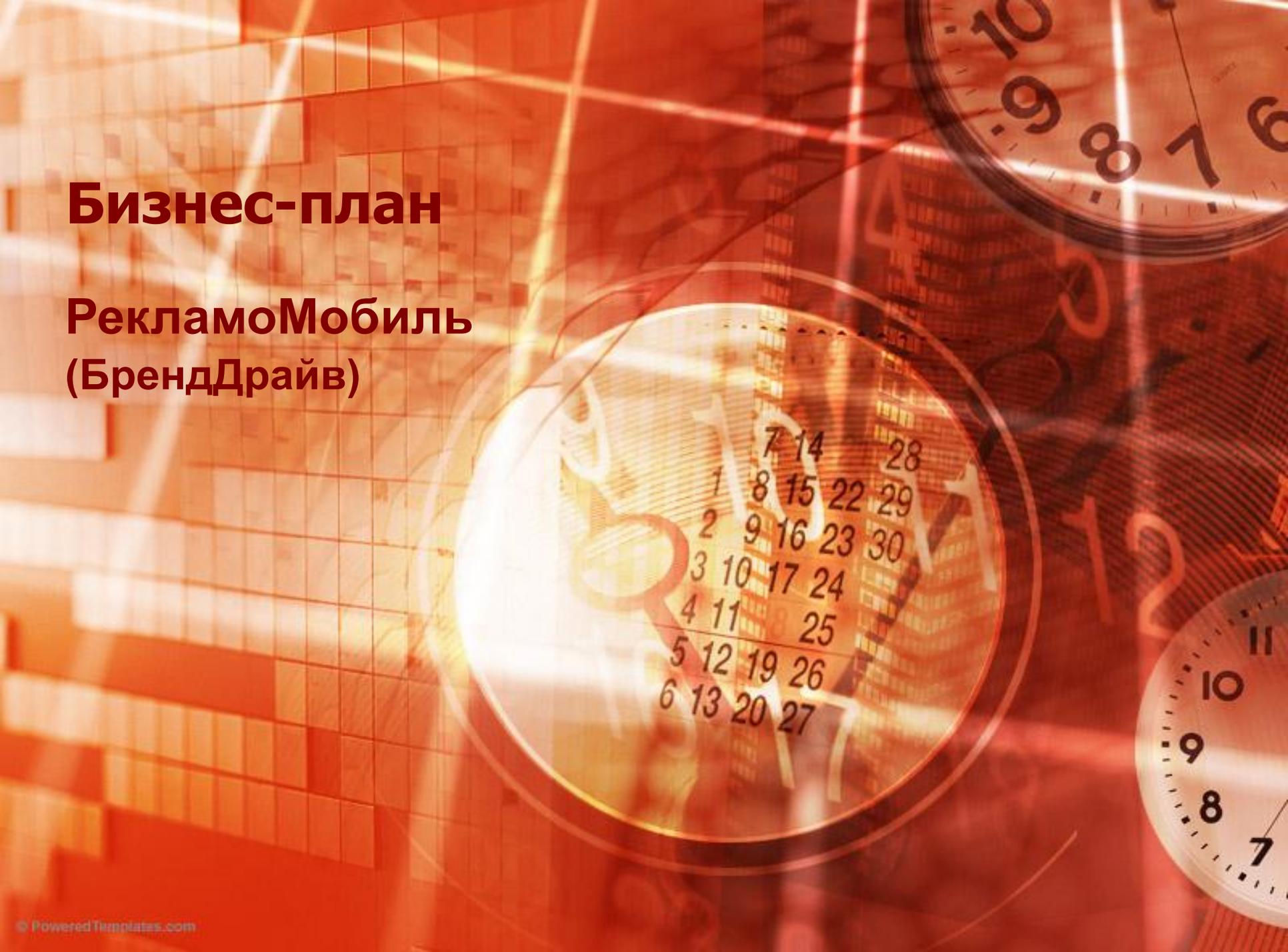


# Бизнес-план

## РекламоМобиль (БрендДрайв)



	7	14		28
1	8	15	22	29
2	9	16	23	30
3	10	17	24	
4	11		25	
5	12	19	26	
6	13	20	27	

- **Первая причина заняться бизнесом** самому – ведение контроля над собственной судьбой. Собственный бизнес может освободить вас от работы на других людей, вы сами будете определять, как ваш бизнес будет работать.
- **Вторая причина открытия бизнеса** – баланс между вашим досугом и работой. Вы сами сможете устанавливать свой рабочий график. Вы можете сами выбрать где и когда и в какой обстановке работать. То есть вы сами устанавливаете свои жизненные приоритеты.
- **Третья причина** – выбор сотрудников. Когда вы работаете на кого-то, выбирать тех с кем вам предстоит работать, как правило, принадлежит не вам. Если ваши коллеги вам не нравятся, то приходится искать другое место работы или мириться с этими. Совсем иное – собственный бизнес. Здесь решение о найме или увольнение будете принимать только вы и никто иной. Окружите себя только теми людьми, которые поддержат вас и придадут вам уверенности в себе и оптимизм, теми которые позволят вам и вашему бизнесу двигаться вперед.

- **Четвертая причина открыть собственное дело** – кто не рискует, тот не выигрывает. То, что бизнес – это занятие, которое сопровождается риском, это всем известно. А также известно, что бизнес – это очень выгодное дело. Можно сказать так, что удача в бизнесе будет сопровождать только тех, кто умеет управлять риском. Есть много постоянно меняющихся факторов, оказывающих влияние на все сферы деятельности компании. Как и в любой игре, в бизнесе, чем больше играешь, тем лучше будут ваши результаты.
- **Пятая причина** – возможность испытать себя. Некоторых может тяготить однообразие выполняемой ими работы, они устают от постоянной ежегодной рутины. Предпринимателям данное чувство не знакомо, их жизнь наполнена новыми испытаниями и возможностями, которые связаны с творческим подходом и необходимостью познавать новое.
- **Шестая причина заняться бизнесом** – это возможность заниматься любимым делом. Как правило предприниматели говорят, что они не испытывают напряжения, во время выкладки неограниченного количества времени и энергии в развитие своего дела. Это связано с тем что они получают удовольствие от того что занимаются тем что им нравится.

- **Седьмая причина** – быстрота и гибкость в достижении результатов. Предпринимателей, как правило, раздражает ограниченность и запреты. Они постоянно в поисках того чтобы сделать что-то новое, не ожидая того когда для них напишут инструкцию.
- **Восьмая причина открытия собственного дела** – взаимосвязь с клиентами. Возможность взаимодействовать с клиентами – это самая большая возможность для предпринимателей. Они могут общаться с клиентами, не прячась за стандартные наборы фраз. Они могут устанавливать более прочные и искренние связи со своими клиентами. Кроме этого они могут сами выбирать себе клиентом и не вести сотрудничество с теми, кто им попросту не нравится.
- **Девятая причина** - вклад в развитие сообщества. Большую часть предпринимателей привлекает возможность внесения вклада в развитие сообщества, в котором они строят свой бизнес, предлагая товары и услуги и занимаясь благотворительностью.
- **Десятая причина** – гордость за созданное собственное дело. Гордость за свое дело – самое главное, что может отличать предпринимателей от наемных рабочих.



# Стоимость регистрации частного предпринимателя:

Без печати и расчетного счета 1000,00 грн;

С печатью и открытием расчетного счёта 1500,00 грн.

Стоимость включает полный комплекс услуг регистрации частного предпринимателя (СПД, ФЛП, ФОП), госплатежи и банковские платежи:

Подготовка пакета регистрационных документов;

Регистрация частного предпринимателя у государственного регистратора;

Регистрация предпринимателя в налоговой администрации (получения Свидетельства плательщика единого налога, оформление книги учета доходов);

Изготовление печати (в т.ч. с использованием многоуровневой защиты);

Открытие расчетного счета в гривнях для СПД (до 100 грн);

Получение электронных ключей для подачи отчетов в электронном виде.

Дополнительно клиент оплачивает:

нотариальные услуги (доверенность и две нотариальные копии - 240 грн.);

единый налог (275,60 грн. – за 1 месяц для 2 группы и 137,80 грн для 1 группы).

- **Стоимость нужного автомобиля –**  
приблизительно 100 – 120 тыс. грн  
(<http://olx.ua/transport/legkovye-avtomobili/citroen/berlingo/kiev/> )
- **Минимальная стоимость экранов (ЖК**  
телевизор 40 дюймов) – 6 500 грн \* 2 = 13 000  
грн  
([http://rozetka.com.ua/st\\_led40hd500u/p6275217/#tab=all](http://rozetka.com.ua/st_led40hd500u/p6275217/#tab=all))

## • Создание сайта

Вполне понятно, что стоимость создания сайта зависит от уровня его сложности. Каждый сайт индивидуален, но для ориентации можно выделить основные типы сайтов и соответствующие им ценовые категории.

Корпоративный сайт — 5000–6000 грн.

Домен: от 8\$ в год.

Хостинг: от 400 грн. в год. ( но на практике больше, минимум 700 – 800 грн. в год )

## Прочие расходы

+ расходы на доремонт и оформление машины

+ аренда гаража

+ коммуникационные расходы

+ организация подачи контента на экраны (жесткий диск и устройство управления, планшет, ноутбук, интернет, роутер)

= 10 - 15 тис грн + 1000 -1500 тыс. каждый месяц

## • РАСХОД ТОПЛИВА

В городе, л/100 км (дизель) - 9

Приблизительно, пусть 100 км будет дневная норма, тогда

Исходя из средней стоимости ДП на данный момент (16 грн / л ),  
можно предположить ежемесячные затраты на топливо (25 рабочих  
дней ) :

$$9 * 16 * 25 = 3600 \text{ грн ( это минимум )}$$

## Приблизительные разовые затраты:

Машина + 2 экрана + Оформление ЧП + сайт +  
прочие расходы = **150 000** грн (минимум)

## Ежемесячные расходы:

$$3600 + 1500 + (\text{разного рода поточные затраты, около } 5\,000 \text{ грн}) = 10\,000 \text{ грн}$$

- Экраны по обе стороны автомобиля могут в теории крутить очень большое количество рекламы от заказчика. Заказчиком регулирование процесса происходит в онлайн режиме через сайт ( он имея доступ видит что сейчас на экране).
- Прибыль подсчитать на данном этапе затруднительно, но есть предположения:

Опираясь на цены услуг похожей организации

(<http://brandmobile.kiev.ua/czeny.html>) , можно предположить что реклама в столь инновационном формате заинтересует рекламодателя и он будет платить (предположим цену за стандартную прокрутку рекламного ролика за день – 1000 грн.). Итого:

Минимум 10 рекламных роликов от разных заказчиков в день = 10 000 \  
день ( \* 25 = 250 000 мес. - 10 000 расходов = 240 000 грн. )

\* Даже при увеличении расходов, сумма прибыли подсчитана минимально.