

Міністерство освіти і науки України
Західноукраїнський національний університет
Кафедра маркетингу

МІЖДИСЦИПЛІНАРНА КУРСОВА РОБОТА

на тему: Проект рішення із відкриття нового виду бізнесу (SEO агенція) і його маркетингове обґрунтування

Студентки групи МАРК-42
Денегі Ілони
(прізвище та ім'я)
Науковий керівник: к.е.н., доцент,
Окрепкий Р. Б.
(науковий ступінь, вчене звання, посада,
прізвище та ініціали)

Національна шкала _____
Кількість балів: _____
Оцінка: ECTS _____

Члени комісії	_____	_____
	(підпис)	(прізвище та ініціали)
	_____	_____
	(підпис)	(прізвище та ініціали)
	_____	_____
	(підпис)	(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

Вступ	3
РОЗДІЛ 1. Ділова пропозиція економічного обґрунтування проекту	5
1.1. Компанія та її послуги	5
1.2. Дослідження та аналіз ринку	9
1.3. Маркетинговий план	13
1.4. Операційний план	16
1.5. Управлінська команда	18
1.6. Фінансовий план	18
РОЗДІЛ 2. Розрахункові таблиці маркетингового проекту	21
Висновки	33
Список використаних джерел	35

ВСТУП

У сучасному світі, де стрімко розвиваються технології, бізнесу неможливо обійтися без присутності в Інтернеті. В умовах посиленої конкуренції та діджиталізації основними інструментами просування виступають: пошукова оптимізація (SEO), професійна веброзробка та сучасний дизайн. Вибір саме цих послуг, вигідний для малого та середнього бізнесів, які мають обмежені бюджети на маркетинг, проте хочуть підвищити свою видимість в пошуковій системі, щоб залучати клієнтів.

Актуальність цього дослідження полягає в тому, що попит на SEO-послуги в Україні швидко зростає, через збільшення кількості Інтернет користувачів. Поведінка споживачів змінюється, все більше людей шукають і купують товари та послуги онлайн. Розвиток технологій, дає нові можливості бізнесу збільшити свої прибутки.

Основною метою даного дослідження є створення маркетингового обґрунтування для відкриття SEO-агенції SearchHub в місті Тернопіль.

Для досягнення мети буде вирішено такі завдання:

1. Визначення діяльності компанії, її послуг та цільової аудиторії.
2. Дослідження ринку SEO-послуг у Тернополі, буде визначено: клієнтів, ринок і основних конкурентів, їхні переваги та недоліки.
3. Розроблення маркетингового плану, буде визначено: стратегію просування, ціноутворення і рекламні заходи.
4. Розроблення операційного плану, буде вирішено: місце розташування, ресурси для реалізації проекту.
5. Визначення ролей і обов'язків команди.
6. Розроблення фінансового плану, буде визначено: джерела та використання коштів, рух грошових коштів, прибуток і точку беззбитковості.
7. Здійснення розрахунків у електронних таблицях, для аналізу ефективності проекту та підтвердження його доцільності.

Для проведення дослідження буде використана, така методологічна база: підручники, присвячені інтернет маркетингу та SEO-оптимізації, інтернет-джерела та власні маркетингові дослідження.

Емпірична база буде включати: результати розрахунків з електронних таблиць (звіт про прибутки та збитки, звіт про рух грошових коштів і баланс на наступний рік), а також дані про конкурентів.

РОЗДІЛ 1

ДІЛОВА ПРОПОЗИЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ

1.1. Компанія та її послуги

Планується, відкрити SEO-агенцію, під назвою — SearchHub, яка працюватиме в галузі цифрового маркетингу, спеціалізуючись на SEO-оптимізації, веброзробці та дизайні.

Підприємство буде зареєстровано як фізична особа-підприємець (ФОП) і здійснюватиме свою діяльність у Тернополі, що дозволить компанії обслуговувати місцевих клієнтів і також замовників з інших регіонів.

Агенція неодмінно, буде мати успіх, адже на сьогоднішній день, галузь цифрового маркетингу зазнає стрімке зростання, оскільки все більше компаній усвідомлюють важливість своєї присутності в Інтернеті, щоб розвивати свій бізнес.

Компанія пропонуватиме комплексні пакети послуг, зокрема: SEO-оптимізацію: аналіз конкурентів, вибір ключових слів, створення SEO-контенту та оптимізацію сайтів для пошукових систем.

Веброзробку: створення адаптивних вебсайтів на основі індивідуальних вимог клієнтів, включно з e-commerce (інтернет магазини), корпоративні, посадкові та особисті сайти.

Дизайн: розробку фірмового стилю, UX/UI-дизайн для вебсайтів та додатків.

Цей набір послуг, дозволить компанії задовольнити потреби різних клієнтів: від малого бізнесу до середніх і великих компаній, що прагнуть збільшити свою присутність на ринку.

Основною цільовою аудиторією агенції SearchHub, будуть малі та середні підприємства Тернополя та області. Проте в майбутньому, за допомогою дистанційної співпраці, планується розширити присутність на весь Західний регіон.

Детальніше про послуги, які буде надавати SearchHub: SEO (Пошукова оптимізація сайту) — процес покращення видимості вебсайту у пошукових

системах, вона допомагає залучити більше цільових клієнтів на сайт. Основною метою SEO-оптимізації є підвищення позиції вебсайту за ключовими запитами, важливими для бізнесу клієнта, що веде до збільшення органічного трафіку та продажів. [1]

SEO послуги включатимуть: аналіз конкурентів — який, дозволить оцінити стратегії органічного пошукового просування конкурентів і порівняти їхню тактику з власною, щоб сформулювати найбільш сприятливий сценарій подальших кроків. Спостереження за сильними конкурентами, допоможе перейняти їхній досвід і в подальшому можна застосувати його у власних проектах та удосконалити його, а аналізуючи слабких конкурентів, можна уникнути помилок, яких вони допустилися. [2]

Аудит сайту — виявляє наявні проблеми, через які сайт втрачає трафік. Допомагає скоригувати структуру сайту, визначити, які ключові запити запитують клієнти, оптимізувати категорії товарів або послуг відповідно до поточного попиту та наповнити ресурс релевантним контентом. [3]

Знаходження ключових слів — підбір фраз, які користувачі використовують під час пошуку інформації в Інтернеті. Використання яких, може підвищити рейтинг сторінки сайту. [4]

Створення SEO-контенту — розроблення якісного контенту (текстів, статей, блогів), який містить ключові слова і відповідає потребам користувачів. Його створюється з метою покращення позиції сайту в результатах пошуку. [5]

Технічна оптимізація — внесення змін у код, структуру та налаштування сайту для підвищення його швидкості, мобільної адаптації, а також зручності для пошукових систем.

Оптимізація мета-тегів — процес коригування HTML-тегів, таких, як заголовки, описи та ключові слова, щоб точно описати зміст сторінки та зробити її привабливішою для користувачів пошукових систем. [6]

Внутрішня оптимізація — комплекс заходів, спрямованих на підвищення позицій сайту в результатах пошуку за певним запитом. [1]

Локальне SEO — оптимізація сайту, яка спрямована на підвищення видимості бізнесу в результатах локального пошуку. Коли користувачі шукають конкретний товар або послугу у своєму місті чи районі, оптимізований бізнес, швидше за все, з'явиться в перших результатах пошуку.

Розробка SEO-стратегії — план дій, призначений для оптимізації сайту для підвищення його видимості в пошукових системах. Вона охоплює низку заходів і методів, призначених для покращення рейтингу сайту в результатах пошуку та забезпечення того, щоб він відображався вище в результатах пошуку за ключовими словами та фразами, пов'язаними з бізнесом або темою вебсайту. [7]

Лінкбілдинг — це процес створення великої кількості посилань для підвищення рейтингу сайту в пошукових системах. Він підвищує авторитет сайту та виступає основою для отримання якісних і стійких результатів. За допомогою нього, можна завоювати прихильність пошукових систем і забезпечити релевантний, великий та постійний трафік. [8]

Таким чином, SEO-послуги сприяють збільшенню відвідуваності сайтів, зростанню продажів і впізнаваності бренду. Постійна оптимізація сайту забезпечує стійке зростання органічного трафіку.

В агенції, будуть присутні послуги з веброзробки, які допоможуть створювати сучасні, функціональні та прості у використанні вебсайти, які відповідатимуть потребам клієнтів. Сайти розроблятимуться з урахуванням принципів SEO та маркетингових стратегій, що дозволить забезпечити їх оптимальну роботу та високу конверсію. Будуть розроблятися: посадкові сторінки — сайти, які складаються з однієї сторінки і призначені для представлення конкретного продукту або послуги. Вони є ефективними, оскільки зосереджуються на переконанні користувача виконати цільову дію (купити, зареєструватися, зателефонувати або заповнити спеціальну форму і залишити контактні дані) [8]

Сайти-візитки — містять лише основну інформацію про компанію, чи конкретну людину. Вони мають легкий, лаконічний дизайн і часто обмежуються двома-чотирма сторінками контенту. За допомогою них, користувачі

ознайомлюються з базовою інформацією, такою як: назва, контактні дані, сфера діяльності, перелік послуг, але їх не можна замовити на сайті.

Корпоративні сайти — це вебсайти, які допомагають компаніям вирішувати зовнішні та внутрішні завдання. Вони представляють бізнес в інтернеті та відкривають нові канали комунікації з клієнтами та партнерами. Вони містять в собі такий функціонал, як: онлайн чат, форма реєстрації, особистий кабінет, відгуки, тощо.

Інтернет-магазини — віртуальні вітрини, де покупці можуть ознайомитися з асортиментом товарів, порівняти ціни, прочитати відгуки та здійснити купівлю без необхідності відвідувати фізичний магазин. Основна відмінність інтернет-магазинів від інших типів вебсайтів, це можливість продавати товари онлайн. Для отримання оплати вони використовують платіжні шлюзи, такі як LiqPay, Google Pay та Apple Pay. [9]

SearchHub розроблятиме вебсайти, які будуть спрямовані на покращення видимості в пошукових системах.

Дизайнерські послуги компанії направлятимуться на створення естетичних і функціональних інтерфейсів для вебсайтів, а також розробку фірмового стилю бренду. Вони включатимуть в себе: дизайн вебсайтів, логотипів, графічного контенту для соціальних мереж і маркетингових матеріалів. Послуги включатимуть: розробку фірмового стилю — створення унікального візуального образу, який допомагає виділитися серед конкурентів і запам'ятатися клієнтам. Він складається з таких елементів, як логотипи, кольори та шрифти, які створюють єдиний гармонійний образ. [10]

Дизайн користувацького досвіду (UX) — побудова архітектури для зручного користування сайтом. Він допомагає мінімізувати час, який користувачі витрачають на пошук елементів, адже всі вони знаходяться на звичних для нього місцях. Добре продуманий UX забезпечує комфортне використання вебсайтом. [8, с.204]

Дизайн користувацького інтерфейсу (UI) — створення візуального вигляду вебсайту. Він відповідає за колірні схеми, відступи, шрифти і блоки інформації. Переважно достатньо одного погляду на UI дизайн сайту, щоб зрозуміти, наскільки технологічно просунутою та сучасною є компанія і чи захочете ви залишитися на її сайті надовго. [8, с.202]

Графічний дизайн — привертає увагу і створює візуально привабливий матеріал, що запам'ятовується. Він потрібен для соціальних мереж, банерів, сайтів та рекламних матеріалів.

Клієнти отримують розробку гарного дизайну, який приверне увагу аудиторії, підвищить впізнаванність бренду та створить позитивне враження про компанію. А продуманий UX/UI-дизайн забезпечить зручне використання вебсайту, яке приведе до збільшення конверсій.

Основна конкурентна перевага SearchHub полягатиме в комплексному підході до надання послуг. Агенція пропонує не лише SEO-оптимізацію, але і повний цикл розробки та дизайну сайтів, що дає змогу клієнтам отримувати необхідні для них послуги у одній компанії.

Такий підхід дозволить уникнути витрат на пошук та узгодження роботи з декількома спеціалістами і скоротити час на реалізацію проекту. Ще однією перевагою буде, індивідуальний підхід до кожного клієнта, що забезпечить довіру і прихильність до агенції.

1.2. Дослідження та аналіз ринку

Основними клієнтами компанії SearchHub стануть малі та середні підприємства Тернополя та Західної України. До цієї групи входимуть підприємства різних галузей, таких як роздрібна торгівля, послуги, готельно-ресторанний бізнес, туризм, а також сфери освіти і медицини.

Для цих компаній важлива присутність в інтернеті, яка дозволить не тільки залучати нових клієнтів, але й збільшити обізнаність про бренд серед аудиторії.

На рішення клієнтів співпрацювати з компанією SearchHub впливатимуть такі ключові фактори, як ціна, якість та сервіс.

За допомогою середньої ціни на ринку, високої якості наданих послуг досвідченими фахівцями, відмінним сервісом з індивідуальним підходом, до кожного клієнта. Компанія SearchHub зуміє задовольнити потреби місцевих підприємців, які захочуть підвищити впізнаванність своїх компаній у пошукових системах.

Якщо говорити про тенденції ринку, то зараз в Україні активно розвивається діджитал маркетинг, послуги SEO та розробки сайтів стають все більш популярними, особливо в західному регіоні. [11]

Ринок Тернополя не є винятком він також демонструє стабільне зростання, оскільки все більше компаній усвідомлюють важливість своєї присутності в Інтернеті. Тому протягом останніх років спостерігається, підвищений попит на локальні SEO-послуги, які покращують видимість бізнесів на місцевому рівні.

На актуальність відкриття SEO-агентства впливає: технологічний розвиток, зростання кількості користувачів Інтернету в регіоні, зміни в поведінці споживачів, які все частіше шукають продукти та послуги в Інтернеті, а також посилення конкуренції, яка змушує компанії інвестувати в інтернет маркетинг, для збереження частки ринку. [11]

Варто відзначити, що попит на послуги SEO може сезонно коливатися, наприклад в передсвятковий період, коли компанії зосереджуються на активному просуванні.

На ринку SEO-послуг Тернополя та Західної України спостерігається значна конкуренція. Основними конкурентами SearchHub на ринку Тернополя виступатимуть: DaliWin, Koala Masters, Golden-Web Digital та фрілансери. Кожен пропонує схожі послуги, однак має свої сильні та слабкі сторони.

DaliWin пропонує розробку бізнес-сайтів, інтернет-магазинів та широкий спектр SEO-послуг: конкурентний аналіз, оптимізацію мета-тегів, складання семантичного ядра, оптимізація контенту, аудит та підключення Google Search

Console. Їхні SEO-послуги коштують від 400\$ на місяць, що може бути високою ціною для малого бізнесу. SearchHub буде орієнтуватися на малий та середній бізнес, пропонуючи послуги за помірну ціну, що дозволить підприємствам з невеликими бюджетами вибрати нас. [12]

Koala Masters ця агенція, більше спеціалізується на веброзробці та дизайні, але також надає базові SEO-послуги, зокрема зовнішню та внутрішню оптимізацію сайтів. Вони роблять основний акцент на створенні візуально привабливих та зручних у використанні сайтів. [13]

Для клієнтів, яким потрібен більш глибокий SEO-аналіз і оптимізація, цього може бути недостатньо. Тому, SearchHub може запропонувати, таким клієнтам, комплексний підхід, із урахуванням технічної оптимізації, контенту та локального SEO, що може принести більше користі малому і середньому бізнесу.

Golden-Web Digital, навпаки більше спеціалізується, на SEO-просуванні і пропонує комплексний підхід, який включає: технічний аналіз, дослідження ключових слів, оптимізацію головної сторінки і мета-тегів, конкурентний аналіз та локальне SEO. [14] Вартість SEO-послуг починається від 2000\$, що є дуже високою ціною для малих підприємств.

Перевага SearchHub, полягатиме в тому, що він буде позиціонуватися, як більш доступний варіант для місцевого бізнесу, пропонуючи аналогічні послуги за нижчою ціною.

Щодо фрілансерів, то їхня перевага полягає в тому, що вони працюють за значно нижчими цінами, завдяки відсутності витрат на підтримку офісу та великих команд. Це робить їх привабливими для малого бізнесу, в якого обмежений бюджет.

Недоліком є те, що клієнтам може бути, важко відстежувати прогрес роботи та отримувати регулярні звіти. Також фрілансери рідко пропонують комплексні рішення, що охоплюють повний цикл SEO-просування, а також вебдизайн та розробку.

SearchHub прагнучиме надати бізнесу Тернополя вигідну альтернативу фрілансерам за рахунок комплексних послуг, що охоплюють усі етапи SEO-просування, та за необхідності створення та дизайн сайту. Також забезпечення стабільного зворотнього зв'язку і підтримки.

Отже, SearchHub матиме кілька ключових особливостей, які робитимуть послуги агентства конкурентноздатними і затребуваними навіть за наявності інших SEO-агентств і фрілансерів на ринку. Серед цих конкурентних переваг виділяються наступні:

1. Індивідуальний підхід до клієнта. Агенція враховуватиме специфіку бізнесу, його потреби та нішу. Такий персоналізований підхід важливий для малого і середнього бізнесу, який прагне отримати максимально адаптовані під свій бізнес рішення.

2. Комплексність послуг. SearchHub не обмежуватиметься лише SEO-просуванням, а надасть також послуги з веброзробки та дизайну, що дасть клієнтам, вибір послуг які їм необхідні.

3. Конкурентна ціна. Агенція пропонуватиме середні ціни, на ринку, що буде вигідним для місцевих підприємців.

Виходячи з поточної конкуренції, на початковому етапі очікується, що ринкова частка агентств SearchHub складе близько 5% від ринку SEO-послуг в Тернополі. На другий рік роботи, за рахунок збільшення клієнтської бази, частка ринку може зрости до 8-10%.

Прогнозований дохід з розрахунком на те, що: середній чек за послуги SEO, веброзробки та дизайну становитиме 38 400 гривень на місяць, очікувана кількість клієнтів у перший місяць - 5, очікуваний місячний прибуток складе 192 000 гривень.

На другий рік, на основі збільшення обсягів ринку прогнозується приріст 10 клієнтів в місяць, що при середньому чеку дасть місячний дохід 384 000 грн.

Збільшення клієнтської бази до 10 клієнтів на місяць на другий рік роботи базується на позитивній динаміці ринку, репутації компанії, а також маркетингових заходах, спрямованих на залучення нових клієнтів.

Окрім того, враховується можливість укладання довготривалих договорів з клієнтами, що забезпечить стабільний дохід і розширення клієнтської бази завдяки рекомендаціям та повторним зверненням.

1.3. Маркетинговий план

Основна мета SearchHub допомогти малим та середнім бізнесам, розширити свою присутність в Інтернеті за допомогою SEO-оптимізації, створення вебсайтів та дизайну. Агенція буде враховувати унікальність кожного бізнесу, щоб повністю задовольняти потреби клієнтів. Успіх від результату (збільшення трафіку, конверсій), найбільша цінність для агенції, адже нам важливо щоб клієнти довірялись нам.

Агенція використовуватиме стратегію фокусування, за допомогою нижчих цін ніж в конкурентів, зосередженні на сегменті клієнтів малого та середнього бізнесу. [1, с.133]

На початковому етапі агенція зосередиться на проведенні інтенсивних рекламних заходів для залучення підприємців малого та середнього бізнесу в Тернопільській області. У цьому сегменті клієнти, як правило, більш потребують персоналізованих рішень з оптимальним співвідношенням ціни і якості, що і пропонуватиме SearchHub.

На другому етапі, із підвищенням впізнаваності, агенція зосередиться на Західну Україну, працюючи з компаніями, які вже знайомі з SEO і прагнуть розширити свої ринки збуту через вдосконалення локального SEO. Це дозволить SearchHub поступово збільшувати обсяги продажів, розширювати клієнтську базу та зміцнювати позиції на ринку.

Аналізуючи ринок SEO-послуг у Тернополі, було визначено оптимальну цінову політику, яка дозволить SearchHub ефективно конкурувати та розвиватися. Спершу розглянемо актуальні ціни основних конкурентів:

Koala Masters: сайт-візитка: від 40 000 грн, інтернет-магазин: від 120 000 грн, SEO-оптимізація: від 8 000 грн в місяць. [15]

Golden-Web Digital: сайт-візитка: від 28 000 грн, інтернет-магазин: від 120 000 грн, SEO-оптимізація: від 80 000 грн в місяць. [16]

DaliWin: SEO-оптимізація: від 16 000 грн в місяць, створення сайту: від 19 200 грн, інтернет-магазин (хостинг): від (11 500 грн) за один рік. [17]

На основі аналізу конкурентів та з урахуванням позиціонування на ринку малого та середнього бізнесу, SearchHub встановить наступні ціни:

SEO-оптимізація: базовий пакет (який включатиме технічний аудит, підбір ключових слів, аналіз конкурентів, оптимізацію мета-тегів, SEO-контент, базова аналітика): 12 000 грн в місяць, стандартний пакет (все з базового пакету, локальне SEO, лінкбیلдинг): 16 000 грн в місяць, преміум пакет (повний комплекс послуг, глибокий аналіз бізнесу, розробка SEO-стратегії, регулярні звіти, аналітика поведінки користувачів): 24 000 грн в місяць.

Веброзробка: посадкова сторінка: від 24 000 грн, сайт-візитка: від 28 000 грн, корпоративний сайт: від 40 000 грн, інтернет-магазин: від 80 000 грн.

Дизайнерські послуги: розробка фірмового стилю (логотип, кольорова гама, шрифти): від 15 000 грн, UX/UI дизайн сайту: від 20 000 грн, дизайн рекламних матеріалів: від 5 000 грн

Додаткові послуги включатимуть: технічну підтримку від 4 000 грн, контент-маркетинг від 12 000 грн в місяць.

Така цінова політика забезпечує конкурентні переваги SearchHub, за допомогою нижчих цін, ніж у Golden-Web Digital та Koala Masters, конкурентних цін з DaliWin, але з більш ширшими послугами з SEO.

Для підвищення привабливості послуг будуть, активовані спеціальні пропозиції: знижка 10% при замовленні комплексу послуг (SEO + веброзробка),

безкоштовний перший місяць технічної підтримки, контент-маркетинг в бонус при укладанні довгострокової угоди.

Перегляд цінової політики відбуватиметься кожні 3 місяці з урахуванням курсу долара, ринкової ситуації та цін конкурентів.

Агенцією буде застосовано низку методів, які ознайомлять клієнтів з послугами, а також сприятимуть залученню нових замовників. Основний акцент буде зосереджений на онлайн-методи впровадження та персоналізовану підтримку клієнтів.

Вебсайт буде служити головною точкою контакту, через яку клієнти зможуть дізнатися про всі послуги агентства, ознайомитися з їхньою важливістю, прочитати відгуки та зможуть оформити замовлення.

Буде застосовано CRM-систему за допомогою якої, агентство автоматизує процес обробки запитів, що дозволить швидше реагувати та відповідати на звернення клієнтів та підтримувати зв'язок із замовниками на всіх етапах співпраці.

Щоб привернути до себе увагу, буде використано онлайн та оффлайн методи просування. На сайті, буде створюватися корисний контент, у вигляді статей, кейсів. Також будуть вестися сторінки в соціальних мережах включаючи Facebook, LinkedIn та Instagram. За допомогою, контенту буде залучатися аудиторія, якій ми будемо розповідати про важливість SEO та онлайн присутності, в сучасних умовах бізнесу.

Буде запуснена таргетована реклама в соціальних мережах, щоб охопити та ознайомити цільову аудиторію з послугами агенції. Контекстна реклама в Google Ads для залучення клієнтів, які активно шукають SEO-послуги. Реклама буде орієнтована на локальні пошукові запити, такі як "SEO Тернопіль", "просування сайтів Західна Україна", тощо.

Організація та проведення безкоштовних або за низькою платою онлайн-вебінарів та локальних семінарів для власників бізнесу, які хочуть ознайомитися з перевагами SEO. Саме такі дії, дозволять залучити потенційних клієнтів.

На першому етапі просування агентства SearchHub бюджет для реклами становитиме 25 900 грн на місяць, в цей бюджет буде входити: реклама у соціальних мережах (Facebook, Instagram) – близько 8 000 гривень, контекстна реклама (Google Ads) – близько 8 000 гривень, навчальні заходи – 4 000 гривень, зовнішня реклама - близько 5 000 гривень, візитні картки - 900 гривень.

1.4. Операційний план

SearchHub планується відкритися у місті Тернополі, у бізнес-центрі К-15. Перевагою такого розташування буде, близькість до основних транспортних розв'язок, достатня кількість паркувальних місць для клієнтів, можливість співпрацювати з бізнесами, які також орендують приміщення в бізнес-центрі.

Для початку роботи агенції в бізнес-центрі К-15 буде орендовано офісне приміщення площею 30-50 кв.м., цього буде достатньо для команди з 5 осіб. Приміщення вже готове до використання і не потребує капітальних ремонтних робіт. Орієнтовані витрати на оренду, будуть становити 13 000 - 17 000 грн. В місяць.

Основні витрати будуть пов'язані з закупівлею та встановленням необхідного офісного обладнання та меблів, а саме: комп'ютерна техніка (персональні комп'ютери, ноутбуки) - 150 000 грн, офісні меблі (столи, стільці, шафи) - 80 000 грн, оргтехніка (принтер, сканер) - 30 000 грн, технічне забезпечення (ліцензії, інструменти для SEO-аналітики) - 25 000 грн.

Загальні витрати на підготовку офісного приміщення складуть близько 30 5000 грн. Планується, що підготовка офісу до відкриття триватиме 1-2 місяці.

Процес надання SEO-послуг та веброзробки передбачатиме наступні етапи:

1. Аналіз потреб та постановка цілей разом з клієнтом.
2. Аудит поточного стану сайту та/або онлайн-присутності.
3. Розробка стратегії SEO-просування та/або веброзробки.
4. Виконання запланованих робіт: оптимізація сайту, створення контенту, технічні доопрацювання, розробка дизайну тощо.

5. Моніторинг результатів, коригування стратегії за необхідності.

6. Звітування перед клієнтом та надання рекомендацій.

Для забезпечення високої якості послуг, SearchHub впровадить внутрішній контроль на кожному етапі, а також щомісячну оцінку результатів для всіх клієнтів.

Команда SEO-агенції буде складатися з: керівника агенції, SEO-спеціаліста, веброзробника, дизайнера, менеджера. Для юридичних і бухгалтерських послуг планується співпраця на аутсорсингу, щоб зменшити постійні витрати.

SEO-спеціаліст. має вищу освіту з маркетингу, 3 річний досвід роботи у SEO та ним пройдено безліч курсів з пошукової оптимізації. В його обов'язки входить: проведення технічного аудиту, розробка стратегій, підбір ключових слів, аналіз конкурентів, лінкбїлдинг. Його заробітна плата становитиме 30 000 гривень.

Веброзробник, має технічну освіту у сфері комп'ютерних наук, глибокі знання в роботі з інструментами, включаючи JavaScript, CSS, HTML, PHP, VueJS, ReactJS, та інші. Його обов'язки складатимуться з: створення, налаштування та технічної підтримки сайтів. Зарплата веброзробника становитиме 27 000 гривень.

Дизайнер, має освіту у сфері графічного дизайну і досвід роботи у створенні UI UX проектів, він створює унікальні та привабливі дизайни вже понад 2 роки. В його обов'язки входить: розробка UI/UX дизайну для сайтів, логотипів, шрифтів та дизайну рекламних матеріалів. Зарплата дизайнера складе 25 000 гривень.

Менеджер, має освіту з менеджменту, володіє організаційними навичками. Він відповідатиме за: планування та контроль завдань, взаємодію з клієнтами, підготовку звітів. Зарплата - 15 000 гривень.

Загалом команда SearchHub складатиме 5 осіб. Всі ключові фахівці матимуть необхідний досвід та кваліфікацію для надання якісних послуг. За необхідності будуть проводитись додаткові тренінги та навчання персоналу.

1.5. Управлінська команда

Засновниця SEO-агенції Searchhub, має вищу освіту з маркетингу та досвід у управлінні. Цей досвід дозволить ефективно організовувати роботу агентства, формувати стратегію та координувати діяльність команди. Вона добре розуміє ключові принципи маркетингу, необхідні для розвитку бізнесу та досягнення конкурентних переваг. Власниця забезпечить управління всіма аспектами бізнесу, включаючи маркетингові кампанії, стратегії залучення клієнтів і загальну адміністративну діяльність.

Заробітну плату засновниця буде собі збільшувати по мірі надходження коштів. В лютому і березні, компанія не отримуватиме прибутку, через підготовку до запуску бізнесу. Тому в цей період, вона не буде отримувати заробітну плату. В квітні та травні, агенція вже отримуватиме непоганий прибуток, тому місячна плата становитиме 20 000 грн. В червні і липні буде спад на попит, тому вона не буде отримувати заробітну плату. А вже починаючи з серпня по грудень, зарплата становитиме щонайменше 25 000 гривень в місяць.

1.6. Фінансовий план

Для ведення цього бізнесу буде використано 3 напрями фінансування:

1. Грошовий внесок власниці у сумі 200 000 гривень, який покриє витрати на:

- оренду приміщення - 15 000 грн.;
- офісну техніку (комп'ютери, ноутбуки, принтер та сканер) - 180 000 грн.;
- початкові запаси (канцелярія, матеріали для роботи) - 1 000 грн.;
- брендovanі аксесуари - 2 000 грн.

2. Позика в друзів в розмірі 50 000 гривень, яка покриє такі витрати:

- рекламу - 25 900 грн.;
- ліцензії та дозволи - 15 000 грн.;
- юридичні та бухгалтерські послуги - 3 000 грн.

3. Позика в родичів в розмірі 135 000 гривень, яка покриє витрати на:

- меблі для офісу - 80 000 грн.;

- фінансовий резерв - 50 000 грн.

Загалом сума вкладених коштів - 385 000 гривень, а загальні витрати - 371 900 гривень. Завдяки цьому, на початку діяльності баланс грошових коштів SearchHub складатиме 13 100 грн. Якраз він покриє збитки на початку діяльності агенції.

Агенція планує розпочати свою роботу у березні, саме тоді і очікуються перші надходження від клієнтів. Ось план надходження, розрахований із таблиці руху грошових коштів:

На кінець березня - 6 629 грн.;

На кінець квітня - 76 790 грн.;

На кінець травня - 148 430 грн.;

На кінець червня - 175 241 грн.;

На кінець липня - 210 856 грн.;

На кінець серпня - 262 904 грн.;

На кінець вересня - 328 046 грн.;

На кінець жовтня - 409 004 грн.;

На кінець листопада - 489 963 грн.;

На кінець грудня - 597 696 грн.

Отож, при вмілому використанні вільних грошових коштів, можна ці 597 696 гривень, розподілити наступним чином: повернути друзям і родичам позичені кошти, а це - 185 000 грн. Залишок коштів у розмірі - 412 696 грн, направити на навчання персоналу та залишити для покриття витрат на наступний рік.

Перші два місяці, січень і лютий, агенція не получитиме прибутку, через відсутність продажів. Це пов'язано з тим, що в цей період, будуть вирішуватися організаційні питання з орендою приміщення, його облаштуванням та реєстрацією бізнесу.

Збитки, почнуться в лютому (- 8 6400 грн.), так як потрібно заплатити оренду за приміщення і за юридичні послуги. Також вони будуть у березні (- 2 146,76), це пов'язано з тим, що будуть високі витрати на рекламу, а клієнтів ще буде не велика кількість.

Ось які прибутки після оподаткування прогнозуються:

Квітень - 43 602,04 грн.;

Травень - 58 433,14 грн.;

Червень - 18 177,04 грн.;

Липень - 26 100,64 грн.;

Серпень - 40 890,34 грн.;

Вересень - 52 584,94 грн.;

Жовтень - 66 819,34 грн.;

Листопад - 67 270,24 грн.;

Грудень - 91 366,84 грн.

За рік чистий прибуток складе - 454 457,83 гривень.

На кінець року оборотні кошти у вигляді грошових коштів складуть - 597 696 грн, позаоборотні активи (обладнання враховуючи знос) - 238 333,33 грн. Всього капітал разом з пасивами складе 836 029,33 гривень.

Точку беззбитковості визначаємо поетапно:

1. Визначаємо загальну вартість продаж 2 360 000 грн.

2. Валова собівартість 764 грн

3. Визначаємо величину валового прибутку: 2 359 236 грн.

4. Визначаємо відсоток валового прибутку: $2\,359\,236 \times 100\% / 2\,360\,000 = 99,97\%$.

5) Всього поточних видатків: 503 753,14 грн.

6) Точка беззбитковості: $503\,753,14 / 0,9997 = 503\,904,31$ грн.

Щоб отримувати постійно дохід, потрібно заробляти 503 904,31 грн. Це дозволить покрити всі витрати і почати отримувати прибуток.

Home | **S таблиці курсова.xls**

Menu | Home | Insert | Page Layout | Formulas | Data

Font settings: Arial, size 8, bold, italic, underline, color, background color.

Alignment: Center, Left, Right, Justify, Indent, Orientation, Merge and Center.

Calculation: General, Number, Percentage, Currency, Date, Time, Text, Formula.

	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		Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	ВСЬОГО ЗА РІК
4	Події													
5	Свята													
6	Особливі (визначні) дні													
7	Події місцевого значення													
8	Сезонні події													
9	Методи (канали) просування													
10	Таргетована реклама (Facebook, Instagram)	0,00	0,00	8,000,00	8,000,00	0,00	6,000,00	0,00	0,00	0,00	5,000,00	7,000,00	0,00	34,000,00
11	Контекстна реклама (Google Ads)	0,00	0,00	8,000,00	7,500,00	0,00	0,00	0,00	7,500,00	0,00	0,00	7,000,00	0,00	30,000,00
12	SEO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
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	4,000,00	0,00	4,000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,000,00	12,000,00
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	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	0,00	0,00	900,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	900,00	0,00	0,00	1,800,00
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 (розвішення реклами)	0,00	0,00	5,000,00	5,000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,000,00	15,000,00
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	0,00	0,00	25,900,00	20,500,00	4,000,00	6,000,00	0,00	7,500,00	0,00	5,900,00	14,000,00	9,000,00	92,800,00

Promotional Calendar and Budget | Occupancy Expenses | Sales Forecast | Cost of Sales - Manufacturer

Home		таблиці курсова.xls													
Menu		Home Insert Page Layout Formulas Data Review View Tools													
Format Painter		Arial 8 A+ A- B I U A Font Color Background Color Orientation Merge and Center General %													
S9		fx													
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	
1	Прогноз продаж														
2															
3		Очень	Лютый	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Всього за рік	
4	Товар/ Послуга Категорія №1 Пакет SEO "Базовий"														
5	Продано одиниць	0,00	0,00	3,00	3,00	5,00	2,00	4,00	3,00	4,00	4,00	5,00	4,00	37,00	
6	Ціна за 1	12,000,00	12,000,00	12,000,00	12,000,00	12,000,00	12,000,00	12,000,00	12,000,00	12,000,00	12,000,00	12,000,00	12,000,00	12,000,00	
7	Сума продажу	0,00	0,00	36,000,00	36,000,00	60,000,00	24,000,00	48,000,00	36,000,00	48,000,00	48,000,00	60,000,00	48,000,00	444,000,00	
8	Товар/ Послуга Категорія №2 Пакет SEO "Стандартний"														
9	Продано одиниць	0,00	0,00	2,00	4,00	2,00	4,00	2,00	3,00	4,00	4,00	5,00	6,00	36,00	
10	Ціна за 1	16,000,00	16,000,00	16,000,00	16,000,00	16,000,00	16,000,00	16,000,00	16,000,00	16,000,00	16,000,00	16,000,00	16,000,00	16,000,00	
11	Сума продажу	0,00	0,00	32,000,00	64,000,00	32,000,00	64,000,00	32,000,00	48,000,00	64,000,00	64,000,00	80,000,00	96,000,00	576,000,00	
12	Товар/ Послуга Категорія №3 Веброзробка сайту-візитки														
13	Продано одиниць	0,00	0,00	3,00	3,00	4,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	30,00	
14	Ціна за 1	28,000,00	28,000,00	28,000,00	28,000,00	28,000,00	28,000,00	28,000,00	28,000,00	28,000,00	28,000,00	28,000,00	28,000,00	28,000,00	
15	Сума продажу	0,00	0,00	84,000,00	84,000,00	112,000,00	56,000,00	84,000,00	84,000,00	84,000,00	84,000,00	84,000,00	84,000,00	840,000,00	
16	Товар/ Послуга Категорія №4 Розробка UX/UI дизайну сайту														
17	Продано одиниць	0,00	0,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	25,00	
18	Ціна за 1	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	20,000,00	
19	Сума продажу	0,00	0,00	40,000,00	60,000,00	40,000,00	60,000,00	40,000,00	60,000,00	40,000,00	60,000,00	40,000,00	60,000,00	500,000,00	
20	Разом усіх товарів	0,00	0,00	192,000,00	244,000,00	244,000,00	204,000,00	204,000,00	228,000,00	236,000,00	256,000,00	264,000,00	288,000,00	2,360,000,00	
21															
22															
23															
24															
25															
26															
27															
Promotional Calendar and Budget		Occupancy Expenses				Sales Forecast				Cost of Sales - Manufacturer				Cost of Sales - Service Firm	

1	Собівартість реалізованої продукції (змінні витрати) - надання послуг													
2														
3	Фірма з надання послуг	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	ВСЬОГО ЗА РІК
4	Категорія 1: Продано один. товару	0,00	0,00	3,00	3,00	5,00	2,00	4,00	3,00	4,00	4,00	5,00	4,00	37,00
5	Витрати на одиницю товару:													
6	Прямі витрати на оплату 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
7	Матеріали/ комплектуючі	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8	Витратні матеріали	0,00	0,00	8,00	5,00	8,00	9,00	0,00	8,00	7,00	10,00	3,00	6,00	64,00
9	Пакувальні матеріали (тара)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10	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
11	Всього витрати на один. товару	0,00	0,00	8,00	5,00	8,00	9,00	0,00	8,00	7,00	10,00	3,00	6,00	64,00
12	Категорія 1: Всього Витрати	0,00	0,00	24,00	15,00	40,00	18,00	0,00	24,00	28,00	40,00	15,00	24,00	228,00
13	Категорія 2: Продано один. товару	0,00	0,00	2,00	4,00	2,00	4,00	2,00	3,00	4,00	4,00	5,00	6,00	36,00
14	Витрати на одиницю товару:													
15	Прямі витрати на оплату 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
16	Матеріали/ комплектуючі	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
17	Витратні матеріали	0,00	0,00	5,00	8,00	8,00	0,00	8,00	0,00	10,00	7,00	8,00	5,00	50,00
18	Пакувальні матеріали (тара)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
19	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
20	Всього витрати на один. товару	0,00	0,00	5,00	8,00	8,00	0,00	6,00	0,00	10,00	7,00	8,00	5,00	50,00
21	Категорія 2: Всього Витрати	0,00	0,00	10,00	32,00	16,00	0,00	12,00	0,00	40,00	28,00	40,00	30,00	180,00
22	Категорія 3: Продано один. товару	0,00	0,00	3,00	3,00	4,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	30,00
23	Витрати на одиницю товару:													
24	Прямі витрати на оплату 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
25	Матеріали/ комплектуючі	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
26	Витратні матеріали	0,00	0,00	6,00	0,00	7,00	8,00	0,00	6,00	7,00	0,00	8,00	9,00	51,00
27	Пакувальні матеріали (тара)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
28	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
29	Всього витрати на один. товару	0,00	0,00	6,00	0,00	7,00	8,00	0,00	6,00	7,00	0,00	8,00	9,00	51,00
30	Категорія 3: Всього Витрати	0,00	0,00	18,00	0,00	28,00	16,00	0,00	18,00	21,00	0,00	24,00	27,00	152,00
31	Категорія 4: Продано один. товару	0,00	0,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	25,00
32	Витрати на одиницю товару:													
33	Прямі витрати на оплату 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
34	Матеріали/ комплектуючі	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
35	Витратні матеріали	0,00	0,00	7,00	9,00	8,00	0,00	9,00	10,00	7,00	8,00	6,00	7,00	71,00
36	Пакувальні матеріали (тара)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
37	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
38	Всього витрати на один. товару	0,00	0,00	7,00	9,00	8,00	0,00	9,00	10,00	7,00	8,00	6,00	7,00	71,00
39	Категорія 4: Всього Витрати	0,00	0,00	14,00	27,00	16,00	0,00	18,00	30,00	14,00	24,00	12,00	21,00	176,00
40	ВСЬОГО СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ	0,00	0,00	66,00	74,00	100,00	34,00	30,00	72,00	103,00	32,00	31,00	102,00	736,00
41														
42														
43														

Promotional Calendar and Budget

Occupancy Expenses

Sales Forecast

Cost of Sales

Home		S таблиці курсова.xls		+	
Menu		Home		Insert	
Page Layout		Formulas		Data	
Review					
Format Painter		Paste		Cut	
Arial		8		A+ A-	
B I U		A		= = =	
Orientation		Merge and Ce			
E15		fx			
A		B			
1		Початкові витрати			
2					
3		Категорії витрат		Вартість	
4		Придбання капітального обладнання		260.000,00	
5		Початковий запас (канцелярія, матеріали для роботи)		1000,00	
6		Юридичні/ бухгалтерські послуги		3000,00	
7		Ліцензії та дозволи		15000,00	
8		Офісна техніка		0,00	
9		Оренда приміщення		15000,00	
10		Реклама		25900,00	
11		Резерв обігових коштів		50000,00	
12		Меблі для офісу		0,00	
13		брендовані аксесуари		2000,00	
14		Всього початкові витрати		371.900,00	
15					
16					
17					
18					
19					
20					
K		Cost of Sales - Service Firm		Cost of Sales - Retailer	
		Salaries and Wages		Operating Expenses (Non-Labor)	
		Capital			

Home

таблиці курсова.xls

+

Menu

Home

Insert

Page Layout

Formulas

Data

Review

View

Tools

Format Painter

Paste

Arial

8

B

I

U

A

Orientation

Wrap Text

Merge and Center

General

U14

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
1	Звіт про прибутки та збитки (проект)															
2																
3			Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	ВСЬОГО ЗА РІК	
4	ДОХОД															
5	Валовий дохід	Тип фірми	0,00	0,00	192 000,00	244 000,00	244 000,00	204 000,00	204 000,00	228 000,00	236 000,00	256 000,00	264 000,00	288 000,00	2 360 000,00	
6	Валов а собівартість реаліза продукції (змін витр) (тип фірми В, П, РТ)	R	0,00	0,00	66,00	74,00	100,00	34,00	30,00	72,00	103,00	32,00	31,00	102,00	2 335,00	
7	Валовий прибуток		0,00	0,00	191 934,00	243 926,00	243 900,00	203 966,00	203 970,00	227 928,00	235 897,00	255 968,00	263 969,00	287 898,00	2 357 665,00	
8	Валовий прибуток (%)		0,00	0,00	99,97	99,97	99,96	99,98	99,99	99,97	99,96	99,99	99,99	99,96	99,90	
9	ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ															
10	Оплата праці+податки за найманих		0,00	0,00	137 255,00	137 255,00	137 255,00	137 255,00	137 255,00	137 255,00	137 255,00	137 255,00	137 255,00	137 255,00	1 372 550,00	
11	Витрати на приміщення		0,00	7 800,00	8 650,00	15 710,00	15 705,00	16 100,00	15 800,00	15 825,00	15 700,00	16 495,00	16 395,00	16 590,00	160 770,00	
12	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	
13	Платв за використання телефону		0,00	0,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3 000,00	
14	Офісні витратні матеріали/ пошта		0,00	0,00	500,00	0,00	0,00	500,00	0,00	0,00	500,00	0,00	0,00	20,00	1 520,00	
15	Реклама/ промо-акції		0,00	0,00	25 900,00	20 500,00	4 000,00	6 000,00	0,00	7 500,00	0,00	5 900,00	14 000,00	9 000,00	92 800,00	
16	Юридичні/ бухгалтерські послуги		0,00	3 000,00	0,00	0,00	0,00	2 000,00	0,00	0,00	2 000,00	0,00	0,00	2 000,00	9 000,00	
17	Ліцензії та дозволи		0,00	0,00	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	150 000,00	
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	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	
20	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	
21	Різке		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	Знос (амортизація)		0,00	0,00	6 214,29	6 214,29	6 214,29	6 214,29	6 214,29	6 214,29	6 214,29	6 214,29	6 214,29	6 214,29	62 142,86	
23	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	
24	ВСЬОГО ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ		0,00	10 800,00	194 319,29	195 479,29	178 974,29	183 769,29	174 969,29	182 494,29	177 469,29	181 664,29	189 164,29	186 379,29	1 855 482,86	
25	Прибуток (збиток) до оподаткування		0,00	-10 800,00	-2 385,29	48 446,71	64 925,71	20 196,71	29 000,71	45 433,71	58 427,71	74 303,71	74 804,71	101 518,71	503 873,14	
26	Податки з ФОП (єдиний соціальний внесок, єдиний податок і військовий збір)			-2 160,00	-238,53	4 844,67	6 492,57	2 019,67	2 900,07	4 543,37	5 842,77	7 430,37	7 480,47	10 151,87	49 307,31	
27	Прибуток (збиток) після оподаткування		0,00	-8 640,00	-2 146,76	43 602,04	58 433,14	18 177,04	26 100,64	40 890,34	52 584,94	66 873,34	67 324,24	91 366,84	454 565,83	
28																

Operating Expenses (Non-Labor)

Capital Equip & Depreciable Ass

Start-up Expenses

Sources and Uses of Financing

Projected In

ВИСНОВКИ

На підставі проведеного дослідження, можна зробити наступні висновки і пропозиції:

1. Ринок цифрового маркетингу в Західній Україні, зокрема у Тернополі, демонструє стабільне зростання у зв'язку зі збільшенням попиту на послуги SEO з боку малого та середнього бізнесу.

2. Основна аудиторія SearchHub — місцеві підприємці, яким потрібні індивідуальні рішення за помірною ціною.

3. Основною конкурентною перевагою SearchHub є комплексний підхід, що охоплює SEO-оптимізацію, веброзробку та дизайн. Це дозволяє клієнтам отримати всі необхідні послуги від однієї компанії.

4. Використання нижчих цін порівняно з конкурентами, робить послуги SearchHub доступними для локального бізнесу.

5. Використання стратегії фокусування, на малому та середньому бізнесі через конкурентне ціноутворення та індивідуальний підхід до клієнтів є ефективним інструментом для залучення клієнтів в Тернополі.

6. Завдяки впровадженню різноманітних маркетингових інструментів, зокрема контент-маркетингу, таргетованої реклами в соціальних мережах та контекстної реклами в Google Ads, дозволить агенції підвищити впізнаванність та залучити нових клієнтів.

7. Вибір розташування офісу у бізнес-центрі K-15 є розумним рішенням завдяки його зручному розташуванню та можливості співпраці з іншими бізнесами, що орендують приміщення у цьому центрі.

8. Плановані витрати на облаштування офісу і придбання необхідного обладнання виправдані з точки зору забезпечення якісної роботи команди і надання високого рівня сервісу замовнику. Інвестиції в офісне обладнання, меблі та ліцензії сприяють підвищенню продуктивності праці співробітників і якості обслуговування.

9. Наявність в команді досвідчених фахівців (SEO-спеціаліста, веброзробника, дизайнера і менеджера) дозволить охопити всі важливі аспекти надання послуг. Це сприятиме успішному старту агентства і розвитку його клієнтської бази.

10. Фінансовий план агенції передбачає три джерела фінансування (внесок власниці, позики від друзів та родичів), що забезпечує достатній стартовий капітал для покриття всіх необхідних витрат на оренду, обладнання та маркетинг.

11. Фінансовий план агенції показує прибутковість вже в перший рік роботи. Очікується, що чистий прибуток складе 454 457,83 грн, а обсяг оборотних коштів на кінець року становитиме 597 696 грн. Така фінансова ситуація дозволить повернути позичені кошти родичам і друзям, а решту вкласти в подальший розвиток компанії, включаючи навчання персоналу і покриття витрат на наступний рік.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Маркетинг [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Н. Іванечко, Т. Борисова, Процишин [та ін.] ; за ред. Н. Р. Іванечко. - Тернопіль : ЗУНУ, 2021. - 180 с.
2. SEO-аналіз конкурентів : як провести SEO-аналіз конкурентів і які проблеми бізнесу це допоможе вирішити. URL: <https://inweb.ua/blog/ua/seo-analyze-konkurentov/> (дата звернення: 18.10.2024)
3. Що таке SEO-аудит сайту та в чому його користь для бізнесу. URL: <https://web-promo.ua/ua/blog/chto-takoe-seo-audit-sajta-i-v-chem-ego-polza-dlya-biznesa-2/#sho-take-seo-audit-sajtu> (дата звернення: 19.10.2024).
4. Як ефективно здійснити комплексний пошук ключових слів. URL: <https://wedex.com.ua/blog/yak-efektivno-zdijsniti-kompleksnij-poshuk-klyuchovih-sliv/> (дата звернення: 19.10.2024).
5. SEO-контент: Поради щодо написання для пошукових систем. URL: <https://bizzzdev.com/seo-content-how-to-write-for-search-engines-ua/> (дата звернення: 21.10.2024).
6. Оптимізація метатегів та заголовків на сайті інтернет-магазину електроніки для кращої видимості у пошукових системах. URL: <https://seo-evolution.com.ua/blog/poiskovaya-optimizatsiya/optimizaciya-metategov-i-zagolovkov> (дата звернення: 21.10.2024).
7. Сутність та важливості SEO стратегії у сучасному інтернет-маркетингу. URL: <https://globalistic.net/sutnist-ta-vazhlyvosti-seo-strategiyi-u-suchasnomu-internet-marketyngu.html> (дата звернення: 23.10.2024).
8. Борисова Т. М. Комплексний Інтернет-маркетинг: навч. посіб. Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 272 с.
9. Які бувають типи сайтів. URL: <https://avada-media.ua/tipy-sajtov/> (дата звернення: 28.10.2024).
10. Фірмовий стиль: основні елементи, вимоги. URL: <https://ideadigital.agency/blog/firmovij-stil/> (дата звернення: 28.10.2024).

11. Лошенко, І. Р., Кіреєва, К. О., & Мілашовська, О. І. (2023). Дилемні питання розвитку цифрового маркетингу в реаліях масштабної військової агресії. Академічні візії, (21). вилучено із: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/445>
12. Офіційний сайт компанії “DaliWin” URL:<https://dalistrategies.com/ua/> (дата звернення: 01.11.2024).
13. Офіційний сайт компанії “Koala Masters” URL:<https://koalamasters.com/ua/> (дата звернення: 01.11.2024).
14. Офіційний сайт “Golden-Web Digital” URL:<https://golden-web.digital/> (дата звернення: 01.11.2024).
15. Ціни на послуги компанії “Koala Masters” URL: <https://it-rating.ua/koala-masters> (дата звернення: 03.11.2024).
16. Ціни на послуги компанії “Golden-Web Digital” URL: <https://it-rating.ua/golden-web> (дата звернення: 03.11.2024).
17. Ціни на послуги компанії “DaliWin” URL: <https://dalistrategies.com/ua/prosuvannya-sajtu-vartist-poslugi-na-misyacz/> (дата звернення: 03.11.2024).