

*Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение средняя
общеобразовательная школа №1 р.п. Беково*

Бизнес-план
Организация работы SSM-Агентства
"Sparks promotion"

Разработали проект:

Хахулина Виктория

Рогонова Диана

Научный руководитель:

Жиганов А.А.

1. Резюме

Здравствуйте, нас зовут Хахулина Виктория и Рогонова Диана, мы представляем бизнес-проект “Организация работы SSM-Агентства “Sparks Promotion”. В будущем мы планируем создать свой собственный бизнес, а именно: открыть SSM-Агентство.

Под аббревиатурой SMM скрывается целый комплекс мер, направленных на раскрутку и ведение страницы в социальных сетях. С их помощью можно привлечь внимание пользователей соцсетей к своей компании или проекту, завоевать их доверие, получить новых клиентов или повысить узнаваемость.

Социальные сети, в которых чаще всего применяется SMM, следующие:

- Facebook – зарубежный гигант в мире соцсетей;
- VK – российская социальная сеть, популярная среди людей всех возрастов;
- Instagram – сеть, направленная в первую очередь на выкладывание фотографий;
- Twitter – соцсеть, ориентированная на короткие сообщения;
- «Одноклассники» – проект, более известный как «соцсеть для старшего поколения», который тем не менее обладает определенной популярностью.

В рамках SMM специалисты по маркетингу используют контекстную рекламу, сотрудничество с другими аккаунтами, контент- и видеомаркетинг, таргетинг и прочие методы, уже успевшие стать привычными в мире цифрового продвижения. Они позволяют держать контакт с потенциальной целевой аудиторией, сообщать ей о важных событиях в жизни компании, получать отзывы и в ответ оставлять комментарии – словом, многим организациям подобное пойдет на пользу. Ведение страницы в соцсети, которое подразумевает активное общение с клиентами, позволяет повысить уровень их лояльности, а это важно.

Почему мы выбрали именно этот вид бизнеса? С развитием соцсетей все большую популярность набирает SMM-маркетинг в социальных сетях. Если раньше компании преимущественно продвигались с помощью собственных

сайтов, то сейчас некоторым организациям вообще не обязательно иметь свой ресурс. Достаточно раскрученной группы во «ВКонтакте» или аккаунта в «Instagram», через которые о них будет узнавать мир. Такая популярность связана с широким распространением соцсетей, относительной простотой и дешёвой раскрутки в них по сравнению с разработкой личного сайта. А функциональность многих социальных сетей сегодня не уступает некоторым торговым платформам.

Также не менее важной причиной всему этому является и то, что мы уже знакомы с данным видом деятельности в Интернете. После длительного ознакомления с этой сферой мы решили попробовать предложить самозанятым людям свою кандидатуру в качестве человека, который мог бы заниматься ведением их страницы в Instagram. И вот уже около трех месяцев нам удается получать с этого дополнительный доход размером до 8-10 тысяч рублей, тратя на работу всего 30 минут в день. К сожалению, больше времени уделять подработке мы не можем, так как основную часть нашего дня занимают учёба и подготовка к экзамену. Если подробнее, то в наши обязанности входит:

- Составление развлекательного и познавательного контент-плана;
- Дизайнерское оформление фотографий в едином стиле "бесконечная лента";
- Написание самих постов (как об услугах, так и развлекательное оформление историй и опросов);
- Работа с блоггерами и объявлениями.

С каждым днём эта работа нравится нам всё больше, и хотелось бы кардинально освоить эту сферу, поэтому в дальнейшем мы планируем создать бизнес, опираясь на свои первоначальные знания и опыт.

Мы предполагаем закончить одиннадцать классов и профессионально обучиться SSM-маркетингу в университете Синергия. После полного обучения данной специальности и получения высшего образования, мы приобретём такие основные навыки, как: умение разбираться в тонкостях

интернет-рекламы, грамотно анализировать целевую аудиторию, разбивать её на сегменты, формировать и преподносить рекламные материалы, управлять разработкой сайта, чтобы он имел высокую посещаемость и приносил максимальную прибыль.

Форма данного бизнеса будет представлять собой ИП (физическое лицо, зарегистрированное в установленном законном порядке).

Цель бизнеса - организация фирмы, способной конкурировать с другими предприятиями и приносить прибыль.

Сами предприниматели будут являться управляющими, помимо них будет набрана команда работников, предоставляющих услуги.

Соответственно, где территориально предприятие будет располагаться не суть важно, так как этот вид бизнеса можно развивать в любом месте, всего лишь имея доступ к Интернету.

Предполагаемый объём инвестиций составит 83'500 рублей.

Специализация предприятия будет основываться на том, чтобы увеличивать охват аудитории, которой интересен товар или услуга клиента, укреплять имидж клиента, обрабатывать негатив, в том числе – «черный PR» в социальных сетях. Стремиться создать положительный имидж заказчику.

Напрямую SMM может не влиять на продажи (но косвенно, за счет положительного имиджа продукта – увеличивать их).

Естественно, одним из главных качеств успеха является правильно составленный бизнес-план, правильный маркетинг, а также постоянное желание идти к своей цели.

2. Описание бизнес плана

Суть и идея проекта: открытие SMM-агентства “Sparks Promotion”, предоставляющего услуги системного маркетинга в онлайн-среде на территории России.

Целью данного проекта является организация фирмы, способной конкурировать с другими предприятиями данной сферы деятельности и оказывающей должное обслуживание клиентам. Создание данного предприятия предполагает его долгое существование на рынке и получение прибыли.

Услуги агентства:

- PR и SMM
- Комплексные digital-услуги
- PR в digital-среде
- Контент-маркетинг
- Ведение аккаунтов и работа с блогерами
- Мониторинг и анализ упоминаний в цифровой среде
- Разработка комплексной digital-стратегии компании/бренда
- Разработка креативной стратегии присутствия в digital-среде

Планируемая целевая аудитория:

- Бренд-менеджеры компаний и корпораций (рекламные кампании в поддержку бренда/продукта);
- Отделы маркетинга компаний и предприятий;
- Отдельные физические лица, компании, организаторы и учредители ивентов.

Плюсы и минусы:

SMM – один из наиболее быстрых и простых способов раскрутки для компаний, работающих непосредственно с клиентами и продающих не самые дорогие товары. Достоинства, выгодно выделяющие его среди прочих методов, делают маркетинг в социальных сетях популярным, а иногда и преобладающим вариантом продвижения. К этим плюсам можно отнести:

- большой охват и обширные возможности для таргетирования;

- отсутствие необходимости в сложных технических процедурах;
- скорость продвижения, быстрый ответ пользователя на рекламные объявления;
- неагрессивность встроенной рекламы и более лояльное ее восприятие людьми;
- возможность продвижения непосредственно за счет клиентов, репостящих информацию со страницы;
- дешевизна и удобство раскрутки;
- обратная связь с заинтересованными посетителями.

Конечно, не обойтись и без минусов. Помимо того, что SMM очень слабо применим среди компаний, продающих дорогостоящие товары, он требует крайне тщательного и аккуратного подхода. Социальные сети быстро разносят информацию, и зачастую одного неудачного поста хватит, чтобы очернить собственную компанию. Кроме того, для создания качественного контента нужны соответствующие специалисты и временные ресурсы, а некачественный – не привлечет пользователей.

3. Производственный план

Для работы SMM-агентства понадобится штат удаленных работников: таргетологи, контент-менеджеры или дизайнеры, которые создают фотоматериалы для публикаций по разработанным шаблонам. Также нужны копирайтеры, которые будут писать уникальные тексты: продающие, информационные и развлекательные посты. Спустя время с развитием работы агенства будет нанято больше работников. Помимо комплексных digital-услуг можно осуществлять мелкие работы за сдельную оплату (к примеру, 200-300 рублей за отдельный пост в аккаунтах блоггеров). Мы, в свою очередь, будем заниматься поиском заказчиков и обсуждением с ними работы, составлением контент-плана и утверждением публикаций,

ведением промо-кампаний и размещением рекламы у блогеров, проведением конкурсов и созданием активности. Указаны приблизительные заработные платы, поскольку изначально оплата сдельная за пост.

Штат специалистов	Зарплата, Р
Таргетолог	25'000
Копирайтер	25'000
Контент-менеджер	25'000
Бухгалтер (частичная занятость)	5'000
Итого	80'000

В помещении особой нужды нет, ведь такую работу можно осуществлять в любом месте, но лучше арендовать штатное рабочее помещение.

Из оборудования мало что понадобится, кроме компьютера и смартфона.

Администратор всегда должен быть на связи с клиентами и специалистами.

Оборудование	Стоимость, Р
Компьютер или ноутбук, 2 шт.	80'000
Канцелярские мелочи	1'000

Принтер для печати	10'000
Итого	81'000

Регистрация и разрешение:

Чтобы работать с компаниями официально, нужно зарегистрировать ИП. В качестве системы налогообложения агентство будет использовать упрощенную систему (УСН), 15% от прибыли организации.

Перечень основных документов для регистрации ИП:

- Заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (форма № Р21001)
- Копия российского паспорта
- Квитанция об уплате госпошлины

4. Маркетинг

Главное в маркетинге – целевая ориентация и комплексность, т.е. соединение предпринимательской, хозяйственной, производственной и сбытовой деятельности.

Целями и задачами SMM-агентства “Sparks Promotion” являются:

- Выйти на рынок по всей России через удалённую связь и непосредственно предоставлять определённые услуги, указанные в перечне;
- Создание новой ниши на существующем рынке SMM-индустрии;
- Добиться определенной социальной позиции агентства;
- Формирование собственной концепции агентства (идея, уникальность, отличие от конкурентов);

- Добиться более высокого качества своих услуг.

Основной целью деятельности агентства является утверждение на рынке и получение достаточно стабильной прибыли.

1. Анализ рынка

SMM-агентство “Sparks Promotion” будет действовать на растущем рынке специализированных фирм для сферы продвижения услуг других компаний/брендов, а также организаций, где подобные услуги являются дополнительными.

Сфера продвижения услуг других всевозможных фирм является одной из самых перспективных. Эта сфера деятельности в настоящее время значительно обгоняет другие по появлению новых видов услуг и приспособлению к потребностям рынка, также эта сфера является востребованной среди тех, кто желает продвигать свои услуги в сети Интернет.

Географическое положение не оказывает существенное влияние на конечные результаты в этой сфере, важны лишь желание и непрерывное старание.

Однако, штатное помещение для расположения всего необходимого оборудования и комфортной работы сотрудников можно арендовать в г. Пенза, точное месторасположение здесь не столь важно – главное, чтобы в данном месте хорошо работала сеть Интернет, дабы при работе не возникало всевозможных неполадок. Потенциальными клиентами могут быть как и те, кто проживает в Пензе (всевозможные предприятия по созданию пищевых продуктов, бьюти-индустрия, фирмы, предоставляющие всяческие услуги), так и другие фирмы, территориально расположенные по всей России.

2. Анализ конкуренции

SMM-агентства существуют на рынке относительно недавно, поэтому эта сфера является быстроразвивающейся. Деятельность занимает довольно прочные позиции, что создает реальную возможность представить на рынок

конкурентоспособные услуги. В Пензенской области не имеется похожих фирм, но за её пределами и в сети Интернет есть достаточно приличное количество других SMM-агентств. Наша фирма сможет свободно с ними конкурировать благодаря предоставлению большего количества услуг и лучшего их качества, а также уникальных способов продвижения на рынке.

3. Реализация рекламы

Система продвижения услуг – это искусство создавать условия, при которых покупатель сам себя убеждает сделать покупку или заказ на обслуживание. Основной стратегией фирмы по продвижению услуг на рынок являются эффективные отношения с клиентами, достойное социальное положение и хорошие отзывы.

Для продвижения услуг SMM-агентства будут использоваться следующие способы:

- Таргетированная реклама в социальных сетях;
- Проведение различных конкурсов и гивов, которые охватывают широкую аудиторию, тем самым принося большой поток клиентов;
- Реклама у крупных блоггеров в Instagram;
- Ежедневная рассылка сообщений потенциальным клиентам.

Положительные отзывы клиентов о предоставленных им услугах так же служат своеобразной рекламой для нашего агентства.

5. Финансовый план

Прибыль проекта напрямую зависит от количества аккаунтов под ведением агентства и среднего ценника. Предположим, стоимость ведения одного аккаунта в месяц — 20'000 рублей. С десятью аккаунтами получаем 200'000. С вычетом расходов остается примерно 79'000 рублей. Это приблизительная минимальная сумма, если за ведение в месяц администратор берет 30'000, то

и прибыль больше. Единовременные затраты составят 83'500 рублей.
Вложения окупят себя через 3 месяца.

Затраты на старте: примерный расчет для Пензы

Статья расходов	Сумма, Р
Регистрация бизнеса	2'500
Оборудование	81'000
Итого	83'500

Ежемесячные затраты

Статья расходов	Сумма, Р
Зарботная плата сотрудникам	80'000
Аренда штабного помещения	10'000
Маркетинг и продвижение	6'000
Связь, интернет, транспорт	5'000
Сервис автопостинга	1'000
Непредвиденные расходы	5'000

Налог (УСН, 15% от прибыли)	14'000
Итого	121'000

6. Заключение

В результате работы по созданию бизнес-плана был проведен анализ рынка г. Пенза, проанализированы основные конкуренты создаваемой фирмы, разработаны финансовый план и методы продвижения фирмы на рынке. В большей степени разработке плана и методов продвижения поспособствовали наши накопленные в области SMM знания, полученные нами в результате ведения страниц у самозанятых людей. Основными целями своей деятельности SMM-агентство ставит выход и закрепление на рынке продвижения услуг в России, получение стабильной прибыли, формирование имиджа фирмы.

Срок окупаемости первоначальных инвестиций составляет 3 месяца.

В течение прогнозируемого периода развития агентства предполагается постепенное ежегодное увеличение количества клиентов, а соответственно и увеличение прибыли.