

ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки та управління

Кафедра маркетингу

МІЖДИСЦИПЛІНАРНА КУРСОВА РОБОТА

на тему

«Проект рішення із відкриття нового виду бізнесу (агенція розробки чат-ботів) і його маркетингове обґрунтування»

Студентки 4 курсу групи МАРК-42

ЛАДЮК Єлизавети

Науковий керівник:

Національна шкала _____

Кількість балів: _____ Оцінка: ECTS _____

Члени комісії _____

(підпис) (прізвище та ініціали)

(підпис) (прізвище та ініціали)

(підпис) (прізвище та ініціали)

Тернопіль – 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	
РОЗДІЛ 1. ДІЛОВА ПРОПОЗИЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ ВІДКРИТТЯ АГЕНЦІЇ ЗІ СТВОРЕННЯ ЧАТ-БОТІВ.....	
РОЗДІЛ 2. РОЗРАХУНКОВІ ТАБЛИЦІ МАРКЕТИНГОВОГО ПРОЄКТУ.....	
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ.....	
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	
ДОДАТКИ	

ВСТУП

В умовах стрімкого розвитку цифрових технологій та штучного інтелекту, бізнес все активніше шукає інноваційні рішення для оптимізації процесів комунікації з клієнтами та підвищення ефективності обслуговування. Чат-боти стали невід'ємною частиною сучасного бізнес-ландшафту, пропонуючи компаніям можливість автоматизувати рутинні процеси, забезпечити цілодобову підтримку клієнтів та значно скоротити операційні витрати.

Актуальність теми дослідження обумовлена зростаючим попитом на розробку та впровадження чат-ботів у різних сферах бізнесу. За даними звіту Grand View Research, глобальний ринок чат-ботів оцінювався у \$7.97 мільярдів у 2023 році та очікується, що він буде зростати із середньорічним темпом (CAGR) 23.1% з 2024 по 2030 рік [12]. Це найбільш консервативна але достовірна оцінка ринку, яка все одно демонструє значний потенціал росту галузі.

Метою даної курсової роботи є розробка та обґрунтування бізнес-проєкту зі створення агенції з розробки чат-ботів, включаючи детальний аналіз ринку, оцінку економічної доцільності та розробку маркетингової стратегії.

Для досягнення поставленої мети визначено наступні завдання:

1. Проаналізувати сучасний стан ринку чат-ботів та визначити основні тенденції його розвитку;
2. Дослідити потенційний попит на послуги з розробки чат-ботів серед різних сегментів бізнесу;
3. Розробити бізнес-модель агенції та визначити ключові напрямки її діяльності;
4. Провести фінансово-економічний аналіз проєкту та оцінити його інвестиційну привабливість;
5. Сформувати маркетингову стратегію просування послуг агенції;
6. Визначити потенційні ризики та розробити шляхи їх мінімізації.

Методологічною базою дослідження є загальнонаукові методи пізнання, зокрема: системний аналіз, метод порівняння, статистичний аналіз, методи економічного та фінансового аналізу, маркетингові дослідження.

Інформаційною базою дослідження слугували наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених у сфері підприємництва та цифрового маркетингу, аналітичні звіти провідних консалтингових компаній, статистичні дані, матеріали періодичних видань та інтернет-ресурсів.

Практична значимість роботи полягає в розробці конкретних рекомендацій щодо створення та розвитку бізнесу в сфері розробки чат-ботів, які можуть бути використані як основа для реалізації подібних підприємницьких проєктів.

РОЗДІЛ 1

ДІЛОВА ПРОПОЗИЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ ВІДКРИТТЯ АГЕНЦІЇ ЗІ СТВОРЕННЯ ЧАТ-БОТІВ

I. Компанія та її продукти

A. КОМПАНІЯ

Планується створення агенції "SmartBot Solutions" з розробки чат-ботів, яка спеціалізуватиметься на створенні інтелектуальних автоматизованих рішень для бізнесу. Компанія розташовуватиметься в м. Львів, що забезпечить доступ до розвиненої технологічної екосистеми та потенційних партнерів, при цьому з можливістю віддаленої роботи з клієнтами по всій Україні та за кордоном. "SmartBot Solutions" позиціонуватиме себе як комплексний технологічний партнер для бізнесу, пропонуючи не лише розробку чат-ботів, але й повноцінні рішення для автоматизації бізнес-процесів.

Щодо форми ведення підприємницької діяльності - буде оформлений ФОП 3 групи, на спрощеній системі оподаткування в лиці власника агенції.

Б. ТОВАРИ АБО ПОСЛУГИ

Агенція пропонуватиме наступні послуги:

1. Розробка простих форм автоматизації (видача лід-магніту; чат-боти з прогрівом та переведенням на сторінку покупки; чат-боти переливу трафіку на інші джерела, FAQ, прості відповіді на ключові запити)
2. Розробка середніх за складністю форм автоматизації (чат-боти інтегровані з CRM-системами та спрощеними інтеграціями штучного інтелекту для розпізнавання більш різноманітних запитів)
3. Розробка складних форм автоматизації (повноцінні чат-боти з індивідуальними дизайнами; інтеграція API; чат-боти з вбудованими AI асистентами та розпізнаванням природної мови (NLP))

II. Дослідження та аналіз ринку

A. КЛІЄНТИ

Основними споживачами послуг з розробки чат-ботів є представники активного онлайн-бізнесу та digital-сфери. Ключовою групою клієнтів виступають інфлюенсери та блогери, які потребують автоматизації комунікації зі своєю аудиторією та оптимізації процесів монетизації контенту.

Другою важливою категорією є представники малого та середнього бізнесу, зокрема салони краси, перукарні, медичні заклади та заклади сфери послуг.

За даними дослідження Chatbots.Studio, для 67% клієнтів ключовим фактором у виборі розробника є попередній досвід та якість портфолію, тоді як цінова політика важлива для 23% замовників [10].

Окремо варто відзначити зростаючий попит з боку освітніх закладів та навчальних центрів, які прагнуть автоматизувати процеси комунікації зі студентами та оптимізувати адміністративні процеси.

B. РОЗМІР ТА ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ

Ринок розробки чат-ботів в Україні демонструє стабільне зростання та, за даними Artificial Intelligence Market Research, у 2023 році досяг обсягу \$12,5 млн з прогнозованим зростанням до \$18,7 млн у 2024 році. Щорічне зростання ринку оцінюється на рівні 35-40% [2]. Основними факторами росту виступають активна діджиталізація бізнесу, посилена умовами пандемії та воєнного стану, а також загальносвітовий тренд на автоматизацію бізнес-процесів, адже вони дозволяють значно скоротити витрати на людський ресурс. Географічно ринок концентрується у великих містах України, з потенціалом виходу на ринки ЄС. Спостерігається сезонність попиту з піками у вересень-листопад та січень-березень, та спадом у літні місяці [6].

B. КОНКУРЕНЦІЯ

Конкурентне середовище на українському ринку розробки чат-ботів характеризується помірною насиченістю з тенденцією до зростання.

Серед ключових гравців можна виділити компанію BotsCrew зі Львова, яка спеціалізується на розробці складних корпоративних рішень та має власну технологічну платформу, проте відрізняється високою вартістю послуг та тривалими термінами розробки.

AIMPROSOFT з Києва фокусується на великому бізнесі та пропонує комплексні рішення, але має обмежену гнучкість у адаптації під потреби малого бізнесу.

За даними галузевих оглядів, більшість існуючих компаній не встигають обробляти зростаючий потік замовлень, що створює сприятливі умови для виходу на ринок нових гравців.

Г. ЧАСТКА РИНКУ ТА ОБСЯГИ РЕАЛІЗАЦІЇ

На відміну від конкурентів, які переважно використовують шаблонні рішення, наша агенція пропонуватиме індивідуальний підхід з попереднім аналізом бізнес-процесів клієнта та розробкою персоналізованих рішень під конкретні ніші та потреби.

Прогнозовані обсяги реалізації на перше півріччя складають від 10 проектів щомісячно при команді з 3 спеціалістів. З розширенням штату до 5 осіб у другому півріччі планується збільшення від 20 проектів щомісяця. На другий рік роботи, з формуванням трьох команд по 2 спеціалісти, прогнозується вихід на рівень від 30 проектів щомісяця. При середній вартості проекту 30000 - 40000 грн, очікуваний місячний дохід складе 250000 – 300000 грн у перші місяці та 600000 – 800000 грн на кінець року.

Такі прогнози базуються на аналізі поточної ринкової ситуації, наявного попиту та виробничих можливостей команди.

III. Маркетинговий план

A. ЗАГАЛЬНА МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ

Маркетингова філософія агенції з розробки чат-ботів базуватиметься на принципах клієнтоорієнтованості та персоналізованого підходу до кожного проекту. Першочерговий фокус буде спрямований на локальний бізнес та інфлюенсерів, які потребують автоматизації процесів комунікації з клієнтами та аудиторією. За даними дослідження Digital Marketing Institute, 58% бізнесів, які впровадили чат-боти, відзначають значне покращення якості обслуговування клієнтів та зменшення операційних витрат [11]. Стратегія передбачає поступове масштабування від простих рішень для малого бізнесу до комплексних проектів для середніх підприємств, з акцентом на створення довгострокових партнерських відносин та позитивних відгуків від клієнтів.

Реалізація маркетингової стратегії базуватиметься на комплексному підході до залучення та обслуговування клієнтів, через активну інтернет присутність з використанням різноманітних точок дотику з цільовою аудиторією.

Ключовим елементом є створення професійного лендінг-сайту, який виступатиме основною точкою контакту з потенційними клієнтами. Сайт міститиме детальну інформацію про послуги, портфоліо реалізованих проектів, відгуки клієнтів та зручну форму для зворотного зв'язку. Паралельно буде вестися активна робота в соціальних мережах Instagram, TikTok та Facebook, де контент-стратегія буде спрямована на демонстрацію експертності та практичних кейсів, адже згідно з SocialBakers, такий омніканальний підхід підвищує конверсію в замовлення на 34% [14]. Додатково буде впроваджено власний демонстраційний чат-бот, який автоматизує первинні консультації та збір заявок.

Б. ЦІНОУТВОРЕННЯ

У ході розробки маркетингової стратегії для агенції з розробки чат-ботів було детально проаналізовано та сформовано політику ціноутворення, яка враховує поточну ринкову ситуацію, конкурентне середовище та потреби різних

сегментів цільової аудиторії. На основі проведеного дослідження ринку було розроблено трирівневу цінову модель, яка буде дозволяти забезпечити оптимальне співвідношення ціни та якості послуг для різних категорій клієнтів.

Базовий рівень послуг, буде орієнтований на малий бізнес та стартапи, та передбачатиме розробку чат-ботів з простими функціями та стандартними відповідями на ключові запитання користувачів, такі як FAQ. Вартість таких рішень становитиме від 3600 до 10800 гривень (\$100-300), що зробить їх доступними для підприємців-початківців та невеликих компаній, які прагнуть автоматизувати базові процеси комунікації з клієнтами.

Середній ціновий сегмент, буде розрахований на компанії середнього розміру, і включатиме розробку більш складних чат-ботів з розширеним функціоналом та інтеграцією з CRM-системами. Вартість таких проєктів коливатиметься в межах від 18000 до 36000 гривень (\$500-1000), що цілком відповідатиме ринковим очікуванням та забезпечить оптимальне співвідношення ціни та функціональності.

Преміальний сегмент послуг, буде призначений для великих корпоративних клієнтів, для створення індивідуальних чат-бот рішень з глибокою інтеграцією в існуючі бізнес-системи та розширеними можливостями штучного інтелекту. Вартість таких комплексних рішень буде від 54000 до 108000 гривень (\$1500-3000), та відповідатиме рівню складності розробки та впровадження.

Запропонована цінова політика є конкурентоспроможною на ринку та дозволить забезпечити необхідний рівень рентабельності при збереженні високої якості послуг. При формуванні цін було враховано як прямі витрати на розробку та впровадження чат-ботів, так і непрямі витрати на підтримку та обслуговування клієнтів. Гнучка система ціноутворення також передбачає можливість індивідуального підходу до формування вартості послуг залежно від специфічних потреб та вимог замовника, що також дозволить максимально задовольнити потреби різних сегментів ринку та забезпечити стабільний розвиток бізнесу.

В. ТАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ

Для тактичної реалізації стратегії агенції, розроблено маркетингову воронку, вибудовану на основі комплексного підходу до залучення та конвертації потенційних клієнтів.

На верхньому рівні воронки, етапу поінформованості та залучення буде впроваджено широкомасштабну стратегію контент-маркетингу, спрямовану на підвищення обізнаності цільової аудиторії про можливості чат-ботів. Основним інструментом виступатиме таргетована реклама в соціальних мережах, зокрема Facebook та Instagram, з фокусом на власників бізнесу та маркетинг-директорів. Паралельно вестиметься робота над органічним охопленням через публікацію експертного контенту в соціальних мережах. Контент-стратегія базується на освітніх матеріалах, які розкриватимуть практичну цінність впровадження чат-ботів через реальні кейси та метрики ефективності.

На наступному етапі – етапі зацікавленості та розгляду, потенційні клієнти взаємодіятимуть з лендінг-сторінкою агенції, де буде розміщено детальну інформацію про послуги та портфоліо. Ключовим елементом конверсії виступатиме демонстраційний чат-бот, який дозволить відвідувачам безпосередньо оцінити можливості технології. Додатково впроваджуватиметься серія автоматизованих email-розсилок з прикладами успішних кейсів. Важливим інструментом на цьому етапі також буде ретаргетинг відвідувачів сайту через рекламні кампанії з демонстрацією відгуків клієнтів та конкретних результатів впровадження чат-ботів.

На етапі прийняття рішення ключову роль відіграватиме персоналізований підхід до кожного потенційного клієнта. Проводитимуться індивідуальні консультації, під час яких детально аналізуватимуться потреби бізнесу та пропонуватимуться оптимальні рішення.

На останньому етапі після успішного впровадження проекту значна увага приділятиметься підтримці клієнтів та розвитку співпраці. Впроваджуватиметься система регулярного збору зворотного зв'язку та аналізу ефективності роботи чат-

ботів. На основі отриманих даних пропонуватимуться додаткові можливості та оптимізації. Задоволені клієнти залучатимуться до створення кейс-стаді та надання рекомендацій, що підсилюватиме соціальне підтвердження для нових потенційних клієнтів.

Г. РЕКЛАМА ТА ПРОМОЦІЯ

Рекламний бюджет буде розподілено між трьома основними напрямками промоції. Перший напрямок включає виготовлення та розповсюдження друкованих рекламних матеріалів, які використовуватимуться під час бізнес-зустрічей та галузевих заходів. Цей метод буде використовуватися лише на початку роботи у перші місяці задля розповсюдження інформації про агенцію та ознайомлення перших потенційних клієнтів. На виробництво цих матеріалів заплановано бюджет у розмірі 1800 гривень, на виготовлення візитівок, у кількості 3000-5000 штук.

Другий напрямок буде зосереджено на розробці та впровадженні системи автоматизованих email-розсилок. Щомісячні витрати охоплюють технічне забезпечення розсилок та підписку на багатоканальну маркетингову платформу SendPulse, вартістю 212 гривень на місяць [13]. Цей канал комунікації дозволить підтримувати постійний зв'язок з потенційними клієнтами та інформувати їх про нові можливості співпраці.

Третій, та найбільш ресурсомісткий напрямок, передбачатиме реалізацію рекламних кампаній у соціальних мережах. На цей канал буде виділено щомісячний бюджет у розмірі 12000 гривень. Особливістю digital-просування стане використання ретаргетингу та створення унікальних рекламних креативів для різних сегментів цільової аудиторії.

Річний графік рекламних інвестицій враховуватиме сезонність бізнес-активності, проте на перших два квартали року заплановано витрати у середньому в 110000-120000 гривень на квартал.

При запланованому середньому чеку на послуги у розмірі 34440 гривень, прогнозований показник повернення рекламних інвестицій (ROI) у перший рік роботи складе 1,390% відсотків. Це означає, що кожна вкладена гривня в рекламу приноситиме 13,90 грн доходу. Такий рівень ефективності забезпечується завдяки збалансованому використанню різних рекламних каналів та постійній оптимізації рекламних кампаній на основі отриманих результатів.

IV. Операційний план

А. МІСЦЕ РОЗТАШУВАННЯ

Для розміщення агенції обрано офісне приміщення у місті Львів. Вибір локації обумовлений кількома стратегічними перевагами, ключовою з яких є розташування офісу в центральній частині міста, що забезпечить зручну транспортну розв'язку та престижність розташування для клієнтів. Щомісячна орендна плата становить 16000 гривень та включає комунальні послуги (опалення, електроенергію та водопостачання), що дозволить чітко планувати операційні витрати без ризику непередбачених коливань та додаткових платежів за комунальні послуги. Таке розташування, незважаючи на вищу орендну плату порівняно з периферійними районами, є стратегічно виправданим з точки зору доступності для клієнтів та формування позитивного іміджу компанії.

Б. ПРИМІЩЕННЯ ТА ПЕРЕБУДОВА ПЛОЩІ

Обране офісне приміщення повністю відповідає вимогам для розміщення команди розробників та не потребує додаткових перепланувань чи ремонтних робіт, за виключенням легких косметичних допрацювань. Це дозволить розпочати операційну діяльність одразу після придбання та налаштування необхідного технічного обладнання. План технічного оснащення офісу передбачає закупівлю трьох ноутбуків, які будуть використовуватися для розробки та тестування чат-ботів, одного багатофункціонального офісного пристрою (МФУ) для забезпечення документообігу, роутера для організації стабільного інтернет-з'єднання та трьох

комп'ютерних мишок. Усі меблі та техніка для комфорту працівників вже входить у вартість оренди. Реалізацію плану з технічного оснащення заплановано завершити протягом півтора місяця від початку діяльності.

В. СТРАТЕГІЯ ТА ПЛАНИ

Процес розробки чат-ботів базуватиметься на гнучкій методології, яка передбачатиме тісну співпрацю з клієнтом на всіх етапах реалізації проекту. Кожен проект розпочинатиметься з детального аналізу потреб клієнта та розробки технічного завдання. Наступний етап буде включати створення прототипу чат-бота з базовим функціоналом для тестування та отримання зворотного зв'язку. Після затвердження прототипу буде здійснюватися повномасштабна розробка з регулярними демонстраціями проміжних результатів клієнту.

Контроль якості буде забезпечено через систему багаторівневого тестування, яка включатиме автоматизовані тести, ручне тестування та пробний період експлуатації. Особлива увага приділятиметься безпеці даних та стабільності роботи чат-ботів під навантаженням.

Г. РОБОЧА СИЛА

Кадрова стратегія агенції буде базуватися на поєднанні досвіду керівництва та потенціалу молодих спеціалістів. Власник-керівник агенції повинен мати значний практичний досвід у сфері розробки чат-ботів та управління ІТ-проектами, у інших агенціях чи на фрилансі, що забезпечуватиме професійне керівництво та менторство для команди. Інші члени команди, можуть не мати значного практичного досвіду, проте повинні володіти ґрунтовними теоретичними знаннями в галузі конструювання та розробки чат-ботів. Перевагою при підборі кандидатів у команду буде підтверджуючий документ-сертифікат про закінчення курсів чи іншого навчання з автоматизації, ІТ, розробки чат-ботів чи інших суміжних ніш.

Для підвищення кваліфікації співробітників буде розроблено комплексну систему внутрішнього навчання, яка включатиме регулярні практичні воркшопи

та теоретичні заняття у команді. Особлива увага приділятиметься вивченню різних моделей штучного інтелекту та їх практичному застосуванню в розробці чат-ботів. Такий підхід дозволить постійно підвищувати професійний рівень команди та забезпечувати високу якість послуг, що надаються клієнтам.

V. Управлінська команда

A. КЛЮЧОВИЙ ПЕРСОНАЛ

Центральною фігурою управлінської команди виступатиме власник агенції, який одночасно буде виконувати роль технічного керівника (тім-ліда) проєкту. На початковому етапі розвитку агенції власник буде брати безпосередню участь у розробці проєктів нарівні з іншими членами команди, що дозволить максимально ефективно використовувати наявні людські ресурси та забезпечити високу якість кінцевого продукту.

До ключових управлінських обов'язків власника також буде належати організація робочих процесів, що включатиме розподіл завдань між членами команди, встановлення чітких термінів виконання проєктів та контроль за їх дотриманням. Він відповідатиме за формування технічної стратегії розвитку агенції, вибір оптимальних технологічних рішень та забезпечення відповідності розроблених продуктів потребам клієнтів.

Крім того важливою складовою управлінської діяльності власника також буде забезпечення ефективної комунікації як всередині команди, так і з клієнтами. Він координуватиме взаємодію між розробниками, проводитиме регулярні наради для обговорення прогресу проєктів та вирішення можливих технічних проблем. Завдяки безпосередній участі в розробці, власник також буде мати можливість оперативно реагувати на виникаючі складнощі та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Б. ВИПЛАТИ УПРАВЛІНСЬКОМУ ПЕРСОНАЛУ ТА ВЛАСНИКАМ

На початковому етапі функціонування підприємства, протягом перших трьох - п'яти місяців діяльності, враховуючи необхідність значних інвестицій у розвиток та становлення бізнесу, власник не буде отримувати виплат а усі надходження реінвестуватиме в розвиток агенції.

З п'ятого місяця роботи, після налагодження основних бізнес-процесів та формування стабільної клієнтської бази, виплата власника планується на рівні оплати роботи працівників орієнтовно 20000 тисяч гривень, що відображатиме зростання ефективності діяльності підприємства та розширення клієнтського портфоліо.

У період з п'ятого по десятий місяць, за умови досягнення запланованих показників розвитку та виходу на стабільний рівень доходу, передбачається встановлення заробітної плати власника на рівні 500 - 700 доларів США (в гривневому еквіваленті за актуальним курсом), що відповідає ринковому рівню оплати праці в ІТ-сфері.

Починаючи з десятого місяця роботи та надалі, за умови успішної реалізації стратегії розвитку та досягнення планових показників прибутковості, заробітна плата власника може бути збільшена до рівня 1000 доларів США (в гривневому еквіваленті), що корелює з розширенням масштабів діяльності агенції та зростанням її ринкової частки.

Така система оплати праці є економічно обґрунтованою та враховує як необхідність реінвестування коштів у розвиток бізнесу на початкових етапах, так і забезпечення конкурентного рівня доходу власника при досягненні запланованих показників ефективності діяльності підприємства.

VI. Фінансовий план

А. ДЖЕРЕЛА ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ

На основі проведеного фінансового аналізу було визначено необхідну суму інвестицій для запуску агенції, яка становить 500 000 гривень. Фінансування

проекту планується здійснювати з двох основних джерел: власний капітал та грантові кошти, кожне з яких складає по 250 000 гривень.

Власний капітал буде розподілено за пріоритетними напрямками, де основна частина - 73 500 гривень спрямовується на придбання технічного обладнання. Для забезпечення робочого простору передбачено інвестиції в розмірі 16 000 гривень. Значні кошти також буде виділено на програмне забезпечення та хмарні сервіси - 10 880 гривень, що є необхідним для розробки якісного продукту.

Особлива увага приділятиметься маркетинговій стратегії, на яку заплановано 34 700 гривень, включаючи рекламну кампанію та промо-акції. Для юридичного та бухгалтерського супроводу бізнесу виділено 11 700 гривень, що забезпечить легальність та прозорість діяльності агенції.

Грантове фінансування розподілено на дві частини: 148 780 гривень формують операційний бюджет для щоденної діяльності, а 101 220 гривень становлять резервний фонд для майбутнього розвитку бізнесу. Такий розподіл коштів забезпечує формування початкового балансу у розмірі 351 220 гривень.

Відсутність позикового капіталу в структурі фінансування мінімізує фінансові ризики та оптимізує показники рентабельності власного капіталу (ROE).

Б. ОРІЄНТОВНИЙ АНАЛІЗ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Враховуючи усі витрати на створення бізнесу власник не буде приносити прибутків на початку діяльності. Він має можливість не отримувати прибутку у перші місяці за рахунок власних коштів та підтримки грантового фінансування. На старті запуску проєкту потрібен час щоб сформувати ставлення до агенції, та певне портфоліо як підтвердження компетентності, щоб налагодити довіру та створити стабільний потік клієнтів. Далі по мірі формування обличчя агенції буде збільшуватись кількість замовлень, а отже й прибутки. Такий план надходження по кварталах.

Розраховано на основі таблиці балансу грошових коштів:

1. На кінець першого кварталу – 225,769 тис.грн
2. На кінець півріччя – 371,548 тис.грн
3. На кінець третього кварталу — 1,228,591 тис.грн
4. На кінець року – 2,304,708 тис.грн

Отже, при балансі в 2,304,708 тис.грн надходжень правильним буде спрямувати їх на розширення бізнесу та масштабування за рахунок збільшення команди розробників та делегування операційних процесів, а також на навчання та збільшення компетенції команди.

В. ПРОГНОЗ ПРИБУТКІВ ТА ЗБИТКІВ

Прогнозовано, що перший квартал агенція буде отримувати мінімальні прибутки по причині значних витрат та малої кількості замовлень на початку.

Загалом збитки почнуть нагромаджуватись з першого місяця роботи. Значну частину витрат займатиме програмне забезпечення та різні сервіси які потрібні для надання послуг. Також початкові витрати на організацію робочого простору, такі як оренда офісного приміщення та обладнання - ноутбуки, МФУ та мережеве обладнання, яке необхідне для роботи. Прибутки почнуть зростати після 2 – 3 місяців роботи , а вийдуть на задовільний рівень орієнтовно на 5 місяць роботи агентства.

Прибутки за мінусом податку по кварталах :

1. Перший квартал – (-177,414.21 грн.)
2. Півріччя – (-103,938.43 грн.)
3. Третій квартал – 675,981.36 грн.
4. Рік – 1,530,205.14 грн.

Отже за рік чистий прибуток складе : 1,530,205 грн.

Проте варто зазначити , що на прибуток/збиток, у випадку агенції, значною мірою впливатимуть :

1. Оплата праці+податки за найм : 123,525грн. з 1 по 6 місяць; 205,875грн. з 7 по 12 місяць.

2. Витрати на приміщення: 17,100 грн/міс
3. Реклама та промо акції: в середньому 30,000 – 40,000 грн/міс
4. Юридичні бухгалтерські послуги: 3400 – 4900 грн/міс
5. Знос (амортизація) 1,907.74 грн/міс

Г. АНАЛІЗ БЕЗЗБИТКОВОСТІ

Точку беззбитковості визначаємо поетапно:

1. Визначаємо загальну вартість продажів: 7,585,400 грн.
2. Валова собівартість: 2,866,748 грн.
3. Визначаємо величину валового прибутку: 4,718,652 грн.
4. Визначаємо відсоток валового прибутку: 100% –
 $4,718,652 / 7,585,400 * 100\% = 62,2\%$
5. Всього поточних видатків: 1,930,595 грн.
6. Точка беззбитковості: $1,930,595 / 0,622 = 3,104,984$ грн.

Тобто, щоб досягти точки беззбитковості 3,104,989 грн. агенції потрібно буде заробляти 258,749 грн. на місяць або 3,104,989 грн на рік. Якщо прибутки будуть надходити у такому ж об'ємі, то цього можна буде досягнути у період між третім та четвертим кварталами наступного року. Точніше через 1 рік 9 місяців від початку роботи бізнесу.

Прогноз продаж													
	Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ВСЬОГО РІК
Товар/ Послуга Категорія №1 Дешевий варіант													
Продано одиниць	3,00	3,00	4,00	5,00	5,00	5,00	7,00	8,00	8,00	9,00	10,00	10,00	77,00
Ціна за 1проект	10 800,00	10 800,00	10 800,00	10 800,00	10 800,00	10 800,00	10 800,00	10 800,00	10 800,00	10 800,00	10 800,00	10 800,00	10 800,00
Сума продажу	32,400.00	32,400.00	43,200.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00	75,600.00	86,400.00	86,400.00	97,200.00	108,000.00	108,000.00	831,600.00
Товар/ Послуга Категорія №2 Оптимальний варіант													
Продано одиниць	2,00	3,00	4,00	4,00	5,00	5,00	9,00	10,00	10,00	11,00	12,00	12,00	87,00
Ціна за 1проект	32 000,00	32 000,00	32 000,00	32 000,00	32 000,00	32 000,00	32 000,00	32 000,00	32 000,00	32 000,00	32 000,00	32 000,00	32 000,00
Сума продажу	64,000.00	96,000.00	128,000.00	128,000.00	160,000.00	160,000.00	288,000.00	320,000.00	320,000.00	352,000.00	384,000.00	384,000.00	2,784,000.00
Товар/ Послуга Категорія №3 Дорогий варіант													
Продано одиниць	1,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	6,00	42,00
Ціна за 1 проект	75 000,00	75 000,00	75 000,00	75 000,00	75 000,00	75 000,00	75 000,00	75 000,00	75 000,00	75 000,00	75 000,00	75 000,00	75 000,00
Сума продажу	75,000.00	150,000.00	150,000.00	225,000.00	150,000.00	150,000.00	300,000.00	375,000.00	375,000.00	375,000.00	375,000.00	450,000.00	3,150,000.00
Товар/ Послуга Категорія №4 Великі правки, зміни та підтримка попередніх проєктів (50% від вартості проєкту)													
Продано одиниць		1,00	2,00	2,00	1,00	2,00	2,00	4,00	1,00	2,00	4,00	2,00	23,00
Ціна за 1 проект		5,400.00	21 400,00	21 400,00	5 400,00	21 400,00	21 400,00	64 300,00	16 000,00	10 800,00	64 300,00	42 900,00	21,400.00
Сума продажу	0.00	5,400.00	42,800.00	42,800.00	5,400.00	42,800.00	42,800.00	257,200.00	16,000.00	21,600.00	257,200.00	85,800.00	492,200.00
Разом усіх товарів	171,400.00	283,800.00	364,000.00	449,800.00	369,400.00	406,800.00	706,400.00	1,038,600.00	797,400.00	845,800.00	1,124,200.00	1,027,800.00	7,585,400.00

Собівартість реалізованої продукції (змінні витрати) - надання послуг													
Фірма з надання послуг	Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ВСЬОГО ЗА РІК
Категорія 1: Продано один. товару	3,00	3,00	4,00	5,00	5,00	5,00	7,00	8,00	8,00	9,00	10,00	10,00	77,00
Витрати на одиницю товару:													
Прямі витрати на оплату праці	11 250,00	9 000,00	6 000,00	5 625,00	5 625,00	5 625,00	4 018,00	3 750,00	3 691,00	3 333,00	2 885,00	2 927,00	
Хмарні сервіси та інфраструктура	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	
Ліцензії та програмне забезпечення	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	
Тестування та налагодження	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	
Інше (Маркетинг та комунікації)													
Всього витрати на один. товару	16,830,00	14,580,00	11,580,00	11,205,00	11,205,00	11,205,00	9,598,00	9,330,00	9,271,00	8,913,00	8,465,00	8,507,00	130,689,00
Категорія 1: Всього Витрати	50,490,00	43,740,00	46,320,00	56,025,00	56,025,00	56,025,00	67,186,00	74,640,00	74,168,00	80,217,00	84,650,00	85,070,00	774,556,00
Категорія 2: Продано один. товару	2,00	3,00	4,00	4,00	5,00	5,00	9,00	10,00	10,00	11,00	12,00	12,00	87,00
Витрати на одиницю товару:													
Прямі витрати на оплату праці	11 250,00	9 000,00	6 000,00	5 625,00	5 625,00	5 625,00	4 018,00	4 010,00	3 984,00	3 656,00	2 902,00	22 927,00	
Хмарні сервіси та інфраструктура	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	
Ліцензії та програмне забезпечення	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	
Тестування та налагодження	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	
Інше (Маркетинг та комунікації)													
Всього витрати на один. товару	17,850,00	15,600,00	12,600,00	12,225,00	12,225,00	12,225,00	10,618,00	10,610,00	10,584,00	10,256,00	9,502,00	29,527,00	163,822,00
Категорія 2: Всього Витрати	35,700,00	46,800,00	50,400,00	48,900,00	61,125,00	61,125,00	95,562,00	106,100,00	105,840,00	112,816,00	114,024,00	354,324,00	1,192,716,00
Категорія 3: Продано один. товару	1,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	6,00	42,00
Витрати на одиницю товару:													
Прямі витрати на оплату праці	11 250,00	4 500,00	6 000,00	5 625,00	5 625,00	5 625,00	4 018,00	4 063,00	4 063,00	3 750,00	2 885,00	2 927,00	
Хмарні сервіси та інфраструктура	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	
Ліцензії та програмне забезпечення	6 200,00	6 200,00	6 200,00	6 200,00	6 200,00	6 200,00	6 200,00	6 200,00	6 200,00	6 200,00	6 200,00	6 200,00	
Тестування та налагодження	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	
Інше (Маркетинг та комунікації)													
Всього витрати на один. товару	22,130,00	15,380,00	16,880,00	16,505,00	16,505,00	16,505,00	14,898,00	14,943,00	14,943,00	14,630,00	13,765,00	13,807,00	190,891,00
Категорія 3: Всього Витрати	22,130,00	30,760,00	33,760,00	49,515,00	33,010,00	33,010,00	59,592,00	74,715,00	74,715,00	73,150,00	68,825,00	82,842,00	636,024,00
Категорія 4: Продано один. товару		1,00	2,00	2,00	1,00	2,00	2,00	4,00	1,00	2,00	4,00	2,00	23,00
Витрати на одиницю товару:													
Прямі витрати на оплату праці	0,00	4 500,00	3 750,00	3 000,00	4 500,00	3 375,00	4 805,00	3 024,00	6 812,00	3 594,00	3 627,00	3 274,00	
Хмарні сервіси та інфраструктура	0,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	
Ліцензії та програмне забезпечення	0,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	
Тестування та налагодження	0,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	
Інше (Маркетинг та комунікації)													
Всього витрати на один. товару	0,00	12,180,00	11,430,00	10,680,00	12,180,00	11,055,00	12,485,00	10,704,00	14,492,00	11,274,00	11,507,00	10,954,00	128,941,00
Категорія 4: Всього Витрати	0,00	12,180,00	22,860,00	21,360,00	12,180,00	22,110,00	24,970,00	42,816,00	14,492,00	22,548,00	46,028,00	21,908,00	263,452,00
ВСЬОГО СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ	108,320,00	133,480,00	153,340,00	175,800,00	162,340,00	172,270,00	247,310,00	298,271,00	263,215,00	288,731,00	313,527,00	544,144,00	2,866,748,00

Операційні витрати (без витрат на оплату праці)													
	Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ВСЬОГО 3 РІК
Витрати на приміщення	19 100,00	17 100,00	17 100,00	17 100,00	17 100,00	17 100,00	17 100,00	17 100,00	17 100,00	17 100,00	17 100,00	17 100,00	207 200,00
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
Плата за використання телефону	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Офісні витратні матеріали/ пошта	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
Реклама/ промо-акції	40 312,00	36 212,00	27 212,00	43 412,00	36 212,00	54 212,00	29 012,00	50 612,00	43 412,00	57 812,00	21 812,00	68 612,00	508 844,00
Юридичні/ бухгалтерські послуги	11 200,00	3 400,00	3 400,00	3 400,00	3 400,00	3 400,00	4 900,00	4 900,00	4 900,00	4 900,00	4 900,00	4 900,00	57 600,00
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
Страховання	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Безнадійні борги	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Відсотки за кредитами	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Різне:	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Знос (амортизація)	1 907,74	1 907,74	1 907,74	1 907,74	1 907,74	1 907,74	1 907,74	1 907,74	1 907,74	1 907,74	1 907,74	1 907,74	22 892,88
Інше:	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Всього витрати	73 019,74	59 119,74	50 119,74	66 319,74	59 119,74	77 119,74	53 419,74	75 019,74	67 819,74	82 219,74	46 219,74	93 019,74	802 536,88

Капітальне обладнання та інші активи, що підлягають амортизації				
Активи, що підлягають амортизації	Вартість	Дата придбання	Корисна праця (місяців)	Місячна амортизація
Ноутбук б\в (3 ШТ)	60 000,00	1 місяць	36,00	1 666,67
Маршрутизатор	5 500,00	1 місяць	56,00	98,21
Принтер (МФУ)	8 000,00	1 місяць	56,00	142,86
Загальна вартість капітального обладнання	73 500,00	Всього місячна амортизація		1 907,74

Початкові витрати

Категорії витрат	Вартість
Ноутбуки 6\ (3 шт)+ маршрутизатор	76 000,00
Хмарні сервіс,софт та програмне забезпечення	10880
Юридичні/ бухгалтерські послуги	11200
Регістрація, ліцензії, дозволи	102
Ремонтні роботи: встановлення сигналізації	0
Завдаток (наприклад за комунальні послуги, оренду, тощо)	1500
Реклама/ промо-акції: вивіска, куток споживача	34700
Резерв обігових коштів	500
Інше:	0
Інше:	0,00
Земельна ділянка:	0,00
Інше:	0,00
Всього початкові витрати	134 882,00

Джерела фінансування та статті витрат

Джерела фінансування	Сума
Власні кошти	250 000,00
Позика в друзів	0,00
Позика в родичів	0,00
Дали друзі як негрошовий внесок	0,00
Дали родичі як негрошовий внесок	0,00
Внесок автомобіль	0,00
Грант	250 000,00
Короткострокова банківська позика підприємству	0,00
Довгострокова банківська позика підприємству	0,00
Банківська позика власнику	0,00
Інші позикові кошти (вказати):	0,00
Інші грантові кошти (вказати)	0,00
З усіх джерел фінансування	500 000,00
Статті витрат	Сума
Земельна ділянка	0,00
Споруди/ приміщення:	16 000,00
Обладнання:	73 500,00
Хмарні сервіс, софт та програмне забезпечення	10 880,00
Юридичні послуги/ Регістрація	4 000,00
Бухгалтерські послуги	5 200,00
Ліцензії та дозволи	0,00
Ремонтні роботи: встановлення сигналізації	0,00
Установка обладнання	2 500,00
Завдатки	1 500,00
Реклама	32 400,00
Промо-акції	2 300,00
Обігові кошти на операційні витрати	500,00
Інше:	0
Інше:	0,00
Інше:	0,00
Усі статті витрат	148 780,00
Початковий баланс грошових коштів	351 220,00

Звіт про прибутки та збитки (проект)														
		Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6	Місяць 7	Місяць 8	Місяць 9	Місяць 10	Місяць 11	Місяць 12	ВСЬОГО РІК
ДОХОД														
Валовий дохід	Тип фірми	171,400.00	283,800.00	364,000.00	449,800.00	369,400.00	406,800.00	706,400.00	1,038,600.00	797,400.00	845,800.00	1,124,200.00	1,027,800.00	7,585,400.00
реалізі. продукції (змін. витр.) (тип фірми В. П. РТ)	П	108,320.00	133,480.00	153,340.00	175,800.00	162,340.00	172,270.00	247,310.00	298,271.00	269,215.00	288,731.00	313,527.00	544,144.00	2,866,748.00
Валовий прибуток		63,080.00	150,320.00	210,660.00	274,000.00	207,060.00	234,530.00	459,090.00	740,329.00	528,185.00	557,069.00	810,673.00	483,656.00	4,718,652.00
Валовий прибуток (%)		36.80	52.97	57.87	60.92	56.05	57.65	64.99	71.28	66.24	65.86	72.11	47.06	62.21
ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ														
Оплата праці+податки за найманих		123,525.00	123,525.00	123,525.00	123,525.00	123,525.00	123,525.00	205,875.00	205,875.00	205,875.00	205,875.00	205,875.00	205,875.00	1,976,400.00
Витрати на приміщення		19,100.00	17,100.00	17,100.00	17,100.00	17,100.00	17,100.00	17,100.00	17,100.00	17,100.00	17,100.00	17,100.00	17,100.00	207,200.00
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
Плата за використання телефону		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Офісні витратні матеріали/ пошта		500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	20.00	5,520.00
Реклама/ промо-акції		40,312.00	36,212.00	27,212.00	43,412.00	36,212.00	54,212.00	29,012.00	50,612.00	43,412.00	57,812.00	21,812.00	68,612.00	508,844.00
Юридичні/ бухгалтерські послуги		11,200.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	4,900.00	4,900.00	4,900.00	4,900.00	4,900.00	4,900.00	57,600.00
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
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
Безнадійні борги		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Відсотки за кредитами		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Інше: кава,чай,печиво для офісу		800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	9,600.00
Знос (амортизація)		1,907.74	1,907.74	1,907.74	1,907.74	1,907.74	1,907.74	1,907.74	1,907.74	1,907.74	1,907.74	1,907.74	1,907.74	22,892.80
Інше:		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ВСЬОГО ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ		197,344.74	183,444.74	174,444.74	190,644.74	183,444.74	201,444.74	260,094.74	281,694.74	274,494.74	288,894.74	262,894.74	299,214.74	2,788,056.00
Прибуток (збиток) до оподаткування		-134,264.74	-33,124.74	36,215.26	83,355.26	23,615.26	33,085.26	198,995.26	458,634.26	253,690.26	268,174.26	557,778.26	184,441.26	1,930,595.00
Податки з ФОП (єдиний соціальний внесок, єдиний податок і військовий збір)		10,330.00	15,950.00	19,960.00	24,250.00	20,230.00	22,100.00	37,080.00	53,690.00	41,630.00	44,050.00	57,970.00	53,150.00	98,003.70
Прибуток (збиток) після оподаткування		-144,594.74	-49,074.74	16,255.26	59,105.26	3,385.26	10,985.26	161,915.26	404,944.26	212,060.26	224,124.26	499,808.26	131,291.26	1,530,205.00

Позиція на початку		Звіт про рух грошових коштів (проект)														ВСЬОГО ЗА РІК
		МІСЯЦЬ 1	МІСЯЦЬ 2	МІСЯЦЬ 3	МІСЯЦЬ 4	МІСЯЦЬ 5	МІСЯЦЬ 6	МІСЯЦЬ 7	МІСЯЦЬ 8	МІСЯЦЬ 9	МІСЯЦЬ 10	МІСЯЦЬ 11	МІСЯЦЬ 12			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
		БАЛАНС ГРОШ. КОШТІВ НА ПОЧАТОК	361,220.00	218,863.00	187,646.00	225,769.00	311,032.00	336,555.00	371,548.00	572,451.00	1,032,993.00	1,288,591.00	1,558,673.00	2,118,359.00	2,304,708.00	
ОТРИМАННЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ																
Від покупців (продажи)		171,400.00	283,800.00	364,000.00	449,800.00	369,400.00	406,800.00	706,400.00	1,038,600.00	797,400.00	845,800.00	1,124,200.00	1,027,800.00	7,585,400.00		
Від дебіторів		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		
Кредити/ Позики		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		
Інвестиції		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		
Інше		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		
	Всього отримання	171,400.00	283,800.00	364,000.00	449,800.00	369,400.00	406,800.00	706,400.00	1,038,600.00	797,400.00	845,800.00	1,124,200.00	1,027,800.00	7,585,400.00		
ПОЧАТКОВІ ВИТРАТИ		ВИПЛАТИ														
Софтта API	10,880.00	Собівартість реалізованої продукції	108,320.00	133,480.00	153,340.00	175,800.00	162,340.00	172,270.00	247,310.00	298,271.00	269,215.00	288,731.00	313,527.00	544,144.00	2,866,748.00	
		Оплата праці	123,525.00	123,525.00	123,525.00	123,525.00	123,525.00	123,525.00	205,875.00	205,875.00	205,875.00	205,875.00	205,875.00	205,875.00	1,976,400.00	
		Витрати на приміщення	19,100.00	17,100.00	17,100.00	17,100.00	17,100.00	17,100.00	17,100.00	17,100.00	17,100.00	17,100.00	17,100.00	17,100.00	207,200.00	
		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	
		Плата за використання телефону	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
		Офісні витратні матеріали/ пошта	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	20.00	5,520.00	
Реклама/ промо-акції	34,700.00	Просування	40,312.00	36,212.00	27,212.00	43,412.00	36,212.00	54,212.00	29,012.00	50,612.00	43,412.00	57,812.00	21,812.00	68,612.00	508,844.00	
Юридичні/ бухгалтерські послуги	11,200.00	Юридичні/ бухгалтерські послуги	11,200.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	3,400.00	4,900.00	4,900.00	4,900.00	4,900.00	4,900.00	4,900.00	57,600.00	
Регістрація, ліцензії, дозволи	102.00	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	
		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	
Придбання та установка капітального обладнання	76,000.00	Придбання та установка капітального обладнання	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
		Погашення кредитів та виплата відсотків	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Інше:	0.00	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	
Інше:	0.00	Інше: кава, чай, печиво для офісу	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	9,600.00	
		Всього виплати	303,757.00	315,017.00	325,877.00	364,537.00	343,877.00	371,807.00	505,497.00	578,058.00	541,802.00	575,718.00	564,514.00	841,451.00	5,631,912.00	
		Оборот грош. коштів до оподатк.	218,863.00	187,646.00	225,769.00	311,032.00	336,555.00	371,548.00	572,451.00	1,032,993.00	1,288,591.00	1,558,673.00	2,118,359.00	2,304,708.00	2,304,708.00	
		БАЛАНС ГРОШ. КОШТІВ НА КІНЕЦЬ	218,863.00	187,646.00	225,769.00	311,032.00	336,555.00	371,548.00	572,451.00	1,032,993.00	1,288,591.00	1,558,673.00	2,118,359.00	2,304,708.00	2,304,708.00	

БАЛАНС	
Баланс за період:	2025 рік
АКТИВИ	
<i>Оборотні активи</i>	
Грошові кошти	2,304,708.00
Дебіторська заборгованість	0,00
Запаси готової продукції (сировини)	0,00
Завдатки (виплати наперед)	
Інше	0,00
Всього оборотні активи	2,304,708.00
<i>Позаоборотні активи</i>	
Земля	0,00
Будівлі (враховуючи знос)	0,00
Обладнання (враховуючи знос)	67,375.00
Інше:	0.00
Всього позаоборотні активи	67,375.00
ВСЬОГО ЧИСТІ АКТИВИ	2,372,083.00
ПАСИВИ	
<i>Короткострокові зобов'язання</i>	
Кредиторські зобов'язання	0,00
Податкові зобов'язання (до сплати)	0,00
Інше	0,00
Всього короткострокові зобов'язання	0.00
<i>Довгострокові зобов'язання</i>	
Довгострокові позики	0,00
Іпотечні зобов'язання (до сплати)	0,00
Інше	0,00
Всього довгострокові зобов'язання	0.00
ВСЬОГО ПАСИВИ	0.00
Капітал власника	2,372,083.00
Всього капітал власника та пасиви	2,372,083.00

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

У результаті проведеного комплексного дослідження щодо створення агенції з розробки чат-ботів було отримано вичерпні дані, що підтверджують перспективність та економічну доцільність реалізації даного проєкту. Дослідження ринку демонструє стабільне зростання галузі із прогнозованим середньорічним темпом (CAGR) 23.1% з 2024 по 2030 рік. Український сегмент ринку розробки чат-ботів у 2023 році досяг значного обсягу в \$12,5 млн із прогнозованим зростанням до \$18,7 млн у 2024 році, демонструючи щорічне зростання на рівні 35-40%.

В рамках розробки бізнес-концепції було визначено оптимальну організаційно-правову форму ведення бізнесу - ФОП 3 групи на спрощеній системі оподаткування, що забезпечить мінімізацію податкового навантаження на початковому етапі. Розроблено три основні продуктові лінійки послуг різного рівня складності для задоволення потреб різних сегментів ринку. Ключовими цільовими аудиторіями визначено інфлюенсерів та блогерів, представників малого та середнього бізнесу, а також освітні заклади.

Маркетингова стратегія передбачає впровадження трирівневої цінової моделі з діапазоном вартості послуг від 3600 до 108000 гривень, що забезпечує гнучкість у роботі з різними категоріями клієнтів. Сформована комплексна маркетингова воронка з використанням омніканального підходу прогнозує досягнення показника ROI на рівні 1,390% при оптимальному рекламному бюджеті у розмірі 12000 гривень щомісячно на digital-просування.

Операційна діяльність буде здійснюватися з офісу у м. Львів з місячною орендною платою 16000 гривень, включаючи всі комунальні послуги та необхідні меблі. Розроблено гнучку методологію розробки проєктів з багаторівневою системою контролю якості та стратегією розвитку персоналу, орієнтованою на постійне підвищення кваліфікації.

Фінансовий план передбачає необхідний обсяг інвестицій у розмірі 500000 гривень з рівним розподілом між власним капіталом та грантовим фінансуванням. Прогнозується досягнення точки беззбитковості при обсязі продажів 3,104,984 гривень через 1 рік 9 місяців від початку роботи, з очікуваним чистим прибутком за перший рік роботи у розмірі 1,530,205 гривень.

Для успішної реалізації проєкту рекомендується розпочати з формування базового портфолію через роботу з малим бізнесом, зосередити початкові маркетингові зусилля на сегменті інфлюенсерів та блогерів, створити партнерську програму з веб-студіями та маркетинговими агенціями, впровадити систему post-production підтримки та розробити план масштабування бізнесу на ринки ЄС після досягнення стабільних показників на локальному ринку.

Таким чином, розроблений бізнес-план демонструє високий потенціал прибутковості та враховує актуальні тенденції ринку, забезпечуючи необхідну гнучкість для адаптації до динамічних змін ринкового середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Артем'єва І. О. Напрями розвитку системи штучного інтелекту в країнах світу: тенденції та особливості. *Ефективна економіка*. 2023. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=10982> (дата звернення: 19.11.2024).
2. Artificial Intelligence Market Research. Український ринок чат-ботів 2023: аналітичний звіт. URL: <https://ain.ua/special/chatbot-market-research-2023/> (дата звернення: 16.11.2024).
3. Васильєв А. Б., Пасічник В. В. Інтелектуальні системи підтримки прийняття рішень на основі чат-ботів. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2020. Т. 30, № 2. С. 121-125.
4. Вітлінський В.В., Слабко М.В. Штучний інтелект у системі прийняття управлінських рішень. *Проблеми економіки*. 2022. №1. С. 171-181.
5. Головка О. Г., Губарєва І. О., Лучко І. В. Цифрова трансформація бізнесу в умовах розвитку інноваційної економіки. *Проблеми економіки*. 2023. №1. С. 128-135.
6. Державна служба статистики України. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 18.11.2024).
7. Дикань В. Л., Воловельська І. В. Інтелектуальні технології як основа розвитку підприємництва. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2022. № 71. С. 41-47.
8. Краус Н. М., Краус К. М., Осецький В. Л. Шерингова економіка: теоретичні аспекти розвитку цифрового підприємництва. *Ефективна економіка*. 2023. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=11002> (дата звернення: 19.11.2024).

9. Литвин В. В., Буров Є. В. Методи та засоби проектування інтелектуальних систем: підручник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2021. 320 с.
10. Chatbots.Studio. Дослідження ринку чат-ботів в Україні 2023. URL: <https://chatbots.studio/uk/research/ukraine-chatbot-market-2023> (дата звернення: 15.11.2024).
11. Digital Marketing Institute. The Impact of Chatbots on Customer Service: 2023 Report. URL: <https://digitalmarketinginstitute.com/blog/chatbots-customer-service-report-2023> (дата звернення: 16.11.2024).
12. Grand View Research. Chatbot Market Size, Share & Trends Analysis Report By End User, By Application, By Type, By Deployment, By Enterprise Size, By Region, And Segment Forecasts, 2024-2030. URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/chatbot-market> (дата звернення: 15.11.2024).
13. SendPulse. Тарифи та послуги. URL: <https://sendpulse.ua/prices> (дата звернення: 17.11.2024).
14. SocialBakers. The State of Social Media Marketing Report 2023. URL: <https://www.socialbakers.com/social-media-statistics> (дата звернення: 16.11.2024).
- 15.Борисова Т.М. [Комплексний Інтернет-маркетинг: Навч. посібник.](#) Тернопіль: ЗУНУ, 2023, 273 с.
- 16.Борисова Т.М. Словник понять і термінів з Інтернет-маркетингу. Тернопіль: ЗУНУ, 2023. 138 с
- 17.Маркетинг [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.] ; за ред. Н. Р. Іванечко. - Тернопіль : ЗУНУ, 2021. - 180 с., URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/42757>. (дата звернення: [1.10.2024](#))
- 18.