

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 (ділова пропозиція із надання послуг з SMM) і його маркетингове обґрунтування.»

Студентки групи: МАРК-41

Дайчак Юлії

Науковий керівник: кандидат економічних наук,

доцент

Національна шкала _____

Кількість балів: _____

Оцінка: ECTS _____

Члени комісії: _____

(підпис) (прізвище та ініціали)

Тернопіль – 2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	Ошибка! Закладка не определена.
Розділ 1. Ділова пропозиція.....	4
<i>I. Компанія та її продукти</i>	4
А. КОМПАНІЯ	4
Б. ТОВАРИ АБО ПОСЛУГИ	4
<i>II. Дослідження та аналіз ринку</i>	6
А. КЛІЄНТИ.....	6
Б. РОЗМІР ТА ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ	6
В. КОНКУРЕНЦІЯ.....	7
Г. ЧАСТКА РИНКУ ТА ОБСЯГИ РЕАЛІЗАЦІЇ.....	7
<i>III. Маркетинговий план.....</i>	8
А. ЗАГАЛЬНА МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ.....	8
Б. ЦІНОУТВОРЕННЯ.....	8
В. ТАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ	8
Г. РЕКЛАМА ТА ПРОМОЦІЯ.....	8
<i>IV. Операційний план.....</i>	10
А. МІСЦЕ РОЗТАШУВАННЯ.....	10
Б. ПРИМІЩЕННЯ ТА ПЕРЕБУДОВА ПЛОЩІ	10
В. СТРАТЕГІЯ ТА ПЛАНИ	10
Г. РОБОЧА СИЛА.....	11
<i>V. Управлінська команда</i>	12
А. КЛЮЧОВИЙ ПЕРСОНАЛ	12
Б. ВИПЛАТИ УПРАВЛІНСЬКОМУ ПЕРСОНАЛУ ТА ВЛАСНИКАМ	12
<i>VI. Фінансовий план</i>	13
А. ДЖЕРЕЛА ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ.....	13
Б. ОРІЄНТОВНИЙ АНАЛІЗ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ	13
В. ПРОГНОЗ ПРИБУТКІВ ТА ЗБИТКІВ	13
Г. АНАЛІЗ БЕЗЗБИТКОВОСТІ.....	14
Розділ 2. Розрахункові таблиці міждисциплінарної курсової роботи.....	16
ВИСНОВКИ ТА ПОРАДИ.....	27
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	28

Розділ 1. ДІЛОВА ПРОПОЗИЦІЯ

А. КОМПАНІЯ

Планується, що організатор цього бізнесу буде працювати в маркетинговій галузі, зокрема надаватиме послуги з SMM. Основна мета агентства – підвищення впізнаваності бренду, залучення цільової аудиторії в комунікацію з брендом в соціальних мережах та збільшення продаж. Клієнтами компанії являються бізнес-сторінки та особисті бренди.

Організаціо-правова форм – фізична особа підприємець. В маркетинговій агенції працюватиме два фахівці. Власник бізнесу виконуватиме функції маркетолога та копірайтера, найманий працівник – фотографа, сторісмейкера. Діяльність компанії здійснюватиметься по всій Україні, проте офіс буде розташований в смт. Березовиці. Називатиметься компанія «Step by step». Інсайт агенції - лише поступово, крок за кроком, можна досягнути поставлених цілей.

Б. ТОВАРИ АБО ПОСЛУГИ

Маркетингова агенція надаватиме такі послуги:

- Створення контенту. Сюди входить розробка унікального контент-плану, послуги фотографа та Stories-мейкера. Зокрема оформлення публікацій, історій та ведення прямих трансляцій.
- Таргетингована реклама. Налаштування ефективної рекламної кампанії, з правильним вибором цільової аудиторії та результативним розподілом бюджету;
- Активне спілкування з аудиторією у повідомленнях і коментарях. Своєчасні відповіді на запитання та коментарі, залучення аудиторії до обговорення різних тем з метою підвищення активності в групах, а також якісна обробка негативних коментарів;
- Створення унікальних текстів. Сюди входить робота копірайтера: оформлення шапки профіля та написання текстів для публікацій.
- Залучення інфлюенсерів та блогерів для співпраці. Пошук блогерів, які відповідають цільовій аудиторії замовника та його бюджетним можливостям.
- Надання консалтингових послуг. Аналіз профілю замовника та надання рекомендацій щодо його просування.

Також компанія пропонуватиме пакети послуг:

1. SMM –Комплекс. Сюди входить створення та брендінг корпоративних сторінок у соціальних мережах. Компанія розробляє SMM стратегію, та реалізовує її за допомогою комплексу маркетингових послуг: створення контенту, активне спілкування з аудиторією, налаштування таргетованої реклами, залучення інфлюенсерів та блогерів для просування сторінки.

2. SMM – Індивідуальний. Цей пакет зорієнтований на створені сторінки в соціальних мережах та сприяє підтримці їхньої активності. В даному випадку застосовується одна або декілька послуг із запропонованого списку.

Унікальність послуг, які надаватиме маркетингова агенція полягатиме в індивідуальному підході до клієнта. Побаження та очікування клієнта являються головними орієнтирами для компанії. Всі етапи роботи узгоджуються із замовником.

II. Дослідження та аналіз ринку

A. КЛІЄНТИ

Послуги маркетингової агенції будуть актуальними для власників бізнесів, які хочуть підвищити впізнаваність бренду, отримати нових клієнтів та збільшити продажі. Також до клієнтів «Step by step» належать особисті бренди, які бажають підвищити активність в соціальних мережах. Основні клієнти знаходитимуться в межах Тернопільської області. Оскільки це новостворене агентство і таргетована реклама спочатку налаштовуватиметься в межах області, також слід взяти до уваги дію сарафанного радіо. З плином часу компанія планує працювати в межах всієї України. В основі рішення про покупку наших послуг лежить приваблива ціна та індивідуальних підхід до кожного клієнта.

B. РОЗМІР ТА ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ.

SMM стрімко набуває популярності на теренах України як одна із перспективних сфер. Наразі практично жодна компанія не обходиться без використання Інтернету для просування. Поряд із більш традиційними цифровими методами та каналами, такими як маркетинг електронної пошти та маркетинг контенту, SMM вважається одним із найефективніших каналів цифрового маркетингу [1].

Зараз Інтернет використовують понад 4,5 мільярда людей, тоді як кількість користувачів соціальних мереж перетнула позначку в 3,8 мільярда. Майже 60% населення світу вже користується Інтернетом, а останні тенденції свідчать про те, що до середини цього року більше половини всього населення світу

використовуватиме соціальні мережі", - йдеться у дослідженні. [2]. Як зазначається [2], станом на початок 2020 року інтернетом користувалося на 7% (298 мільйонів нових користувачів) більше порівняно з січнем 2019 року.

На стрімкий ріст використання інтернету вплинув COVID-19. В період карантину багато підприємці перейшло в онлайн роботу. Щоб не втратити своїх клієнтів їм довелося заявити по себе в соціальних площадках: Instagram, Facebook, Tik Tok. Опираючись на попередні дослідження ми можемо прогнозувати позитивні перспективи для росту на ринку SMM послуг.

«Step by step» планує спочатку охопити ринок Тернопільської області, а надалі – всієї України.

Плануються наступні показники продаж протягом року:

1. SMM –Комплекс–25 реалізованих одиниць
2. SMM – Індивідуальний - 40 реалізованих одиниць.

Сезонні коливання на послугу матимуть тенденцію до зменшення в лютому місяці та літом, коли люди на відпочинку.

В. КОНКУРЕНЦІЯ

В Україні досить розвинута конкуренція на ринку маркетингових послуг. В Тернополі теж є багато вартих уваги агенцій.

Сюди належать:

1. «Hey, you! marketing». Агенція пропонує комплексний супровід бізнесу в соціальних мережах , розробляє фірмовий стиль, налаштовує реклами в Facebook та Google, знімає промо ролики та розробляє сайти. Перевага фірми – великий спектор послуг. Фірма також пропонує пакети послуг, ціни стартують від 4500-8000 грн., що є приємливими на ринку. Промоніторивши відгуки, приходимо до висновку, що недоліком компанії є поганий сервіс. [3]

2. MarketingHUB/Маркетинг ХАБ. Компанія пропонує освітні послуги та SMM «під ключ». Сюди входить: аудит бренду у соціальних мережах розробка SMM-стратегій, налаштування сторінок в facebook та instagram, створення контенту, надання консультацій та підтримки по технічних і маркетингових питаннях стосовно соціальних мереж. Ціна на SMM «під ключ» стартує від 5000 грн. Недоліком являється те, що фірма більше позиціонує себе, як освітній простір, послуги SMM мало розвинені. [4]

3. Zelios - Digital Agency. Агенція надає наступні послуги: створює та просуває сайти, надає дизайнерські послуги, підтримує репутацію бренду, налаштовує рекламу, створює унікальні промо-ролики. Послуги просування бренду в соціальних мережах коштують 14 000 грн. Переваги: має 7 років досвіду та багато успішних проектів. Недоліки: високі ціни. [6]

4. Dali. Це рекламна агенція. До її послуг належить: брендинг, реклама ЗМІ, виготовлення та розміщення зовнішньої реклами, розповсюдження реклами, розробка та просування сайтів, поліграфічні послуги, медіапланування, просування бренду в соціальних мережах. Ціни на послуги SMM стартують від 2500- 5600 грн. Переваги: впізнаваність бренду в м. Тернополі. [7]

Перевагою «Step by step» на ринку маркетингових агенцій являються низькі ціни, індивідуальний підхід до кожного клієнта та відповідальний підхід до роботи.

Г. ЧАСТКА РИНКУ ТА ОБСЯГИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Ринок маркетингових агентств у Тернополі заповнений на половину. Тому увійти на ринок, досить легко. Визначити обсяг даного ринку неможливо, так як він постійно зростає.

Переваги агенції «Step by step» :

1. Вузький спектр послуг. Завдяки цьому компанія є гнучким до будь-якого клієнта та гарантія відмінну якість робіт.

2. Низька ціна.

3. Хороший сервіс. Індивідуальний підхід до кожного клієнта. Вручення невеличких подарунків відвідувачам агенції. Для прикладу, святкові цукерки з побажаннями та інші, листівки, смішні стікери з логотипом агенції.

Вище перераховані переваги гарантують високий попит всупереч наявній та потенційній конкуренції. Планується реалізувати в рік близько 65 проектів, враховуючи постійних клієнтів.

III. Маркетинговий план

A. ЗАГАЛЬНА МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ

Маркетингова стратегія - маркетингові заходи компанії зі сталого просування своїх товарів на ринок, включаючи визначення цілей, аналіз, планування

маркетингових заходів, моніторинг.[8] Одним із ключових етапів при плануванні стратегії буде створення впізнаваності бренду «Step by step». Щоб цього досягнути буде налаштована таргетована реклама в межах Тернополя та використано елементи зовнішньої реклами. Оскільки Тернопіль є маленьким містом, в процесі просування компанії буде застосований метод сарафанного радіо. Надалі якісне виконання проєктів сприятиме хорошій репутації та досвіду, що дасть змогу вийти на новий ринок.

Б. ЦІНОУТВОРЕННЯ

Ціни на пакети послуг:

1. SMM –Комплекс – 10 000 грн, але протягом 6 місяців роботи ціну планується збільшити до 12 000 грн
2. SMM – Індивідуальний – 6000 грн, після півроку роботи пропонується підняти до 8000 грн

Ціни на окремі послуги:

1. Створення контенту – 4000 грн, але протягом 6 місяців планується поступового підняти до 5000 грн.
2. Таргетингована реклама – 2000 грн.

Комплекс послуг з SMM включає в себе весь спектр можливостей для успішного просування бренду. Порівняно з іншими агенціями ціна «Step by step» є на 15 %, ніж на ринку. Унікальною пропозицією компанії – послуга створення контенту. Вона включає в себе: послуги фотографа, сторісмейкера, створення контент-плану, промо-роликів, публікування постів та ведення прямих трансляцій. Ціна на ринку є дуже низькою за такий комплекс, який вона в себе включає.

В. ТАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ

На початку діяльності агенція пропонуватиме безкоштовні консалтингові послуги : аналіз сторінки, цільової аудиторії, виявлення унікальної пропозиції та надання рекомендацій щодо просування профілю. Важливо зазначити, що компанія зорієнтована на якісне виконання проєктів, хороша репутація дасть змогу залучати нових клієнтів.

Г. РЕКЛАМА ТА ПРОМОЦІЯ

Певна частина коштів із бюджету агенції буде витрачатися на просування власного бренду. Це створюватиме позитивний приріст клієнтів та підтверджуватиме професійність компанії. Агенція планує запускати таргетингову рекламу в межах Тернополя. Також «Step by step» затратить кошти на розміщення банера – 1000 грн, для залучення уваги перехожих. Певну суму буде затрачено на візитні карточки – 300 грн. Практикуватиметься бартерний обмін та буде придбана реклама в блогерів, інфлюенсерів.

IV. Операційний план

А. МІСЦЕ РОЗТАШУВАННЯ

Офіс розташований в смт Велика Березовиця. В житловому приміщенні буде виділено одну кімнату для роботи маркетингової агенції. Це дасть змогу заощадити кошти та не сплачувати помісячну оренду. Розташування маркетингової компанії є доволі сприятливим, адже поряд знаходиться зупинка для громадського транспорту, присутня автостоянка.

Б. ПРИМІЩЕННЯ ТА ПЕРЕБУДОВА ПЛОЩІ

Оскільки офіс буде розміщено в житловому приміщенні, потрібно буде зробити косметичний ремонт. Зокрема облаштувати фотозону: придбати кольорові ролети, елементи декору, стіл та крісло. Для цього буд виділено 5000 грн. (див. рис. 2.2). Також для комфортної роботи потрібно придбати комп'ютерне обладнання та кондиціонер. Загальна вартість капітального обладнання становитиме – 21 000 грн. (див.рис.)

В. СТРАТЕГІЯ ТА ПЛАНИ

Головними компонентами маркетингової стратегії будуть:

- Використання комплексного підходу. Це означає, що за всі проміжні дії відповідає компанія: аналіз товару/послуги, цільової аудиторії, виявлення унікальної пропозиції та створення повної стратегії просування.
- Надання одиничних послуг SMM маркетингу.
- Пропозиція середніх цін.
- Високий рівень сервісу.

Весь процес роботи агенції можна поділити на декілька етапів:

1. Знайомство з клієнтом. Зустріч відбувається в офлайн або в онлайн форматі. Проводиться ознайомча бесіда. Замовник ознайомлюється з попередніми проектами агенції, висловлює свої побажання, обирає послугу.
2. Робота команди. Розподіляються обов'язки між власником компанії та найманим робітником, розробляється план дій. Реалізується основна частина проекту.
3. Друга зустріч з клієнтом. Замовник оцінює роботу фахівця, приймає або відхиляє деякі елементи в роботі. В основному після зустрічі для працівника агенції залишається лише 20 % від загального об'єму роботи. Правки займають від декількох годин до декількох днів, здійснюються відповідно до побажань споживача. Споживач SMM послуг сплачує третину від замовлення.
4. Затверджувальний етап. Під час третьої зустрічі клієнт здебільшого приймає роботу та сплачує повну суму за реалізований проект. Варто зазначити, що замість зустрічі агенція може проводити листування в чаті або відео зустрічі.
5. Зворотній зв'язок. Для агенції «Step by step» визначну роль відіграє комунікація з клієнтом, важливо, щоб замовник залишився задоволений співпрацею з компанією. З метою виявлення слабких сторін агенція пропонує заповнити анкету – відгук для покращення своєї роботи.

Г. РОБОЧА СИЛА

Робочу силу агенції формуватиме два фахівця. Власник бізнесу буде виконувати обов'язки директора фірми. Він відповідатиме за всі організаційні процеси, виконуватиме функції маркетолога, оскільки здобув освіту в даній галузі та володіє необхідними навичками. Сфера його відповідальності включає в себе стратегічне планування та аналітику. Всі бухгалтерські операції здійснюватиме директор фірми. В команді агенції працюватиме професійний фотограф, він створюватиме унікальний контент та займатиметься сторітелінгом. За написання текстів та оформлення профілів відповідатиме власник стартапу. Із розвитком маркетингової агенції передбачено розширення робочого персоналу.

V. Управлінська команда

A. КЛЮЧОВИЙ ПЕРСОНАЛ

Засновник стартапу буде виконувати широке коло обов'язків. До них належить: організаційні питання, розробка маркетингових стратегій, надання консультацій, написання текстів, оформлення профілів, здійснення бухгалтерської операцій та ряд інших. Найманий працівник, фотограф, створюватиме контент та оформлятиме історії в інстаграмі.

Б. ВИПЛАТИ УПРАВЛІНСЬКОМУ ПЕРСОНАЛУ ТА ВЛАСНИКАМ

Заробітну плату засновник підприємства буде собі збільшувати по мірі надходження коштів від реалізації надання послуг. У перший місяць спостерігатиметься мінімальна збитковість, у розмірі –197 грн. З наступного місяця збитки за планом не передбачаються. Фотограф та власник отримують заробітну плату у розмірі – 7000 грн. Розмір зарплатні зумовлений низькими цінами на пропоновані послуги, при захопленні більшої частки ринку прайс буде оновлено та заробітна платня відповідно.

VI. Фінансовий план

A. ДЖЕРЕЛА ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ

Для ведення цього бізнесу буде використано 2 джерела фінансування фінансування:

1. Грошовий внесок власника у сумі –90 000 грн.
2. Позикові кошти (в родича) у сумі - 30 000 грн.

Разом сума складає 120 000 грн. (див рис.

Частину коштів, а саме 21 000 грн. передбачено витратити на обладнання, а саме на покупку комп'ютера та кондиціонера. 5000 грн. планується використати на косметичний ремонт квартири, 1600 грн. – банери, 900 грн. - візитні карточки, 6000 грн. буде направлено на створення одно сторінкового сайту. Ще 2000 грн. на ліцензію, 3000 грн. на запуск таргетингової реклами (див. рис. 2.9).

Б. ОРІЄНТОВНИЙ АНАЛІЗ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Проаналізувавши таблицю приходимо до висновок, що баланс грошових коштів на початок кожного наступного місяця має тенденцію до збільшення, що є позитивним показником.

Розрахований із таблиці балансу грошових коштів (див.рис.13):

На кінець січня – 87 140,00 грн.

На кінець лютого – 113 620,00 грн.

На кінець березня – 90 100,00 грн.

На кінець квітня – 97 530,00 грн.

На кінець травня – 109 350,00 грн.

На кінець червня – 119 780, 00 грн.

На кінець липня –143 220,00 грн.

На кінець серпня –174 600,00 грн.

На кінець вересня – 189 010,00 грн.

На кінець жовтня –229 670,00 грн.

На кінець листопада –256 120,00 грн.

На кінець грудня –292 110,00 грн.

Отож, вільні грошові коштів можна витратити на збільшити професійного персоналу, вдосконалення навиків працівників, придбати рекламу в відомих інфлюенсерів.

В. ПРОГНОЗ ПРИБУТКІВ ТА ЗБИТКІВ

Прогнозуємо, що ми будемо отримувати прибутки, з перших місяців. Хоч і початкові витрати будуть великими, але все це стабілізується завдяки стартовому капіталу.

Розділ 2. Економічне обґрунтування фінансового проекту

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
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	Салта	6,00	3,00				2,00		4,00	4,00			6,00	25
6	Особливі (включні) дні	4,00		2,00		2,00					1,00	2,00		11,00
7	Події місцевого значення				3,00			4,00	4,00					11,00
8	Сезонні події						3,00							3,00
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 організації)	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	3 000,00	6 000,00	1 000,00	600,00	1 000,00	2 000,00	1 000,00	1 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	3 000,00	24 600,00
15	Брошури	0,00	300,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	300,00	0,00	600,00
16	Демонстраційні заходи	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
17	Радо	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	300,00	0,00	300,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	300,00	0,00	900,00
20	Рекламна пробація	500,00	200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	700,00
21	Векштові 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	1 000,00	0,00	600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 600,00
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	4 800,00	6 600,00	1 900,00	600,00	1 000,00	2 000,00	1 000,00	1 000,00	2 000,00	2 000,00	2 600,00	3 000,00	28 300,00

Рис 2. 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	Оренда земельної ділянки	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
5	Податки та інші платежі	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6	Ремонтні роботи/ обслуговування	2 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	500,00	0,00	0,00	2 500,00
7	Страховання	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8	Електрика	350,00	350,00	350,00	400,00	400,00	350,00	450,00	400,00	500,00	600,00	600,00	650,00	5 400,00
9	Опалення	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10	Водопостачання/ каналізація	100,00	60,00	50,00	50,00	60,00	100,00	90,00	100,00	70,00	70,00	80,00	80,00	910,00
11	Телефон (базова оплата)	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	1 500,00
12	Провідний потужний інтернет	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	300,00	300,00	300,00	3 150,00
13	Інше: охорона земельної ділянки	0,00	0,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	6 000,00
14	Всього витрати	2 825,00	785,00	1 375,00	1 425,00	1 435,00	1 425,00	1 515,00	1 475,00	1 545,00	2 195,00	1 705,00	1 755,00	19 460,00

Рис 2.2. Витрати на приміщення

	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
Товар/ Послуга Категорія №1 Пакет SMM-Комплекс													
Продано одиниць	1,00	2,00	3,00	3,00	3,00	4,00	2,00	4,00	3,00	5,00	4,00	5,00	39,00
Ціна за 1	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	10 000,00
Сума продажу	10 000,00	20 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	40 000,00	24 000,00	48 000,00	36 000,00	60 000,00	48 000,00	60 000,00	436 000,00
Товар/ Послуга Категорія №2 Пакет SMM-Індивідуальний													
Продано одиниць	2,00	3,00	1,00	2,00	3,00	1,00	4,00	3,00	0,00	3,00	2,00	3,00	27,00
Ціна за 1	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	6 000,00	8 000,00	8 000,00	8 000,00	8 000,00	8 000,00	8 000,00	6 000,00
Сума продажу	12 000,00	18 000,00	6 000,00	12 000,00	18 000,00	6 000,00	32 000,00	24 000,00	0,00	24 000,00	16 000,00	24 000,00	162 000,00
Товар/ Послуга Категорія №3 Створення контенту													
Продано одиниць	1,00	2,00	4,00	2,00	3,00	4,00	2,00	3,00	4,00	3,00	3,00	2,00	33,00
Ціна за 1	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00
Сума продажу	4 000,00	8 000,00	16 000,00	8 000,00	12 000,00	16 000,00	10 000,00	15 000,00	20 000,00	15 000,00	15 000,00	10 000,00	165 000,00
Товар/ Послуга Категорія №4 Таргетингова реклама													
Продано одиниць	2,00	4,00	5,00	5,00	5,00	4,00	6,00	4,00	5,00	6,00	5,00	6,00	57,00
Ціна за 1 кг, 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
Сума продажу	4 000,00	8 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	8 000,00	12 000,00	8 000,00	10 000,00	12 000,00	10 000,00	12 000,00	114 000,00
Разом усіх товарів	30 000,00	54 000,00	62 000,00	60 000,00	70 000,00	70 000,00	78 000,00	95 000,00	66 000,00	111 000,00	89 000,00	106 000,00	891 000,00

Рис. 2.3. Прогноз продаж

Роздрібна точка	Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ВСЬОГО ЗА РІК
Категорія 1: Продано один. товару	1,00	2,00	3,00	3,00	3,00	4,00	2,00	4,00	3,00	5,00	4,00	5,00	39,00
Витрати на одиницю товару:													
Товар (на реалізацію)	0,00	0,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00
Всього витрати на один. товару	0,00	0,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00
Категорія 1: Всього Витрати	0,00	0,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	20 000,00	10 000,00	20 000,00	15 000,00	25 000,00	20 000,00	25 000,00	195 000,00
Категорія 2: Продано один. товару	2,00	3,00	1,00	2,00	3,00	1,00	4,00	3,00	0,00	3,00	2,00	3,00	27,00
Витрати на одиницю товару:													
Товар (на реалізацію)	0,00	0,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00
Всього витрати на один. товару	0,00	0,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00
Категорія 2: Всього Витрати	0,00	0,00	3 000,00	6 000,00	9 000,00	3 000,00	12 000,00	9 000,00	0,00	9 000,00	6 000,00	9 000,00	81 000,00
Категорія 3: Продано один. товару	1,00	2,00	4,00	2,00	3,00	4,00	2,00	3,00	4,00	3,00	3,00	2,00	33,00
Витрати на одиницю товару:													
Товар (на реалізацію)	0,00	0,00	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
Всього витрати на один. товару	0,00	0,00	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
Категорія 3: Всього Витрати	0,00	0,00	8 000,00	4 000,00	6 000,00	8 000,00	4 000,00	6 000,00	8 000,00	6 000,00	6 000,00	4 000,00	66 000,00
Категорія 4: Продано один. товару	2,00	4,00	5,00	5,00	5,00	4,00	6,00	4,00	5,00	6,00	5,00	6,00	57,00
Витрати на одиницю товару:													
Товар (на реалізацію)	0,00	0,00	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
Всього витрати на один. товару	0,00	0,00	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
Категорія 4: Всього Витрати	0,00	0,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	4 000,00	6 000,00	4 000,00	5 000,00	6 000,00	5 000,00	6 000,00	57 000,00
ВСЬОГО СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ	0,00	0,00	31 000,00	30 000,00	35 000,00	35 000,00	32 000,00	39 000,00	28 000,00	46 000,00	37 000,00	44 000,00	399 000,00

Рис.

2.4. Собівартість реалізованої продукції (змінні витрати) - 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 РІК
Посада (позиція)													
Власник	7 000,00	7 000,00	8 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 500,00	7 500,00	86 000,00
Фотограф/сторісмейкер	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 500,00	7 500,00	85 000,00
ПДФО (18%)	2 520,00	2 520,00	2 520,00	2 520,00	2 520,00	2 520,00	2 520,00	2 520,00	2 520,00	2 520,00	2 520,00	2 520,00	30 240,00
ВЗ (1,5%)	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	2 520,00
ЄСВ (22%)	3 080,00	3 080,00	3 080,00	3 080,00	3 080,00	3 080,00	3 080,00	3 080,00	3 080,00	3 080,00	3 080,00	3 080,00	36 960,00
Всього витрати	19 810,00	19 810,00	20 810,00	19 810,00	19 810,00	19 810,00	19 810,00	19 810,00	19 810,00	19 810,00	20 810,00	20 810,00	240 720,00

Рис. 2.5. Витрати на оплату праці

Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ВСЬОГО ЗА РІК
1 375,00	1 425,00	1 435,00	1 425,00	1 515,00	1 475,00	1 545,00	2 195,00	1 705,00	1 755,00	19 460,00
300,00	200,00	300,00	200,00	100,00	200,00	100,00	200,00	300,00	300,00	2 800,00
125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	1 500,00
10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	100,00
1 900,00	500,00	1 000,00	2 000,00	1 000,00	1 000,00	2 000,00	2 000,00	2 600,00	3 000,00	28 300,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 000,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
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	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	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	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
337,50	337,50	337,50	337,50	337,50	337,50	337,50	337,50	337,50	337,50	4 050,00
500,00	500,00	500,00	400,00	400,00	400,00	500,00	500,00	0,00	0,00	3 700,00
4 547,50	3 097,50	3 707,50	4 497,50	3 487,50	3 547,50	4 617,50	5 367,50	5 077,50	5 527,50	61 910,00

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

Активи, що підлягають амортизації	Вартість	Дата придбання	Корисна праця (місяців)	Місячна амортизація
Комп'ютерне обладнання	20 000,00	21 січня 2021 року	60,00	333,33
Кондиціонер	1 000,00	2 червня 2021 року	240,00	4,17
Загальна вартість капітального обладнання	21 000,00		Всього місячна амортизація	337,50

Рис. 2.7. Капітальне обладнання та інші активи, що підлягають амортизації

Категорії витрат	Вартість
Придбання та установка капітального обладнання	23 500,00
Оновлення меблів	2000
Юридичні/ бухгалтерські послуги	0
Регістрація, ліцензії, дозволи	2000
Ремонтні роботи.	5000
Завдаток (наприклад за комунальні послуги, оренду, тощо)	0
Реклама/ промо-акції: вивіска, куток споживача	1000
Резерв обігових коштів	500
Інше: миючі засоби	500
Інше: інструменти, робочий одяг, рукавиці	
Земельна ділянка:	0,00
Інше: автомобіль	
Всього початкові витрати	34 500,00

Рис. 2.8. Початкові витрати

Джерела фінансування	Сума
Грошовий внесок 1го власника	90 000,00
Грошовий внесок 2го власника	
Грошовий внесок 3го власника	
Негрошовий внесок 1го власника:	
Негрошовий внесок 2го власника:	
Негрошовий внесок 3го власника: автомобіль	
Грант МОМ	
Короткострокова банківська позика підприємству	
Довгострокова банківська позика підприємству	
Банківська позика власнику	
Інші позикові кошти (вказати): в родичів без відсотків	30 000,00
Інші грантові кошти (вказати)	
З усіх джерел фінансування	120 000,00

Статті витрат	Сума
Земельна ділянка	0,00
Споруди/ приміщення:	0,00
Обладнання:	21 000,00
Оновлення меблів	2 000,00
Юридичні послуги/ Реєстрація	2 000,00
Бухгалтерські послуги	0,00
Ліцензії та дозволи	0,00
Ремонтні роботи: встановлення сигналізації	5 000,00
Установка обладнання	2 000,00
Завдатки	0,00
Реклама	0,00
Промо-акції	0,00
Обігові кошти на операційні витрати	500,00
Інше: м'яучі засоби	500
Інше: інструменти, робочий одяг, рукавиці	0,00
Інше: автомобіль	0,00
Усі статті витрат	33 000,00
Початковий баланс грошових коштів	87 000,00

Рис. 2.9. Джерела фінансування та статті 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	
ДОХОД														
Валовий дохід	Тип фірми	30 000,00	54 000,00	62 000,00	60 000,00	70 000,00	70 000,00	78 000,00	95 000,00	66 000,00	111 000,00	89 000,00	106 000,00	891 000,00
Валова собівартість реалізованої продукції (змін. витр.) (тип фірми В, П, РТ)	R	0,00	0,00	31 000,00	30 000,00	35 000,00	35 000,00	32 000,00	39 000,00	28 000,00	46 000,00	37 000,00	44 000,00	357 000,00
Валовий прибуток		30 000,00	54 000,00	31 000,00	30 000,00	35 000,00	35 000,00	46 000,00	56 000,00	38 000,00	65 000,00	52 000,00	62 000,00	534 000,00
Валовий прибуток (%)		0,00	0,00	0,00	0,00	50,00	50,00	58,97	58,95	0,00	0,00	0,00	0,00	59,93
ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ														
Оплата праці		19 810,00	19 810,00	20 810,00	19 810,00	19 810,00	19 810,00	19 810,00	19 810,00	19 810,00	20 810,00	20 810,00	240 720,00	
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	
Витрати на приміщення		2 825,00	785,00	1 375,00	1 425,00	1 435,00	1 425,00	1 515,00	1 475,00	1 545,00	2 195,00	1 705,00	1 755,00	19 460,00
Транспортування/автомобіль		300,00	300,00	300,00	200,00	300,00	200,00	100,00	200,00	100,00	200,00	300,00	300,00	2 800,00
Плата за використання телефону		125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	1 500,00
Офісні витратні матеріали/пошта		0,00	0,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	20,00	110,00
Реклама/промо-акції		4 800,00	6 500,00	1 900,00	500,00	1 000,00	2 000,00	1 000,00	1 000,00	2 000,00	2 000,00	2 600,00	3 000,00	28 300,00
Юридичні/бухгалтерські послуги		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Юридичні/бухгалтерські послуги		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ліцензії та дозволи		2 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 000,00
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
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, плічка для лварників		0,00	0,00	0,00	500,00	500,00	1 000,00	0,00	2 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4 000,00
Знос (амортизація)		337,50	337,50	337,50	337,50	337,50	337,50	337,50	337,50	337,50	337,50	337,50	337,50	4 050,00
Інше: запчастини, масло, мийка машини		0,00	0,00	500,00	500,00	500,00	400,00	400,00	400,00	500,00	500,00	0,00	0,00	3 700,00
ВСЬОГО ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ		30 197,50	27 857,50	25 357,50	23 407,50	24 017,50	25 307,50	23 297,50	25 357,50	24 427,50	25 177,50	25 887,50	26 347,50	306 640,00
Прибуток (збиток) до оподаткування		-197,50	26 142,50	5 642,50	6 592,50	10 982,50	9 692,50	22 702,50	30 642,50	13 572,50	39 822,50	26 112,50	35 652,50	227 360,00
Податки (єдиний соціальний внесок, єдиний податок і військовий збір)														
Прибуток (збиток) після оподаткування		-197,50	26 142,50	5 642,50	6 592,50	10 982,50	9 692,50	22 702,50	30 642,50	13 572,50	39 822,50	26 112,50	35 652,50	227 360,00

Рис. 2.10. Звіт про прибутки та збитки (проект)

	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	МІСЯЦЬ	ВСЬОГО ЗА РІК
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
БАЛАНС ГРОШ. КОШТІВ НА ПОЧАТОК	87 000,00	87 140,00	113 620,00	90 100,00	97 530,00	109 350,00	119 780,00	143 220,00	174 600,00	189 010,00	229 670,00	256 120,00			292 110,00
ОТРИМАННЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ															
Від покупок (продажи)	30 000,00	54 000,00	62 000,00	60 000,00	70 000,00	70 000,00	78 000,00	95 000,00	66 000,00	111 000,00	89 000,00	106 000,00			891 000,00
Від дебіторів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			0,00
Кредити/Позики	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			0,00
Інвестиції	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			0,00
Інше	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			0,00
Всього отримання	30 000,00	54 000,00	62 000,00	60 000,00	70 000,00	70 000,00	78 000,00	95 000,00	66 000,00	111 000,00	89 000,00	106 000,00			891 000,00
ВИПЛАТИ															
2 000,00 Собівартість реалізованої продукції	0,00	0,00	31 000,00	30 000,00	35 000,00	35 000,00	32 000,00	39 000,00	28 000,00	46 000,00	37 000,00	44 000,00			357 000,00
Оплата праці	19 810,00	19 810,00	20 810,00	19 810,00	19 810,00	19 810,00	19 810,00	19 810,00	19 810,00	19 810,00	20 810,00	20 810,00			240 720,00
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
Витрати на приміщення	2 825,00	785,00	1 375,00	1 425,00	1 435,00	1 425,00	1 515,00	1 475,00	1 545,00	2 195,00	1 705,00	1 755,00			19 460,00
Транспортування/автомобіль	300,00	300,00	300,00	200,00	300,00	200,00	100,00	200,00	100,00	200,00	300,00	300,00			2 800,00
Плата за використання телефону	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00			1 500,00
Офісні витратні матеріали/пошта	0,00	0,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	20,00			110,00

	Офісні витратні матеріали/ пошта	0,00	0,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	20,00	110,00
1 000,00	Реклама/ промо-акції	4 800,00	6 500,00	1 900,00	500,00	1 000,00	2 000,00	1 000,00	1 000,00	2 000,00	2 000,00	2 600,00	3 000,00	28 300,00
0,00	Юридичні/ бухгалтерські послуги	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2 000,00	Ліцензії та дозволи	2 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 000,00
	Страхування	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
23 500,00	Придбання та установка капітального обладнання	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Погашення кредитів та виплата відсотків	0,00	0,00	30 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	30 000,00
500,00	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
0,00	Ране: рукавиці, робочий одяг, плівка для	0,00	0,00	0,00	500,00	500,00	1 000,00	0,00	2 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4 000,00
	Всього виплати	29 860,00	27 520,00	85 520,00	52 570,00	58 180,00	59 570,00	54 560,00	63 620,00	51 590,00	70 340,00	62 550,00	70 010,00	685 890,00
	Оборот грош. коштів до оподатк.	87 140,00	113 620,00	90 100,00	97 530,00	109 350,00	119 780,00	143 220,00	174 600,00	189 010,00	229 670,00	256 120,00	292 110,00	292 110,00

Рис.

2.11. Звіт про рух грошових коштів (проект)

	A	B
3	Баланс за період:	2021 рік
4		
5	АКТИВИ	
6	<i>Оборотні активи</i>	
7	Грошові кошти	292 110,00
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	292 110,00
13	<i>Позаоборотні активи</i>	
14	Земля	0,00
15	Будівлі (враховуючи знос)	0,00
16	Обладнання (враховуючи знос)	19 250,00
17	Інше: автомобіль	0,00
18	Всього позаоборотні активи	19 250,00
19	ВСЬОГО ЧИСТІ АКТИВИ	311 360,00

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	311 360,00
34	Всього капітал власника та пасиви	311 360,00

Рис. 2.12. Баланс

Література

1. Горбаль Н. І., Ільницька К. О., Романишин С. Б. Професія SMM-маркетолога в Україні: проблеми та перспективи. Бізнес Інформ. 2022. № 12. С. 477–482.
2. До середини року більш як половина населення світу буде користуватись соцмережами. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-technology/2870117-do-seredini-roku-bils-ak-polovina-naselenna-svitubude-koristuvacami-socmerez.html>
3. Електроний ресурс: <http://hey-you-marketing.com/>
4. Електроний ресурс: <https://marketinghub.com.ua/>
5. Електроний ресурс: <https://zelios.studio/uk/>
6. Електроний ресурс: <https://www.dali.te.ua/>
8. Процишин Ю.Т., Іванечко Н.Р., Крулевський А.В.. Інтернет-маркетинг: email-розсилка в освітній сфері. Проблеми системного підходу в економіці. 2020. Випуск 3(77), Ч.2, С. 134-142. <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-3-39>
9. Хрупович С. Є. Застосування інструментів інтернет-маркетингу під час просування продукції на ринках В2В. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2019. № 1. С. 204-208. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2019_1_39.

