

2018
ГОД

Студия звукозаписи



ОГЛАВЛЕНИЕ

об авторском праве.....	2
1. Резюме бизнес-плана.....	3
1.1. сведения о проекте и компании-инициаторе	3
1.2. цель составления бизнес-плана.....	3
2. Описание предприятия и оказываемые услуги	5
2.1. Об инициаторе проекта.....	5
2.2. Описание услуг	5
2.3. Месторасположение	7
3. Сегментация рынка	8
4. План маркетинга.....	8
ЦЕНЫ НА УСЛУГИ.....	9
4.1. Объемы оказываемых услуг.....	9
4.2. маркетинговая стратегия.....	9
5. Организационный план	10
6. План производства	10
6.1. Постоянные издержки.....	10
7. Финансовый план.....	10
7.1. Основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов.....	10
7.2. Прогнозные показатели эффективности инвестиций	11
7.3. Отчёт о прибылях и убытках	11
7.4. Отчёт о движении денежных средств (кэш-фло)	11

ОБ АВТОРСКОМ ПРАВЕ

Настоящий бизнес-план разработан и представлен на рассмотрение исключительно для принятия решения по финансированию проекта «Студия звукозаписи» и не подлежит размножению (копированию), использованию в других целях, передаче третьим лицам.

Принимая на рассмотрение данный бизнес-план, финансирующая организация берёт на себя ответственность за неразглашение информации, содержащейся в данном бизнес-плане, и гарантирует возврат данного экземпляра бизнес-плана заявителю, если она не намерена инвестировать капитал в предложенный проект.

В бизнес-плане использованы данные открытых источников, кабинетные и маркетинговые исследования. Кроме того, при разработке проекта использованы данные, предоставленные исполнителем проекта. За достоверность этих данных исполнитель бизнес-плана несёт полную ответственность.

1. РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

1.1. СВЕДЕНИЯ О ПРОЕКТЕ И КОМПАНИИ-ИНИЦИАТОРЕ

Наименование проекта	
Инициатор проекта	
Руководитель	
Контактный телефон	
ИИН	
Сайт компании	

1.2. ЦЕЛЬ СОСТАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА

Целью настоящего бизнес-плана является:

- 1.Привлечение инвестиций для приобретения оборудования, инструментов и мебели для расширения студии звукозаписи.
- 2.Обосновать прибыльность и рентабельность инвестиционного проекта.
- 3.Получение прибыли для дальнейшего увеличения и расширения услуг.
- 4.Удовлетворение спроса на данные виды услуг.

Финансирование проекта планируется осуществить за счет заемного капитала.

Целевое назначение кредитных средств:

Наименование	Сумма, тг.
Итого	

Приняты следующие условия кредитования:

Параметры кредита	Значение
Валюта кредита	Тенге
Процентная ставка, годовых	6%
Срок погашения, лет	5
Тип погашения	Аннуитетными платежами

Возврат заемных средств начинается с первого месяца реализации проекта.

Основные финансовые показатели проекта:

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	20,00
PВ (период окупаемости проекта)	мес.	5
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	5
NPV (чистый приведенный доход)	〒	38 459 369,55
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	2 117,00
PI (индекс прибыльности проекта)		8,69
PF (потребность в финансировании)	〒	3 680 000,00
CD (дефицит денежных средств)	〒	0,00
Период расчета интегральных показателей	мес.	60

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- расширению студии звукозаписи;
- поступлению в бюджет г. Астаны налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- Удовлетворение потребительского рынка в предоставлении услуг звукозаписи;

-Создание новых рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход.

Основным направлением деятельности студии является запись вокала, его сведение и мастеринг.

На данный момент подобная услуга крайне востребована, несмотря на довольно большое количество подобных предприятий, спрос остается высоким.

Преимуществами студии в данном случае являются качество оказываемых услуг и приемлемые цены.

2. ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОКАЗЫВАЕМЫЕ УСЛУГИ

2.1. ОБ ИНИЦИТОРЕ ПРОЕКТА

ИП зарегистрировано в январе 2000 года.

Предприятие не имеет отрицательную кредитную историю, финансовую и налоговую задолженности, связанную с предпринимательской деятельностью.

2.2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ

Специализация студии — запись вокала, аранжировка, сведение и мастеринг музыкального материала, написание оригинальных текстов и музыки, создание «песен под ключ», изготовление хип-хоп битов, озвучка и переозвучка фильмов и роликов, запись дикторов и аудиокниг, услуги сессионных музыкантов и дикторов.

Студия звукозаписи имеет миссию — помогать музыкантам, группам и вокалистам качественно и недорого реализовывать музыкальные творческие идеи. Предлагает полный спектр услуг звукозаписи, недорогой прайс-лист и отсутствие ограничений по времени работы в студии. Компания отказалась от почасовой оплаты и в отличие от других звукозаписывающих студий освобождает потенциальных клиентов от временных рамок.

Идея сделать возможность творческой самореализации доступной при хорошем качестве услуг не нова. Большинство начинающих музыкантов вынуждены либо пользоваться услугами любительских домашних студий, не способных предоставить хоть сколько-нибудь приемлемое качество услуг, либо платить довольно крупные суммы денег, что могут себе позволить крайне редко, в результате чего постепенно принимают решение больше не заниматься музыкой.

Создатель студии звукозаписи уверен, что каждый клиент по-своему талантлив и уникален, поэтому заслуживает качественных услуг по приемлемым ценам. В Астане огромное количество молодых талантливых музыкантов, для которых расширение студии будет возможностью заняться музыкой серьезно.

Основной идеей данного бизнес-проекта является то, что за счет привлечения новых и старых клиентов, создания списка постоянных клиентов, возможно снизить цены на оказываемые услуги, делая их более доступными для совершенно разных групп потребителей.

Возможность творческой самореализации в музыке не должна принадлежать только состоятельным кругам общества или быть низкокачественной.

Стоимость каждой конкретной музыкальной записи будет зависеть от времени, которая потребовалась на ее запись, обработку и сведение, сложности производимой работы и оказание дополнительных услуг, в виде написания музыки или текста.

Цифровой звук — представление аналогового звукового сигнала в виде битовой последовательности, которая соответствует уровням электрических

звуковых колебаний в определенные промежутки времени. Для преобразования звука в цифровой вид, применяется импульсно-кодовая модуляция или, реже, сигма-дельта-модуляция. Кроме описания звуковых колебаний в цифровом виде, применяется также создание специальных команд для автоматического воспроизведения на электронных музыкальных инструментах, ярчайшим примером такой технологии является MIDI.

Цифровая звукозапись — технология преобразования аналогового звука в цифровой с целью сохранения его на физическом носителе для возможности последующего воспроизведения записанного сигнала. Представление аудиоданных в цифровом виде, позволяет очень эффективно изменять исходный материал при помощи специальных устройств или компьютерных программ - звуковых редакторов, что нашло широкое применение в промышленности, медиаиндустрии и быту.

Для воспроизведения цифрового звука применяют специальное оборудование, например, музыкальные центры, цифровые плееры, компьютеры со звуковой картой и установленным программным обеспечением, аудиоплеером или медиаплеером.

Принцип цифрового представления колебаний звукозаписи достаточно прост:

- вначале нужно преобразовать аналоговый сигнал в цифровой, это осуществляет устройство — аналого-цифровой преобразователь (АЦП);
- произвести сохранение полученных цифровых данных на носитель: магнитную ленту (DAT), жёсткий диск, оптический диск или флэш-память;
- для того чтобы прослушать сделанную запись, необходимо воспроизведение сделанной записи с носителя и обратное преобразование из цифрового сигнала в аналоговый, с помощью цифро-аналогового преобразователя (ЦАП).

По принципу записи выделяют следующие методы:

- магнитная звукозапись — запись цифровых сигналов производится на магнитную ленту.

Выделяют два типа записи:

- продольно-строчная система записи, — в которой лента движется вдоль блока неподвижных магнитных головок записи/воспроизведения (DASH,DCC);

- наклонно-строчная система записи, — в которой лента движется вдоль барабана вращающихся магнитных головок и запись осуществляется наклонно отдельными дорожками, что обеспечивает большую плотность, по сравнению с продольно-строчной системой записи. (R-DAT, ADAT).

- магнитооптическая запись — запись ведется с помощью магнитной головки на специальный магнитооптический слой и в момент намагничивания кратковременно разогревается лазером до температуры точки Кюри (минидиск, Hi-MD);

- лазерная запись — запись производится лазерным лучом, который выжигает углубления (питы) на светочувствительном слое оптического носителя (компакт-диск, DVD-Audio, DTS, SACD);
- оптическая (фотографическая) запись звука — основана на воздействии светового потока на светочувствительный слой носителя (киноленты) (Dolby Digital, SDDS);
- запись звука на электронные носители — звуковые данные при помощи персонального компьютера записываются в виде файлов на различные носители (жесткие диски, перезаписываемые оптические диски, флеш-карты, твердотельные накопители), при этом отсутствует ограничение на обязательное соответствие формата звука формату носителя.

На цифровых носителях и в персональных компьютерах для хранения звука (музыки, голоса и т. п.) применяются различные форматы, позволяющие выбрать приемлемое соотношение сжатия, качества звука и объема данных.

Популярные форматы файлов для персональных компьютеров и соответствующих устройств:

- OGG;
- MP3;
- WAV;
- WMA.

Запись цифрового звука в настоящее время осуществляется на студиях звукозаписи, под управлением персональных компьютеров и другой дорогостоящей и качественной аппаратуры. Также довольно широко развито понятие «домашней студии», в которой применяется профессиональное и полупрофессиональное звукозаписывающее оборудование, позволяющее создавать качественные записи в домашних условиях.

2.3. МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ

Студия звукозаписи находится по адресу г.Астана. Сама студия имеет площадь 50 кв. м. Проведен ремонт.

3. СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА

Возможными клиентами компании могут оказаться совершенно разные люди, от разовых клиентов в лице компаний и организаций до профессиональных коллективов и исполнителей. Для того, чтобы точнее определить целевую аудиторию, необходимо провести сегментацию рынка. Выделение наиболее важной аудитории поможет, благодаря большей нацеленности на конкретного потребителя, в наилучшей степени подготовиться к его требованиям.

Потребителей продукта, который производит студия звукозаписи records», можно условно поделить на 2 группы.

Первая - молодые люди (от 16 до 20 лет, в равной степени мужчины и женщины), начинающие музыканты или разовые клиенты, проживающие в Астане, из перечня услуг выбирающие в основном запись вокала (речитатива), рассчитывающие на демократичную ценовую политику.

Основная причина обращения: творческое самовыражение, желание создание собственного музыкального произведения в качестве подарка.

Основные каналы рекламного воздействия – интернет, инстаграмм, «сарафанное радио».

Вторая группа – люди среднего возраста и молодые люди (20-35 лет), независимые музыканты или люди, работающие в сфере шоу-бизнеса (но не артисты топ-уровня). Из перечня услуг выбирают в основном запись вокала, дикторского текста, аранжировки и живых инструментов. В первую очередь клиенты из этой категории заинтересованы в качестве готового продукта, только во вторую – в цене. Посещают студии звукозаписи благодаря своей профессиональной деятельности чаще 15 раз в год, возможно, нацеленные на постоянное сотрудничество.

Основные каналы рекламного воздействия – интернет, специализированные издания (журналы), печатная реклама в музыкальных магазинах, студиях, культурно-развлекательных объектах, «сарафанное радио».

4. ПЛАН МАРКЕТИНГА

Студия звукозаписи предоставляет следующие услуги:

- Запись вокала;
- Тюнинг вокала;
- Сведение;
- Дикторская озвучка;
- Сведение с минусом;
- Мастеринг;
- Написание текста;
- Написание музыки и аранжировка.

ЦЕНЫ НА УСЛУГИ

- Запись одной песни без обработки (фонограммы) -
- Запись одной песни одного голоса с обработкой —
- Выравнивание голоса по нотам (тюнинг вокала) —
- Уникальные тексты —
- Минус популярной песни —
- Эксклюзивные минусовки (написание авторской аранжировки) тг.
- Авторская песня (авторский минус, текст, запись, сведение, мастеринг) —
- Дикторские услуги —
- Запись, озвучка, озвучивание аудиокниг — Цена договорная
- Озвучивание, озвучка видео, кино, презентаций — Цена договорная
- Песня под ключ —

4.1. ОБЪЕМЫ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ

Кол-во, (человек в месяц)	Средний чек, тенге

4.2. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

Маркетинговая стратегия заключается в организации сбыта оказываемых услуг. Цель – доступность для любых слоев населения.

Сегментация маркетинга ориентирована на удовлетворение спроса клиентов с различными доходами (средними, высокими).

В рамках реализации проекта осуществляются следующие меры устойчивого позиционирования на рынке и организации наращивания клиентской базы в компании:

1. Продвижение интернет сайта.

2. Написание статей в бесплатные электронные или печатные журналы по профилю бизнеса, где в подписи к ней будут стоять ссылка на сайт или E-mail. Так о нас узнают все читатели этих СМИ.

3. Раскрутка сайта через googleadwards либо через яндексдирект.

4. SEO-оптимизация

5. SMM продвижение (социальные сети)

6. Кросс-маркетинговые акции с партнерами. Организовывать совместные акции с коллегами и партнерами, с которыми наши услуги могут дополнять друг друга для одной и той же целевой аудитории.

7. Подарочные сертификаты, программы лояльности. То есть сделать так, чтобы клиенту захотелось к нам не только прийти еще раз, но привести еще кого-то с собой в следующий раз.

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

В студии звукозаписи работает 2 звукорежиссера.

Должность	Количество	Зарботная плата, тенге
Итого		

6. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

6.1. ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Постоянные ежемесячные расходы представлены в следующей таблице:

Наименование расходов	Сумма, в тенге
Итого	

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. ОСНОВНЫЕ ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ, ДОПУЩЕНИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ, ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПРОГНОЗОВ

Вид инфляции		Показатель, %
Средние темпы роста цен продаж		0,00
Средние темпы роста цен закупок		0,00
Средние темпы роста заработной платы		0,00
Наименование налога	Ставка налога, %	Период налогообложения
НДС	0,00	мес.
Налог на имущество	0,00	квартал
Налог на прибыль	3,00	мес.
Пенсионные взносы	10,00	мес.

Социальные взносы	5,00	мес.
ИПН, мед.страхование	11,50	мес.

7.2. ПРОГНОЗНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	20,00
PВ (период окупаемости проекта)	мес.	5
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	5
NPV (чистый приведенный доход)	Т	38 459 369,55
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	2 117,00
PI (индекс прибыльности проекта)		8,69
PF (потребность в финансировании)	Т	3 680 000,00
CD (дефицит денежных средств)	Т	0,00
Период расчета интегральных показателей	мес.	60

7.3. ОТЧЁТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Выручка	20 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000	10 000 000
Валовая прибыль	20 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000	10 000 000
Общехозяйственные и коммерческие расходы	2 240 000	3 360 000	3 360 000	3 360 000	3 360 000	1 120 000
Амортизация	194 444	333 333	333 333	333 333	333 333	111 111
Расходы на заработную плату	8 783 900	13 157 900	13 157 900	13 157 900	13 157 900	4 409 900
Финансовые расходы	166 102	236 441	175 424	114 407	53 390	4 237
Прибыль до налога на прибыль	8 615 554	12 912 326	12 973 343	13 034 360	13 095 377	4 354 752
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	1 076 265	1 081 349	1 086 434	1 091 519	1 096 604	1 098 298
Налог на прибыль	258 467	387 370	389 200	391 031	392 861	130 643
Чистая прибыль	8 357 087	12 524 956	12 584 143	12 643 329	12 702 516	4 224 109

7.4. ОТЧЁТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (КЭШ-ФЛО)

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
--	------	------	------	------	------	------

Поступления от продаж	20 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000	10 000 000
Выплаты персоналу по заработной плате	7 200 000	10 800 000	10 800 000	10 800 000	10 800 000	3 600 000
Прочие выплаты	2 240 000	3 360 000	3 360 000	3 360 000	3 360 000	1 120 000
Выплата налогов	1 616 579	2 745 117	2 746 948	2 748 778	2 750 609	940 492
Денежный поток от операционной деятельности	8 943 421	13 094 883	13 093 052	13 091 222	13 089 391	4 339 508
Приобретение основных средств	5 000 000	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-5 000 000	0	0	0	0	0
Поступление кредитов	5 000 000	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	593 220	1 016 949	1 016 949	1 016 949	1 016 949	338 983
Выплаты процентов по займам	166 102	236 441	175 424	114 407	53 390	4 237
Денежный поток от финансовой деятельности	4 240 678	-1 253 390	-1 192 373	-1 131 356	-1 070 339	-343 220
Денежный поток за период	8 184 099	11 841 493	11 900 679	11 959 866	12 019 052	3 996 288
Баланс наличности на начало периода	0	8 184 099	20 025 592	31 926 272	43 886 137	55 905 190
Баланс наличности на конец периода	8 184 099	20 025 592	31 926 272	43 886 137	55 905 190	59 901 478