

**школа цифрового мистецтва**



**ЗМІСТ**

 РЕЗЮМЕ

1. ІДЕЯ

2. МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ

3. КАЛЬКУЛЯЦІЯ ПРОДАЖ

4. ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА

5. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВА ФОРМА

6. РОЗРАХУНОК СОБІВАРТОСТІ (ПОСЛУГ)

7. ФІНАНСОВИЙ ПЛАН

8. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ

9. ОЦІНКА РИЗИКІВ

**РЕЗЮМЕ**

Я, Пелих Ірина Павлівна , прагну відкрити школу цифрового мистецтва “АРТ-ДИЗАЙН”, де зможу застосовувати напрацьовані знання і досвід для втілення своєї мети.

**Мета мого проекту:** **Надати початкову освіту з дизайну на графічних планшетах - молоді нашого міста, поєднуючи в процесі навчання бразотворче мистецтво і ІТ- технології** . **Графічний планшет (гаджет для роботи, навчання і творчості)** –  незамінний помічник сучасних дизайнерів, фотографів, офісних працівників, талановитих учнів і студентів, любителів малювання – усіх тих, кому потрібно переносити в комп’ютер створені вручну зображення та креслення.

З його допомогою легко і просто редагувати фотографії, імітувати різні техніки малювання, створювати фотоколажі та дизайн комп’ютерних ігор, робити текстові замітки.

 Вказаний вид діяльності, як ідея проекту , обраний мною, оскільки я маю професійну підготовку – диплом викладача образотворчого мистецтва і займаюсь цифровою творчістю. Головна перевага професії дизайнера в ІТ – можливість з чистого аркуша створювати й закладати у фундамент продукту ті принципи, які зроблять його дійсно зручним для людей. Це можливість реалізувати творчі таланти і створити візуальне оформлення, яке буде одночасно естетичним і функціональним. Школа цифрового мистецтва “АРТ-ДИЗАЙН” пропонує: 1) початкову освіту у сфері дизайну; 2) практичні знання графічного та веб-дизайну; 3) розуміння принципів композиції, гармонії кольорів; 4) знання програм Adobe Creative Suite і Sketch; 5) належні художні навички та художній смак; 6)розвиток аналітичного і творчого мислення.7) базові художні навички для створення прототипів та скетчів

|  |  |
| --- | --- |
|  Ідея | Школа цифрового мистецтва “АРТ-ДИЗАЙН”Надати початкову освіту з дизайну на графічних планшетах - молоді нашого міста, поєднуючи в процесі навчання бразотворче мистецтво і ІТ- технології |
| Споживчий сегмент(цільова аудиторія) |  Всі хто має захоплення, хто бажає розвинути свої таланти, уміння і навички в мистецтві і графічному дизайні. Молодь від 10 років  |
| Мета і стратегія |  Розвиток у сфері інформаційних технологій а саме початкова підготовка IT- дизайнерівПоєднуючи класичне мистецтво і ІТ технології привернути увагу громади до сфери візуального мистецтва.  |
| Цінність пропозиції | 1.Якісні послуги за доступною ціною. 2.Ексклюзивний асортимент 3.Швидка логістика  |
| Конкурентоспроможність продукту  | - високий рівень компетентності співробітників   |
| Канали збуту | Онлайн: соціальні мережі, сайт, реклама в пошукових системах, дошки оголошеньОф лайн: «сарафанне радіо», участь в спеціалізованих виставках, живе спілкування, візитки. |
| Правовий статус організації | Приватний підприємець: 3 спрощена група платника єдиного податку. |
| Основні види діяльності | КВЕД   85.52 74.10 85.59 |

1. **ІДЕЯ**

|  |
| --- |
| ***Назва підприємства:***  **Школа цифрового мистецтва” АРТ-ДИЗАЙН”** |
| ***Характер діяльності:*** Діяльність шкіл образотворчого мистецтва КВЕД 85.52 Спеціалізована діяльність із дизайну КВЕД 74.10 КВЕД 85.59 |
| ***На підприємстві передбачається виробництво такої продукції / надання таких послуг:***  **Малювання на графічних планшетах в групах** 1) початкову освіту у сфері дизайну; 2) практичні знання графічного та веб-дизайну; 3) розуміння принципів композиції, гармонії кольорів; 4) знання програм Adobe Creative Suite і Sketch; 5) належні художні навички та художній смак; 6)розвиток аналітичного і творчого мислення.7) базові художні навички для створення прототипів та скетчів.  |
| ***Споживачам продукції / послуг будуть:***  Всі бажаючі від 10 років  |
| ***Збут продукції / надання послуг буде здійснюватися в такий спосіб****:* Продаж онлайн, та напряму |
| ***Підприємство буде задовольняти такі потреби клієнтів:*** Розвиток всфері інформаційних технологій а саме початкова підготовка IT- дизайнерівА також естетичний розвиток, здобуття необхідних умінь і навичок в сфері образотворчого мистецтва |

**2. МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ**

2.1. Опис послуги

 Інформаційні технології молода але найперспективніша галузь ХХI століття . Активна комп ютерізація створює великий попит на ІТ-спеціалістів і експерти прогнозують, що до 2025 ІТ-галузь зросте майже у двічі тому школа цифрового мистецтва “АРТ-ДИЗАЙН”має на меті надавати платні послуги початкової освіти з дизайну, на графічних планшетах - молоді нашого міста, поєднуючи в процесі навчання образотворче мистецтво і ІТ-технології і пропонує:

 1) початкову освіту у сфері дизайну; 2) практичні знання графічного та веб-дизайну; 3) розуміння принципів композиції, гармонії кольорів; 4) знання програм Adobe Creative Suite і Sketch; 5) належні художні навички та художній смак; 6)розвиток аналітичного і творчого мислення.7) базові художні навички для створення прототипів та скетчів.

 **Графічний планшет (гаджет для роботи, навчання і творчості*)****–*незамінний помічник сучасних дизайнерів, фотографів, офісних працівників, талановитих учнів і студентів, любителів малювання – усіх тих, кому потрібно переносити в комп’ютер створені вручну зображення та креслення.

З його допомогою легко і просто редагувати фотографії, імітувати різні техніки малювання, створювати фотоколажі та дизайн комп’ютерних ігор, робити текстові замітки.

Інформаційні технології молода але найперспективніша галузь ХХI століття . Активна комп’ ютерізація створює великий попит на ІТ-спеціалістів і експерти прогнозують що до 2025року ІТ-галузь зросте майже удвічі.

 Головна перевага професії дизайнера в ІТ – можливість з чистого аркуша створювати й закладати у фундамент продукту ті принципи, які зроблять його дійсно зручним для людей. Це можливість реалізувати творчі таланти і створити візуальне оформлення, яке буде одночасно естетичним і функціональним. Школа цифрового мистецтва “АРТ-ДИЗАЙН” пропонує: 1) початкову освіту у сфері дизайну; 2) практичні знання графічного та веб-дизайну; 3) розуміння принципів композиції, гармонії кольорів; 4) знання програм Adobe Creative Suite і Sketch; 5) належні художні навички та художній смак; 6)розвиток аналітичного і творчого мислення.7) базові художні навички для створення прототипів та скетчів

Україна входить у ТОП-10 країн за кількістю ІТ-спеціалістів у Європі, а станом на 2017 рік в Україні діяло [13413 ІТ-компаній](http://www.ukrstat.gov.ua/). Відповідно, попит на роботу в тех індустрії не вщухає. Сьогодні – чудовий час для підростаючого покоління нашого славного міста Бориспіль, щоб здобувати найактуальнішу освіту та професію, яка буде популярною в найближчому майбутньому. Сфера технологій дуже швидко розвивається та дає необмежені можливості, щоб проявити свою креативність та аналітичні здібності.

 Веб дизайнер – омріяна професія багатьох креативних людей по всьому світі. Саме тому, коли у талановитої молоді м. Бориспіль з художніми схильностями постає необхідність вибору майбутньої професії – багато хто цікавиться питаннями спеціалізованої освіти в сфері графічного та веб-дизайну як потенційно найперспективніших, але за відсутності високопрофесійних спеціалістів і якісного обладнання , діти відмовляються від своєї мрії . Тому головна мета школи цифрового мистецтва “ АРТ-ДИЗАЙН” - це надавати необмежені можливості нашому підростаючому поколінню , проявити свою креативність та аналітичні здібності і стати першою сходинкою у здобутті в майбутньому сучасної і затребуваної професії.

**Очікувані результати в разі реалізації проекту:** Початковий етап - це надання базових знань з основ графічного дизайну (на платних умовах), а в майбутньому розширення в межах прибуткового підприємства, яке буде суттєво поповнювати бюджет м.Бориспіль, а також створення нових робочих місць і звісно підготовка високопрофесійних спеціалістів в сфері IT-технологій. Якщо мрієш про цікаву ідею у рідному місті, яка буде цікава і корисна громаді є два варіанти: запастися терпінням і чекати, поки хтось зробить це за тебе, або ж створити його самотужки, але самотужки це не можливо, тому заручившись вашою підтримкою шановні громадяни ми зробимо наше місто зручним для разгортання нових технологій. І тоді девізом нашого міста буде: “розумне місто – сучасний тренд”.

*Таблиця 2.1*

Маркетингове дослідження

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Продукти/послуги | Клієнти | Потреби та переваги клієнтів | Конкуренти  | Недоліки (не враховані конкурентами) |
|  Навчання малюванню | Сім ї з дітьми | Потрібні систематичні відвідування (одноразові не дають результат) | Безкоштовні гуртки при будинку творчості  | Неякісне обладнання(старі стільці старі мольберти) відсутність демонстраційного матеріалу  |
| Навчання дизайну на графічному планшеті | Дорослі і діти від 10років | Мають потребу у розвитку своїх талантів, хочуть змінити сферу діяльності, хочуть відпочити малюючи в естетично оформленій майстерні Хочуть освоїти сучасні технології  |  Відсутність сучасного обладнання  | Співвідношення ціна-якість, або дуже дорого, або неякісне устаткування  |

2.2 Місце

Заняття будуть проходити в м. Бориспіль в центрі міста. Поруч знаходяться декілька шкіл і садочок, а також торговий центр. Канал збуту на пряму і через мережі інтернет. Розрахунок буде здійснюватися у готівковій формі

 *Таблиця 2.2*

|  |  |
| --- | --- |
| Розташування | Я орендую приміщення для школи дизайну в центрі міста, поруч знаходяться декілька шкіл і садочок а також торговий центр  |
| Підстави для вибору такого розташування | Воно є зручним для всіх потенційних клієнтів |
| Вартість цього місця на місяць складає: |  4500грн. | Ця вартість включає: Електроенергію, водопостачання, опалення |
| Метод збуту: | Прямий |
| Підприємство буде здійснювати збут: | *напряму* |
| Підстави для вибору такого методу збуту | З цільовою клієнтурою можна спілкуватися безпосередньо, роз яснюючи методику ведення занять і переваги відвідування саме наших занять |

 2.3 Цільова аудиторія

Цільовою аудиторією є всі люди від 10 років, вікових обмежень не має.

Переваги школи цифрового мистецтва «АРТ-ДИЗАЙН »:

* Поєднання мистецтва і ІТ-технологій
* Індивідуальний і професійний підхід до кожного
* Систематичність занять
* Естетично оформлене приміщення
* Якісне сучасне устаткування ,привабливі ціни

 2.4 Ціна

Для ціноутворення був обраний метод поточних цін

 *Таблиця 2.4*

Послуги та ціна

|  |  |
| --- | --- |
| Собівартість | 438грн за год. |
| Ціна, яку готові платити споживачі | 500грн за год. |
| Ціна конкурентів | 1200 грн за год. |
|  Ціна | 500грн за год. |
| Підстави для призначення такої ціни | Вона є нижчою, ніж у конкурентів |
| Знижки будуть надаватися таким клієнтам | Знижка 5% для тих хто приходить з своїми матеріалами |
| Підстави для надання знижок | Знижка 5% для тих хто приходить з своїми матеріалами |

 Головними чинниками під впливом яких утворюється ціна є:

* Собівартість заняття
* Ситуація на ринку де аналогічні послуги пропонуються конкурентами

2.5 Просування

Реклама послуги буде здійснюватися у соціальних мережах Facebookта Instagram. Дані сервіси надають можливість створювати рекламні оголошення будь-якого типу (тексти, зображення,,відео.) Даний тип реклами є не дорогим, наприклад: при бюджеті 10 охоплення аудиторії становить від 10-50тис. Користувачів. Ще однією перевагою є пов’язаність мереж – рекламні оголошення створені у Fasebook автоматично відображаються у мережах Instagram. Також просування буде здійснюватися напряму роздача листівок, спілкування, пояснення. Цей спосіб є дієвим. Також просування буде здійснюватися на презентаціях демонстраціях де буде детально пояснена програма та методика за якою будуть проходити заняття. Цей спосіб також дієвий тому що спрацьовує “сарафанне радіо”. І звісно збут буде здійснюватися за допомогою знижок на запропоновані сертифікати.

От же обрані інструменти реклами формують данні що дозволяють контролювати і змінювати хід рекламної кампанії для покращення ефективності.

*Таблиця2.5*

Просування

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Спосіб | Опис | Витрати |
| Прямий маркетинг |
| Електронна розсилка | Оголошення на батьківських форумах, запрошення на відвідування школи дизайну, в соціальних мережах  | 300 |
| Реклама |
|   |   |   |
|  Листівки | Надрукувати і роздавати листівки із зазначенням місця розташування і описом послуг | 500 |
| Буклети, вивіски стенди, наклейки | Опис діяльності, опис програми по якій будуть проводитись заняття | 7000 |
| Публічна діяльність |
|   |   |   |
|  Демонстрація | Провести демонстрації-презентації на які запросити цільову клієнтуру | 2200 |
| Стимулювання збуту |
| Акції |  Знижки, сертифікати  | 50 |
| **Загальні витрати на просування 10 000**  |

2.6 Персонал

На початковому етапі планую працювати самостійно. Актуальність створення нових робочих місць в наш час висока, як ніколи. Реалізація іноваційних проектів це соціально-економічний фундамент, без якого не можливий розвиток держави. Розвиток є найважливішим чинником забезпечення зайнятості та створення робочих місць, наповнення ринку новими товарами та послугами, що визначає добробут населення.

 Працівники *Таблиця 2.6*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Посада | Критерії найму | План підготовки |
| Керівник школи- дизайну  | Досвід та навички роботи | Постійне навчання; вдосконалення технік розроблення власної методики навчання |

 Процес обслуговування *Таблиця 2.7*

|  |  |
| --- | --- |
| Етап | Опис |
|  Клієнт отримує візитку або листівку з номером телефону і адресою підприємства  | Запрошення на презентацію-демонстрацію також телефонує і отримує всю необхідну консультаційну інформацію |
| Зустріч клієнта на презентацію-демонстрацію  | Клієнт приходить на презентацію-демонстрацію йому пропонується зайти присісти випити чашечку кави  |
| Вони приходять, слухають розповідь про якість занять, які навички вони здобудуть саме у нас | Інформація про новаторські креативні методи за якими проходять заняття, про переваги саме нашого підприємства, розглядають інформаційний матеріал(стенди,буклети) обговорення знижки |
| Клієнти записуються на заняття і обговорюють можливі знижки  | Запис на заняття, купівля абонементів |

**3.КАЛЬКУЛЯЦІЯ ПРОДАЖІВ**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Продукт | Збут | січень  | лютий | березень | квітень | травень | червень | липень | серпень | вересень | жовтень | листопад | грудень | РАЗОМ |
| Заняття в групі | Заняття з малювання  | 120 | 135 | 135 | 135 | 135 | 120 | 0 | 0 | 140 | 160 | 140 | 135 | 1375 |
| **Разом** | 120 | 135 | 135 | 135 | 135 | 120 | 0 | 0 | 140 | 160 | 140 | 135 | 1375 |
| **Загальний обсяг продаж** | 120 | 135 | 135 | 135 | 135 | 120 | 0 | 0 | 140 | 160 | 140 | 135 | 1375 |

 **4.ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА**

На етапі становлення буде наступна організація:

Засновник – Пелих Ірина Павлівна, буде виконувати функції організації, управління, бухгалтерського обліку та працівника. В подальшому планую залучити одного працівника.

 Організаційна структура *Таблиця 4.1*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Завдання та обов'язки  | Посада | Персонал |
|  Проведення занять, , ведення звітності, надання інформації що до проведення занять, оголошення в соціальних мережах | Керівник школи цифрового мистецтва ”АРТ-ДИЗАЙН” | На початковому етапі планую працювати самостійно  |

 Кадрові витрати *Таблиця 4.2*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Завдання | Потрібні навички і досвід | Виконавець | Щомісячна заробітна плата | Страхові внески з ФОП |
| Функції організації управління бухгалтерського обліку та працівника | Досвід продажів, сертифікат про проходження курсів для підприємців-початківців  | Власник ФОП | 5000 | 918,06+ЄП |
| Загальна чисельність постійного персоналу | 1 |   |   |
| Загальні витрати на персонал на місяць (→розділ 6.3) | 5000 |   |   |

 **5. ОРГАНІЗАЦІЙНО – ПРАВОВА ФОРМА**

 *Таблиця 5.1*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Організаційно-правова форма підприємства: | Індивідуальний підприємець |   |   |   |
|  Спрощена система оподаткування 3 група |
| Підстави для вибору такої організаційно-правової форми | Простота і дешевизна запуску , з яким пов’язана ця форма  |
| **Власники:** |   |
| ПІБ: Пелих Ірина Павлівна |   |
| Посада на підприємстві: Керівник школи цифрового мистецтва “АРТ-ДИЗАЙН”  |   |
| Професійна кваліфікація: досвід роботи за профілем - досвід у сфері продажів,педагогічна освіта, досвід роботи у дизайнерській сфері |   |

ФОП 3 групи платника єдиного податку.

КВЕДи за якими буде здійснюватися діяльність:

85.52 Діяльність шкіл образотворчого мистецтва

74.10 Спеціалізована діяльність з дизайну

 **6. РОЗРАХУНОК СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ (ПОСЛУГ**) *Таблиця 6.1*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***1. ЗМІННІ ВИТРАТИ НА ОДИНИЦЮ ПРОДУКЦІЇ*** |  |  |
|  |  |  |  |
| *1* | *2* | *3* | *4* |
| *Вихідні ресурси* | *Закупівельна вартість* | *Розрахункова кількість на одиницю продукції* | *Розрахункові витрати на одиницю продукції* |
|  |  |  |  |
| *Гіпсові фігури*  | *500* | *0,3125* | *156,25* |
| *Канцтовари* | *100* | *0,0625* | *6,25* |
| *Стільці* | *300* | *0,1875* | *56,25* |
|  |  |  |  |
|  | *218,75* |
|  |  |  |  |
| ***2. ПОСТІІЙНІ ВИТРАТИ НА ОДИНИЦЮ ПРОДУКЦІЇ*** |
|  |  |  |  |
| *Розрахункові сукупні постійні витрати на місяць (2) (див. розділ 6.3)* | *17 500* |
| *Розрахункові сукупні змінні витрати на місяць (3) ( див. розділ 6.5)* | *29 565* |
| *Співвідношення між постійними і змінними витратими (4)=(2)/(3)* | *1* |
| ***Розрахункові постійні витрати на одиницю продукції (5)=(4)\*(1)*** | *219* |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| ***3. ПОВНА СОБІВАРТІСТЬ ОДИНИЦІ ПРОДУКЦІЇ (6)=(1)+(5)*** |  | *438* |

|  |
| --- |
|  ***ВІДОМІСТЬ ПОСТІЙНИХ ВИТРАТ*** |
|  |  |
|  |  |
| ***Опис*** | ***Витрати на місяць, грн*** |
| *Орендна плата в т.ч. електроенергія і водопостачання, зокрема водовідведення (див. розділ 2.4)* | *4 500* |
| *Робоча сила (див. розділ 4.2)* | *5 000* |
| *Витратні матеріали (мольберти планшети з дсп)* | *12 483* |
| *Витрати на маркетинг (просування ( див. розділ 2.5)* | *900* |
| ***Сукупні постійні витрати на місяць*** | *22 883* |

 **7.** **ФІНАНСОВИЙ ПЛАН**

Розрахунок представлений в вигляді таблиць та графіків.

|  |
| --- |
| **7.1 ПЛАН ПРОДАЖІВ** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Продукт** | **Опис** | **січень** | **лютий**  | **березень** | **квітень** | **травень** | **червень** | **липень** | **серпень** | **вересень** | **жовтень** | **листопад** | **грудень** | **Разом** |
|   | Обсяг продажів | 120 | 135 | 135 | 135 | 135 | 120 | 0 | 0 | 140 | 160 | 140 | 135 | 1355 |
| Заняття в групі | Відпускна ціна | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 0 | 0 | 500 | 500 | 500 | 500 |   |
|   | **Вартість продажів, грн (1)** | 60000 | 67500 | 67500 | 67500 | 67500 | 60000 | 0 | 0 | 70000 | 80000 | 70000 | 67500 | 677500 |
| **Загальна вартість продажів, грн (5)=(1)+(2)+(3)+(4)** | 60 000 | 67 500 | 67 500 | 67 500 | 67 500 | 60 000 | 0 | 0 | 70 000 | 80 000 | 70 000 | 67 500 | 677 500 |

|  |
| --- |
| **7.2 ПЛАН ВИТРАТ** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Продукт** | **Опис** | **січень** | **лютий**  | **березень** | **квітень** | **травень** | **червень** | **липень** | **серпень** | **вересень** | **жовтень** | **листопад** | **грудень** | **Разом** |
|  Заняття в групі  | Обсяг виробництва | 120 | 135 | 135 | 135 | 135 | 120 | 0 | 0 | 140 | 160 | 140 | 135 | 1355 |
| Змінні витрати на одиницю продукції, грн | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 0 | 0 | 500 | 500 | 162 | 162 |   |
| **Сукупні змінні витрати, грн (1)** | 60000 | 67500 | 67500 | 67500 | 67500 | 60000 | 0 | 0 | 70000 | 80000 | 22680 | 21870 | 584550 |
| **Сукупні змінні витрати підприємства, грн (5)=(1)+(2)+(3)+(4)** | 19 440 | 21 870 | 21 870 | 21 870 | 21 870 | 19 440 | 0 | 0 | 22680 | 25920 | 22680 | 21870 | 219510 |
| **Сукупні постійні витрати, грн (6)** | 22 883 | 22 883 | 22 883 | 22 883 | 22 883 | 22 883 | 5 800 | 5 800 | 15 823 | 22 883 | 22 883 | 22 883 | 233 370 |
| **Повна собівартість, грн (7)=(5)+(6)** | 42 323 | 44 753 | 44 753 | 44 753 | 44 753 | 42 323 | 5 800 | 5 800 | 38 503 | 48 803 | 45 563 | 44 753 | 452 880 |

|  |
| --- |
| **7.3 ПЛАН ПРИБУТКУ** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Опис | січень  | лютий | березень | квітень | травень | червень | липень | серпень | вересень | жовтень | листопад | грудень | Разом |
| Загальна вартість продажів (1) (див розділ 7.1) | 60000 | 67500 | 67500 | 67500 | 67500 | 60000 | 0 | 0 | 70000 | 80000 | 70000 | 67500 | 677500 |
| Сукупні змінні витрати (2) (див. розділ 7.2) | 19 440 | 21 870 | 21 870 | 21 870 | 21 870 | 19 440 | 0 | 0 | 22 680 | 25 920 | 22 680 | 21 870 | 219 510 |
| Валовий прибуток (3)=(1)-(2) | 40560 | 45630 | 45630 | 45630 | 45630 | 40560 | 0 | 0 | 47320 | 54080 | 47320 | 45630 | 897010 |
| Сукупні постійні витрати (4) | 22 883 | 22 883 | 22 883 | 22 883 | 22 883 | 22 883 | 5 920 | 5 920 | 15 823 | 22 883 | 22 883 | 22 883 | 233 370 |
| Сума податку (5) | 3000 | 3375 | 3375 | 3375 | 3375 | 3000 | 0 | 0 | 3500 | 4000 | 3500 | 3375 | 33875 |
| Чистий прибуток (6)=(3)-(4)-(5) | 14 677 | 19 372 | 19 372 | 19 372 | 19 372 | 14 677 | -5 920 | -5 920 | 27 997 | 27 197 | 20 937 | 19 372 | 629 765 |
| Кумулятивний прибуток | 14677 | 34049 | 53421 | 72793 | 92165 | 106842 | 100922 | 95002 | 122999 | 150196 | 171133 | 190505 | 820270 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **7.4 ПЛАН РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Опис  | січень  | лютий | березень | квітень | травень | червень | липень | серпень | вересень | жовтень | листопад | грудень |
| **1. Кошти на початок місяця (1)** | 20000 | 74781 | 74764 | 137045 | 62281 | 62281 | 54781 | -219 | -219 | 64781 | 74781 | 64781 |
| 2. Кошти від продажу  | 60000 | 67500 | 67500 | 67500 | 67500 | 60000 | 0 | 0 | 70000 | 80000 | 70000 | 67500 |
| 3. Кошти від продажу в кредит | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4. Інші надходження грошових коштів | 12483 | 12483 | 12483 | 12483 | 12483 | 12483 | 12483 | 12483 | 12483 | 12483 | 12483 | 12483 |
| **5. Загальний приход грошових коштів (2)** | 72483 | 79983 | 79983 | 79983 | 79983 | 72483 | 12483 | 12483 | 82483 | 92483 | 82483 | 79983 |
| 6. Закупівля товарів | 219 | 219 | 219 | 219 | 219 | 219 | 219 | 219 | 219 | 219 | 219 | 219 |
| 7. Виплата заробітної плати | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 0 | 0 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 |
| 8. Закупівля обладнення | 12483 | 12483 | 12483 | 12483 | 12483 | 12483 | 12483 | 12483 | 12483 | 12483 | 12483 | 12483 |
| 9. Виплати за кредитами | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 10. Інші виплати | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **11. Загальні витрати (3)** | 17702 | 5219 | 17702 | 17702 | 17702 | 17702 | 12702 | 12702 | 17702 | 17702 | 17702 | 17702 |
| 12. Кошти на кінець місяця | 74781 | 74764 | 137045 | 62281 | 62281 | 54781 | -219 | -219 | 64781 | 74781 | 64781 | 62281 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Зовнішнє** **середовище** | **Можливості** | **Загрози** |
| 1. Розширення асортименту товарів2. Достатні фінансові джерела3. Просування через соціальні мережі4. Бажання працювати саме у цій сфері |  1. Конкуренти2. Чутливість до нестабільності зовнішніх умов  |
| **Внутрішнє** **середовище** | **Сильні сторони** | **Слабкі сторони** |
| 1. Якість послуг2. Задоволеність клієнтів 3. Ексклюзивний асортимент5. Наявність аналізу інформації про споживачів  | 1. Невідомість компанії2. Невелика кількість додаткових послуг3. Форс-мажорні обставини |

|  |
| --- |
| **8. НЕОБХІДНИЙ СТАРТОВИЙ КАПІТАЛ** |
|  |  |
|  |  |
| **На період з: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ до \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
|  |  |
| **КАПІТАЛОВКЛАДЕННЯ** | **СУМА** |
| **Виробничі приміщення** |  |
| **\*Будівництво або придбання будівлі** |  |
| **\*Розбудова або реконструкція виробничиї приміщень** | **7000** |
| **Обладнання( мольберти планшети з дсп)** | **5 000** |
| **графічні планшети** | **50 398** |
| **ноутбук, монітор, зовнішній накопичувач, програми фотошоп, ілюстратор, кліп-студио** | **23 392** |
| **ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ** |  |
| **Запаси сировини або товарів** |  |
| **Ліцензії і збори** |  |
| **Витрати на маркетинг** | **10 000** |
| **Заробітна плата** | **0** |
| **Орендна плата за рік** | **54 000** |
| **Електроенергія та водопостачання** |  |
| **Кошти на непередбачені витрати** |  |
| **СУКУПНИЙ СТАРТОВИЙ КАПІТАЛ** | **149 790** |
|  |  |

  **9.ОЦІНКА РИЗИКІВ**

Перелік основних ризиків для мого виду діяльності полягає в наступному

* Зростання податків;
* Зниження платоспроможності споживачів;
* Агресивні дії конкурентів;
* Захворювання учасників діяльності