

## Зміст

|   |    |
|---|----|
| 1. Опис бізнесу.....  | 2  |
| 2. Чому саме в цій галузі, тобто яку потребу споживачів хочете задовольнити.....    | 2  |
| 3. В якому місці (місті) планується бізнес.....                                     | 3  |
| 4. Короткий аналіз конкурентів.....   | 5  |
| 5. Ресурсне забезпечення.....   | 7  |
| 6. Види реклами.....  | 9  |
| 7. Приблизний обрахунок витрат на кожен пункт та сума витрат в підсумку.....        | 10 |
| 8. Товарна політика фірми.....  | 11 |
| 9. Приблизний прорахунок виручки від реалізації за перший місяць та перший рік..... | 12 |
| 10. Висновок про доцільність ведення даного бізнесу.....                            | 13 |

## **1. Опис бізнесу**

Найменування проекту: створення школи іноземних мов.

Загальні цілі підприємства на майбутнє - розширення бізнесу, відкриття нових філій, збільшення прибутку.

Конкретні цілі бізнесу на найближчий рік: досягнення не менше 12 занять на добу (по кожному предмету).

Місія організації - забезпечити доступ населення та персоналу комерційних підприємств до вивчення іноземних мов.

Можливість проводити заняття онлайн – в умовах війни такий бізнес має перспективи в онлайн-форматі.

## **2. Чому саме в цій галузі, тобто яку потребу споживачів хочете задовольнити**

В Україні провели опитування на знання іноземних мов. Відповідно до зібраних даних 68% українців знають принаймні одну іноземну мову. Зокрема, англійською володіє лише 40% опитаних.

Верховна Рада 278 голосами підтримала законопроект про застосування англійської мови в Україні, який зобов'язує володіти англійською мовою певних держслужбовців, а також працівників екстреної допомоги та низки інших сфер.

Законопроект передбачає офіційне закріплення статусу англійської мови як однієї з мов міжнародного спілкування в Україні, визначення категорії посад, кандидати на які зобов'язані володіти англійською мовою, унормування особливостей застосування англійської мови в роботі органів державної влади, органів місцевого самоврядування, підрозділів екстреної допомоги населенню, під час перетину державного кордону, у сферах освіти, транспорту, охорони здоров'я.

Таким чином, організація курсів іноземних мов є дуже актуальним.

## Ключові питання для опису ринку і очікувані результати

| Ключові питання   | Процедури                | Очікуваний результат   |
|---|--------------------------|--|
| 1. Хто наш споживач (замовник) послуг   | Сегментація ринку        | Населення від 12 років   |
| 2. Які наші основні сегменти ринку? Які споживачі (або їх групи) є найбільш привабливими (у фінансовому відношенні)? У яких сегментах ринку є стійкий попит на послугу? | Вибір цільових сегментів | Сегментація ринку приблизно однакова: по 30-35% на дітей 12-18 років, стільки ж на доросле населення 18-60 років і корпоративних клієнтів. |
| 3. У чому полягають товарні особливості цільових сегментів і їх асортиментне наповнення? Як підприємство буде позиціонувати свої послуги для клієнтів?                  | Позиціонування           | Споживачеві будуть пропонуватися уроки іноземних мов онлайн  |

### 3. В якому місці (місті) планується бізнес

Для онлайн-школи вибір місця знаходження не є актуальним, бо всі заняття будуть проводитись дистанційно викладачами з дому. Однак, потрібен хоча б мінімальний офіс, бо деякі клієнти можуть захотіти спершу поспілкуватись з адміністрацією і пропонованим викладачем.

Офіс планується організувати в Києві.

Вибране приміщення по вул. Юрія Ілленка 81А, 21м<sup>2</sup>, 1 поверх. Оренда в місяць 12200 грн + комунальні, охорона та обслуговування, що разом складають в місяць 1800 грн. Таким чином, оренда коштує 14 тис. грн./міс.

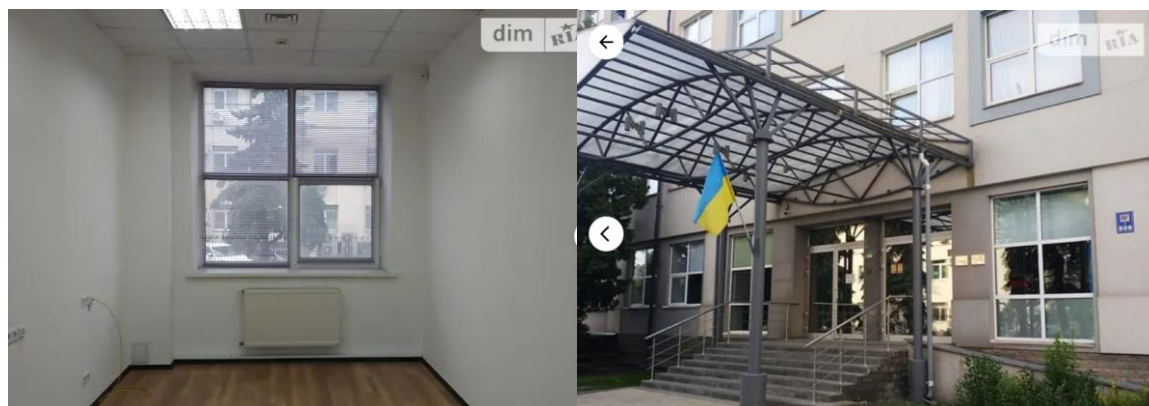


Рис. 1. Вибране приміщення

Приміщення знаходиться між двома станціями метро:

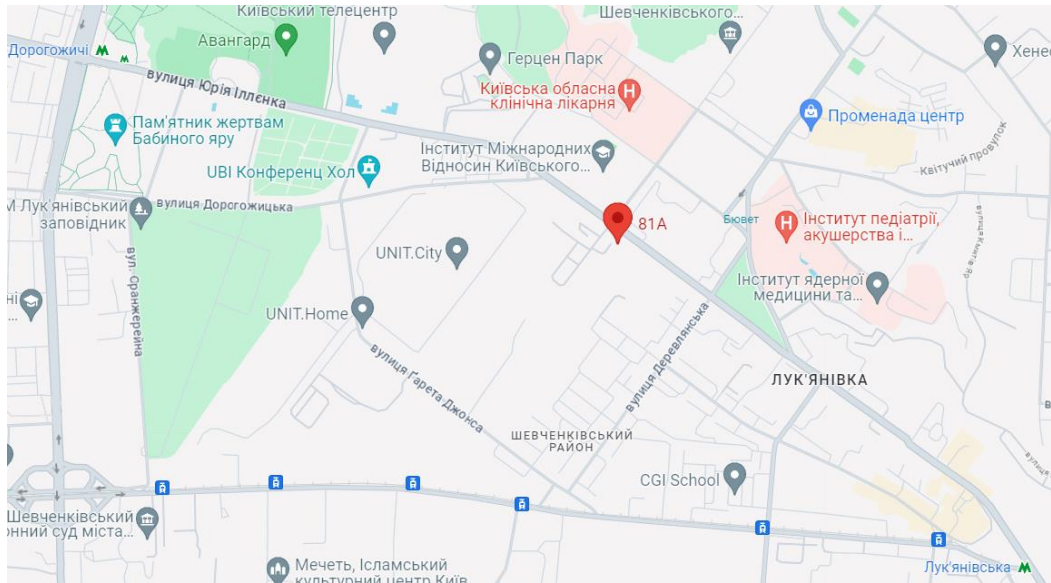


Рис. 2. Розташування офісу

Це дозволить потенційним клієнтам швидко дістатись офісу з будь-якого району Києва.

Для проведення вечорів з носіями мов і перегляду фільмів потрібна оренда приміщень для аудиторії. Мінімальна вартість оренди приміщення, яка була знайдена – це 3677 грн. за годину: вул, М Грінченка 4; бізнес-центр Horizon Park.



### Рис. 3. Коворкінг-приміщення

Якщо організувати по 3 заняття на місяць (відповідно до мов, що будуть викладатись) по 3 години кожне, то вартість оренди складе  $3677 * 3 * 3 = 33093$  грн./міс.

#### 4. Короткий аналіз конкурентів

За кількістю відвідувань лідирують:

- SpeakUp — 5,0 відвідування на користувача;
- FRIENDS Club Online — 4,4 відвідування на користувача;
- Study Less — 4,3 відвідування на користувача;
- Project 12 — 3,2 відвідування на користувача.

| Назва                   | К-сть відвідувань | К-сть унікальних відвідувачів | К-сть відвідувань одним користувачем |
|-------------------------|-------------------|-------------------------------|--------------------------------------|
| SpeakUp                 | 74 786            | 14 860                        | 5,03                                 |
| FRIENDS Club Online     | 104 396           | 23 579                        | 4,43                                 |
| Study Less              | 180 333           | 41 652                        | 4,33                                 |
| Project 12              | 176 596           | 55 156                        | 3,20                                 |
| Talk Studio             | 27 334            | 10 577                        | 2,58                                 |
| Green Forest            | 97 206            | 97 206                        | 2,43                                 |
| Antischool              | 257 077           | 112 615                       | 2,28                                 |
| American English Center | 13 992            | 6 235                         | 2,24                                 |
| Englishdom              | 1 723 000         | 819 185                       | 2,10                                 |
| My English World        | 106 361           | 55 854                        | 1,90                                 |
| YAPPI                   | 21 466            | 12 523                        | 1,71                                 |
| English Prime           | 165 476           | 98 007                        | 1,69                                 |
| Cambridge Ukraine       | 202 107           | 121 156                       | 1,67                                 |
| STUDY Academy           | 15 311            | 9 485                         | 1,61                                 |
| Grade                   | 139 002           | 87 085                        | 1,60                                 |
| Oxford School           | 8 935             | 5 642                         | 1,58                                 |
| British Council         | 94 312            | 61 339                        | 1,54                                 |

Рис. 4. Основні конкуренти

Школи пропонують студентам індивідуальний графік навчання, онлайн платформу з інтерактивними вправами, мобільні застосунки, розмовні клуби з носіями мови. Школа Study Less впровадила стипендії для найкращих студентів, яку вони можуть витратити в їх магазині.

Школи пропонують різноманітність групових та індивідуальних занять.  $\frac{3}{4}$  шкіл лідерів трафіку пропонують як групові, так й індивідуальні програми навчання за близькими до середніх чи нижчими цінами.

| Школа                   | Групові заняття                             |                  |                            |                |                 |                 | Індивідуальні заняття                           |   |
|-------------------------|---|------------------|----------------------------|----------------|-----------------|-----------------|---|---|
|                         | Курс / рівень, грн                          | Тривалість, міс. | К-сть занять               | Тривалість, хв | Ціна, грн/год** | К-сть студентів | Ціна, грн                                       | Тривалість, хв  |
| SpeakUp                 | 17 700                                      | -                | 80                         | 60             | 175             | 45 200,00       | від 540   | 60-90   |
| FRIENDS Club Online     | 7 920                                       | 4                | 36                         | 80             | 165             | 45 049,00       | 380-485   | 55  |
| Study Less              | 15 200                                      | 4                | 52 теми, 32 Speaking Clubs | 90             | -               | -               | 26 600  | 4 місяці, 52 теми 32 Speaking Clubs, 32 індивідуальних занять |
| Project 12              | 4 450-4 750                                 | 3                | 48                         | 90             | 92              | 4-12            | -   | -   |
| Talk Studio             | -   | -                | -                          | -              | -               | -               | 310-350   | 60  |
| Green Forest            | 6 950                                       | 4                | 50                         | 90             | 92              | -               | -   | -   |
| Antischool              | 10 340                                      | -                | 48                         | 90             | 164             | 4-8             | 249-465   | 50  |
| American English Center | 5 400-6 930                                 | 1,5-1,75         | 4                          | 120            | 70-92           | 2-8             | -   | -   |
| Englishdom              | -   | -                | -                          | -              | -               | -               | Локальний викладач: 340-420<br>Носій: 920-1 100 | 60  |
| My English World        | 2 000-3 000                                 | 1                | 45207                      | 90             | 167             | до 8            | 450   | 60  |
| YAPPI                   | 11 400                                      | 4                | 32 для IT                  | 90             | 250             | -               | -   | -   |
| English Prime           | 5 120-7 300                                 | 1,75             | 14                         | 120-180        | 175-116         | 8-18            | -   | 60  |
| Cambridge Ukraine       | 15 387-17 007                               | 4,5              | 54                         | 90             | 190-210         | -               | Локальний викладач: 1 200<br>Носій: 1 500       | 90  |
| STUDY Academy*          | 13 880                                      | 45019            | 36                         | 80             | 218             | до 8            | -   | 60-90   |
| Grade                   | 17 097-18 897 + 1000 підручники і матеріали | 4,5              | 64                         | 90             | 178-197         | -               | -   | -   |
| Oxford School           | 1 900-4 900                                 | -                | 15-50                      | 60-90          | 65-43           | -               | 400-500   | 60-90   |
| British Council         | 1 946-3 922                                 | 1                |                            | 55             | 285-425         | -               | 522-778   | 25  |

Рис. 5. Цінова політика конкурентів

Найдешевше навчатись на групових програмах в Oxford School <65 грн за годину заняття та American English Center навчать вас англійської за <92 грн/год.

Найдорожчі British Council 285+ грн/год. & speak like native ;) та YAPPI 250-285+ грн/год.

Study Less має хороший варіант з індивідуальними програмами, бо включає й індивідуальні заняття з викладачем, де можна розібрати

граматичні питання, так і спікінг клуби, щоб тренувати вимову. Якщо розглядати, що обидва типи занять принесуть однаковий бенефіт студенту, то вартість одного заняття вийде  $\pm 415$  грн, що значно дешевше ніж в Cambridge Ukraine.

## 5. Ресурсне забезпечення

Для організації роботи школи іноземних мов необхідні дві складові, що забезпечують безперебійну роботу:

- наявність викладачів;
- приміщення для проведення занять.

Буде потрібен найм педагогів, оснащення освітнього процесу навчальними матеріалами.

Приміщення вибрано раніше.

Розглянемо потребу в закупівлі основних засобів:

Таблиця 2

### Меблі для офісу

| Меблі                 | Кількість, од. | Ціна, грн. | Витрати, тис. грн. |
|-----------------------|----------------|------------|--------------------|
| Стіл                  | 2              | 1836       | 3,672              |
| Стілець               | 5              | 786        | 3,930              |
| Диван                 | 1              | 15239      | 15,239             |
| Ноутбук               | 1              | 20147      | 20,147             |
| МФУ                   | 1              | 11257      | 11,257             |
| Кулер                 | 1              | 3159       | 3,159              |
| Стелаж для документів | 1              | 1937       | 1,937              |
| Мікрохвильова піч     | 1              | 4712       | 4,712              |
| Електрочайник         | 1              | 899        | 0,899              |
| Шафа для одягу        | 1              | 7142       | 7,142              |
| Всього                | -              | -          | 72,094             |

Таким чином, для оснащення офісу буде потрібно трохи більше 72 тис. грн.

Капітальних вкладень у вигляді будівництва не буде потрібно, орендоване приміщення вже має ремонт.

Система управління навчальним процесом (LMS) є важливою частиною платформи. Завдяки LMS викладачі можуть швидко і легко управляти групами

учнів, створювати розклад занять, додавати навчальні матеріали для уроків і домашніх завдань та стежити за прогресом кожного учня. Адміністративні й організаційні аспекти навчального процесу автоматизуються, що дозволяє викладачам більше часу приділяти якісному проведенню уроків та індивідуальному підходу до учнів.

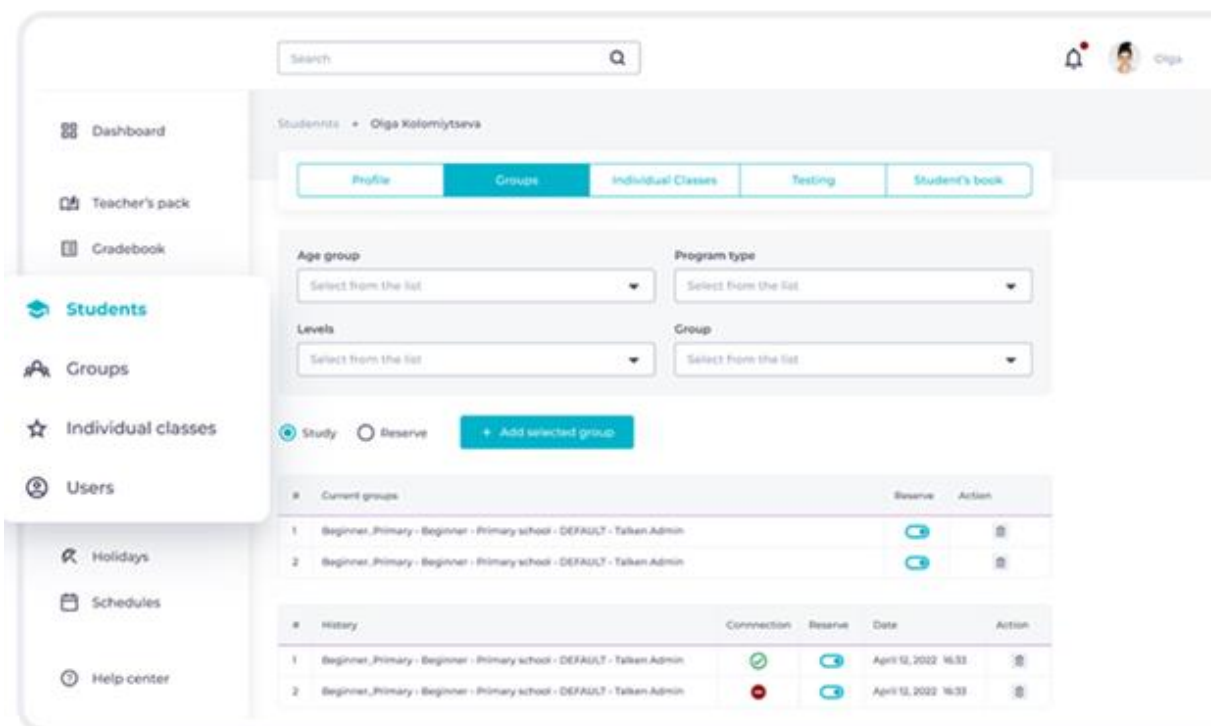


Рис. 6. Вибір онлайн-системи для викладання

Однією з ключових особливостей TalkEn.Cloud є інтерактивна бібліотека підручників. Вона містить широкий вибір інтерактивних підручників для учнів різного віку та рівня знань. Інтерактивні підручники допомагають учням активно залучатися до навчального процесу, виконувати завдання та тести, отримувати негайний зворотний зв'язок та відстежувати свій прогрес. Вони також надають викладачам готові матеріали для уроків, що збільшує ефективність навчання та сприяє якісному засвоєнню матеріалу учнями.

Вартість такої системи складає 3 дол. США на місяць на 1 учня, тобто  $3 * 40 = 120$  грн./міс. на 1 учня. Дана платформа вже має пакет навчальних матеріалів, тож додаткових витрат на це не потрібно.

Окремо також потрібно розглянути витрати на персонал.

Оскільки планується навантаження 36 год. на день,  $36 * 365 = 13140$  год. на рік, то при роботі кожного викладача по 4 год. на день (тобто  $4 * 5 * 4 * 12 = 960$  год. на рік), потрібно  $13140 \text{ год.} / 3 \text{ предмети} / 960 \text{ год.} = 5$  викладачів.

Витрати на оплату праці наведені в табл. 3.

Таблиця 3

### Витрати на оплату праці

| Показник           | Кількість, осіб | Ставка, грн./міс. | Витрати ні рік, тис. грн. |
|--------------------|-----------------|-------------------|---------------------------|
| Викладачі          | 5               | 20000             | 1200                      |
| Менеджер в офіс    | 1               | 15000             | 180                       |
| Директор-бухгалтер | 1               | 50000             | 600                       |
| Всього             | 7               | -                 | 1980                      |

Таким чином, витрати на оплату праці складуть 1980 тис. грн. на рік, з урахуванням податків –  $1980 * 1,22 = 2415,6$  тис. грн.

## 6. Види реклами

Інстаграм. Ціна таргетованої реклами в Інстаграм – мінімум \$1 на добу. Максимум залежить від персональних налаштувань, густини конкуренції у ніші бізнесу та інших індивідуальних факторів.

У Фейсбукі для невеликого міста або густонаселеного району мегаполісу оптимальним буде рекламний бюджет у 7600 грн., для великих міст – 12 700-15300 грн., для всієї країни – понад 20 300 грн. на місяць.

Дослідження вартості створення сайту відрізняється в залежності від компанії.

| Тип сайту                          | Термін      | Ціна, грн       |
|------------------------------------|-------------|-----------------|
| <a href="#">Сайт візитка</a>       | Від 15 днів | від 18 000 грн  |
| <a href="#">Корпоративний сайт</a> | Від 17 днів | від 45 800 грн  |
| <a href="#">Інтернет магазин</a>   | Від 19 днів | від 80 000 грн  |
| Шаблонний сайт                     | Від 8 днів  | від 16 500 грн  |
| <a href="#">Ексклюзивний сайт</a>  | Від 24 днів | від 24 000 грн  |
| <a href="#">Сайт під ключ</a>      | Від 18 днів | від 37 600 грн  |
| Сайт для малого бізнесу            | Від 12 днів | від 23 300 грн  |
| Сайт для середнього бізнесу        | Від 24 днів | від 78 400 грн  |
| Сайт для великого бізнесу          | Від 60 днів | від 180 900 грн |

Рис. 7. Вартість створення сайту

Вартість сайту складає 18 тис. грн. Ці витрати будуть віднесені до інвестиційних.

Маркетинговий бюджет в інтернеті складає: табл. 4.

Таблиця 4

Маркетинговий бюджет, тис. грн.

| Витрати           | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | Всього |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Реклама Інстаграм | 6     | 6     | 6     | 6     | 24     |
| Реклама в Фейсбук | 6     | 6     | 6     | 6     | 24     |

Таким чином, витрати на маркетинг в інтернеті прогнозуються на рівні 48 тис. грн.

Також розроблені макети для рекламних матеріалів:



Рис. 7. Приклади макетів для рекламних матеріалів

## 7. Приблизний обрахунок витрат на кожен пункт та сума витрат в підсумку

Перш за все відмітимо, що для організації бізнесу потрібно взяти кредит. Інвестиційні витрати становлять 91 тис. грн. З урахуванням можливих додаткових витрат запланований кредит на 100 тис. грн.

Вартість кредиту – 30% річних. Строк кредиту – 1 рік. Щомісячний платіж складе  $100 / 12 + 100 * 0,3 / 12 = 8,33 + 2,5 = 10,83$  тис. грн.

Сформуємо загальні витрати на відкриття онлайн-школи іноземних мов.

## Витрати онлайн-школи іноземних мов, тис. грн.

| Витрати                                 | 0-вий період | Місяць | Рік  |
|---|--------------|--------|------|
| <b>Інвестиційні</b>                     |              |        |      |
| Сайт                                    | 18           | 0      | 0    |
| Меблі                                   | 73           | 0      | 0    |
| Всього                                  |              |        |      |
| <b>Поточні</b>                          |              |        |      |
| Заробітна плата                         | 0            | 165    | 1980 |
| Податки на заробітну плату              | 0            | 36     | 436  |
| Оренда офісу                            | 0            | 14     | 168  |
| Оренда коворкінгу                       | 0            | 33     | 397  |
| Оплата платформи для навчання           | 0            | 2      | 57   |
| Реклама                                 | 0            | 4      | 48   |
| Погашення кредиту та відсотків по ньому | 0            | 11     | 130  |
| Всього                                  | 0            | 265    | 3215 |

Таким чином, загальні витрати в місяць становлять 265 тис. грн., на рік – 3215 тис. грн.

### 8. Товарна політика фірми

Пропонуються наступні мови: англійська, німецька, італійська мови.

Планується наступний потік клієнтів:

- корпоративні клієнти – 64 години на місяць;
- населення з оплатою по годинам – 24 години на місяць на 1 учня;
- населення з оплатою за курс навчання – 24 години на місяць;
- діти – 120 годин на місяць (15 дітей у міс.).

Ціни:

- корпоративні клієнти – 600 грн. / год;
- населення з оплатою по годинам – 400 грн. / год;
- населення з оплатою за курс навчання – 15000 грн. / курс на 3 міс.;
- діти – 5000 грн. / міс.

Раз на місяць будуть проводитись заняття з носіями мови, вечори з переглядом фільмів на іноземних мовах. Для цього будуть братись в оренду приміщення в коворкінг центрах.

В табл. 6 представимо середні показники кількості учнів.

Таблиця 6

Прогноз кількості учнів

| Показник  | Од.<br>вим. | Період (по місяцям) |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     | Всього<br>за рік |
|---|-------------|---------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|------------------|
|   |             | 1                   | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  | 9  | 10 | 11 | 12  |                  |
| Корпоративні клієнти, в тому числі:                 |             |                     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     |                  |
| Обсяг<br>занять                                     | од.         | 3                   | 4  | 5  | 5  | 6  | 8  | 7  | 4  | 3  | 10 | 13 | 15  | 83               |
| Населення з оплатою по годинам, в тому числі:       |             |                     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     |                  |
| Обсяг<br>занять                                     | од.         | 6                   | 10 | 11 | 13 | 15 | 18 | 13 | 10 | 9  | 13 | 25 | 53  | 194              |
| Населення з оплатою за курс навчання, в тому числі: |             |                     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     |                  |
| Обсяг<br>занять                                     | од.         | 3                   | 5  | 6  | 7  | 8  | 8  | 7  | 5  | 4  | 10 | 15 | 20  | 98               |
| Діти, в тому числі:                                 |             |                     |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     |                  |
| Обсяг<br>занять                                     | од.         | 3                   | 5  | 6  | 7  | 8  | 8  | 7  | 5  | 4  | 10 | 15 | 20  | 98               |
| Всього  | од.         | 15                  | 24 | 28 | 32 | 37 | 42 | 34 | 24 | 20 | 43 | 68 | 108 | 472              |

Таким чином, в програмі для навчання потрібно зарезервувати 472 акаунти, що вартує  $472 * 120 = 56640$  грн./рік.

**9. Приблизний прорахунок виручки від реалізації за перший місяць та перший рік**

Сформуємо прогнозний обсяг кількості занять:

Таблиця 7

Обсяг занять

| Показник                                      | Од.<br>вим.  | Період (по місяцям) |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     | Всього за рік |
|---|--------------|---------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|---------------|
|   |              | 1                   | 2   | 3   | 4   | 5   | 6   | 7   | 8   | 9   | 10  | 11  | 12  |               |
| Корпоративні клієнти, в тому числі:           |              |                     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |               |
| Обсяг<br>занять                               | од.          | 15                  | 20  | 23  | 25  | 30  | 41  | 35  | 18  | 14  | 50  | 65  | 77  | 413           |
| Ціна за<br>од.                                | грн.         | 100                 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 1000          |
| Дохід<br>від<br>продаж<br>у                   | тис.<br>грн. | 15                  | 20  | 23  | 25  | 30  | 41  | 35  | 18  | 14  | 50  | 65  | 77  | 413           |
| Населення з оплатою по годинам, в тому числі: |              |                     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |               |
| Обсяг<br>занять                               | од.          | 70                  | 120 | 134 | 150 | 180 | 210 | 150 | 120 | 108 | 150 | 300 | 630 | 2322          |
| Ціна за<br>од.                                | грн.         | 500                 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500           |

|   |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Дохід від продаж у                                  | тис. грн. | 35        | 60        | 67        | 75        | 90        | 105       | 75        | 60        | 54        | 75        | 150       | 315       | 1161      |
| Населення з оплатою за курс навчання, в тому числі: |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |
| Обсяг занять  | од.       | 3         | 5         | 6         | 7         | 8         | 8         | 7         | 5         | 4         | 10        | 15        | 20        | 98        |
| Ціна за од.   | грн.      | 200<br>00 | 200<br>00 | 200<br>00 | 200<br>00 | 200<br>00 | 200<br>00 | 200<br>00 | 200<br>00 | 200<br>00 | 200<br>00 | 200<br>00 | 200<br>00 | 2000<br>0 |
| Дохід від продаж у                                  | тис. грн. | 60        | 100       | 120       | 140       | 160       | 160       | 140       | 100       | 80        | 200       | 300       | 400       | 1960      |
| Діти, в тому числі:                                 |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |
| Обсяг занять  | од.       | 3         | 5         | 6         | 7         | 8         | 8         | 7         | 5         | 4         | 10        | 15        | 20        | 98        |
| Ціна за од.   | грн.      | 600<br>0  | 600<br>0  | 600<br>0  | 600<br>0  | 600<br>0  | 600<br>0  | 600<br>0  | 600<br>0  | 600<br>0  | 600<br>0  | 600<br>0  | 600<br>0  | 6000      |
| Дохід від продаж у                                  | тис. грн. | 18        | 30        | 36        | 42        | 48        | 48        | 42        | 30        | 24        | 60        | 90        | 120       | 588       |
| Всього з ПДВ  | тис. грн. | 128       | 210       | 246       | 282       | 328       | 354       | 292       | 208       | 172       | 385       | 605       | 912       | 4122      |

Як видно з розрахунків, дохід буде збільшуватись за рахунок підвищення обізнаності потенційних клієнтів, збільшення кількості клієнтів.

## 10. Висновок про доцільність ведення даного бізнесу

Для оцінки доцільності інвестицій потрібно порівняти доходи і витрати.

Таблиця 8

Оцінка прибутковості, тис. грн.

| Показник                           | Період (по місяцям) |     |     |     |     |     |     |     |      |     |     |     | Всього за рік |
|------------------------------------|---------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|-----|-----|-----|---------------|
|                                    | 1                   | 2   | 3   | 4   | 5   | 6   | 7   | 8   | 9    | 10  | 11  | 12  |               |
| Дохід від реалізації послуг        | 128                 | 210 | 246 | 282 | 328 | 354 | 292 | 208 | 172  | 385 | 605 | 912 | 4122          |
| Чистий дохід від реалізації послуг | 107                 | 175 | 205 | 235 | 273 | 295 | 243 | 173 | 143  | 321 | 504 | 760 | 3435          |
| Витрати діяльності                 | 265                 | 265 | 265 | 265 | 265 | 265 | 265 | 265 | 265  | 265 | 265 | 265 | 3180          |
| Прибуток до оподаткування          | -158                | -90 | -60 | -30 | 8   | 30  | -22 | -92 | -122 | 56  | 239 | 495 | 255           |
| Податок на прибуток                | 0                   | 0   | 0   | 0   | 1   | 5   | 0   | 0   | 0    | 10  | 43  | 89  | 149           |
| Чистий прибуток                    | -158                | -90 | -60 | -30 | 7   | 25  | -22 | -92 | -122 | 46  | 196 | 406 | 106           |

По результатам першого року роботи кредит буде виплачено, отриманий прибуток складе 106 тис. грн. Проект можна прийняти до реалізації.