

**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**

**федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**

**высшего образования**

**«Московский государственный технологический университет «СТАНКИН»**

**(ФГБОУ ВО «МГТУ «СТАНКИН»)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Институт**  **социально-технологического менеджмента** | **Кафедра**  **экономики и управления предприятием** |

**Бизнес план стартапа телеграм бота «Куда сходить завтра?»**

Руководитель: к.э.н. Дорожкина О.К.

Исполнители: Студенты группы ИДБ-22-10

Карцев А. И.

Баранов М. А.

Станьков Д. А.

Шостов Д. К.

Москва 2023 г.

Оглавление

[1. Команда проекта 3](#_Toc153397597)

[2. Характеристика бизнес-модели стартапа 3](#_Toc153397598)

[3. Маркетинг проекта 5](#_Toc153397599)

[4. Расчет потребности в ресурсах для создания стартапа 6](#_Toc153397600)

[5. Расчет инвестиций 8](#_Toc153397601)

[6. Расчет потребности в ресурсах для функционирования стартапа 9](#_Toc153397602)

[7. Расчёт прибыли и рентабельности продаж 11](#_Toc153397603)

[8. Расчёт затрат на финансирование проекта 13](#_Toc153397604)

[9. Расчёт ставки дисконта по проекту 13](#_Toc153397605)

[10. Расчёт денежных потоков и показатели экономической эффективности проекта 14](#_Toc153397606)

[11. Расчёт условий безубыточности проекта 16](#_Toc153397607)

[12. Основные выводы по бизнес-плану проекта 17](#_Toc153397608)

# Команда проекта

|  |  |
| --- | --- |
| Участник | Процент участия |
| Карцев А. И. | 25% |
| Баранов М. А. | 25% |
| Станьков Д. А. | 25% |
| Шостов Д. К. | 25% |

# Характеристика бизнес-модели стартапа

**Концепция стартапа.**

Наш проект представляет собой телеграм-бота, который позволяет

получать информацию о культурных мероприятиях в Москве на следующий день. Этот бот станет незаменимым помощником для тех, кто хочет быть в курсе всех интересных событий в городе.

Сфера деятельности нашего проекта связана со сферой развлечений, а

именно с культурными мероприятиями в городе.

Основными пользователи нашего телеграм-бота будут люди

заинтересованные искусством и культурой, гости столицы, а также занятые люди, которым нелегко будет разобраться с сервисами конкурентов по поиску активностей.

**Характеристика проекта по модели Остервальдера.**

|  |  |
| --- | --- |
| 1) Потребители и клиенты. | Нашими потребителями и клиентами являются пользователи Telegram, которые заинтересовались нашим сервисом. Благодаря их пользованию  нашим продуктом, появляется возможность зарабатывать на рекламе |
| 2) Уникальное ценностное предложение. | В современном мире огромное количество культурных событий  происходит каждый день. Пользователям может быть сложно отслеживать  все интересные  мероприятия и быть в курсе последних обновлений. Наш телеграм-бот  облегчает этот процесс, предоставляя пользователю ежедневно обновляемую  афишу на следующий день, которую можно легко просмотреть в одном месте. |
|  |  |
| 3) Каналы коммуникации и каналы сбыта. | Коммуникация с пользователем будет происходить посредством чата с  Telegram-ботом, а также со службой поддержки, если возникнут какие-то  ошибки. |
| 4) Отношения. | Благодаря общению в Telegram, нам удастся быстро отвечать на  интересующие вопросы пользователей и в случае чего реагировать на  внештатные ситуации связанным с нашим сервисом. Отношения с  рекламодателями и организаторами мероприятий будут выстраиваться  посредством связей с ними через электронные письма, митапы и других  мероприятиях, где наша команда сможет пообщаться с людьми  заинтересованными в коммерческой стороне нашего продукте |
| 5) Доходы. | Реклама в виде рассылки в чате с ботом, а также вложения капитала  лицами заинтересованными в продвижении своих мероприятий. |
| 6) Ключевые ресурсы. | Для технической работы проекта потребуются сервера, софт для  работы Telegram-бота с серверами, а также 4 компьютера и рабочее  пространство. Для продвижения проекта потребуется реклама и работа менеджера, который  будет работать над известностью нашего сервиса. |
| 7) Бизнес-процессы. | Удерживая старую аудиторию и прислушиваясь к их пожеланиям, нам  удастся сделать более совершенный сервис в визуальном и функциональном  плане, благодаря чему мы сможем привлечь большее количество  пользователей. |
| 8) Список партнеров. | Департамент культуры г. Москвы, коммерческие компании, местные  медиа. |
| 9) Структура расходов. | Самыми большими статьями расходов мы считаем затраты на работу оборудования, а также  поддержание серверной части проекта, ведь зарплаты отдельным  сотрудникам будут не так высоки из-за малой сложности технической  стороны проекта, отчего и количество людей для поддержания работы  потребуется меньше. Зарплата является символичесим поощрением т.к. главные цели стартапа получение капитала, опыта и возможность быть замеченными IT-компаниями, инвесторами, правительством. |

**Характеристика модели взаимодействия с клиентами.**

Наш проект использует модель «По запросу», так как мы

предоставляем услугу поиска культурных мероприятий по г.Москва.

**Характеристика ориентации на тип клиента.**

Модель взаимодействия с клиентами нашего проекта можно

охарактеризовать как "Бизнес потребителю". Так как наши услуги идут для конечного потребителя.

**Характеристика модели функционирования бизнес-точки.**

Наш проект использует модель двустороннего рынка, так как наш

сервис напрямую зависит от двух групп людей: пользователей и

организаторов мероприятий. При активном участии одной группы людей

другая группа также начинает проявлять больший интерес к нашему

продукту.

# Маркетинг проекта

Срок проекта: 180 дней

План по рекламе и подписчикам на 3 года приведён в **приложении 1**.

В целом на 3 год планируется объём рекламы равный 1895500 рублей и 110 тысяч подписчиков. Рост каналов взят на основе различных статей об улучшении канала и реальных историях. Примерная цена рекламы взята на основе информации об рекламе различных телеграм каналов и ботов.

# Расчет потребности в ресурсах для создания стартапа

Период организации бизнеса длится - 90 дней.

Чтобы выполнить проект потребуется 4 компьютера, 3 компьютера будут привлечены из личного инвентаря стартаперов и обновлен один компьютер: Ноутбук Honor MagicBook 14 5301AFLS R5 - 50000 руб( Цена на ноябрь 2023)

Также необходимо арендовать сервер, в качестве платформы для аренды выбрана платформа cloud.ru и виртуальная машина в облаке стоимость 2650 руб./ мес. Годовая оплата составит 31800. Cloud.ru надежная платформа, её услугами пользуются такие именитые компании как Faberlic и X5.

Помещения для проекта не требуется. Команда будет проживать в личных имеющихся помещениях, оплата не требуется.

ПО для создания стартапа Pycharm, Telegram, Python, библиотеки python: request, aiogram

Библиотека request – необходимо для различных URL запросов.

**Библиотека aiogram** - это высокопроизводительная и интуитивно понятная библиотека для создания телеграм-ботов на Python. Она была разработана с учетом активного участия сообщества.aiogram предоставляет множество инструментов и функций, что делает ее идеальным выбором для создания ботов с расширенной функциональностью. Она активно поддерживается и обновляется сообществом разработчиков, и это гарантирует актуальность и надежность библиотеки.

Python – выбран командой т.к. она имеет опыт в работе с этим языком програмиирования, также python является одним из наиболее удобных языков для реализации телеграм ботов

Telegram – популярная постоянно расширяющаяся и улучшающаяся платформа. Мессенджер удачно подходит для использования ботов и организации работы с потребителем.

Pycharm – удобная среда разработки. Команда также имеет опыт работы с ней.

Всё выбранное ПО распространяется бесплатно

**Задачи стартаперов для подготовки проекта:**

|  |  |
| --- | --- |
| Роль и участник | Роль в подготовке |
| Лидер проекта Карцев А. И. | Координирует работу команды, принимает стратегические решения, обеспечивать коммуникацию и сотрудничество между участниками команды и обеспечивает достижение целей проекта. Зарплата 15000 рублей, выплата начнётся после старта полноценного функционирования проекта. |
| Разработчик Баранов М. А. | Отвечает за разработку и настройку телеграм-бота. Использует свои навыки программирования для создания функциональности бота, обеспечивая его надежную работу и интеграцию с нужными API и сервисами.  Зарплата 5000 рублей, выплата начнётся после старта полноценного функционирования проекта. |
| Заместитель лидера, разработчик Станьков Д. А. | Отвечает за сбор и обновление информации о культурных мероприятиях. Ищет источники данных, собирает расписания мероприятий, проверяет и обновляет информацию, чтобы гарантировать актуальность и достоверность данных, предоставляемых телеграм ботом. Подменяет лидера проекта. Зарплата 8000 рублей, выплата начнётся после старта полноценного функционирования проекта. |
| Разработчик Шостов Д. К. | Отвечает за создание пользовательского интерфейса (UI) и обеспечение хорошего пользовательского опыта (UX). Разрабатывает дизайн и визуальное оформление телеграм бота, учитывая принципы удобства использования, доступности и эстетики. Зарплата 5000 рублей, выплата начнётся после старта полноценного функционирования проекта. |

Для реализации функционала проекта потребуется 90 дней. Далее последуют отладочные работы и тестировка.

Планируется завершить проект за 180 дней.

Рассматривается возможность привлечения специалистов по пиару, при возникновении проблем с продвижением проекта у команды

В качестве рекламной площадки планируется использовать Московское Метро в силу большого охвата аудиторией и доступности. Стоимость годовой рекламы на видеобаннерах в вагонах составит 13970 рублей.

Для реализации необходимо получение уникального токена бота от платформы Telegram, получение бесплатно.

# Расчет инвестиций

Доход планируется на 7 месяц.

**Основные фонды**

Траты на оборудование

1) Ноутбук Honor MagicBook 14 5301AFLS R5 - 50000 руб( Цена на ноябрь 2023)

2)Оплата за свет за 7 месяцев составит 14000 рублей

3)Оплата за интернет за 7 месяцев составит 15400 рублей

Нематериальные активы(информационные ресурсы)

1) Сервер от Cloud.ru – так как доход планируется на 7 месяц, то сумма, учитывающаяся в кредите, за 7 месяца составит 18550 рублей

**Итого за основные фонды:** 97950 рублей

**Некапитализируемые затраты**

Стоимость услуг сторонних организаций, необходимых для создания бизнеса

1) Реклама на видеобаннерах в Московском Метро, так как при использовании рекламы на видеобаннерах предполагается большой объём закупки, то сумма составит 13970 рублей, что является планируемой годовой оплатой рекламы для проекта.

Стоимость работ, выполняемых страртаперами для создания бизнеса

Команда согласна работать за идею до первого дохода

**Итого за некапитализируемые затраты:** 13970 рублей

Инвестиционные затраты

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Вид инвестиционных затрат** | **Сумма** |
|  |  |  |
| **1** | **Основные фонды** | **97950 руб.** |
| 1.2 | Оборудование | 79400 руб. |
| 1.3 | Нематериальные активы (информационные ресурсы) | 18550 руб. |
| **2** | **Некапитализируемые затраты** | **13970 руб.** |
| 2.1 | Стоимость услуг сторонних организаций, необходимых для создания бизнеса | 13970 руб. |
|  |  |  |
|  | **Итого инвестиции в проект** | **111920 руб.** |

# Расчет потребности в ресурсах для функционирования стартапа

**Расчёт затрат на заработную плату.**

Составом команды было принято решение о распределение зарплат следующим образом

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участник | Зарплата | Обоснование |
| Карцев А.И. | 15000 рублей | За создание концепта, креативность и сбор команды. Символическая оплата труда |
| Станьков Д.А. | 8000 рублей | За идейное продвижение, координирование действия участников, энтузиазм. Символическая оплата труда |
| Баранов М.А. | 5000 рублей | Символическая оплата труда. |
| Шостов Д.К. | 5000 рублей | Символическая оплата труда. |

Вся зарплата является символической т.к. главные цели стартапа получение капитала, опыта и возможность быть замеченными IT-компаниями, инвесторами, правительством.

**Итого: 33000 руб. / мес и 396000 руб. / год**

**Расчёт отчислений на социальные цели.**

По стандарту примерный процент составил бы 22% (пенсионное обеспечение) + 5,1%(на оказание медицинской помощи, профилактических мер, охраны здоровья) = 27,1%

Сумма зарплат: 33000 рублей

Годовая зарплата: 396000 рублей

**Итого отчисления: 107316 рублей**

**Расчёт затрат на эксплуатацию оборудования.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Плата за свет | 2000 руб./ мес | 24000 руб./ год |
| Плата за интернет | 2200 руб./ мес | 28400 руб./ год |
| **Итого** | **4200 руб./ мес** | **52400 руб/ год** |

**Расчёт затрат на использование сторонних информационных ресурсов.**

Сервер от Cloud.ru –2650 руб. / мес

**Итого: 31800 руб. / год**

**Расходы на использование информационных ресурсов.**

Реклама на видеобаннерах в Московском Метро 13970 руб. / год

**Итого: 13970 руб. / год**

Операционные затраты за год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Вид затрат** | **Сумма, руб. в год** |
| **1** | **Оплата труда** | **503316** |
| 1.1 | Заработная плата персонала организации | 396000 |
| 1.2 | Отчисления на социальные цели по зарплате персонала | 107316 |
| **2** | **Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования** | **52400** |
| 2.1 | Затраты на электроэнергию на работу оборудования | 24000 |
| 2.2 | Затраты на связь | 28400 |
| 3 | **Расходы на использование информационных ресурсов** | **31800** |
| 3.1 | Затраты на аренду информационных ресурсов | 31800 |
| **4** | **Затраты на рекламу и продвижение** | **13970** |
| **5** | **Прочие расходы** 10% | **60149** |
|  | **ИТОГО** | ***661635*** |

Причём затраты на зарплату в первый год следует считать только за 6 месяцев = 198000 рублей

Отчисления на социальные нужды за 1 год составит 53658 рублей

Прочие расходы = 33586

**Итого расходы за 1 год составят: 369444 рубля**

Это учтено в таблице в расчёте денежных потоков.

# Расчёт прибыли и рентабельности продаж

**Расчёт себестоимости продукта (услуги)**

С = ГЗ / Q

где

Годовые затраты на функционирование бизнеса (операционных затраты за год) = **661335 рублей ( за 1 год 369444 рублей)**

Q1 – годовой объём рекламы за 1 год = 891500 рублей

Q2 – годовой объём рекламы за 2 год 1480000 рублей

Q3 – годовой объём рекламы за 3 год 1895500 рублей

**С1= 1,34**

**С2= 2,23**

**С3= 2,86**

**Обоснование цены**

Цена по которой у нас купят рекламу зависит от двух факторов, количества подписчиков и количество человек на мероприятие заказчика, если нужно заполнить места на мероприятии.

Цена которая планируется к концу 3 года за подписчика 55 рублей. Цена за срочное заполнение мест 1 тыс. человек = 10000 рублей (зависит также от стоимости билета, так например если мероприятие 1 тыс. человек и цена билета 1000 рублей, то цена за такую рекламу составит 10000 рублей на каждую 1000 человек)

**НДС не требуется**

**Расчёт рентабельности продаж**

Так как НДС не требуется используем формулу

Рп = (Пч/П)\*100%,

где

П – прибыль от реализации продукции

Пч – чистая прибыль от реализации продукции (услуги), Пч = П \* 0,8

Ст.Нп – ставка налога на прибыль (20%)

**РП1=80%**

**РП2=80%**

**РП3=80%**

Рентабельность сильно выше 25% - завышенная

Показатели Рп невозможно сравнить по отрасли, в силу специфики нашего проекта.

**Расчёт годовой выручки от рекламы**

Вгод1 = 891500 рублей

Вгод2 = 1480000 рублей

Вгод3 = 1895500 рублей

**Расчёт годовой чистой прибыли**

Используем формулу

Пч.год = Вгод – НП.год – ГЗ

Пч.год1 = 343756 рублей

Пч.год2 = 522365 рублей

Пч.год3 = 854265 рублей

**Расчёт годового налога на прибыль**

Используем формулу

Нп.год = (П \* Ст.Нп)

**НП.год1= 178300 рублей**

**НП.год2= 296000 рублей**

**НП.год3= 379100 рублей**

# Расчёт затрат на финансирование проекта

Сумма по инвестициям = 111920 рублей

Планируется взять кредит на 12 месяцев в Тинькофф банк <https://www.tinkoff.ru/bank/help/loans/nopledge/get-cash-loan/conditions/>

в силу легкости получения кредита. Ожидаемая процентная ставка 14,5 % годовых.

<https://www.tinkoff.ru/loans/cash-loan/nopledge/>

**Итоговая сумма после выплаты составит = 120 904 рублей**

# Расчёт ставки дисконта по проекту

Прогнозируемая инфляция на будущий год (по данным МинФина) = 7,2%

Определение ключевой ставки (по данным Центробанка) = 15%.

Доплаты за риск по проекту, связанным с освоением новой деятельности = 10%

Ставка дисконта = 7,2% + 15% +10% = 32,2% = 0,322

Дисконтированного множителя за каждый год проекта.

α **1 = 0,756**

α **2 = 0,572**

α **3 = 0,433**

# Расчёт денежных потоков и показатели экономической эффективности проекта

| **№** | **Показатели** | **1 год** | **2 год** | **3 год** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ** |  |  |  |
| **2** | **Денежные притоки** |  |  |  |
| 3 | Выручка от рекламы | 891500 | 1480000 | 1895500 |
| **4** | **Денежные оттоки** |  |  |  |
| 5 | Годовые затраты на функционирование бизнеса | 369444 | 661635 | 661635 |
| 6 | Годовой налог на прибыль | 178300 | 296000 | 379100 |
| 8 | Итого денежные оттоки по операционной деятельности | 547744 | 957635 | 1040735 |
| **9** | **Денежный поток по операционной деятельности (3)-(9)** | **343756** | **522365** | **854765** |
|  |  |  |  |  |
| **10** | **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ** |  |  |  |
| **11** | **Денежные притоки** | 0 | 0 | 0 |
| **12** | **Денежные оттоки** | 111920 | 0 | 0 |
| **13** | **Денежный поток по инвестиционной деятельности** | -111920 | 0 | 0 |
|  |  |  |  |  |
| **14** | **ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ** |  |  |  |
| **15** | **Денежные притоки** | 111920 | 0 | 0 |
| **16** | **Денежные оттоки:** |  |  |  |
| 17 | - выплата инвестиций, кредитов (п.8) | 111920 | 0 | 0 |
| 18 | - выплата процентов по кредиту, инвесторам (п.8) | 8984 | 0 | 0 |
| 19 | Итого денежные оттоки по финансовой деятельности | 120904 | 0 | 0 |
| **20** | **Денежный поток по финансовой деятельности (16)-(17)** | -8984 | 0 | 0 |
|  |  |  |  |  |
| 21 | Итого денежный поток по проекту | 222852 | 522365 | 854765 |
| 22 | Дисконтированный множитель α | **0,756** | **0,572** | **0,433** |
| 23 | Дисконтированный денежный поток по проекту | 168476 | 298792 | 370113 |
|  |  |  |  |  |
| 24 | **Чистый дисконтированный доход по проекту (ЧДД, NPV)** | 837381 | | |
| 25 | Дисконтированный денежный поток по операционной деятельности | 259879 | 298792 | 370113 |
| 26 | Дисконтированный денежный поток по инвестиционной деятельности (14)\*(23) | -84612 |  |  |
| **27** | **Индекс доходности инвестиций (PI)** | 10,97 |  |  |
|  |  |  |  |  |
| 28 | Дисконтированный денежный поток по проекту | 168476 | 298792 | 370113 |
| 29 | Он же накопленным итогом | 168476 | 467268 | 837381 |
| 30 | Срок окупаемости проекта (Ток)  Ток определяется исходя из того, на какой год отрицательный накопленный денежный поток по проекту становится положительным | Положительный |  |  |

**Проект окупается на первый год реализации.**

# Расчёт условий безубыточности проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Вид затрат | Руб. в год | Вид затрат |
| 1 | Зарплата |  |  |
| 1.1 | Зарплата разработчиков | 396000 | Постоянные затрат, т.к. объём работ выполняем текущим составом, размер их готовой зарплаты с отчислениями не изменится |
| 1.2 | Их отчисления на социальные нужды | 107316 |
| 2 | Работа оборудования |  |  |
| 2.1 | Затраты на электроэнергию на работу оборудования | 24000 | Постоянные затрат, т.к. увеличение количества оборудования не планируется |
| 2.2 | Затраты на связь | 28400 |
| 2.3 | Расходы на аренду сервера | 31800 | Постоянные затраты т. к. выбранной виртуальной машины хватает для нужд проекта, даже при расширении |
| 3 | Коммерческие расходы |  |  |
| 3.1 | Расходы на рекламу | 13970 | Постоянные затраты т.к. увеличение объёма рекламы не планируется |
| 4 | Итого годовые операционные затраты (годовая себестоимость) | 601486 |  |

Таким образом, в годовой себестоимости, составляющей всего 601 486 руб., 0 руб. – это годовые переменные затраты, а 601 486 – это годовые постоянные затраты.

**Расчёт критического объёма выпуска**

В силу специфики проекта у нас отсутствуют как таковые единичные продукты. Доход идёт от рекламы двух видов:

1) Реклама мероприятий, сторонних сервисом и т.д.

2)Срочная реклама мероприятия для заполнения оставшихся мест на мероприятие заказчика (себестоимость 10000 рублей за 1 тысячу человек, также зависит от цены билета на 1 человека)

Постоянные годовые затраты:

601 486 рублей

Таким образом, для покрытия годовых затрат требуется продавать

минимум 2 срочные рекламы в месяц, тогда за год прибыль составит 240 000 рублей

7 реклам стоимостью 4404 рубля (к 3 году за рекламу планируется брать 11000 рублей), что составит 361 486 рублей (924 000 рублей).

Вывод проект имеет зависимость от количества мероприятий в месяц, срочных мероприятий, наличия сторонних рекламодателей.

# Основные выводы по бизнес-плану проекта

Наш проект представляет собой телеграм-бота, который позволяет

получать информацию о культурных мероприятиях в Москве на следующий день. Этот бот станет незаменимым помощником для тех, кто хочет быть в курсе всех интересных событий в городе. Главные цели стартапа получение капитала, опыта и возможность быть замеченными IT-компаниями, инвесторами, правительством. Наш проект использует модель «По запросу».Модель взаимодействия с клиентами проекта можно

«Бизнес потребителю». Наш проект использует модель двустороннего рынка. В целом на 3 год планируется объём рекламы равный 1895500 рублей и 110 тысяч подписчиков. Инвестиции в проект составят 111920 рублей. Годовые затраты равны 661635 рублей. Годовая выручка за 3 год составит 1895500 рублей, налог на прибыль составит 379100 рублей, вследствие чего чистая прибыль равна 1516400 рублям.

Для старта проекта планируется взять кредит в Тинькофф банке в срок на 12 месяцев. Размер ставки дисконта за 1 год 0,756, за 2 год 0,572, за 3 год 0,433. ЧДД составит 837381, PI составит 10,97, проект окупится на 1 год, все показатели безусловно хорошие и соответствуют целям стартапа.

Для безубыточности требуется продавать

минимум 2 срочные рекламы в месяц, тогда за год прибыль составит 240 000 рублей, а также 7 обычных реклам стоимостью 4404 рубля, что составит 361 486 рублей.

Таким образом, проект является экономически эффективной моделью, так как все показатели в норме, учитывая специфику проекта, масштабность и размер команды, цели стартапа выполняются и организация стартапа обладает средней надежностью.

**Приложение 1 (к п.3)**

1 месяц 10к человек

1 мероприятие на 2 тысячи человек 10000рублей

2000 \* 5 реклам 10000 руб

Итого:20 000

2 месяц 20к человек

1 мероприятие на 2 тысячи человек

14000 рублей

3500 \* 7 реклам 24 500 руб

Итого 38 500

3 месяц 30к человек

1 мероприятие на 2к человек

20000 рублей

4500 \* 7 реклам 31 500руб

Итого: 51 500

4 месяц 40к человек

1 Мероприятие на 2к человек

20000

5500 \* 7 реклам 38 500руб

Итого: 58500

5 месяц 50к человек

1 мероприятие на 2к человек

20000 рублей

6500 \* 7 реклам 45500

Итого: 65500

6 месяц 60к человек

1 мероприятие на 2к человек

20000 рублей

7500 \* 7 реклам 52500

Итого: 72500

7 месяц 70к человек

1 мероприятие на 2к человек

20000 рублей

8500 \* 7 реклам 59500

Итого: 79500

8 месяц 75к человек

1 мероприятие на 2к человек

20000 руб

9000 \* 7 63000

Итого: 83000

9 месяц 77к человек

2 мероприятие  2к человек

40000

9000 \* 7 63 000

Итого:103 000

10 месяц 79к человек

2 мероприятие  2к человек

40000

9500 \* 7 66 500

106 500

11 месяц 81к человек

2 мероприятие  2к человек

40000

9500 \*7 66 500

106 500

12 месяц 82к человек

2 мероприятие  2к человек

40000

9500 \* 7 66 500

Итого: 106 500

Итого за год: 891 500

2 год

1 месяц 84к человек

2 мероприятие на 2 тысячи человек 40000рублей

9500 \* 7 реклам 66500 руб

Итого:106500

2 месяц 86к человек

2 мероприятие на 2 тысячи человек

40000 рублей

9500 \* 7 реклам 66500 руб

Итого: 106 500

3 месяц 88к человек

2 мероприятие на 2к человек

40000 рублей

9500 \* 7 реклам 66 500руб

Итого: 106 500

4 месяц 90к человек

2 Мероприятие на 2к человек

40000 рублей

10000 \* 7 реклам 70000руб

Итого: 110000

5 месяц 91к человек

3 мероприятие на 2к человек

60000 рублей

10000 \* 7 реклам 70000

Итого: 130000

6 месяц 92к человек

3 мероприятие на 2к человек

60000 рублей

10000 \* 7 реклам 70000

Итого: 130000

7 месяц 93к человек

3 мероприятие на 2к человек

60000 рублей

10000 \* 7 реклам 70000

Итого: 130000

8 месяц 94к человек

3 мероприятие на 2к человек

60000 руб

10000 \* 7 70000

Итого: 130000

9 месяц 95к человек

3 мероприятие  2к человек

60000

10000 \* 7 70000

Итого:130 000

10 месяц 96к человек

3 мероприятие  2к человек

60000

10500 \* 7 73500

133500

11 месяц 97к человек

3 мероприятие  2к человек

60000

10500 \*7 73500

133 500

12 месяц 98к человек

3 мероприятие  2к человек

60000

10500 \* 7 73500

Итого: 133500

Итого за год 2: 1 480 000

3 год

1 месяц 99к человек

3 мероприятие на 2 тысячи человек 60000рублей

10500 \* 7 реклам 73500 руб

Итого:133500

2 месяц 100к человек

4 мероприятие на 2 тысячи человек

80000 рублей

11000 \* 7 реклам 77000 руб

Итого: 157000

3 месяц 101к человек

4 мероприятие на 2к человек

80000 рублей

11000 \* 7 реклам 77 000руб

Итого: 157000

4 месяц 102к человек

4 Мероприятие на 2к человек

80000 рублей

11000 \* 7 реклам 77000руб

Итого: 157000

5 месяц 103к человек

4 мероприятие на 2к человек

80000 рублей

11000 \* 7 реклам 77000

Итого: 157000

6 месяц 104к человек

4 мероприятие на 2к человек

80000 рублей

11000 \* 7 реклам 77000

Итого: 157000

7 месяц 105к человек

4 мероприятие на 2к человек

80000 рублей

11000 \* 7 реклам 77000

Итого: 157000

8 месяц 106к человек

4 мероприятие на 2к человек

80000 рублей

12000 \* 7 = 84000 рублей

Итого: 164000 рублей

9 месяц 107к человек

4 мероприятие  2к человек

80000 рублей

12000 \*7 = 84000 рублей

Итого: 164000 рублей

10 месяц 108к человек

4 мероприятие  2к человек

80000 рублей

12000 \* 7 = 84000 рублей

Итого: 164000 рублей

11 месяц 109к человек

4 мероприятие  2к человек

80000 рублей

12000 \*7 = 84000 рублей

Итого: 164000 рублей

12 месяц 110к человек

4 мероприятие  2к человек

80000 рублей

12000 \*7 = 84000 рублей

Итого: 164000 рублей

Итого за год 3: 1 895 500 рублей