500,00	8 500,00	8 500,00	7 000,00
15	Сума продажу	21 000,00	28 000,00	28 000,00	21 000,00	42 000,00	0,00	17 000,00	42 500,00	42 500,00	76 500,00	25 500,00	34 000,00	336 000,00
16	Товар/ Послуга Категорія №4 Креатив і створення контенту													
17	Продано одиниць	3,00	2,00	1,00	5,00	1,00	7,00	2,00	2,00	3,00	0,00	3,00	6,00	35,00
18	Ціна за 1 послугу, середня	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 800,00	6 800,00	6 800,00	6 800,00	6 800,00	6 800,00	6 000,00
19	Сума продажу	18 000,00	12 000,00	6 000,00	30 000,00	6 000,00	42 000,00	13 600,00	13 600,00	20 400,00	0,00	20 400,00	40 800,00	210 000,00
20	Товар/ Послуга Категорія №5 Співпраця з блогерами													
21	Продано одиниць	1,00	0,00	5,00	2,00	3,00	4,00	0,00	0,00	1,00	3,00	0,00	4,00	23,00
22	Ціна за 1 послугу, середня	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	2 000,00
23	Сума продажу	2 000,00	0,00	10 000,00	4 000,00	6 000,00	8 000,00	0,00	0,00	2 000,00	6 000,00	0,00	8 000,00	46 000,00
24	Разом усіх товарів	66 600,00	141 200,00	159 200,00	120 000,00	202 000,00	116 000,00	101 600,00	203 100,00	185 900,00	154 500,00	223 900,00	240 800,00	1 914 800,00

Рис. 3. Прогноз продаж

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Собівартість реалізованої продукції (змінні витрати) - надання послуг													
2														
3														
4														
5														
6														
7	Виробник	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
8	Продано один. послуг	10,00	14,00	22,00	16,00	21,00	16,00	9,00	16,00	18,00	18,00	16,00	24,00	200,00
9	Витрати на місяць:													
10	Витрати на оплату праці персоналу	45 987,50	45 987,50	45 987,50	45 987,50	45 987,50	45 987,50	45 987,50	45 987,50	45 987,50	45 987,50	45 987,50	45 987,50	551 850,00
11	Підписка на сайти	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2 400,00
12	Підписка на програми	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	4 200,00
13	Всього Витрати	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	558 450,00
14	ВСЬОГО СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	558 450,00

Рис. 4. Собівартість реалізованої продукції (змінні витрати) - надання послуг

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Витрати на оплату праці													
2														
3		Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ВСЬОГО ЗА РІК
4	Посада (позиція)													
5	<i>Таргетолог-програміст</i>	12 500,00	12 500,00	12 500,00	12 500,00	12 500,00	12 500,00	12 500,00	12 500,00	12 500,00	12 500,00	12 500,00	12 500,00	150 000,00
6	<i>SMM-спеціаліст</i>	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
7	<i>SMM-спеціаліст</i>	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
8	ПДФО (18%)	5 850,00	5 850,00	5 850,00	5 850,00	5 850,00	5 850,00	5 850,00	5 850,00	5 850,00	5 850,00	5 850,00	5 850,00	70 200,00
9	<i>ВЗ (1,5%)</i>	487,50	487,50	487,50	487,50	487,50	487,50	487,50	487,50	487,50	487,50	487,50	487,50	5 850,00
10	ЄСВ (22%)	7 150,00	7 150,00	7 150,00	7 150,00	7 150,00	7 150,00	7 150,00	7 150,00	7 150,00	7 150,00	7 150,00	7 150,00	85 800,00
11	Всього витрати	45 987,50	45 987,50	45 987,50	45 987,50	45 987,50	45 987,50	45 987,50	45 987,50	45 987,50	45 987,50	45 987,50	45 987,50	551 850,00

Рис. 5. Витрати на оплату праці

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Операційні витрати (без витрат на оплату праці)													
2														
3		Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ВСЬОГО ЗА РІК
4	<i>Витрати на приміщення</i>	50 700,00	50 650,00	50 540,00	20 400,00	20 330,00	20 300,00	20 300,00	20 450,00	20 500,00	20 500,00	20 400,00	20 600,00	335 670,00
5	<i>Транспортування/ автомобіль</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6	<i>Плата за використання телефону</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7	<i>Офісні витратні матеріали/ пошта</i>	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	120,00
8	<i>Реклама/ промо-акції</i>	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	40 000,00	20 000,00	20 000,00	40 000,00	20 000,00	20 000,00	40 000,00	20 000,00	300 000,00
9	<i>Юридичні/ бухгалтерські послуги</i>	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
10	<i>Ліцензії та дозволи</i>	3 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3 000,00
11	<i>Страховання</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	<i>Безнадійні борги</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
13	<i>Відсотки за кредитами</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14	<i>Різне:</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
15	<i>Знос (амортизація)</i>	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	80 000,00
16	<i>Інше: запчастини, масло, мийка машини</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
17	Всього витрати	85 376,67	77 326,67	77 216,67	47 076,67	67 006,67	46 976,67	46 976,67	67 126,67	47 176,67	47 176,67	67 076,67	47 276,67	723 790,00

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

	A	B	C	D	E
1	Капітальне обладнання та інші активи, що підлягають амортизації				
2					
3	Активи, що підлягають амортизації	Вартість	Дата придбання	Корисна праця (місяців)	Місячна амортизація
4	<i>Комп'ютерне обладнання</i>	300 000,00	1 грудня 2022 року	60,00	5 000,00
5	<i>кондиціонер</i>	80 000,00	1 грудня 2022 року	48,00	1 666,67
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12	Загальна вартість капітального обладнання	380 000,00		Всього місячна амортизація	6 666,67

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

	А	В
1	Початкові витрати	
2		
3	Категорії витрат	Вартість
4	<i>Придбання та установка капітального обладнання</i>	382 500,00
5		
6	<i>Юридичні/ бухгалтерські послуги</i>	5000
7	<i>Регістрація, ліцензії, дозволи</i>	1500
8	<i>Ремонтні роботи: встановлення сигналізації</i>	12000
9	<i>Завдаток (наприклад за комунальні послуги, оренду, тощо)</i>	0
10	<i>Реклама/ промо-акції: вивіска, куток споживача</i>	10000
11	<i>Резерв обігових коштів</i>	0,00
12	<i>Земельна ділянка:</i>	0,00
13		
14	Всього початкові витрати	411 000,00

Рис. 8. Початкові витрати

	A	B
1	Джерела фінансування та статті витрат	
2		
3	Джерела фінансування	Сума
4	Грошовий внесок 1го власника	130 000,00
5	Грошовий внесок 2го власника	
6	Грошовий внесок 3го власника	
7	Негрошовий внесок 1го власника:	0,00
8	Негрошовий внесок 2го власника:	0,00
9	Негрошовий внесок 3го власника: автомобіль	0,00
10	Грант МОМ	0,00
11	Короткострокова банківська позика підприємству	0,00
12	Довгострокова банківська позика підприємству	0,00
13	Банківська позика власнику	0,00
14	Інші позикові кошти (екзасти): в родичів без відсотків	300 000,00
15	Інші грантові кошти (екзасти)	0,00
16	З усіх джерел фінансування	430 000,00
17		
18	Статті витрат	Сума
19	Земельна ділянка	0,00
20	Споруди/ приміщення:	0,00
21	Обладнання:	380 000,00
22	o	0,00
23	Юридичні послуги/ Реєстрація	2 000,00
24	Бухгалтерські послуги	0,00
25	Ліцензії та дозволи	0,00
26	Ремонтні роботи: встановлення сигналізації	12 000,00
27	Установка обладнання	2 500,00
28	Завдатки	0,00
29	Реклама	0,00
30	Промо-акції	0,00
31	Обігові кошти на операційні витрати	0,00
32	Усі статті витрат	396 500,00
33	Початковий баланс грошових коштів	33 500,00

Рис. 9. Джерела фінансування та статті витрат

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1	Звіт про прибутки та збитки (проект)														
2															
3			Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ВСЬОГО ЗА РІК
4	ДОХОД														
5	Валовий дохід	Тип фірми	66 600,00	141 200,00	159 200,00	120 000,00	202 000,00	116 000,00	101 600,00	203 100,00	185 900,00	154 500,00	223 900,00	240 800,00	1 914 800,00
6	Валова собівартість реаліз. продукції (змін. витр.)		48 537,50	48 537,50	48 537,50	48 537,50	48 537,50	48 537,50	48 537,50	48 537,50	48 537,50	48 537,50	48 537,50	48 537,50	558 450,00
7	Валовий прибуток		20 062,50	94 662,50	112 662,50	73 462,50	155 462,50	69 462,50	55 062,50	156 562,50	139 362,50	107 962,50	177 362,50	194 262,50	1 356 350,00
8	Валовий прибуток (%) без врахування зарплати		30,12	67,04	70,77	61,22	76,96	59,88	54,20	77,09	74,97	69,88	79,22	80,67	70,84
9	ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ														
10	Оплата праці														
11	Податки на ЗП/Пільгові виплати		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	Витрати на приміщення		50 700,00	50 650,00	50 540,00	20 400,00	20 330,00	20 300,00	20 300,00	20 450,00	20 500,00	20 500,00	20 400,00	20 600,00	336 670,00
13	Транспортування/ автомобіль		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14	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
15	Офісні витратні матеріали/ пошта		10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	20,00	130,00
16	Реклама/ промс-акції		20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	40 000,00	20 000,00	20 000,00	40 000,00	20 000,00	20 000,00	40 000,00	20 000,00	300 000,00
17	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
18	Ліцензії та дозволи		3 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3 000,00
19	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
20	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
21	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
22	Різне рукавиці, робочий одяг, плієка для парників		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
23	Знос (амортизація)		6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	6 666,67	80 000,00
24			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
25	ВСЬОГО ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ		85 376,67	77 326,67	77 216,67	47 076,67	67 006,67	46 976,67	46 976,67	67 126,67	47 176,67	47 176,67	67 076,67	47 286,67	723 800,00
26	Прибуток (збиток) до оподаткування		-65 314,17	17 335,83	35 445,83	26 385,83	88 455,83	22 485,83	8 085,83	89 435,83	92 185,83	60 785,83	110 285,83	146 975,83	632 550,00
27	Податки (єдиний податок)		0,00	3 467,17	7 089,17	5 277,17	17 691,17	4 497,17	1 617,17	17 887,17	18 437,17	12 157,17	22 057,17	29 395,17	126 510,00
28	Прибуток (збиток) після оподаткування		-65 314,17	13 868,67	28 356,67	21 108,67	70 764,67	17 988,67	6 468,67	71 548,67	73 748,67	48 628,67	88 228,67	117 580,67	492 977,17

Рис. 10. Звіт про прибутки та збитки (проект)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	
1	Позиція на початку		Звіт про рух грошових коштів (проект)														
2			МІСЯЦЬ												ВСЬОГО ЗА РІК		
3			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
4			33 500,00	-25 147,50	-1 145,00	40 967,50	74 020,00	119 142,50	98 295,00	63 047,50	109 150,00	158 002,50	175 455,00	292 407,50	446 050,00		
5	БАЛАНС ГРОШ. КОШТІВ НА ПОЧАТОК																
6																	
7			ОТРИМАННЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ														
8	Від покупок (продажи)		66 600,00	141 200,00	159 200,00	120 000,00	202 000,00	116 000,00	101 600,00	203 100,00	185 900,00	154 500,00	223 900,00	240 800,00	1 914 800,00		
9	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		
10	Кредити/ Позики		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
11	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		
12	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		
13	Всього отримання		66 600,00	141 200,00	159 200,00	120 000,00	202 000,00	116 000,00	101 600,00	203 100,00	185 900,00	154 500,00	223 900,00	240 800,00	1 914 800,00		
14																	
15	ПОЧАТКОВІ ВИРАТИ		ВИПЛАТИ														
16	Собівартість реалізованої продукції		46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	46 537,50	558 450,00		
17	Оплата праці		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
18	Обов'язкові виплати (податки на ЗП)/ Необов'язкові (пільгові) виплати		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
19	Витрати на приміщення		50 700,00	50 650,00	50 540,00	20 400,00	20 330,00	20 300,00	20 300,00	20 450,00	20 500,00	20 500,00	20 400,00	20 600,00	335 670,00		
20	Транспортування автомобіля		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
21	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		
22	Офісні витрати/ матеріали/ пошта		10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	130,00		
23	Реклама/ промо-акції		10 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	40 000,00	20 000,00	20 000,00	40 000,00	20 000,00	20 000,00	40 000,00	20 000,00	300 000,00		
24	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		
25	Регістрація, ліцензії, дозволи		1 500,00	3 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3 000,00		
26	Спрощування		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
27	Придбання та установка капітального обладнання		382 500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
28	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		
29	Повернення взятих у родичів коштів		0,00	0,00	0,00	0,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	0,00	0,00	300 000,00		
30			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		
31																	
32																	
33																	
34	Всього виплати		125 247,50	117 197,50	117 087,50	86 947,50	156 877,50	136 847,50	136 847,50	156 997,50	137 047,50	137 047,50	106 947,50	87 157,50	1 502 250,00		
35	Оборот грош. коштів до оподат.		-25 147,50	-1 145,00	40 967,50	74 020,00	119 142,50	98 295,00	63 047,50	109 150,00	158 002,50	175 455,00	292 407,50	446 050,00	1 550 245,00		
36	БАЛАНС ГРОШ. КОШТІВ НА КІНЕЦЬ		-25 147,50	-1 145,00	40 967,50	74 020,00	119 142,50	98 295,00	63 047,50	109 150,00	158 002,50	175 455,00	292 407,50	446 050,00	1 550 245,00		

Рис. 11. Звіт про рух грошових коштів (проект)


	A	B
1	БАЛАНС	
2		
3	Баланс за період:	2022 рік
4		
5	АКТИВИ	
6	<i>Оборотні активи</i>	
7	Грошові кошти 	1 550 245,00
8	Дебіторська заборгованість	0,00
9	Запаси готової продукції (сировини)	0,00
10	Завдатки (виплати наперед)	0,00
11	Інше	0,00
12	Всього оборотні активи	1 550 245,00
13	<i>Позаоборотні активи</i>	
14	Земля	0,00
15	Будівлі (враховуючи знос)	0,00
16	Обладнання (враховуючи знос)	348 333,33
17	Інше: автомобіль	0,00
18	Всього позаоборотні активи	348 333,33
19	ВСЬОГО ЧИСТІ АКТИВИ	1 898 578,33
20		
21	ПАСИВИ	
22	<i>Короткострокові зобов'язання</i>	
23	Кредиторські зобов'язання	0,00
24	Податкові зобов'язання (до сплати)	0,00
25	Інше	0,00
26	Всього короткострокові зобов'язання	0,00
27	<i>Довгострокові зобов'язання</i>	
28	Довгострокові позики	0,00
29	Іпотечні зобов'язання (до сплати)	0,00
30	Інше	0,00
31	Всього довгострокові зобов'язання	0,00
32	ВСЬОГО ПАСИВИ	0,00
33	Капітал власника	1 898 578,33
34	Всього капітал власника та пасиви	1 898 578,33

Рис. 12. Баланс

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Проаналізувавши, підприємницьку діяльність на ринку маркетингових послуг, ми теоретично та практично дізнались всі аспекти цього виду бізнесу.

Пройшлись по: теоретичній базі нашого агентства, фінансові та оцінили практичний потенціал бізнесу.

Як і любий вид підприємницької діяльності, маркетинговий бізнес потребує правильного підходу, грамотних рішень, професійного персоналу та самовіддачі керівників та засновників. Має свої ризики, переваги та недоліки, але попри це маркетингове агентство має змогу, в певній мірі допомогти щойно створеному бізнесу розпочати продаж свого товару або послуги на ринку. Малому, середньому та великому бізнесу – стати на сходинку вище, креативніше та ефективніше пропонувати продукцію споживачеві, зрештою добитись кращих результатів у реалізації, що слугує приємною цифрою у прибутку підприємства.

Цей вид діяльності, не потребує великих витрат протягом року, але потребує кваліфікованих працівників, креативність, вмінь грамотно прийняти рішення, організувати робочий процес. Само собою потрібний початковий капітал і не маленький, але окупити його можливо за короткий, як для компанії термін, але це все залежить від кількості клієнтів та % рентабельності. Бізнес дає необхідний вам дохід, із відносно малою собівартістю послуги, із зростанням впізнаваності та іміджу агентства зростає кількість споживачів, цінність проектів та можливість «замахнутись» на крупніші підприємства.

В маркетинговому агентстві – потрібен систематичний розвиток персоналу, не лише професійних якостей, а й особистих навіть заради того, щоб була краща робота у команді – на нашу думку це ключ до успіху.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон Бізнес. Релокація бізнесу URL:https://zib.com.ua/ua/151055-relokaciya_biznesu_98_pidpremstv_vzhe_pereihali_na_zahid.html
2. Global Digital Insights. Digital Ukraine 2025 URL:<https://datareportal.com/reports/digital-2022-ukraine?rq=Ukraine>