

CREATURE

РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО CREATURE

Гаджиева Айдан

Строкова Дарья

Фаттахетдинова Венера

Шобекова Шахноз

ЭТ-201

РЕЗЮМЕ

- ООО «Creature»
- Учредители: генеральный директор – Гаджиева А. Р., исполнительный директор – Строкова Д.М.
- Месячная выручка – 107 456 рублей
- Цель: обеспечить потребителей услуг и рекламодателей качественной рекламой

ОПИСАНИЕ ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Мы будем заниматься планированием и проведением рекламных компаний, оптимально соответствующих бюджету Клиента.
- Наша фирма была зарегистрирована в ноябре 2016 года как общество с ограниченной ответственностью.

ОПИСАНИЕ УСЛУГИ

- Наше рекламное агентство занимается тщательной разработкой и проведением рекламной компании какого-либо продукта. При выполнении своей работы мы учитываем особенности товара и пожелания Заказчика, создавая особый образ продукции.

ОЦЕНКА РЫНКА СБЫТА

- Основными клиентами нашего рекламного агентства будут преимущественно фирмы, уделяющие особое внимание качеству рекламы.
- Всех наших заказчиков мы готовы обеспечить мощной, хорошо продуманной и неповторимой рекламой, включающей широкий диапазон каналов и методов воздействия.

МАРКЕТИНГ

- **Аренда помещения по адресу:**
ул. Профсоюзная 104.
- **Преимущество
местоположения:**
сконцентрировано огромное
количество офисов, которые
являются нашими
потенциальными клиентами.

ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

- На основе полученных данных мы разрабатываем предварительный сценарий рекламной акции.
- Сюда относится:
- место проведения – клуб, ресторан, магазин, школа, - выбор зависит от рекламируемого товара и целевой аудитории;

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

- В качестве правового статуса мы выбрали общество с ограниченной ответственностью. Уставный капитал 50 тыс. руб. Он образуется в результате вложения денег (по 25 тыс. руб.) генерального директора и исполнительного директора.
- По форме собственности наше ООО имеет частную форму. Владельцы - генеральный директор (Гаджиева А.Р) и исполнительный директор (Строкова Д.М).

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Работники	Заработная плата, руб
Генеральный и исполнительный директор	200 000 (по 100 000 каждый)
Менеджер (он же бухгалтер)	80 000
Художник-дизайнер	60 000
Курьер	25 000

КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

Статья расходов	Сумма в руб.
1. Постоянные расходы	
1. Арендная плата	1.200 000
2. Погашение банковского кредита	2.35 500
3. Заработная плата работникам	3.365 000
4. Отчисления на заработную плату	4.109 500
5. Плата за телефон	5.800
6. Расходы на электроэнергию	6.10 000
7. Амортизационные отчисления: оборудование	7.48 800
	48 800
2. Переменные расходы (на первый месяц)	
1. Расходы на канцелярские принадлежности	10 000
2. Расходы на рекламу	8 000
4. Прочие неучтенные расходы	3000
5. НДС	18 305 (от 120 000)
6. Налог на прибыль	43 640
3. Первоначальные единовременные выплаты	
1. Первоначальный взнос за аренду	200 000
2. Стоимость компьютеров	325 000 (5 штук)
3. Стоимость принтеров	60 000 (2 штуки)
4. Стоимость столов	50 000 (5 штук)
5. Стоимость кресел	35 000 (5 штук)
6. Кулер	18 000 (1 штука)

ПОДСЧЕТЫ, ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ

- 1) Арендная плата
- По договору мы обязаны выплачивать 200 000 руб. каждый месяц.
- 2) Заработная плата работникам, рублей Генеральный и исполнительный директор – 200 000, Менеджер (он же бухгалтер) – 80 000, Художник-дизайнер – 60 000, Курьер – 25 000. Итого: 365 000
- 3) Отчисления от заработной платы
- За 2016 год взносы на социальное страхование составили:
 - в пенсионный фонд - 22%
 - в фонд социального страхования – 2,9%
 - в фонд ОМС – 5,1%
- ИТОГО:
- 30% от заработной платы
- 30% от 365 000 руб. = 109 500руб
- 4) Амортизационные отчисления
 - износ оборудования составляет 10% от балансовой стоимости оборудования в год, поэтому 10% от 488 000 руб. составляет 48 800 руб., а в месяц – 4 067 руб.;

ПОДСЧЕТЫ, ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ

- НДС:
- НДС равен 18% от продукции (в нашем случае от заказа). Выше мы писали, что минимальный заказ = 120 000. Следовательно, 18% от 120 000 – это 18 305.
- *Налог на прибыль.*
- Налог на прибыль равен 20%, налогооблагаемой базой является прибыль от реализации услуг без НДС, т.е. балансовая прибыль.
- Выручка от реализации услуг составит 15% от общей суммы рекламного бюджета стоимостью 300 000 руб., т.е. 45 000 руб. Мы считаем, что таких проектов у нас будет в месяц минимум восемь. Поэтому за первый месяц выручка = 960 000 рублей, а затраты = 741 800 руб., т.е. балансовая прибыль = $960\ 000 - 741\ 800 = 218\ 200$, а 20% от 218 200 руб. = 43 640 руб.

КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ОДНОЙ УСЛУГИ ДЛЯ РЕКЛАМОДАТЕЛЯ

- Общая сумма расходов = постоянные затраты + переменные затраты.
- Постоянные затраты: 769 600
- Переменные затраты: 82 945
- $769\ 600 + 82\ 945 = 852\ 545$ руб. - это общие затраты на весь объем выпускаемой продукции за 1 месяц, а так как мы намерены оказывать услуги для восьми Заказчиков за месяц, то себестоимость одной услуги равна 106 568 рублей.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕСЯЧНОЙ ВЫРУЧКИ

- Выше мы писали, что минимальный заказ равен 120 000 рублей. Себестоимость 1 заказа – 106 568 руб. Вычитаем из стоимости минимального заказа себестоимость = 13 432 рублей. Это мы нашли чистую прибыль от каждого заказа. Умножаем эту сумму на примерное количество заказов в месяц – это 8. $13\,432 \text{ руб} \times 8 = 107\,456 \text{ руб}$.
- Ежемесячная выручка будет примерно 107 456 рублей.

ОЦЕНКА РИСКОВ

Внутренние	Внешние
Риск истратить всю наличность до получения заказа	Риск снижения цен из – за действия конкурентов
Риск нехватки или вообще отсутствия клиентов	Отрасль бурно развивается в направлении индивидуализации и оригинальности, наше же предприятие будет следить за развитием рынка посредством посещения различных симпозиумов, а так мы уже выбрали что наше агентство как раз делает акцент на оригинальности услуг.
Превышения суммы заказа	
Превышение затрат фирмы	

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Презентацию подготовили студентки
группы ЭТ-201

Гаджиева Айдан

Строкова Дарья

Фаттахетдинова Венера

Шобекова Шахноз