

Міністерство освіти і науки України
Західноукраїнський національний університет
Кафедра маркетингу

МІЖДИСЦИПЛІНАРНА КУРСОВА РОБОТА

на тему:

« Проект рішення із відкриття нового виду бізнесу (консалтинг з UX-
дизайну) і його маркетингове обґрунтування»

Студентки групи МАРК-42

Гурневич Діани

Науковий керівник:

к.е.н., доцент Іванечко Н. Р.

Національна шкала _____

Кількість балів: _____

Оцінка: ECTS _____

Члени комісії

_____ (підпис) (прізвище та ініціали)

_____ (підпис) (прізвище та ініціали)

_____ (підпис) (прізвище та ініціали)

Тернопіль 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДІЛОВА ПРОПОЗИЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ (консалтинг з UX-дизайну).....	5
1.1 Компанія та її продукти.....	5
1.2 Дослідження та аналіз ринку.....	5
1.3 Маркетинговий план.....	7
1.4 Операційний план.....	8
1.5 Управлінська команда.....	9
1.6 Фінансовий план.....	10
РОЗДІЛ 2. РОЗРАХУНКОВІ ТАБЛИЦІ МАРКЕТИНГОВОГО ПРОЕКТУ	13
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ.....	21
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	23

ВСТУП

У сучасних умовах стрімкої цифрової трансформації бізнесу питання створення конкурентоспроможних продуктів і послуг набуває особливого значення. Покращення користувацького досвіду (UX) стає однією з основних передумов успішності компаній, незалежно від їхньої сфери діяльності. Консалтинг у сфері UX-дизайну виступає важливим інструментом для досягнення цієї мети, оскільки дозволяє компаніям оптимізувати свої цифрові продукти, підвищуючи їх ефективність і задоволення кінцевих споживачів. Саме тому відкриття бізнесу, орієнтованого на надання послуг у сфері UX-дизайну, є своєчасною і перспективною ініціативою.

Актуальність проєкту обумовлена кількома ключовими факторами. По-перше, швидкий розвиток цифрових технологій створює високий попит на професійні послуги з удосконалення користувацьких інтерфейсів. По-друге, зростає необхідність забезпечення доступності цифрових продуктів для широкого кола користувачів. По-третє, конкуренція на ринку цифрових послуг стимулює компанії інвестувати в інноваційні рішення, що підвищують лояльність клієнтів і покращують бізнес-показники. Ці тенденції відкривають широкі можливості для розвитку UX-консалтингу як окремого напрямку бізнесу.

Основна мета цієї курсової роботи полягає у створенні комплексного проєкту відкриття консалтингової компанії, що спеціалізується на UX-дизайні. Проєкт має на меті розробити стратегію ефективного входу на ринок, забезпечити конкурентоспроможність бізнесу та обґрунтувати доцільність його діяльності з точки зору маркетингових, фінансових і операційних аспектів. Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

1. Дослідити основні тенденції на ринку UX-консалтингу в Україні та світі.
2. Провести аналіз потреб потенційних клієнтів і визначити ключові фактори попиту.

3. Розробити стратегію позиціонування компанії на ринку, враховуючи її сильні сторони та можливі виклики.
4. Створити фінансовий план, що охоплює прогноз витрат, доходів і строків досягнення беззбитковості.
5. Розробити маркетинговий план, спрямований на ефективне просування послуг компанії.

У процесі підготовки роботи використано наукову, методологічну та емпіричну базу. Наукова база включає публікації, присвячені UX-дизайну, консалтинговим послугам і цифровій трансформації бізнесу. Методологічною основою виступають принципи маркетингового аналізу, фінансового моделювання та бізнес-планування. Емпірична база формується на основі реальних кейсів українських компаній, а також аналітичних звітів про розвиток ринку UX-консалтингу.

РОЗДІЛ 1. ДІЛОВА ПРОПОЗИЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ

1.1 Компанія та її продукти

Планується, що організатор цього бізнесу буде займатися наданням консалтингових послуг у сфері UX-дизайну. Офіс для роботи вже знайдений і є обладнання для проведення онлайн-консультацій та аналізу продуктів клієнтів. Це консалтингове агентство буде базуватися в Тернополі і надавати послуги як місцевим компаніям, так і замовникам з інших регіонів або країн, допомагаючи їм покращувати користувацький досвід їхніх вебсайтів і додатків.

Основна діяльність даної компанії буде полягати в дослідженні поведінки користувачів, розробці прототипів, аналізі інтерфейсів і наданні рекомендацій щодо їхнього вдосконалення.

1.2 Дослідження та аналіз ринку

Консалтингові послуги з UX-дизайну будуть надаватися компаніям і стартапам, які хочуть покращити взаємодію користувачів зі своїми продуктами. Основними клієнтами стануть ІТ-компанії, інтернет-магазини та мобільні додатки. Також послуги можуть бути цікаві приватним підприємцям і місцевим бізнесам у Тернополі, які прагнуть покращити зручність своїх сайтів або платформ.

Ринок UX-консалтингу в Україні активно зростає завдяки стабільному попиту на якісні цифрові продукти та інтерфейси. Українські фахівці здобули визнання як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку, завдяки високій кваліфікації та вмінню працювати з новітніми технологіями. До основних тенденцій належать використання штучного інтелекту для персоналізації, впровадження доповненої реальності (AR), а також розробка більш інклюзивних та доступних інтерфейсів. Інноваційні рішення, такі як AR та AI, дозволяють значно покращувати користувацький досвід, зберігаючи високу конкуренцію серед UX-компаній. Усі ці та інші технології цифрової трансформації знижують

входів бар'єри для багатьох сфер. Починати та розвивати бізнес стає легше завдяки численним інструментам, які пропонує цифрова трансформація. [1, с.9]

Щороку компанії адаптують свої послуги під нові ринкові тренди. Особлива увага приділяється швидкості завантаження інтерфейсів, покращенню доступності для людей з обмеженими можливостями та створенню етичного дизайну. Це дозволяє зберігати баланс між інноваціями та потребами користувачів. Прогнозується, що попит на консалтингові послуги в UX-дизайні залишатиметься стабільним у найближчі роки, особливо з огляду на можливість залучення нових технологій для покращення дизайну.

Ключовими викликами для ринку є необхідність інвестицій у навчання персоналу та впровадження нових інструментів для підтримки якості та конкурентоспроможності послуг.

Конкуренція на ринку консалтингових послуг у сфері UX-дизайну в Тернопільській області не є надто інтенсивною, що створює можливості для успішної роботи локальних компаній. У регіоні діють кілька основних гравців, які надають як консалтингові послуги, так і дизайн-проекти. Зокрема, компанія UIXMILL спеціалізується на наданні UX/UI консалтингу, пропонуючи клієнтам аудит користувацького досвіду, оптимізацію інтерфейсів і покращення ефективності цифрових продуктів.

Іншою важливою компанією на ринку є Stfalcon, яка також надає консалтингові послуги з UX, зокрема аналіз ринку, UX/UI аудит та розробку рекомендацій для вдосконалення користувацьких інтерфейсів. Їхні проекти допомагають клієнтам створювати інтуїтивно зрозумілі продукти та покращувати бізнес-показники завдяки людиноорієнтованому підходу

Для нової консалтингової компанії з UX-дизайну, орієнтовна частка ринку може бути доволі незначною на початкових етапах, особливо враховуючи насиченість ринку і наявність великих конкурентів. В межах України компанія планує зайняти близько 4-8% ринку, поступово нарощуючи клієнтську базу через нішеві проекти та індивідуальний підхід.

Ця частка розраховується виходячи з кількості потенційних клієнтів серед малого та середнього бізнесу, які потребують якісних послуг з UX-дизайну, а також враховуючи можливості компанії в обслуговуванні відразу кількох клієнтів на різних етапах проекту. Завдяки інноваційним підходам та гнучким цінам, компанія має на меті закріпитися в регіоні та розширити вплив на інші області України.

1.3 Маркетинговий план

Маркетингова стратегія консалтингової компанії в сфері UX-дизайну спрямована на надання якісних послуг та розширення клієнтської бази. Основні зусилля будуть зосереджені на пошуку потенційних клієнтів, які цінують ефективність та інноваційні рішення в дизайні. Компанія планує активно співпрацювати з місцевими підприємствами, які потребують професійного консалтингу для покращення своїх продуктів.

Початкові промоційні заходи включатимуть проведення семінарів та вебінарів для бізнесменів, презентацію успішних кейсів і репутаційних матеріалів, які підкреслять досвід та професіоналізм команди.

Компанія може надавати UX аудит, що включає оцінку існуючих продуктів і виявлення проблем. Ціна на цю послугу може становити орієнтовно 30 000 гривень, залежно від обсягу роботи.

Також важливою є послуга дослідження та аналітика, яка передбачає проведення опитувань і тестування. Вартість таких досліджень становить приблизно 26 000 гривень.

Окрім того компанія може пропонувати розробку та дизайн інтерфейсів, що дозволяє візуалізувати ідеї перед реалізацією. Ціна за цю послугу орієнтовно дорівнює 35 000 гривень.

На початкових етапах консалтингова компанія з UX-дизайну планує орендувати невеликий офіс для організації ключових зустрічей з клієнтами та зосередженої роботи над проектами. Проте, частина послуг також надаватиметься

дистанційно, що дозволить знизити витрати та працювати з клієнтами з різних регіонів.

Цей підхід дозволяє поєднувати переваги дистанційної роботи з можливістю особистої взаємодії, що підвищує якість сервісу та зміцнює партнерські стосунки. З часом планується розширення офісного простору для зростання команди та підвищення рівня обслуговування клієнтів.

На початковому етапі наша консалтингова компанія з UX-дизайну не має вже сформованої репутації, тому важливо звернути увагу на активне просування. Основну ставку ми зробимо на онлайн-рекламу та соціальні мережі, зокрема створення професійного вебсайту з портфоліо та робота з платформами, що допомагають знайти клієнтів (Behance, LinkedIn). Також планується запуск рекламних кампаній у Facebook та Google Ads, що дасть змогу привернути увагу до наших послуг на локальному та національному рівнях.

Крім того, ми активно працюватимемо над створенням кейсів та позитивних відгуків від перших клієнтів. Співпраця з іншими ІТ-компаніями та агенціями на умовах партнерства може стати додатковим джерелом нових замовлень.

1.4 Операційний план

Заплановане місцезоташування – м. Тернопіль, вул. Лозовецька 3. Це є однокімнатний офіс, розташований у спальному районі.

Для початкового облаштування офісу для консалтингової компанії з UX-дизайну не потрібні жодні перебудови чи ремонти. Офіс готовий для використання, але для зручності роботи та ефективного виконання завдань необхідно придбати основну техніку та обладнання:

1. Ноутбук — 2 шт., вартістю близько 30 000 грн. кожен (приблизна потужність: процесор Intel Core i7, 16 ГБ RAM, SSD на 512 ГБ).
2. Монітор — 2 шт., для зручної роботи з UX-дизайном, вартістю приблизно 8 000 грн кожен.

3. Принтер/сканер — 1 шт., багатофункціональний пристрій для друку, сканування та копіювання документів, вартість близько 6 000 грн.
4. Маршрутизатор Wi-Fi — для стабільного інтернет-з'єднання в офісі, вартістю приблизно 2 000 грн.

Стратегія консалтингової компанії з UX-дизайну полягає у поступовому розширенні послуг і збільшенні кількості клієнтів. На початковому етапі ми націлені на створення невеликої, але високоефективної команди, яка зможе швидко адаптуватися до різних проектів. Основна увага буде приділена створенню креативних рішень для клієнтів малого та середнього бізнесу, які прагнуть поліпшити взаємодію з користувачами через цифрові продукти.

Планується працювати дистанційно з невеликого офісу для мінімізації витрат, орендуючи приміщення лише для зустрічей із ключовими клієнтами або проведення важливих переговорів. Наразі, великі інвестиції в офісне приміщення не є першочерговими, оскільки більша частина послуг може надаватися віддалено. У майбутньому компанія планує поступове розширення — оренду більшого офісу, що дозволить збільшити штат, виконувати більше проектів та підвищити якість обслуговування клієнтів. Також розглядається можливість придбання необхідних ліцензійних програм для автоматизації UX-досліджень, що покращить ефективність роботи і зменшить витрати на обслуговування проектів.

В консалтинговій компанії з UX-дизайну буде працювати невеликий колектив. Основні завдання з управління проектами та комунікації з клієнтами виконуватиме власник.

Дизайн та дослідження користувачів буде виконувати 1 штатний спеціаліст з UX/UI дизайну. На початку, зважаючи на обмежені ресурси, власник також буде частково залучений до цих процесів. Додаткові послуги, як-от маркетинг або технічні завдання, будуть делегуватися фрілансерам або спеціалістам на аутсорс.

1.5 Управлінська команда

Засновник консалтингової компанії має спеціалізовану освіту, знання та практичний досвід у сфері UX-дизайну та консалтингу. Він вміє розробляти ефективні стратегії розвитку бізнесу, глибоко розуміє сучасні вимоги до зручності користувацьких інтерфейсів та знається на інструментах для їх оптимізації. Завдяки своїм технічним навичкам засновник також може виконувати базове налаштування необхідного обладнання та програмного забезпечення, що значно полегшує операційні процеси компанії.

В перший рік заробітна плата власнику і управлінському персоналу у перший рік роботи буде становити 15 000 грн., що являється орієнтовно середньою заробітною платою і даній сфері надання послуг. В подальшому у наступні роки виплати планують збільшуватися разом із розширенням бізнесу та збільшенням кількості клієнтів.

1.6 Фінансовий план

Для ведення цього бізнесу буде використано 3 напрями фінансування

1. Грошовий внесок власника у сумі 84000 грн. для придбання частини технічного обладнання:
 - 2 ноутбуки для команди — 60 000 грн (по 30 000 грн кожен);
 - 2 монітори — 16 000 грн (по 8 000 грн кожен);
 - маршрутизатор Wi-Fi — 2 000 грн;
 - багатофункціональний пристрій (принтер/сканер) — 6 000 грн;
2. Позика у родичів та знайомих у сумі 40000 грн. для придбання додаткових елементів для покращення роботи офісу:
 - потужний сервер для зберігання великих обсягів даних і захищеного клієнтського доступу — 40 000 грн;
3. Грант у сумі 26000 грн. для придбання додаткових елементів для покращення роботи офісу:

- два додаткові ліцензовані програмні пакети для UX-дизайну — 16 000 грн (по 8 000 грн кожен).

На початку діяльності консалтингової компанії з UX-дизайну баланс грошових коштів буде від'ємним. Засновник вкладатиме власні заощадження у запуск бізнесу, оскільки прибутки з'являться не відразу. Першочергові витрати будуть спрямовані на купівлю необхідного програмного забезпечення, розробку вебсайту, маркетингові активності та початкову зарплату для співробітників.

Згідно з планом надходження коштів, перші доходи очікуються після завершення кількох проектів. Ось прогноз руху грошових коштів:

- На кінець третього місяця роботи (березень) – 114 198 грн
- На кінець шостого місяця (червень) – 458 498 грн
- На кінець дев'ятого місяця (вересень) – 718 798 грн
- На кінець року (грудень) – 1 219 098 грн

При вмілому управлінні фінансами, ці 6 247 678 грн можна буде використати для розширення компанії, інвестицій у нові технології та підтримки стабільної роботи бізнесу в наступному році.

Прибутки будемо мати наступні, вже за мінусом податку на дохід:

Грудень - 75 476,67 грн;

Січень – 81 526, 67 грн.;

Лютий - 48 991,67 грн;

Березень – 161 501,67 грн.;

Квітень – 47 141,67 грн.;

Травень – 91 241,67 грн.

Червень – 42 291, 67 грн.

Липень – 101 241,67 грн.

Серпень – 72 901,67 грн.

Вересень – 160 941 грн.

Жовтень – 137 141 грн.

Листопад – 157 241, 67 грн.

За рік прибуток чистий складатиме 1 177 640 грн.

На прибуток / збиток будуть впливати:

1. Витрати на капітальне обладнання – 140 00 грн.
2. Амортизація – 4 233,33

На кінець року оборотні кошти складуть 1 219 098 грн., позаоборотні активи 1 347 431,33 грн. Всього капітал власника і пасиви складуть 1 347 431,33 грн

Точку беззбитковості визначаємо поетапно:

1. Визначаємо загальну вартість продаж: 2 595 000 грн.
2. Валова собівартість: 405 000 грн.
3. Визначаємо величину валового прибутку: 2 190 000 грн.
4. Визначаємо відсоток валового прибутку: 84,39%
5. Всього поточних видатків: 910 480 грн.
6. Точка беззбитковості: $910\,480 / 0,84 = 1\,083\,904,7$ грн.

Щоб отримувати постійно дохід, потрібно заробляти 1 083 904,7 грн. Цього можна буде досягнути при річному прибутку у 1 177 640 грн. вже на кінець першого року ведення бізнесу.

РОЗДІЛ 2. РОЗРАХУНКОВІ ТАБЛИЦІ МАРКЕТИНГОВОГО ПРОЕКТУ

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	2							1				2	5
6	Особливі (визначні) дні	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	2,00
7	Події місцевого значення													
8	Сезонні події	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
9	в													
10	Таргована реклама (SMA)	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	PPC	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	SEO	10 000,00	10 000,00	13 000,00	15 000,00	14 000,00	16 000,00	14 000,00	13 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	165 000,00
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	SMM	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	Поліграфічна 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
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	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	Робота з блогерами	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	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6 000,00
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 дразни 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 (зовнішня реклама)	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	Інші заходи з просування (вказати які)	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	10 500,00	10 500,00	13 500,00	15 500,00	14 500,00	16 500,00	14 500,00	13 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00	171 000,00
25														

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

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 офісного приміщення	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	30 000,00
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	0,00	0,00	0,00	0,00	500,00	0,00	0,00	0,00	200,00	0,00	0,00	0,00	700,00
7	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
8	Електрика	200,00	200,00	200,00	140,00	100,00	100,00	100,00	100,00	140,00	200,00	400,00	300,00	2 180,00
9	Опалення	1 200,00	1 200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	6 000,00
10	Водопостачання/каналізація	200,00	300,00	400,00	300,00	300,00	200,00	300,00	300,00	300,00	200,00	200,00	300,00	3 300,00
11	Телефон (базова оплата)	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	Лампочки, мичі засоби тощо	300,00	150,00	150,00	300,00	200,00	300,00	150,00	200,00	200,00	200,00	300,00	200,00	2 650,00
13	Інше: охорона 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
14	Всього витрати	4 600,00	4 550,00	3 450,00	3 440,00	3 800,00	3 300,00	3 250,00	3 300,00	3 540,00	4 500,00	4 800,00	4 700,00	47 230,00
15														
16														

Рис. 2. Витрати на приміщення (будівлю)

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	Послуга Категорія №1 Дослідження та аналітика													
5	Послугу надано разів	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	1,00	1,00	3,00	2,00	3,00	3,00	25,00
6	Ціна за 1	26 000,00	26 000,00	26 000,00	26 000,00	26 000,00	26 000,00	26 000,00	26 000,00	26 000,00	26 000,00	26 000,00	26 000,00	26 000,00
7	Сума продажу	26 000,00	52 000,00	52 000,00	52 000,00	52 000,00	78 000,00	26 000,00	26 000,00	78 000,00	52 000,00	78 000,00	78 000,00	660 000,00
8	Послуга Категорія №2 Розробка та дизайн інтерфейсу													
9	Продано одиниць	2,00	1,00	1,00	3,00	1,00	2,00	2,00	2,00	1,00	3,00	2,00	3,00	23,00
10	Ціна за 1	35 000,00	35 000,00	35 000,00	35 000,00	35 000,00	35 000,00	35 000,00	35 000,00	35 000,00	35 000,00	35 000,00	35 000,00	35 000,00
11	Сума продажу	70 000,00	35 000,00	35 000,00	105 000,00	35 000,00	70 000,00	70 000,00	70 000,00	35 000,00	105 000,00	70 000,00	105 000,00	805 000,00
12	Послуга Категорія №3 Аудит та оптимізація UX													
13	Продано одиниць	3,00	3,00	3,00	4,00	3,00	2,00	3,00	4,00	3,00	4,00	3,00	3,00	38,00
14	Ціна за 1	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
15	Сума продажу	90 000,00	90 000,00	90 000,00	120 000,00	90 000,00	60 000,00	90 000,00	120 000,00	90 000,00	120 000,00	90 000,00	90 000,00	1 140 000,00
16														
17														
18														
19														
20	Разом всі послуги	186 000,00	177 000,00	177 000,00	277 000,00	177 000,00	208 000,00	188 000,00	218 000,00	203 000,00	277 000,00	238 000,00	273 000,00	2 696 000,00
21														
22														

Рис. 3. Прогноз продаж

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	UX- дизайнер	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	180 000,00
6	Помічник	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	180 000,00
7	ПДФО (18%)	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	64 800,00
8	ВЗ (1,5%)	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	5 400,00
9	ЄСВ (22%)	6 600,00	6 600,00	6 600,00	6 600,00	6 600,00	6 600,00	6 600,00	6 600,00	6 600,00	6 600,00	6 600,00	6 600,00	79 200,00
10	Всього витрати	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	509 400,00
11														

Рис. 4. Витрати на оплату праці

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
3	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 рік
4	Категорія 1: Послугу надано разів	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	1,00	1,00	3,00	2,00	3,00	3,00	25,00
5	Витрати на одиницю товару:													
6	Прямі витрати на оплату праці	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	180 000,00
7	Матеріали/комплектуючі													
8	Витратні матеріали													
9	Підручальні матеріали (торг)													
10	інше													
11	Всього витрати на один товар	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	180 000,00
12	Категорія 1: Всього Витрати	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	180 000,00
13	Категорія 2: Послугу надано разів	2,00	1,00	1,00	3,00	1,00	2,00	2,00	2,00	1,00	3,00	2,00	3,00	23,00
14	Витрати на одиницю товару:													
15	Прямі витрати на оплату праці	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	180 000,00
16	Матеріали/комплектуючі													
17	Витратні матеріали													
18	Підручальні матеріали (торг)													
19	інше													
20	Всього витрати на один товар	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	180 000,00
21	Категорія 2: Всього Витрати	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	180 000,00
22	Категорія 3: Послугу надано разів	3,00	3,00	3,00	4,00	3,00	2,00	3,00	4,00	3,00	4,00	3,00	3,00	36,00
23	Витрати на одиницю товару:													
24	Прямі витрати на оплату праці	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	180 000,00
25	Матеріали/комплектуючі													
26	Витратні матеріали													
27	Підручальні матеріали (торг)													
28	інше													
29	Всього витрати на один товар	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	180 000,00
30	Категорія 3: Всього Витрати	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	180 000,00
31	Категорія 4: Продамо один товар													
32	Витрати на одиницю товару:													
33	Прямі витрати на оплату праці													
34	Матеріали/комплектуючі													
35	Витратні матеріали													
36	Підручальні матеріали (торг)													
37	інше													
38	Всього витрати на один товар	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
39	Категорія 4: Всього Витрати	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
40	Всього СОВБАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ	45 000,00	45 000,00	45 000,00	45 000,00	45 000,00	45 000,00	45 000,00	45 000,00	45 000,00	45 000,00	45 000,00	45 000,00	7 200 000,00
41														

Рис. 5. Собівартість реалізованої продукції (змінні витрати) - надання послуг

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	Витрати на приміщення	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	47 230,00
5	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
6	Плата за використання телефону	0,00	0,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	1 350,00
7	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	10,00	100,00
8	Реклама/ промо-акції	10 500,00	10 500,00	13 500,00	15 500,00	14 500,00	16 500,00	14 500,00	13 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00	171 000,00
9	Юридичні/ бухгалтерські послуги	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
10	Ліцензії та дозволи	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	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
12	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
13	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
14	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
15	Знос (амортизація)	4 233,33	4 233,33	4 233,33	4 233,33	4 233,33	4 233,33	4 233,33	4 233,33	4 233,33	4 233,33	4 233,33	4 233,33	50 800,00
16	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
17	Всього витрати	27 233,33	27 233,33	30 878,33	32 878,33	31 878,33	33 778,33	31 778,33	30 778,33	32 878,33	32 878,33	32 378,33	32 378,33	394 180,00
18														

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

1	Капітальне обладнання та інші активи, що підлягають амортизації				
2					
3	Активи, що підлягають амортизації	Вартість	Дата придбання	Корисна праця (місяців)	Місячна амортизація
4	Ноутбук, 2 шт.	60 000,00	1 жовтня 2024 року	36,00	1 666,67
5	Монітор, 2 шт.	16 000,00	13 жовтня 2024 року	60,00	266,67
6	Багатофункціональний пристрій (принтер/сканер)	6 000,00	13 жовтня 20 24 року	60,00	100,00
7	Маршрутизатор Wi-Fi	2 000,00	20 жовтня 2024 року	60,00	33,33
8	Сервер	40 000,00	1 жовтня 2024 року	48,00	833,33
9	Ліцензований програмний пакет, 2 шт.	16 000,00	2 жовтня 2024 року	12,00	1 333,33
10					
11					
12	Загальна вартість капітального обладнання	140 000,00		Всього місячна амортизація	4 233,33
13					
14					

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

1	Початкові витрати	
2		
3	Категорії витрат	Вартість
4	<i>Придбання та установка капітального обладнання</i>	142 500,00
5	<i>Початковий запас рослин, хімії, сумішей, ґрунтів, горщиків, супутніх товарів</i>	0
6	<i>Юридичні/ бухгалтерські послуги</i>	10000
7	<i>Регістрація, ліцензії, дозволи</i>	36
8	<i>Ремонтні роботи: встановлення сигналізації</i>	0
9	<i>Завдаток (наприклад за комунальні послуги, оренду, тощо)</i>	0
10	<i>Реклама/ промо-акції: вивіска, куток споживача</i>	1000
11	<i>Резерв обігових коштів</i>	500
12	<i>Інше: агроволокно</i>	0
13	<i>Інше: інструменти, робочий одяг, рукавиці</i>	0,00
14	<i>Оренда офісу</i>	2 500,00
15	<i>Інше: автомобіль</i>	0,00
16	Всього початкові витрати	156 536,00
17		
18		

Рис. 8. Початкові витрати

№	Джерела фінансування та статті витрат	
	A	B
1	Джерела фінансування та статті витрат	
2		
3	Джерела фінансування	Сума
4	Власні кошти	84 000,00
5	Позика в друзів	20 000,00
6	Позика в родичів	20 000,00
7	Дати друзі/підприємцю/внесок	0,00
8	Дати родичі/підприємцю/внесок	0,00
9	Внесок/власність	0,00
10	Гроші	20 000,00
11	Короткострокові банківські позика підпрямству	0,00
12	Довгострокові банківські позика підпрямству	0,00
13	Банківська позика від банку	0,00
14	Інші позикові кошти (кредити):	0,00
15	Інші кредитові кошти (кредити)	0,00
16	В усіх джерелах фінансування	120 000,00
17		
18	Статті витрат	Сума
19	Земельна ділянка	0,00
20	Сторудба/приватизація:	0,00
21	Обладнання:	140 000,00
22	Початковий запас рослин, сім'я, сучасні, дрова, горіхи, сушені плоди	0,00
23	Юридичні послуги/Регістрація	100,00
24	Бухгалтерські послуги	0,00
25	Ліцензії/доходи	0,00
26	Ремонтні роботи/встановлення сигналізації	0,00
27	Установки обладнання	2 500,00
28	Земельні	0,00
29	Ремонтні	0,00
30	Промислові	0,00
31	Облікові кошти на операційні витрати	0,00
32	Інші кредитові кошти	0
33	Інші інструменти, робочий обладнання	0,00
34	Інші витрати	0,00
35	Усі статті витрат	142 600,00
36	Початковий баланс грошових коштів	7 200,00
37		

Рис. 9. Джерела фінансування та статті витрат

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	196 000,00	177 000,00	177 000,00	277 000,00	177 000,00	209 000,00	196 000,00	216 000,00	203 000,00	277 000,00	239 000,00	273 000,00	2 595 000,00
6	Валова співвідповідність реалізації продукції (обсягів) (тип фірми B, T, P, I)	R	30 000,00	15 000,00	45 000,00	30 000,00	45 000,00	30 000,00	60 000,00	30 000,00	45 000,00	30 000,00	15 000,00	30 000,00	425 000,00
7	Валовий прибуток		156 000,00	162 000,00	132 000,00	247 000,00	132 000,00	179 000,00	126 000,00	186 000,00	158 000,00	247 000,00	223 000,00	243 000,00	2 190 000,00
8	Валовий прибуток (%)		0,00	0,00	0,00	0,00	74,58	85,58	67,74	86,11	0,00	0,00	0,00	0,00	84,39
9	ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ														
10	Оплата праці (зарплата та найма)		42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	509 400,00
11	Витрати на промислення		4 800,00	4 500,00	3 450,00	3 440,00	3 800,00	3 300,00	3 250,00	3 300,00	3 540,00	4 500,00	4 800,00	4 700,00	47 230,00
12	Гарантування/ 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
13	Гонимі за використання телефону		0,00	0,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00	1 350,00
14	Офисні витрати матеріалів/ пошта		250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	3 000,00
15	Ліцензії/ програмний		10 500,00	10 500,00	13 500,00	15 500,00	14 500,00	16 500,00	14 500,00	13 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00	171 000,00
16	Юридичні/ бухгалтерські послуги		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
17	Ліцензії та дозвіль		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	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
19	Бенчмарк бізнесу		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	Відсотки за кредитом		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	Плати за використання робочого одягу, плати для парканів		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
22	Знос (амортизація)		4 200,00	4 200,00	4 200,00	4 200,00	4 200,00	4 200,00	4 200,00	4 200,00	4 200,00	4 200,00	4 200,00	4 200,00	50 800,00
23	Ліцензії/ ліцензії/ вимоги/ машини/ 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
24	Всього операційних витрат														
25	Прибуток (збиток) до оподаткування		83 956,67	90 016,67	57 481,67	169 991,67	55 631,67	99 731,67	50 781,67	109 731,67	81 391,67	169 431,67	145 631,67	165 731,67	1 279 520,00
26	Платити з ФОП (сумарні плати за використання збір)		8 400,00	8 400,00	8 400,00	8 400,00	8 400,00	8 400,00	8 400,00	8 400,00	8 400,00	8 400,00	8 400,00	8 400,00	101 880,00
27	Прибуток (збиток) після оподаткування		75 476,67	81 526,67	49 081,67	161 591,67	47 141,67	91 241,67	42 291,67	101 241,67	72 991,67	160 941,67	137 141,67	157 241,67	1 177 640,00
28															
29															

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

Позиція на початку		Звіт про рух грошових коштів (проект)												
		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	7 395,00	-45 002,00	51 098,00	114 198,00	290 298,00	352 398,00	498 498,00	514 598,00	631 698,00	718 798,00	894 898,00	1 048 998,00	5 025 876,00
	ОТРИМАННЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ													
	Від пакунок (продаж)	196 000,00	177 000,00	177 000,00	277 000,00	177 000,00	209 000,00	196 000,00	216 000,00	203 000,00	277 000,00	239 000,00	273 000,00	2 595 000,00
	Від дивиденд	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/ Плати	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
	Інші	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 отримань	196 000,00	177 000,00	177 000,00	277 000,00	177 000,00	209 000,00	196 000,00	216 000,00	203 000,00	277 000,00	239 000,00	273 000,00	2 595 000,00
	ВИПАТИ													
ПОЧАТКОВІ ВИПАТИ														
Початковий запас:	0,00	Співвідповідність реалізованої продукції	30 000,00	15 000,00	45 000,00	30 000,00	45 000,00	30 000,00	60 000,00	30 000,00	45 000,00	30 000,00	15 000,00	425 000,00
		Оплата праці	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	42 450,00	509 400,00
		Витрати на промислення	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	30 000,00
		Гарантування/ 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
		Гонимі за використання телефону	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
		Офисні витрати/ матеріали/ пошта	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	3 000,00
	Ліцензії/ програмний	1 000,00	10 500,00	10 500,00	13 500,00	15 500,00	14 500,00	16 500,00	14 500,00	13 500,00	15 500,00	15 500,00	15 500,00	171 000,00
	Юридичні/ бухгалтерські послуги	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
	Ліцензії/ ліцензії/ дозвіль	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
	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
	Гранти/Бенчмарк та установка капітального обладнання	142 500,00	142 500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	142 500,00
	Позичення 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
	Інші	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
	Інші	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 виплат	239 400,00	30 000,00	113 900,00	100 900,00	114 900,00	101 900,00	129 900,00	99 900,00	115 900,00	100 900,00	85 900,00	100 900,00	1 383 300,00
	Оборот грош. коштів до оподат.	-45 002,00	51 098,00	114 198,00	290 298,00	352 398,00	498 498,00	514 598,00	631 698,00	718 798,00	894 898,00	1 048 998,00	1 219 998,00	5 247 576,00
	БАЛАНС ГРОШ. КОШТІВ НА КІНЕЦЬ	-45 002,00	51 098,00	114 198,00	290 298,00	352 398,00	498 498,00	514 598,00	631 698,00	718 798,00	894 898,00	1 048 998,00	1 219 998,00	5 247 576,00

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

1	БАЛАНС	
2		
3	Баланс за період:	2025 рік
4		
5	АКТИВИ	
6	Оборотні активи	
7	Грошові кошти	1 219 098,00
8	Дебіторська заборгованість	0,00
9	Залишки поточної продукції (сировини)	0,00
10	Завдання (виплати наперед)	0,00
11	Інше	0,00
12	Всього оборотні активи	1 219 098,00
13	Позаоборотні активи	
14	Земля	0,00
15	Будівлі (включаючи знос)	0,00
16	Обладнання (включаючи знос)	128 333,33
17	Інше, автомобіль	0,00
18	Всього позаоборотні активи	128 333,33
19	ВСЬОГО ЧИСТІ АКТИВИ	1 347 431,33
20		
21	ПАСИВИ	
22	Короткострокові зобов'язання	
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	Довгострокові зобов'язання	
28	Довгострокові позики	0,00
29	Поточні 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	1 347 431,33
34	Всього капітал власника та пасиви	1 347 431,33
35		
36		
37		
38		
39		
40		
41		

Рис. 12. Баланс

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

У процесі написання курсової роботи було досліджено основні аспекти відкриття консалтингової компанії з UX-дизайну, що дозволило розробити комплексний бізнес-план. Результати дослідження дозволяють зробити наступні висновки:

Визначення цільової аудиторії для консалтингових послуг з UX-дизайну показало, що основними клієнтами стануть ІТ-компанії, інтернет-магазини та стартапи. Це підкреслює важливість адаптації послуг до специфічних потреб цих сегментів, що може забезпечити конкурентні переваги на ринку.

Конкуренція в Тернопільській області не є надто інтенсивною, що створює сприятливі умови для входу нових гравців на ринок. Важливими тенденціями є впровадження новітніх технологій, таких як штучний інтелект і доповнена реальність, які відкривають нові можливості для покращення користувацького досвіду.

Розроблений фінансовий план демонструє реалістичний підхід до стартових витрат та прогнозу доходів. Залучення різних джерел фінансування, таких як власні внески, позики та гранти, дозволяє забезпечити стабільність на початкових етапах бізнесу.

Розроблена маркетингова стратегія акцентує увагу на активному просуванні послуг через онлайн-рекламу та соціальні мережі. Це свідчить про усвідомлення автором важливості сучасних каналів комунікації для залучення клієнтів у цифрову епоху.

Встановлення конкурентоспроможних цін на послуги UX-аудиту та досліджень є ключовим фактором для залучення клієнтів. Автор підкреслює необхідність гнучкості в ціноутворенні відповідно до ринкових умов і потреб замовників.

Операційний план передбачає поступове розширення компанії з акцентом на створення ефективної команди та оптимізацію процесів. Це свідчить про стратегічне мислення автора щодо розвитку бізнесу в умовах динамічного ринку.

Загалом розроблений бізнес-план підтверджує, що відкриття консалтингової компанії з UX-дизайну є перспективною та економічно обґрунтованою ініціативою. Відповідно до проведених досліджень і аналізів, бізнес відповідає актуальним ринковим трендам і може задовольнити зростаючий попит на покращення цифрових продуктів.

Ключові переваги цього проєкту полягають у поєднанні гнучкої маркетингової стратегії, орієнтованої на онлайн-просування, та чітко структурованого фінансового плану, що враховує можливі ризики й передбачає досягнення беззбитковості вже в перший рік роботи.

Водночас важливу роль відіграє орієнтація на інновації та забезпечення високого рівня якості послуг, що дозволить виділитися на ринку та створити стійку клієнтську базу. Грамотне управління ресурсами та поступове масштабування бізнесу дадуть змогу компанії закріпитися в ніші та досягти стабільного зростання.

Таким чином, запропонований проєкт є не лише теоретично обґрунтованим, а й має практичну цінність для його реалізації в сучасних умовах ринку. Він демонструє авторське бачення ефективної моделі ведення бізнесу в динамічному середовищі цифрових технологій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Борисова Т.М., Процишин Ю.Т., Галько Л.Р. Управління маркетингом та заходи для зменшення сприйманого ризику в бізнесі: аналіз взаємозв'язку. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2023. №5 (322). С. 100-103.
2. Василькова, Н. В., & Дима, О. О. Цифрова трансформація консалтингових послуг: виклики та можливості для українського бізнесу. Економіка України, 2022, 9 с.
3. Галько Л.Р. Бізнес-планування розвитку компанії: базові технології та методологічні проблеми. Економіка та суспільство. 2022. Випуск 42. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/issue/view/42>.
4. Гринько, П. Л., & Краус, К. М. Інноваційні бізнес-моделі консалтингових компаній в умовах цифровізації. Проблеми економіки, 2023, 178-189 с.
5. Грищенко Н.Л. Класифікаційна ідентифікація консалтингових послуг на світовому ринку. Навч. посіб. – Київ: КНЕУ, 2018.
6. Дубовик, Т. В., & Бучинська, О. В. Розвиток UX-дизайну в Україні: тенденції та перспективи. Бізнес Інформ, 2022. 102-108с.
7. Іванечко Н., Оконський М. Управління продажами у сфері послуг. Галицький економічний вісник. 2023. Том 85. № 6. С. 158-162. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.06.167.
8. Іванечко Н.Р., Оконський М.В. Рекламно-комунікаційна індустрія України: вплив факторів макросередовища. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2023. №6 (324). С. 215-219. URL: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-324-6-36>.
9. Куценко, В. М., & Решетнікова, І. Л. Маркетингові стратегії консалтингових компаній в умовах діджиталізації. Актуальні проблеми економіки, 2022. 94-103с.
10. Олексюк Є.Р. Коли та як проводити аналіз конкурентів в User Experience.

2022. URL: https://ux.pub/olex_world/competitor-analysis-m6n (дата відвідання: 10.11.2024)
11. Савицька, Н. Л., Полякова, Я. О., Інноваційні технології в UX-дизайні: український контекст. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг, 2022. 162-173с.
12. 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.
13. Чапліч С. М. Як змінився ринок ІТ-консалтингу з початку повномасштабного вторгнення. 2024. URL: <https://proit.ua/iak-zminivsia-rinok-it-konsaltinghu-z-pochatku-povnomasshtabnogho-vtorghniennia/> (дата відвідання: 12.11.2024)
14. Шевченко Д.З. Дослідження українського діджитал в 2024 від newage. 2024. URL: <https://newage.agency/uk/blog-uk/doslidzhennia-ukrainskoho-didzhytal-v-2024-vid-newage/> (дата відвідання: 15.11.2024)
15. Шевчук Р.Р. Business support 2023: п'ять провідних українських консалтингових компаній. 2023. URL: <https://notagroup.com.ua/news/business-support-2023-p-yat-providnyh-ukrayinskyh-konsaltingovyh-kompanij/> (дата відвідання: 12.11.2024)
16. Шульгіна, Л. М., & Жалдак, Г. П. Стратегічне управління консалтинговими компаніями в умовах діджиталізації. Економічний вісник НТУУ – Київ: КПІ, 2023, 321-332с.

