



Ваш персональный онлайн-бухгалтер

Бизнес-план рекламного агентства в Узбекистане от Azma Finance

1. Резюме проекта

Планируется создание рекламного агентства полного цикла, которое будет оказывать услуги по разработке и реализации рекламных кампаний, графическому дизайну, интернет-маркетингу, наружной рекламе и PR. Цель проекта — занять свою нишу на узбекском рынке, завоевать клиентов из сегмента малого и среднего бизнеса и выйти на точку безубыточности за 12–18 месяцев.

2. Анализ рынка

Рекламный рынок в Узбекистане показывает стабильный рост: компании всё чаще инвестируют в продвижение, чтобы привлечь клиентов, особенно в условиях растущей конкуренции. Основные игроки рынка — крупные агентства и специализированные digital-компании, однако малый и средний бизнес часто ищет более доступных и гибких подрядчиков. Целевая аудитория агентства: малые и средние компании, стартапы, образовательные центры, торговые компании и ивент-агентства. Востребованные направления: digital-маркетинг, SMM, контекстная реклама, создание сайтов, наружная реклама, печатная продукция.

3. Описание услуг

Агентство будет предлагать:

- разработку рекламных стратегий и креативных концепций;
- дизайн и производство рекламных материалов (буклеты, визитки, баннеры, плакаты);
- интернет-продвижение: SMM, таргетированная и контекстная реклама;
- создание и продвижение сайтов;
- организацию PR-мероприятий, ивентов, акций.

4. Организационный план

Для старта нужно зарегистрировать бизнес (ИП или ООО), оформить юридический адрес и открыть расчетный счет. Потребуется офис площадью 20–40 м² в хорошем районе, оборудованный мебелью, компьютерами, принтерами, интернетом. Команда: директор, менеджер по продажам, дизайнер, маркетолог, копирайтер, бухгалтер (можно на аутсорс).

5. Финансовый план (примерные расчеты)

— Первоначальные вложения:

офис и ремонт — 30–50 млн сум,

техника и софт — 20–30 млн сум,

реклама и продвижение — 10–15 млн сум,

оборотные средства — 10 млн сум.

— Ежемесячные расходы:

аренда — 5–10 млн сум,

зарплаты — 20–30 млн сум,

реклама — 2–5 млн сум,

прочие расходы — 5 млн сум.

— Доходы:

средний чек — 2–10 млн сум за проект,

количество клиентов — 10–20 в месяц.

При таких показателях окупаемость — 12–18 месяцев.

6. Маркетинговая стратегия

Основные каналы: сайт с кейсами, активные соцсети, SEO, таргетированная реклама, участие в бизнес-мероприятиях, партнерства с другими компаниями. Для привлечения клиентов — скидки на первый заказ, бонусные программы, бесплатные консультации.

7. Оценка рисков

Риски: высокая конкуренция, нехватка опытных специалистов, экономические колебания. Решения: постоянное обучение команды, внедрение новых услуг, качественная обратная связь с клиентами, адаптация под рыночные условия.

Вывод

Создание рекламного агентства в Узбекистане — это перспективный бизнес с умеренными вложениями и хорошими возможностями роста. Ключевыми факторами успеха будут: сильная команда, качественное выполнение проектов, конкурентные цены, эффективный маркетинг и репутация на рынке.

Хотите запустить рекламное агентство с правильной финансовой моделью?

Azma Finance поможет вам: от регистрации компании до сдачи налогов!

[Свяжитесь с нами!](#)