

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Уральский государственный педагогический университет»

Институт менеджмента и права

Кафедра акмеологии и менеджмента

**Бизнес план открытия организации в сфере информационных
технологий**

Выпускная квалификационная работа

Выпускная квалификационная
работа допущена к защите

Зав. кафедрой

_____ О.В.

Кружкова

(О.В.Кружкова)

« ____ » _____ 201 ____ г.

Исполнитель:

Блинова Наталья Сергеевна

студент группы ББ-41, 4 курса,

очного отделения,

направление «38.03.02 –

Менеджмент»

_____ (Блинова Н.С.)

Нормоконтролер

_____ Н.В.Федоровых

(Н.В.Федоровых)

« ____ » _____ 201 ____ г.

Научный руководитель:

Лагутина Е.Е.,

канд.экон.наук,

доцент кафедры АиМ

_____ (Лагутина Е.Е.)

Екатеринбург 2016

Содержание

Введение	3
1. Резюме.....	6
2. Описание организации.....	8
3. Анализ рынка.....	16
4. Маркетинговый план.....	22
5. План производства.....	32
6. Организационный план.....	37
7. Финансовый план.....	43
8. Риски и страхование.....	47
Заключение	50
Список литературы	52
Приложения	59

Введение

Предпринимательская деятельность является важнейшим элементом любой рыночной экономики, основным двигателем развития и обновления экономической жизни на современном этапе. Важными требованиями к перспективному предпринимателю, желающему осуществлять ту или иную деятельность с открытием собственного дела, является инициативность, творческий потенциал и правильно выбранное направление для дальнейших действий. Таким направлением в своей работы мы выбрали активно развивающееся, на данный момент, направление информационных технологий. В этой сфере в основном работают фрилансеры, критически мало, действительно, достойных фирм с налаженным процессом управления и бесперебойной взаимосвязью работников внутри организации.

Информационные технологии - в современном мире занимают весьма значительное положение. В отличие от других научных и технических достижений информатика и вычислительные технологии активно применяются на практике во всех сферах деятельности человека связанной с интеллектуальной работой, способствуя развитию в технике и технологии. Одним из небольших ответвлений такой обширной сферы, как информационные технологии, можно взять веб – студии и создание сайтов. Исходя из этого, особую **актуальность** приобретает перспектива предоставления на рынке новых рабочих мест и возможность создания из группы фрилансеров грамотной команды специалистов, внушающих доверие.

Проблема данной работы заключается в том, что без разработки бизнес – плана мы не можем открыть нашу веб – студию, на данный момент рынок информационных технологий города Екатеринбурга ощущает нехватку перспективных и качественных веб – студий, которые предоставляют

профессиональные и качественные услуги по разработке и продвижению сайтов.

Целью является разработка бизнес плана в сфере информационных технологий по открытию веб – студии.

Объектом исследования является написание бизнес план.

Предметом является создание бизнес – плана в сфере информационных технологий по открытию веб – студии.

Для достижения поставленной цели, необходимо решение нескольких **задач**:

Рассмотрение теоретических основ составления бизнес плана.

Исследование особенностей и структуры сферы информационных технологий.

Выделение более узкого направления, как программирование и продвижение сайтов.

Составление конкретного бизнес плана для открытия организации в сфере информационных технологий, веб – студии «Сеть».

Методологическая база исследования:

В данной работе необходимо раскрыть такое понятие как информационные технологии, понять, что лежит в основе функционирования веб – студии и какие особенности существуют при работе, на данный момент, сделать подробный анализ сферы деятельности, в которой хотим открыть собственный бизнес и конкретизируем её. А так же раскрыть сущность и содержание сайта, выделить основные аспекты его программирования и продвижения.

В основу работы положены научные труды Багриновского К., Вудок М, Гохберг Г. и Котин М., Толмачёва И., Роптан С.

Основные методы используемые в данной работе:

1. Метод системного анализа – с помощью этого методы мы можем изучить заинтересовавший нас предмет со всех сторон комплексно, не упустив не одной мелочи. Изучая отдельные части сферы информационных

технологий, мы лучше понимаем чего ждать от их взаимодействия, в нашем случае при работе веб – студии.

2. Метод сбора информации, анкетирование – исследование, проводимое благодаря маркетингу, таким образом мы можем собрать первичную информацию об условиях спроса на определённый товар в определённой сфере, данный процесс полностью контролируется.

Структура: данная выпускная квалификационная работа содержит введение, 1 главу, заключение, список литературы из 50 источников, 3 рисунка, 18 таблиц.

1. Резюме

Потребность человека в лаконичном и общедоступном способе донесения информации о себе, своей деятельности до других людей имеется всегда, поэтому на территории России ежегодно появляется большое количество веб студий по созданию и программированию сайтов. Главным требованием, выполнение которого в значительной степени повышает шансы на успех деятельности собственной организации это составление бизнес-плана. При его грамотном написании уже на начальном этапе идеи мы сможем адекватно оценить будущий результат.

Цель создания данного проекта заключается в помощи людям качественно оформить и поместить нужную информацию в сети Интернет благодаря созданию сайтов.

Реализация бизнес-плана будет происходить на территории города Екатеринбурга улица Электриков 25.

Наша организация будет заниматься созданием индивидуальных дизайнов и программированием сайтов.

В будущем планируется, что веб – студия кроме сайтов будет заниматься написанием программ на заказ.

Проект может начать свою деятельность без дополнительных инвестиций и кредитов, поскольку имеется собственный капитал в размере 200 000 рублей и всё необходимое оборудование уже в наличии.

Данный проект окупается и приносит прибыль в конце второго года с начала работы.

Для выполнения своих функций, на начальном этапе, организации потребуется 6 работников, руководитель и менеджер будут сразу на постоянной основе, другие работники взятые на конкретный проект, могут

после его окончания перестать работать на контрактной основе, либо автоматически перейти на следующий проект.

Риски «прогореть» в выбранном сегменте бизнеса практически сведены к нулю, так как деятельность веб-студии не привязана к какой-либо местности.

Существенным риском данного бизнеса может стать небольшой оборот средств в первое время.

2. Описание организации

Организационно-правовая форма предприятия: индивидуальный предприниматель «ИП».

Форма управления: проектная.

Проектное управление – достаточно простое управление благодаря наличию грамотного специалиста и руководителя, под контролем находятся все члены работающей группы, проще контролировать выполнение всех задач. Системный подход к управлению «главное – это достижение цели».

Создается специальный орган управления проектом.

Очевидным плюсом является активное взаимодействие всех членов команды друг с другом [13].

Основная проблема – распределение функций между проектными и организационными уровнями управления.

Сфера деятельности: рассматривая сферу информационных технологий предприятие будет работать, как веб-студия. Главным продуктом является сайт [4]; [26].

Юридический адрес: г.Екатеринбург; ул.Электриков 25; 620017

Дата открытия: 20 января 2017 года.

Выбор ИП обоснован более простым способом видения бизнеса, достаточно быстрой регистрацией начала работы бизнеса и прекращения деятельности и облегченным ведением бухгалтерской отчетности [17], [18].

Таблица 1 – Сравнение форм собственности ООО и ИП

Критерии	ООО	ИП
Расходы на регистрацию, руб	От 4000	800 руб. – госпошлина за государственную регистрацию ИП (если не планируется изготовление печати и открытия расчётного счёта)
Объем документов, которые нужно подготовить для регистрации, стр.	20-30	2
Юридический адрес	Нужен	Не обязательно
Уставный капитал, руб.	От 10 000	Не нужен
Наличие печати	Обязательно	Не обязательно
Наличие расчетного счета	Обязательно	Не обязательно
Ответственность по долгам	В пределах имущества	Все имущества гражданина
Ведение бухгалтерской отчетности	Сложнее	Проще
Налоговые расходы при отсутствии деятельности, руб	0	Около 15 000
Стереотипы в обществе	Больше доверия	Меньше доверия

Новизна: Помимо разработки сайтов их продвижения и создания дизайнов, наша организация будет предоставлять услугу по созданию flash анимации (flash анимация – это динамично изменяющиеся цифровые картинки в определенной последовательности.) – анимации, коротких рекламно-презентационных роликов фирм заказчиков (как заставка, баннер или шапка сайта). Так же при заказе разработки сайта мы предлагаем бесплатное сопровождение сайта в течение месяца [22].

Сфера деятельности веб студии - это предоставление услуг интернет маркетинга другим компаниям и частным лицам в России. Главным продуктом является – веб сайт. А смежной услугой является – продвижение сайта в сети.

Сайт – это своего рода «паутина», информационная сеть, веб страница, наполненная электронными документами какого-то частного лица или организации, вспомогательной информацией расположенной в компьютерной сети, используя как адрес доменное имя и хостинг. Сайт — это бизнес в сети, его, как и любой бизнес, сначала продумывают,

описывают, проектируют, создают черновые и рабочие макеты, которые с помощью языка программирования переносят в интернет. Раз это такой же бизнес, то к нему применимы хорошо известные нам правила маркетинга. Создание любого сайта всегда начинается с создания бизнес-плана. Тем более, стоит учитывать, что мы не будем просто организацией, у которой будет в наличии личный сайт, мы хотим открыть организацию по созданию веб - страниц для других лиц и компаний, начиная от прорисовки дизайна, до обеспечения всех необходим функций для заказчика на его сайте. Грамотно составленный и разработанный бизнес-план — это уже 50% успеха нашего планируемого бизнеса [23].

Чтобы грамотно создать сайт необходимо выполнить определенные этапы:

- Мы должны составить техническое задание, разработку и раскрутку сайта, чтобы не возникло никаких отклонений и неточностей, техническое задание будет развернутым и полным;

- Мы должны провести анализ рынка и выявить, на что обращают люди и потенциальные клиенты внимание впервые секунды, когда заходят на сайт, ведь всё что делается для привлечения внимания;

- Для раскрутки и возможности поиска сайта в глобальных поисковых системах, необходимо произвести анализ часто запрашиваемых слов по той теме, с которой мы работаем при создании сайта. Именно по ним будут оптимизированы страницы сайта;

- Так же обязательный пункт к изучению это сайты-конкуренты [26].

Приобретая доменное имя для своей веб страницы, необходимо постараться сделать так, чтобы оно содержало в себе наиболее высокочастотный тематический запрос, также было простым и легким на

восприятие.

Очень ответственной частью разработки сайта является грамотная подготовка текстов для страниц нашего веб ресурса, или копирайтинг. Материалы страниц должны быть читабельными, адаптированными под дизайн, уникальными для конкретного заказчика и небольшими по объему [24].

Конечным шагом будет адаптация сайта для мобильных телефонов и планшетов, тестирование работы сайта на разных браузерах и мониторах.

Контент сайта или по-другому его информация, которая содержится на сайте, должна постоянно обновляться. Только тогда веб ресурс принесет доход, в виде потенциальных клиентов, и будет достойным помощником для компании на пути к успеху [35].

Нашей целью является создание веб – студии дизайна и программирования интернет сайтов и порталов. Обычно такое желание и потребность к воплощению своей идеи приходит к тем, кто уже занимался «или занимается» веб – дизайном или программированием сайтов, но решающим фактором, все же, будет правильно продуманный процесс управления и организации функционирования бизнеса в целом. Даже если эта сфера деятельности знакома плохо, но при этом есть большое желание работать и развиваться в сфере информационных технологий, то это весомый повод для скрупулезного изучения всех нюансов данной сферы деятельности и её специфики. Потратив достаточное количество времени на самообучение и получение опыта, в итоге окупится при создании веб – студии [6].

Главная ошибка, которую совершают многие предприниматели, открывающие свою веб – студию – это желание сразу же предоставить большой перечень услуг, не учитывая того, что на рынке пока являются новичками. Мы же хотим, для начала, выбрать несколько основных услуг, в которых мы действительно разбираемся на данный момент и благодаря которым сможем показать на что способны тем самым зарекомендовав себя. Остальные услуги на какое-то время сделать дополнительными, пока не

наработаем реальный опыт в хорошо знакомой нам работе и не изучим в достаточной мере оставшиеся виды услуг. Мы не можем быть профессионалами сразу во всём [22].

Какие услуги может предоставлять веб – студия:

Сайт-визитка — виртуальный ресурс, содержащий общую информацию о фирме, как правило, это контактные данные, ассортимент услуг/товаров, реквизиты, схема проезда и т.д. Виртуальная визитная карточка организации.

Каталог продукции — в каталоге представлен подробный перечень товаров/услуг, документы, потребительские и технические данные, отзывы и предложения потребителей и т.д. На таких сайтах размещается полная информация об интересующих Вас предложениях, которую не всегда реально поместить в печатный прайс-лист.

Электронный магазин — виртуальная страница с каталогом продукции, благодаря которому потенциальный клиент может выбрать и заказать заинтересовавший его товар или услугу. Используя имеющиеся дополнительные системы расчёта: от услуг почты, заканчивая расчетом с курьером с помощью пластиковых карт.

Тематический сайт — веб ресурс, предоставляющий полную и правдивую информацию о сфере деятельности фирмы. Тематические веб-сайты посещают люди, заранее знающие что именно они хотят. Такие сайты могут быть направлены на все сегменты рынка, а так же на более узкие сегменты целевой аудитории, тем самым приобретая свою уникальность.

Тематический портал — это веб ресурс внушающих размеров, который предоставляет абсолютно полную информацию на определенную тему. Порталы схожи с тематическими сайтами, но дополнительно имеют средства виртуального взаимодействия с пользователями — это среда существования пользователя, в которой неограниченное количество заинтересованных людей могут общаться между собой.

Промо – сайт — сайт об определенной торговом продукте или марке, на таких сайтах размещается информация конкретного бренда, проводимых внутри этой марки рекламных акциях (конкурсы, презентации, мастер-классы и т.п.) [24], [45].

Впоследствии заказчик может стать клиентом на продвижение ресурса.

Продвижение сайта – комплекс услуг, направленных на увеличение аудитории веб сайта, с целью ее будущей монетизации. Сегодня существует несколько способов продвижения сайта:

- SEO продвижение;
- SMO продвижение;
- Контекстная реклама.

SEO продвижение или другими словами Search Engine Optimization направлено на улучшение позиций сайта в поисковых системах. Благодаря высоким позициям сайт получает максимальное число уникальных посетителей, следовательно увеличивается число потенциальных клиентов.

Уникальный посетитель – пользователь, чья идентификация происходит с использованием cookies (словарь).

SEO – наиболее частая услуга, которую заказывают компании, потому что зачастую дает больший эффект при продвижении. В основном эффективность данного метода можно оценить спустя 3 месяца после начала продвижения. Существует ряд факторов, которые влияют на эффективность SEO продвижения:

- Возраст сайта;
- Качество (читаемость) контента на сайте;
- Внешние факторы (количество ссылок, репутация ресурса, поведенческий фактор).

SMO (Social media optimization) продвижение – новая услуга, которая стала популярной в последние 2 – 3 года. В переводе с английского, дословно означает – что сайт оптимизируют специально под социальные

сети. Представляет из себя ряд мер, продвижения веб сайта на форумах, в социальных сетях и рейтингах. Никак не связано с поисковыми системами.

Суть SMO продвижения в том, чтобы сформировать благоприятную обстановку вокруг компании и найти клиентов в уже созданном сообществе. Примером SMO продвижения может являться создание групп в социальных сетях. Сегодня, часть компаний привлекают потенциальных клиентов, только благодаря SMO продвижению [33].

Контекстная реклама это самый быстрый способ найти клиентов в сети интернет. Данный вид рекламы осуществляется посредством партнерских программ (Бегун, Яндекс.Директ) и работает по системе оплата за действие [21], [44].

С помощью контекстной рекламы можно найти потенциальных покупателей уже через сутки после старта сайта.

Сейчас на рынке самые популярные услуги – это разработка самого сайта и его продвижение. Практически каждая организация хочет иметь свой сайт с уникальным дизайном, чтобы отличаться от своих конкурентов, ведь частая проблема организаций заключается в схожести стиля, фирменных цветов и предоставляемых услугах. Также создание сайтов могут заказать частные лица, например, блоггеры или известные люди. Воспринимая ситуацию объективно, мы понимаем, что возможно не сразу получится заполучить крупный заказ, поэтому будет работать с любыми грамотно изложенными заказами, для получения необходимого опыта и заполнения личного портфолио.

Представлен очень широкий перечень услуг, но в будущем предполагается расширение предоставляемых услуг – разработка 3d дизайна интерьера.

Очевидно, что наша организация будет иметь преимущества перед своими конкурентами, за счёт наличия рабочего офиса, куда можно приехать и ознакомиться с предлагаемыми услугами и примерами работ более детально. Также постепенное расширение предоставляемых услуг

продумано таким образом, чтобы удовлетворить запросы всей целевой аудитории [21].

3. Анализ рынка

Сфера деятельности связанная с информационными технологиями, в нашем случае – это веб – студия предлагающая услуги по программированию и сопровождению сайта. Продукт, который мы будем предоставлять нашим заказчикам это создание сайта и его продвижение. В дальнейшем будет более полно реализована услуга по созданию flash анимации.

Веб-студии не привязаны к конкретному региону, поскольку благодаря интернету передача всей информации происходит удалённо на расстоянии. Поэтому появляется возможность вести проекты не только в городе Екатеринбург, но и в других городах онлайн.

Российскому рынку веб-разработки в среднем 20 лет. С течением времени этот рынок становится всё более инновационным и развивающимся. Перечень лидирующих веб-студий по России и Екатеринбургу, на данный момент остается практически неизменным, и только подъем спроса на узконаправленные специфичные услуги позволяет допиться успеха ранее неизвестным организациям. Хотя стоит учитывать, что ежемесячно появляются новые студии, но лишь единицам удается выжить [16].

Увеличение целевой аудитории помогает предпринимателям мотивировать себя в улучшении качества своих сайтов. Заинтересованная организация занимается разработкой новых средств для контакта со своими потенциальными заказчиками и старается размещать свои рекламные кампании там, где их целевой сегмент проводит наибольшую часть своего времени: на определенных, специализированных и новостных порталах, в популярных блогах и часто посещаемых социальных сетях. Одновременно с ростом конкуренции в сфере информационных технологий, увеличивается

потребность в узкопрофильных специалистах, а также тех, кто способен совмещать несколько связанных между собой обязанностей [14].

Углубляясь в изучении информационных технологий связанных с программированием и созданием сайтов, можно выделить следующие ключевые перспективы: беспроводные технологии, в том числе Internet, мобильность, гибкость и возможность быстрой реакции на внешние изменения рынка, мультимедиа, ликвидация компьютерной безграмотности.

Самой главной тенденцией развития веб-студий является, доступность. На сегодняшний день информационные технологии доступны каждому желающему, имеющему возможность приобрести компьютер. Компьютеры и разнообразные комплектующие становятся с каждым годом всё дешевле, и это без учёта возможности получения кредита или рассрочки [9].

Конкуренция, связанная с территориальным расположением компании, не является значительной и обычно представлена в виде частных лиц.

Значительное совершенствование информационных технологий даёт нам возможность смотреть на будущее интернет услуг с надеждой. Кроме этого наблюдается рост заказчиков, которые хорошо разбираются в данном виде деятельности, что позволяет лучше понять потребности клиента и одновременно задаёт уровень требования и качества к выполняемым работам.

Можно выделить несколько факторов конкурентоспособности:

- Качество;
- Уровень цен;
- Дизайн;
- Уникальность товара;
- Послепродажное обслуживание;
- Репутация фирмы.

Согласно данным аналитическому portalу рынка веб-разработок «CMSmagazine»[29] рынок информационных технологий имеет список из 20 лидирующих на сегодняшний день веб-студий, список представлен в табл. 2.

Таблица 2 ТОП 20 ведущих студий веб– дизайна в России

1. Студия Артемия Лебедева	11. Нотамедиа
2. Actis Wunderman	12. iTech Group
3. ADV/ web-engineering	13. QSoft
4. Red Keds	14. Nile Studio
5. Айлав/DEFA Interactive	15. Цетис
6. Grape	16. Nimax
7. Articul Media	17. Aero
8. Promo Interactive	18. Agima
9. Creative People	19. Вебпрофи
10. Бюро Пирогова	20. Ingate Digital Agency

Из предоставленных данных взятых с портала, можно сделать следующую таблицу с данными, показывающую распределение веб-студий по крупнейшим городам России представлено отраженные в рисунке 1.

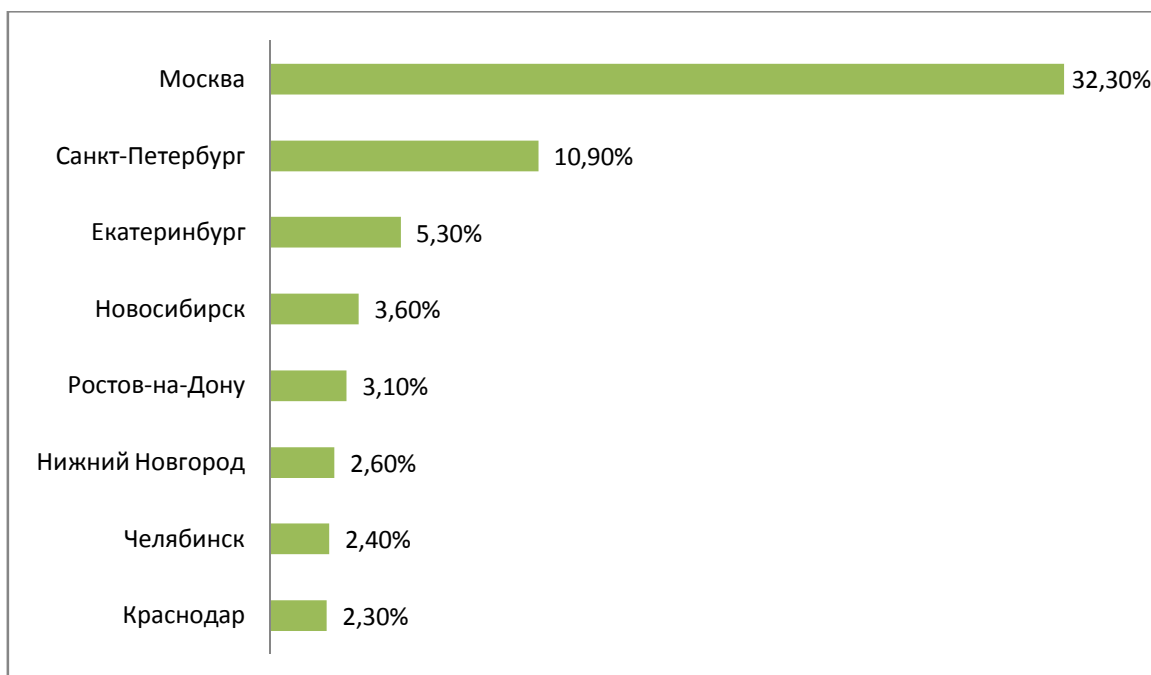




Рис.1 Веб-студии по крупнейшим городам России


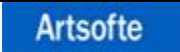
Лидерами на основе этих данных являются Москва, Санкт-Петербург и Екатеринбург, и имеющаяся тенденция будет неизменна в ближайшем будущем. При этом по количеству в полной мере функционирующих веб-студий Москва опережает Санкт-Петербург практически в три раза. Рассматривая конкурентную среду рынка, необходимо отметить, что она

неоднородна в силу различия форм организации Веб-студий. За период с I по II полугодие 2013 года произошел рост динамики численности вновь открытых предприятий Веб-студия.

В Екатеринбурге на данный момент существует 147 веб-студий с разным номиналом среднего чека. Благодаря источнику информации it-eburg.com [16] мы составили ТОП из 10 наиболее популярных веб-студий представленный в таблице 3.

Таблица 3 – ТОП 10 популярных веб студий в Екатеринбурге

	Название	Средний чек	Min стоимость создания сайта	Max стоимость создания сайта	Min стоимость создания интернет-магазина	Max стоимость создания интернет-магазина	год основания
	<u>МедиАрТ</u> Телефон : (343) 200-77-08 http://mediart.pro	15	3	20	10	30	2011
	<u>Айтекс</u> Телефон : (343) 222-17-20 http://www.itex.ru/	55	37	250	45	250	1999
	Телефон (343)217-80-79	80	80	350	42	450	2000
	<u>СайтАктив</u> Телефон : (343) 344-96-20 http://siteactiv.ru	120	80	300	120	350	2006
	Телефон (343)384-81-81 http://www.jetstyle.ru/	150	250	3000	450	3000	2004

	<u>index.art</u> - digital агентств о Телефон : (343) 3- 555-030 <u>http://w</u> <u>ww.inde</u> <u>x-art.ru</u>	300	150	1000	300	1000	2000
	<u>Artsoftе</u> Телефон : (343) 219-56- 56 <u>http://w</u> <u>ww.artso</u> <u>fte.ru</u>	400	200	0	300	0	2002

Для того, чтобы наша организация чувствовала себя уверенно занимая своё место на конкурирующем рынке веб-студий, необходимо составить SWOT анализ, который наглядно покажет наши сильные и слабые стороны, данные нашего анализа представлены в таблице 4.

Таблица 4 Swot– анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Большие возможности и перспективы роста.</p> <p>Выгодное месторасположение, большая проходимость.</p> <p>Низкие цены.</p> <p>Новизна в предоставлении услуг.</p> <p>Услуги по созданию сайта, соответствующая потребностям выбранной целевой аудитории.</p> <p>Наличие квалифицированного персонала.</p>	<p>Сильная конкуренция на местном рынке.</p> <p>Первоначальный капитал для открытия веб-студии – минимален: компьютер и расходы на регистрацию</p>
<p>Возможности</p> <p>Расширение перечня услуг.</p> <p>Рост целевой аудитории.</p> <p>Повышение качества обслуживания.</p> <p>Повышение качества услуги.</p>	<p>Угрозы</p> <p>Появление новых конкурентов.</p> <p>Экономическая нестабильность рынка.</p> <p>Трата большого количества времени на обучение.</p>

Кроме анализа уже имеющихся данных, для лучшей работы нашей компании было полезным провести анкетирование. Благодаря

анкетированию мы смогли узнать отношения людей к функционированию веб – студий, учесть их пожелания и предложения касаясь нас.

В ходе анкетирования представленного в приложении 2 было опрошено 50 людей из 5 организаций малого бизнеса, такие как: ООО Медицинский центр, Компания ФОРТ, Международное туристическое агентство №1. Все директора организаций заинтересованы в создании веб-сайтов для ознакомления потенциальных потребителей с их деятельностью. Также свой интерес, в создании сайтов–визиток выразило двадцать шесть человек, из опрошенных, для рекламы своей деятельности [20].

4. Маркетинговый план

Стратегия, которая будет применена к веб студии – дифференцированного маркетинга, потому что реализуя нашу деятельность мы хотим осваивать несколько рыночных сегментов. Так мы выходим на рынок с несколькими услугами и работая с потенциальными клиентами будем ориентированы на выяснение их нестандартных желаний [31].

Маркетинг – это система управления предложения компании, ориентированное на активное формирование спроса. Используя современную трактовку можно выделить две функции маркетинга: аналитическая и активная. Первая относится к исследованию рынка, а вторая - с влиянием на рынок, используя инструменты маркетинга (комплекса маркетинга).

Основная масса людей обращается за услугами по созданию макетов сайта, разработкой дизайна, поддержкой сайта или же созданием целого интернет портала с регулярностью 2 раза в месяц, причем люди начинающие свой бизнес 48%, студенты старших курсов 37%, 15% другие [32].

Потенциальная клиентура. Определить аудиторию, на которую следует рассчитывать при реализации данного плана, не так сложно. Если исходить из выбранной зоны месторасположения и наличия качественного сайта продвинутого в интернет сетях, то, безусловно, подавляющую часть посетителей составят молодые целеустремленные люди, деловые лица. Целевую аудиторию будут составлять женщины и мужчины в возрасте от 20 до 50 лет, со средним и выше среднего заработком.

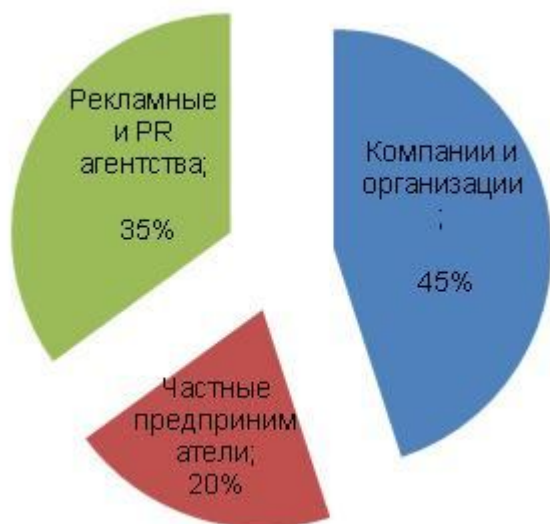


Рис. 2 Структура заказчиков

По мимо сайта планируется более активная реклама нашей организации. Так как нам необходим приток новых клиентов для получения опыта. Мы можем предположить внедрение дополнительной рекламы для нашей точки:

- Раздача флаеров около метро, институтов, торговых центров;
- Размещение рекламы в магазинах электротоваров находящихся в оживленных местах с большой проходимостью людей;
- Размещение рекламы в местной газете;
- Оповестительный баннер рядом с местом, где будет находиться офис;
- Самый действенный метод – «сарафанное» радио. Мы будем дарить нашим клиентам буклеты, и просить рекомендовать нас друзьям и знакомым [34].

Но не стоит забывать и про возможности размещения активной рекламы в интернет-ресурсах. В целом, следует отметить, что в настоящее время интернет-реклама является одним из наиболее перспективных видов рекламы, позволяющей привлекать все больше клиентов. При сохранении

многих преимуществ традиционных видов стимулирования сбыта, интернет-реклама обладает специфическими особенностями, значительно расширяющими возможности рекламирования бизнеса.

Рекламу в интернете, мы классифицируем по такому признаку как тип рекламных сервисов. Наиболее популярными из них являются следующие (по частоте использования):

- Сервисы, предлагаемые поисковыми системами («Яндекс Директ», «Гугл Адд Сэнс», «Реклама на Мэйл.Ру» и т.д.);
- Социальные сети и прочие проекты, генерирующие свой контент с помощью их пользователей («Вконтакте», «Одноклассники», «Мой Мир»);
- Специализированные рекламные системы («Бегун.ру», «Роботекст.ру» и т.д.);
- Различного рода тематические сайты («Деловая сеть», «Дром.Ру», «Двор22.ру» и т.д.).

Наиболее часто используемыми сервисами продвижения сайтов являются рекламные службы поисковых систем. В таблице 5 наглядно изображен предполагаемый медиаплан организации [44].

Таблица 5 – Медиаплан организации

Медиаплан веб-студии «Сеть»										
					Месяц					
					Август			Сентябрь		
					Декада			Декада		
Рекламная система	Стоимость, руб.	Стоимость 1 клика, руб.	Количество кликов, ед. (примерно)	Продолжительность рекламной кампании, дней	1	2	3	1	2	3
Яндекс-директ, клики	~450	0,3 (мин. Заказ 300 руб.)	1500	60						
Google Adwords, клики	~1500	5	500	60						

Продолжение таблицы 5

Вконтакт, показы	~6000	8	750	60						
Мэйл.Ру, показы	~2500	5	200	60						
Итого	~10450									

Необходимо отметить, что количество кликов и показов можно увеличить, а продолжительность проведения рекламной кампании сокращать посредством увеличения ставок за клики и показы (в приведенном примере ставки приближены к минимальным, для лучшей наглядности) [20].

Также планируется использовать дополнительные инструменты, которые показаны в таблице 6.

Таблица 6 – Основные инструменты продвижения услуги

Вид рекламы	Стимулирование сбыта	Связь с потребителем
Веб сайт компании	Конкурсы, акции	Размещение материалов на веб сайте
Баннерная, контекстная, мультимедийная, текстовая	Подарки, призы, скидки	Размещение рекламы на тематических порталах
Рассылка по email адресам	Купоны	Участие в акциях и конференциях
В рассылках в виде спонсоров, на досках объявлений	Скидки	Спонсорство разделов

Помимо этого рекламироваться компания будет в местных печатных СМИ, а также на тематических встречах.

Ниже приведём несколько примеров стимулирования рынка и привлечение потенциальных потребителей:

- Собственный сайт;
- Взаимодействие с клиентами;
- Продвижение.

1. Собственный сайт

Веб – студия, у которой в стратегических целях есть пункт «занять лидирующую позицию», должна иметь свой личный сайт, это виртуальная визитка и лицо всей организации, с которой каждый сможет ознакомиться в сети Интернета. Не достаточно просто хорошо сделать сайт, его необходимо сделать качественно. Любой человек в первую очередь воспринимает всю окружающую его информацию глазами, особенно ярко это проявляется при поиске ответа на интересующий нас вопрос. Но просто сделать сайт – мало. Нужно сделать его качественным. При создании сайта нужно уделить достаточное внимание абсолютно всему – дизайну, интерфейсу, удобству использования всех компонентов сайта в целом. При открытии собственного бизнеса будет разработан фирменный стиль – логотипы, шрифты. Так же постепенно будет пополняться портфолио, отзывы, рекомендации, награды и достижения [49].

2. Взаимодействие с клиентами

При общении с клиентами всегда необходимо учитывать то, что далеко не все в достаточной степени понимают веб-терминологию. Поэтому нужно уметь находить индивидуальный подход к каждому клиенту и научиться вести диалог на понятном для заказчика языке, чтобы при совместной работе не возникло недопонимания. Перед выполнением заказа в первую очередь нужно получить от клиента максимально точную информацию о том, что он хотел бы видеть в результате. Так же не менее важным пунктом является поддержание постоянной связи с заказчиком и уведомление его о каждом этапе работы, это облегчает внесение поправок, если таковы необходимы. Ненужно забывать, что заказчики – это капризные и переменчивые люди, как и многие из нас, сегодня им может нравиться дизайн, а завтра они уже хотят изменить шрифт. Также не будет лишним потратить время на изучение психологии потребителя, чтобы учесть все нюансы ведения диалога с будущими клиентами и не портить нервы ни себе, ни им [49].

3. Продвижение

Когда сайт веб-студии уже создан и готов работать, мы должны сделать так, чтобы о нём узнали наши потенциальные потребители. Для начала можно начать продвигать его в поисковой выдаче. Потому что, исходя из нашего опыта, когда мы запрашиваем определенные услуги или делаем запросы в поисковых системах, то большее доверие у нас вызывают сайты, находящиеся на первых десяти позициях. Также можно заняться размещением и продвижением своей рекламы в социальных сетях, вирусным маркетингом, «сарафанное радио», сотрудничество и обмен ссылками с другими организациями. Рекламу на тематических форумах, ТВ, в специализированной прессе и пр. тоже никто не отменял [49].

План маркетинга – план мероприятий по достижению намеченного объёма продаж и получению максимальной прибыли путём удовлетворения рыночного спроса.

Веб-студия «Сеть» будет использовать затратный метод ценообразования, оказывая услугу «создание сайтов». Его суть в том, что в его основе будут лежать все затраты компании на оказание услуги по созданию сайтов. К конечной сумме затрат будет суммироваться норма прибыли самой компании.

Ценообразование по услуге «SEO» будет складываться исходя из нескольких факторов. Наиболее значимые - качество желаемого сайта и его возраст, время существования в веб ресурсах. При продвижении нерегионального сайта, стоимость увеличивается в 2 раза [30].

Веб-студия «Сеть» в первую очередь ставит перед собой цель и ориентацию на получение прибыли, и следовательно должна достигнуть необходимого (запланируемого) уровня продаж. В планах компании – занять нишу сайтов доступных для всех, благодаря созданию сайтов по типу «Сайт визитка за 3 дня». Этот тарифный план подойдет для компаний небольшого объёма, которым «просто нужен сайт», как ознакомительная веб-визитка для потенциальных потребителей их услуг. Ценовая стратегия периодической

скидки базируется на особенностях спроса покупателей различных категорий [40].

Использование временных скидок широко применяется для кратковременного снижения цен на сезонные услуги, временные интервалы, в период которых ощущается недогрузка мощностей. Главный принцип такой стратегии: поведение роста и снижения цен можно прогнозировать наперёд, это позволяет потенциальным покупателям быть осведомленными в происходящем.

В нашем случае такая ценовая стратегия будет использоваться таким образом: при заказе дизайн + сайт, seo (продвижение веб-страницы) бесплатно; день рождения; на каждый 5ый заказ скидка; благотворительная акция (помощь в создании сайтов для массовых культурных/благотворительных мероприятий) [4], [20].

Розничную цену на наши услуги будут устанавливаться исходя из текущих расценок на рынке, в котором предполагается наше развитие, как новички мы выставим расценки на первичные услуги:

Приблизительная стоимость услуги «создание сайтов» прописана в таблице 7.

Таблица 7 – Средняя цена услуги «Создание сайта»

Тарифный план	Цена, руб.	Сроки разработки, дн.
Сайт визитка за 3 дня	5000	До 3-х
Сайт визитка	8000	До 7
Интернет магазин	20 000	До 45
Тематический портал	30 000	До 60

Кроме основной услуги «создание сайтов», организация занимается продвижением сайтов. В таблице 8 показана примерная стоимость продвижения сайтов.

Таблица 8 – Средняя цена продвижения сайта

Тарифный план	Цена, руб.	Сроки продвижения*, мес.
Малый бизнес	3000	3
Средний бизнес	6000	4
Большой бизнес	10000	6

*Минимальные сроки продвижения

1. Создание flash анимации для сайта.

Flash элементы. Цена зависит от количества составляющих и трудоёмкости создания. Эти элементы помогут привнести в Ваш сайт интерактивность, придать движение Вашей концепции, добавить привлекающую внимание анимацию [48].

Стоимость от 5000 р.

Flash заставка — это короткометражный анимационный ролик, анонсирующий показ основной страницы сайта и служащий декорацией для сайта.

Стоимость от 13000 р.

2. Создание flash мультфильма.

Поэтапный процесс по созданию flash мультфильма осуществляется по следующей цепочке:

- Появление идеи, которая должна акцентироваться на решении определённых задач;
- Проработка персонажей;
- Написание сценария;
- Разработка графического стиля;
- Озвучка.

Наши цены могут совпадать с ценами предлагаемыми другими организациями в интернете, но такие компании в основном работают с клиентом только онлайн. Таким образом, мы можем варьировать наши цены в пределах 20-30% первый год с учетом роста качества выполняемой работы.

Интернет сайт это товар предварительного выбора. Заказчики всегда изучают условия создания сайта, а также услуги, которые предоставляют другие компании в городе. Поэтому продавать данный товар нужно только при определенных условиях, то есть нужно уметь создавать спрос, создав спрос мы сможем занять более выгодное положение, в нашей нише, заранее изучив желания потенциальных клиентов мы можем более качественно и оперативно удовлетворить их потребности [38], [42].

Сбыть товар планируется по прямым и косвенным каналам. Прямые каналы это прямые продажи (презентации), продажи по телефону, заказы по почте, а также личные продажи.

Поиск клиентов будет осуществляться с использованием следующих методов:

- Реклама в поисковых системах, а также раскрутка собственного сайта;
- Реклама на тематических площадках;
- Контекстная реклама.

Размещение своей рекламы в поисковых системах интернета будет осуществляться на бесплатной основе, при помощи специальных возможностей (каталоги предприятий).

Размещение рекламы на тематических порталах будет носить массовый характер. Это размещение на досках объявлений, в специализированных тематических СМИ, а также на некоторых бизнес порталах региона. Контекстная реклама это очень эффективный, но и дорогой способ поиска и привлечения клиентов. С помощью контекстной рекламы, объявление будет показываться только конечному пользователю и оплачиваться будет непосредственно только переход на сайт [12], [50].

С помощью контекстной рекламы, можно быстро нарастить клиентскую массу, потому что заказанные нами объявления будут доступны для общества уже на следующий день.

При необходимости дополнительной стимуляции будет использовано косвенное распространение услуг, которое будет осуществляться через специализированные рекламные агентства. На слуху такой метод известен, как бартер, когда одна компания предлагает услуги другой и наоборот [3].

Исходя из всего вышесказанного, можно сказать, что будут задействованы все способы продвижения, благодаря которым удастся охватить весь рынок [8].

5. План производства

Для начала полноценной работы веб – студии необходимо качественное компьютерное оборудование, в этот список будет входить настольный компьютер, модем, сканер/принтер, графический планшет и пакет основных программ для исполнения заказов. Имеющееся компьютерное оборудование должно отвечать всем необходимым требованиям программного обеспечения.

Необходимое оборудование и софт для работы есть в наличии у каждого сотрудника, как собственность. Компания не оплачивает дополнительные модули сотрудникам.

Для создания качественного веб-сайта необходимый грамотный подход, для этого используется техническая карта с перечислением всех основных перечней процесса разработки и выполнения заказа [47].

Таблица 9 – Технология создания сайта

Технологическая операция (ее характеристика)	Требования к технологии	Длительность (дней)
1.Согласование технического задания на сайт	Обсуждаются пожелания заказчика, цели создания сайта и его содержание. На этом этапе важно предоставить Студии наиболее полную информацию о компании. Также нужно сразу определить бюджет создаваемого проекта.	7
2. Разработка дизайна сайта и верстка.	Создается макет сайта (вид главной и внутренних страниц сайта), который отправляется заказчику. На этом этапе заказчик может внести свои коррективы в дизайн. После этого происходит утверждение дизайна и предоставление всей необходимой информации для заполнения сайта.	7

3. Программирование сайта	Создается удобная система управления, которая позволит в дальнейшем изменять содержимое сайта.	14
4. Закачка сайта в Интернет, тестирование	Исследование сайта на предмет возможных ошибок под всеми браузерами и во всех службах контроля.	1
5. Сдача сайта для проверки	Данный этап предусматривает (если это необходимо) составление пресс-релизов и написание инструкций. Должен быть описан сценарии взаимодействия посетителя с сайтом для клиентской и административной частей сайта). Обычно все операции сводятся к набору простейших функций — просмотр данных, внесение новых данных, изменение или удаление существующих, просмотр статистики, плюс описывается разграничение прав доступа для разных операций.	1
6. Устранение замечаний	Синхронизация с требованиями заказчика	1
7. Поисковое продвижение и сопровождение сайта	Оговаривается отдельно и предоставляется по желанию заказчика	

Работа веб-студии «Сеть», будет происходить по адресу г.Екатеринбург; ул.Электриков 25; 620017. По этому адресу будет взято в аренду рабочее помещение площадью 22 кв. м. стоимостью 6 тыс.руб. в месяц. Помещение находится в хорошем состоянии, косметический ремонт не понадобится, нам нужно будет только закупить необходимое для нас оборудование и создать необходимый дизайн с помощью декоративных элементов [15].

На основе полученных данных по результатам опроса, мы можем составить график потенциальных продаж. Первый год мы закрываем только на основе появившегося спроса после проведения опроса (приложение 2).

Таблица 10 – График продаж. Сайты

	Визитка за 3 дня	Визитка	Интернет магазин	Тематический портал
янв.17	3	3	0	0
фев.17	2	2	1	0
мар.17	1	3	1	0
апр.17	1	2	2	0
май.17	3	1	2	0
июн.17	4	1	2	0
июл.17	3	2	2	1
авг.17	3	2	1	1
сен.17	4	3	1	1
окт.17	5	4	4	1
ноя.17	2	2	2	1
дек.17	3	2	2	0
1 кв.2018	10	5	11	0
2 кв.2018	9	4	10	5
3 кв.2018	6	11	6	2
4 кв. 2018	8	4	10	0
2019	65	35	30	10

При заказе сайта дополнительно в 50% случаях приобретается дополнительная услуга продвижение. На данную услугу тоже был составлен график продаж исходя из результатов опрашиваемых.

Таблица 11 – График продаж. Продвижение сайтов

	Продвижение МБ	Продвижение СБ	Продвижение ББ
янв.17	2	3	0
фев.17	2	2	0
мар.17	3	1	0
апр.17	2	1	0
май.17	1	2	1
июн.17	3	2	0
июл.17	2	2	1
авг.17	3	1	1
сен.17	4	2	0
окт.17	5	1	1
ноя.17	2	3	1
дек.17	3	1	1
1 кв.2018	10	5	0
2 кв.2018	6	3	2
3 кв.2018	7	4	1
4 кв. 2018	8	10	1
2019	40	30	15

Для бесперебойного и качественного процесса работы веб-студии необходимо хорошее оборудование и программное обеспечение. Так как мы нацелены на серьезную работу, нам необходим физический офис организации. Поскольку на рынке много организаций, занимающихся созданием сайтов, но большинство из них работает удаленно и у них нет реального места, куда можно приехать и по подробнее ознакомиться с их работами. Поскольку в наших планах работа с достаточно солидными заказчиками, нам необходимо расположить к себе, создать атмосферу доверия [25].

Оборудование для офиса – это компьютер для каждого сотрудника, мебель, оргтехника. Важный момент – это программное обеспечение. Нам понадобятся программы для создания сайтов, графические редакторы, текстовые редакторы и пр. Идеально если все сотрудники будут знакомы с этими программами на достаточном уровне для возможности замещения друг друга и при этом специалистами в чем-то конкретном.

Характеристики рабочего оборудования для Веб-студии представлены в приложении 1.

Для технического обеспечения работы веб-студии необходимо приобрести программное обеспечение следующих видов:

- системное, или общее ПО;
- пакеты прикладных программ (FrontPage и более сложные программы в зависимости от степени сложности заказов).

Наиболее важно проработать выбор покупки программного обеспечения, для того, чтобы приобрести соответствующее оборудование.

Также для работы веб-сайта необходимо подключение к интернету и безлимитный трафик, а также предполагается покупка лицензионного программного обеспечения, включающего в себя бесплатное обновление.

Подключение должно быть таким, чтобы работа Веб-студии была бесперебойной. Также для безопасности работы необходимо приобрести стабилизатор питания.

Также в офис необходимо провести чек-банк с возможностью оплаты через банк, чтобы клиенты могли оплачивать заказы не только по предоставленным счетам-фактурам, но и по банковским картам.

Техническая оснащенность Веб-студии должна быть наравне с качеством предоставляемых услуг предприятием, что будет положительно влиять на формирование её популярность и заложенной в маркетинговую политику организации стратегии, касающиеся долгосрочных вложений инвесторов, если таковы будут необходимы. Именно поэтому организация должна обеспечить себя высококачественным, надежным оборудованием, которое будет способно обезопасить наш бизнес от негативного влияния внешней среды. Нужно отметить, что технические характеристики создания веб-студии достаточно скромны и могут увеличиться во второй год существования в связи с расширением штата, вследствие увеличения объема заказов [7], [11].

6. Организационный план

Организационно-правовая форма - Индивидуальный предприниматель (ИП). Работа всей компании может вестись, как из дома, так и при помощи офиса [1].

На данный момент согласно законодательству Российской Федерации существует 5 систем налогообложения для ведения бизнеса. Учитывая, что наш бизнес является малым, мы выбираем упрощённую систему налогообложения доходы, благодаря ей мы можем снизить свою налоговую ставку с 6% до 1%. В этой системе мы можем понизить авансовые платежи по единому налогу благодаря перечисленным в этом же квартале страховых взносов [27].

Все основные этапы открытия организации, занимающейся созданием и продажей веб-услуг прописаны в таблице 12.

Таблица 12 – Основные этапы проекта

Этапы проекта	Сроки выполнения
Внесение в госреестр, регистрация, постановка на учёт в административных и налоговых органах	1-30 календарных дней
Покупка необходимого оборудования	1 календарный день
Покупка лицензированного программного обеспечения	1 календарный день
Подключение Интернета	5-30 календарных дней
Оплата сайта, регистрация домена	2-30 календарных дней
Проведение мероприятий по продвижению сайта	1-60 календарных дней
Найм дополнительной рабочей силы	1-360 календарных дней

Подбор персонала – это отдельная проблема, возникающая перед начинающим владельцем веб – студии [43].

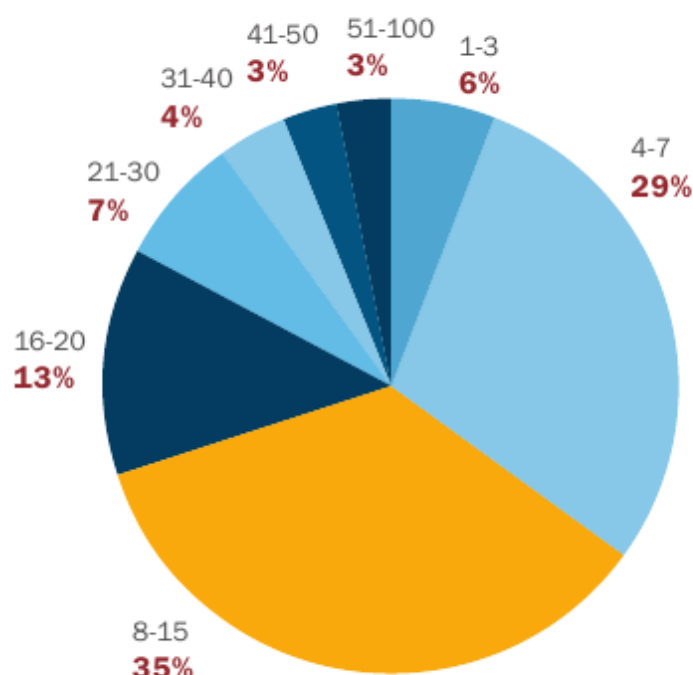


Рис. 3 Распределение российских студий по численности персонала

В сегодняшний день под термином веб-дизайн принято представлять именно проектирование основной рабочей структуры веб-ресурса, предоставление интуитивного использования ресурса пользователями. Кроме этого важной частью разработки веб ресурса, в последнее время, доведение проектируемого ресурса до соответствующего стандартам уровню W3C, что гарантирует доступность содержимого для потенциальных клиентов с ограниченными физическими возможностями и пользователей гаджетов, а также кроссплатформенность вёрстки ресурса. Также это касается дизайна сайтов связанных с маркетингом в интернете (интернет-маркетинг), то есть, продвижение и реклама ресурса организации, поисковая оптимизация. Таким образом, благодаря визуальным средствам решаются большое количество самых разнообразных задач, касающихся, увеличения уровня продаж, создание доверительного отношения, укрепление имиджа и другое [28].

Весь персонал может работать удалённо или же скооперироваться в одной рабочей точке, таким местом может быть офис, квартира которая указана как юридический адрес и куда могут приехать клиенты для детального ознакомления с работой. Собрания, необходимые для качественной и слаженной работы, будут проводиться перед началом работы над общим проектом, для уточнения каких-то нюансов и распределения рабочей нагрузки между всем рабочим персоналом. В обычной российской веб-студии на постоянной основе работает, примерно, около 10 работников. Подобных фирм небольшого объема примерно 75%. В регионах внушительное количество организаций состоит из 5-7 или 2-4 человек, считая директора. В Екатеринбурге практически все веб – студии оборудованы в домашних условиях, не имея офиса для приема клиентов, в которых работает максимум 5 человек. В число основного состава сотрудников крупных веб - студий входит администрация, одна/ две группы проектировщиков и люди, отвечающие за сроки и качество рабочих проектов. Когда студия начинает набирать объем, в первую очередь происходит поиск новых программистов и менеджеров по продажам/ по проектам, дизайнеров, SEO-продвиженцев: происходит обновление производственной цепочки [19].

Верстальщики и контент специалисты нужны веб - студиям в меньшей мере, поэтому их заработные платы на 30-40% ниже других специалистов. Помимо этого, для исполнения работ в технической части студии обычно привлекают фрилансеров. В среднем каждая веб-студия сотрудничает с 3-5 внештатными специалистами [14].

Самый «штучный товар» — директора по маркетингу, технические и арт-директоры, эти должности обычно занимают учредители организации или особо приближенные люди. Всего 3-6% из общего числа компаний готовы нанимать необходимых директоров со стороны.

Грамотные специалисты, исходя из материала выше, запросят высокую заработную плату, а неквалифицированный персонал брать на

работу не имеет смысла. Выходом из этой ситуации станет поиск начинающих, но подающих надежды веб - мастеров и их обучение. Также не исключается подбор и сотрудничество с хорошо знакомыми нам людьми, с которыми нам уже приходилось работать, зная на что они способны мы страхуем себя от определенного процента возможных рисков, возникающие с малознакомыми и еще не показавшими себя сотрудниками [8]. Так как мы организация малого бизнеса, то структура управления персоналом будет линейной.

Кадровое обеспечение:

- Менеджер по продажам – человек, который ищет клиентов на создание и продвижение сайта;
- Программист;
- Верстальщик;
- Копирайтер;
- Оптимизатор;
- Художник-дизайнер.

Кадровое обеспечение наглядно можно посмотреть в таблице 13.

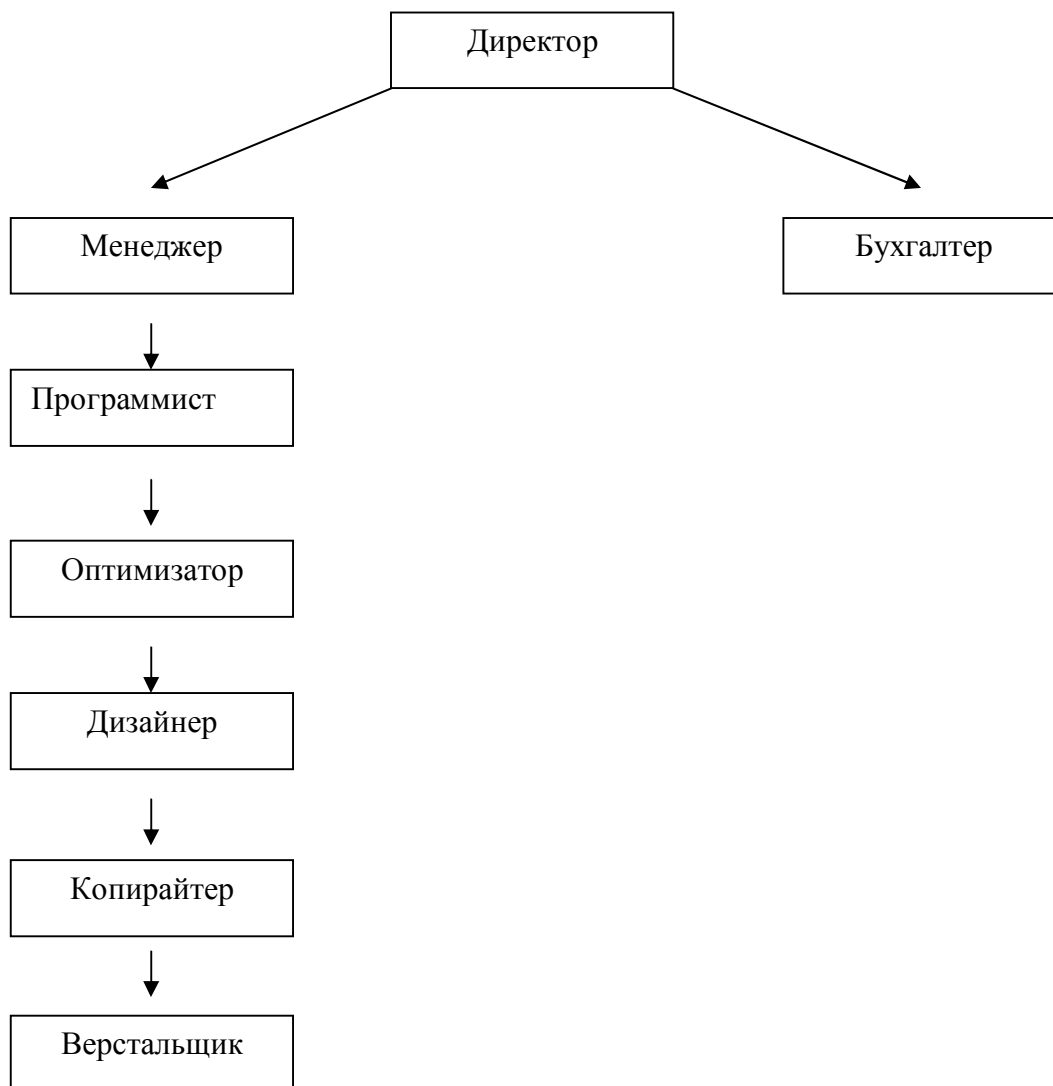
Таблица 13 – Обеспечение персоналом

Должность	Кол-во, чел.	Оклад тыс.руб.	Оплата за работу тыс.руб.	Источник пополнения
Директор	1	20	-	-
Оптимизатор	1	-	-	-
Дизайнер	1	-	-	-
Программист	1	-	3	Биржи фриланса
Верстальщик	1	-	2	Биржи фриланса
Менеджер	1	10	-	-
Копирайтер	1	-	2	Биржи фриланса
Бухгалтер	1	-	5	Аудиторские компании
Итого	8	20	22	

Зарботная плата персоналу, который нанимается при наличии заказа фиксирована в месяц, но если в течении квартала выполняется более 10 работ, сверх установленной нормы выплачивается сдельная зарботная плата одному работнику за каждый последующий заказ, в квартал, в размере 1 000 рублей.

Организационная структура веб-студии представлена в таблице 14.

Таблица 14 – организационный план



Часть сотрудников будет иметь постоянный оклад, а часть будет получать вознаграждения только за факт выполнения работы, все сотрудники вне организации и в которых возникает необходимость только по факту наличия проекта.

Программист – специалист, занимающийся написанием программ и сайтов на языке программирования

Верстальщик – специалист, занимающийся разбиванием цельного текста на отдельные web-страницы и компонованием с иллюстрациями.

Копирайтер – специалист по написанию рекламно-презентационных текстов. Основная задача заключается в краткой и доходчивой формулировке достоинств и преимуществ рекламного объекта.

Оптимизатор – специалист, занимающийся раскруткой и продвижением имеющегося ресурса

Художник-дизайнер – специалист по разработке макетов и адаптации дизайнов, занимающийся обработкой изображений, коррекцией цвета, ретушью [6], [48].

На первом этапе работать будет сам индивидуальный предприниматель, а также менеджер, который будет осуществлять поиск клиентов. В случае, если будет найден заказ, то предприниматель начинает собирать команду, которая в последствии станет постоянной, это поможет уменьшить временные затраты. Распределять обязанности, проверять качество выполнения работы будет сам руководитель.

После выполнения заказа и полного получения оплаты от клиента, индивидуальный предприниматель рассчитывается с исполнителями и завершают своё участие в проекте. Услугу по продвижению сайтов оказывает сам предприниматель, который по совместительству является оптимизатором. Менеджер тоже может совмещать две функции: менеджер и программист или дизайнер.

Бухгалтерские и юридические вопросы будет решать наемный бухгалтер из аудиторской компании.

7. Финансовый план

Источники финансирования: веб-студия «Сеть» имеет уставной капитал в размере 200 тысяч рублей. Данный капитал образовался благодаря вложению двух учредителей. Стоимость создания компании около 50 тысяч рублей. Все остальные расходы пойдут на закупку недостающей техники, оплату работникам, а также в резервный фонд на покрытие постоянных расходов.

Единовременные расходы (в первый месяц).

1. Регистрация компании – 800 рублей;
2. Реклама и полиграфия – 5 000 рублей;
3. Другие затраты – 5 000 рублей.
4. Маркетинг – 10 450 рублей.

Постоянные расходы (ежемесячно):

1. Доступ в интернет – 700 рублей;
2. Оплата работникам – 37 000 рублей;
3. Оплата бухгалтеру – 5 000 рублей;
4. Реклама и представительские расходы – 3 000 рублей;
5. Услуги других компаний (регистрация доменов) – 3 000 рублей;
6. Аренда – 6 000 рублей;
7. Налоги – 6% от доходов.

Переменные расходы (ежемесячно)

1. Сдельная заработная плата (программист, верстальщик, копирайтер) – 1 000 рублей за каждый заказ свыше 10 в квартал = 3 000 рублей;
2. Канцелярские принадлежности(в квартал) – 3 000 рублей;

В таблице 15 можно увидеть план доходов и расходов.

Таблица 15 – План доходов и расходов

Операция	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	2 год	3 год
1. Поступления от оказываемых услуг тыс.руб.	191,0	250,0	353,0	424,0	1 572,0	1 955,0
2. Объем продаж сайтов, шт	16	18	24	28	101	140
3. Количество сайтов на продвижении, шт.	10	12	14	16	57	85
4. Прямые производственные издержки тыс.руб.	54,7*3(164,1)	164,1	164,1	164,1	656,4	656,4
5. Затраты на сдельную зарплату тыс.руб.	18,0	24,0	42,0	54,0	183,0	300,0
6. Общие издержки, тыс.руб. (п.4+п.5)	182,1	188,1	206,1	218,1	839,4	956,4
7. Разовые издержки	21,25	-	-	-	-	-
8.Переменные издержки тыс. руб.	3,0	3,0	3,0	3,0	12,0	12,0
9. Налог на прибыль, тыс. руб 6% за год	-	-	-	-	35,9	39,7
10. Авансовый платёж по квартально	5,6	9,2	15,4	19,6	-	-
11.Чистая прибыль, тыс. руб.	-25,1	49,7	128,6	183,4	696,7	958,9
12. Операционная рентабельность (п.1/п.6)	1,04	1,32	1,7	1,94	1,87	2

При оптимистичных прогнозах объем продаж к концу первого года должен составлять 25 качественных сайтов по тарифу «интернет магазин» или «тематический портал» и около 34 сайтов по тарифу «сайт за 3 дня».

Определяем точку безубыточности (ТБ) = Прямые изд./(1-(перемен.изд/ср.цена.услуги) [4].

ТБ = 56700/(1-(1000/10000)) = 60 777 рублей в месяц.

Исходя из данных таблицы, мы можем узнать чистый дисконтированный доход, используя формулу:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - IC;$$

где: NPV – чистый дисконтированный доход инвестиционного проекта;

CF_t (*Cash Flow*) – денежный поток в период времени t;

IC (*Invest Capital*) – вложенный капитал инвестора, представленный как затраты на начальном этапе проекта [37].

r – ставка дисконтирования (барьерная ставка).

IC= 200000 р.

r (ставка дисконтирования) =10%

NPV=1508876,25 р.

Рассмотрим движение денежного потока за три расчетных года, график представлен в таблице 16.

Таблица 16 – Денежный поток веб – студии «Сеть»

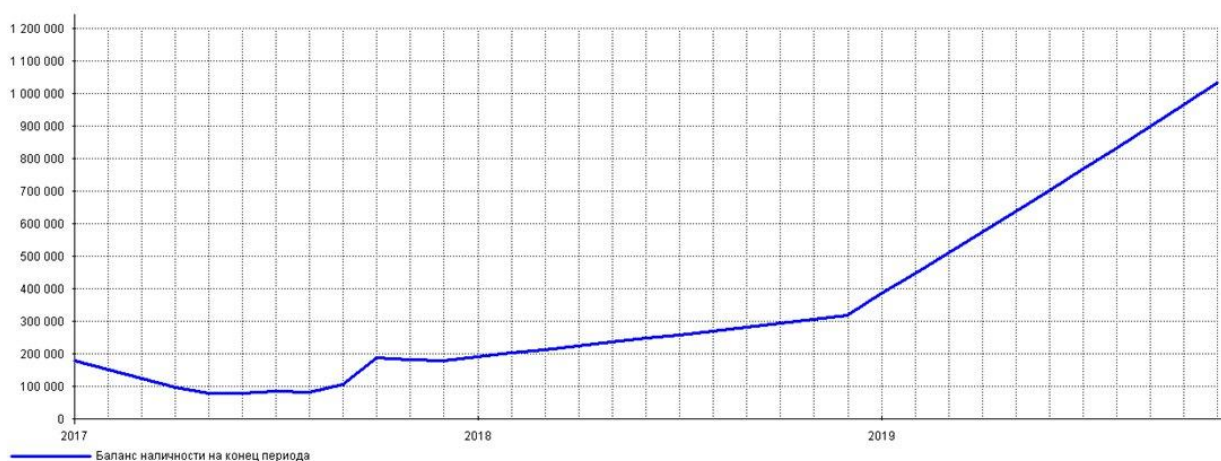


График изменения кэш-флоу (денежного потока) за три расчетных года. Сначала он падает, это связано с единовременными затратами на открытие предприятия, а затем растет в течение трех лет. Это говорит об эффективности проекта [2], [36].

Клиенты на услугу SEO (продвижение сайта в интернете), в идеале должны набираться из тех, кто заказал создание сайта. Их доля должна быть

минимум 50%. При этом должен активно работать менеджер по продажам, который также должен обеспечивать 50% появления новых клиентов.

8. Риски и страхование

Интернет это достаточно быстроразвивающаяся среда и число её пользователей растет ежегодно. В связи с этим рисков, связанных с экономическим спадом, нет. С другой стороны оставшиеся риски, связанные с чрезвычайными ситуациями (пожары, ураганы, землетрясения, кражи), не несут серьёзных угроз и в целом функционирование компании не зависит от этих условий, так как не контролируемы [39], [41].

Таблица 17 – Существенные риски организации

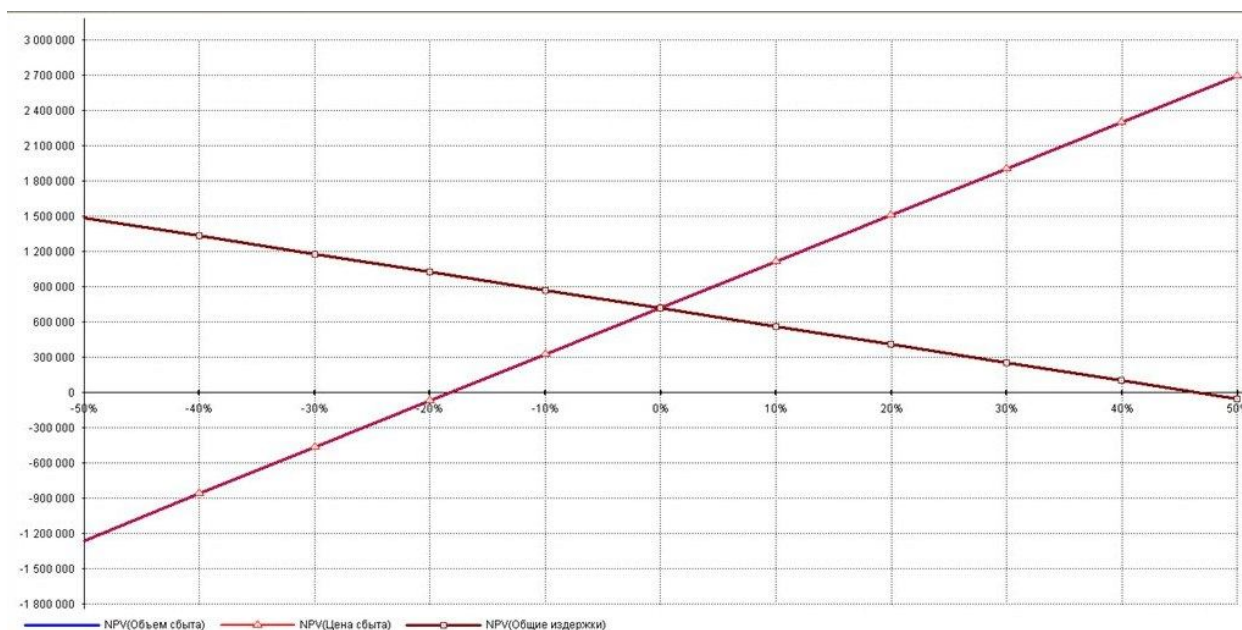
Риск	В чем заключается	Как избежать
Производственные риски	Небольшой объем денежного потока	Увеличить спрос за счёт рекламы; заниматься мониторингом деятельности конкурентов; составление антикризисного плана
Риск планирования	Фактический план отличается от планируемого	Компенсация убытков за счёт собственных финансовых запасов
Коммерческие риски	Отказ от услуги со стороны заказчика	Грамотное заполнение технического задания; предоплата
Риски персонала	Несоответствие профессиональных качеств наемных работников с необходимыми навыками для выполнения заказа	Тщательный подбор персонала; грамотное составление договора найма.
Информационные риски	Устаревшие программы; незнание новых программ; незаинтересованность в новинках дизайна и способов программирования	Анализ новинок выпускаемых на рынок в сфере ИТ; Посещение курсов; изучение новых программ

Имиджевые риски	Неизвестность- недоверие со стороны потенциальных клиентов	Участие в нетворкингах при центрах развития предпринимательства; тщательная разработка рекламной кампании; поиск первых заказов среди знакомых (эффект сарафанного радио)
-----------------	--	---

Конкуренция на рынке – наверное, единственный вариант, при котором деятельность компании может пойти не по плану. В связи с этим нужно постоянно размещать рекламу, предлагать акции и скидки, вести активную ценовую политику, а также хотя бы раз в месяц анализировать рынок на наличие новых компаний связанных с информационными технологиями, изучать предлагаемый ассортимент и сравнивать цены [10], [46].

Чтобы более объективно оценивать свои возможности проведём анализ чувствительности, результаты представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Анализ чувствительности веб – студии «Сеть»



Согласно кривым чувствительности мы можем снизить объем продаж или цену на 19%. Если мы будем снижать на большее значение эти параметр, то чистый дисконтированный доход станет убывать [47].

Сфера информационных технологий, никогда не стоит на месте и все её направления развиваются с невероятной скоростью. Чтобы избежать риск неостребованности, необходимо постоянно мониторить рынок новинок, посещать курсы и заниматься саморазвитием.

Заключение

Подытожив всю изученную информацию можно сделать следующие выводы:

На современном рынке информационных технологий существует, на данный момент, около 2 500 веб – студий, при том в Екатеринбурге примерно 100 работающих организаций;

У нас имеются все необходимые условия для открытия веб – студии и основываясь на наших расчетах, в перспективе можно ждать положительных результатов работы как имиджевых, так и финансовых;

При существующем состоянии российского рынка в отрасли веб – разработок объём инноваций на 2014 год увеличился в денежном выражении на 35%;

С каждым годом увеличивается число желающих иметь собственный сайт для продвижения своего бизнеса, делая знакомство с ним более простым для потенциальных клиентов;

Средний ценник разработки индивидуального сайта для организации незначительно снизился, но больше половины игроков рынка ожидают роста цен в ближайшем времени;

Наблюдая явное развитие интернета и диктование веб дизайнерами определенного, постоянно меняющегося, стиля для оформления сайтов, данная вид услуга, как веб – студия будет постоянно набирать популярность;

Общественное восприятие и портрет в целом веб – студий изменился в лучшую сторону, общество стало воспринимать его намного серьезнее, чем в 2010 году. На данный момент уже никого не смущает, что веб – студия это небольшая организация с численностью персонала от четырех человек с ведением примерно 10 проектов одновременно, кроме этого главным источником дальнейших заказов и решающим фактором при выборе

организации заказа сайта, у потенциальных заказчиков, будут отзывы и рекомендации уже удовлетворенных клиентов.

Список литературы

1. Азрилиян А.Н. ; Экономический словарь/ Под ред. - М.: Институт новой экономики, 2011. - 1152 с.
2. Анохин В.С. Предпринимательское право ; Учеб. для студ. высш. учеб. заведений. — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2011. — 392 с.
3. Артюхова Т.З., Момот М.В. Организация предпринимательской деятельности Учебное пособие. – Томск: Изд-во ТПУ, 2011. – 207 с.
4. Асаул, А. Н, Организация предпринимательской деятельности: учебник / А. Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336с.
5. Бабаев В. К. Теория государства и права. — М.: Юристъ, 2011.- 85с
6. Багриновский, К.А. Новые информационные технологии / К.А. Багриновский, Е.Ю. Хрусталеv. – М.: ЭКО, 1996. – 229 с.
7. Вудкок М., Фрэнсис Д. Раскрепощенный менеджер. Для руководителя-практика: Пер. с англ.— М.: “Дело”, 1991.— 320 с. ISBN 5-85900-001-4 (СССР), ISBN 0-7045-0523-1 (Великобр.)
8. Горелов Н.А; Предприниматель – ключевая фигура в творческом наследии Й. Шумпетера (к 130-летию со дня рождения) .; Статья опубликована в журнале «Российское предпринимательство» № 10 (208) за 2012., С. 183-187
9. Гохберг, Г.С. Информационные технологии: учеб. для сред. проф. образ. / Г.С. Гохберг, А.В. Зафиевский, А.А. Короткин. – М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 208 с.
10. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) // <http://base.garant.ru/> URL: <http://base.garant.ru/10164072/> (дата обращения: 16.05.2016).

11. Едовина Татьяна Газета "Коммерсантъ" №163; Предпринимательство растет вынужденными темпами; от 11.09.2014, С. 1
12. Е. Н. Егорова, Е. Ю. Логинова Коммерческая деятельность. ISBN 978-5-699-26280-9; Издательство: «Эксмо»; 2011 г.- 160 с.
13. Жемчужникова Ю.Г. Психологический портрет предпринимателя; Статья опубликована в журнале «Российское предпринимательство» № 3 (15) за 2012., С. 58-62.
14. Завойчинская И.Г.; Нравственные ценности будущих предпринимателей и становление новой экономики; Статья опубликована в журнале «Российское предпринимательство» № 24 (222) за 2012., С. 46-50.
15. Илларионова Е.В., Фомина А.С., Гуськов С.А., Федосова С.И., Шумилов А.И.; История Российского предпринимательства: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2013. – 248 с.
16. Информационный портал, IT-EBURG.COM
17. Конституция Российской Федерации // <http://www.constitution.ru/> (дата обращения: 16.05.2016).
18. КонсультантПлюс - надежная правовая поддержка // <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 16.03.2015).
19. Котин Максим. И ботаники делают бизнес – Москва, издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2011.
20. Котлер Филипп. Основы маркетинга - Москва издательство «Прогресс», 1996.
21. Левин Д. , Левин Янг М. , Бароди К., Internet для "чайников", Вильямс, Вильямс , 2011. – 304 с.
22. Лоранжер Х., Нильсен Я., Web-дизайн – Удобство использования Web-сайтов, Вильямс , 2013. – 376 с.

23. Могилев, А.В. Информатика: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / А.В. Могилев, Е.К. Хеннер, Н.И. Пак; под ред. А.В. Могилева. – М.: Изд. Центр «Академия», 2012. – 336 с
24. Мрочковский Н., Парабеллум А., Социальные сети. Источники новых клиентов для бизнеса, Питер, 2013. – 176 с.
25. Мухаметлатыпов Р. Ф. Мотивация предпринимательской деятельности / Р. Ф. Мухаметлатыпов, Р. Р. Дадаханова // Молодой ученый. – 2013. –№5. – С. 361-362.
26. Мухутдинов Е., Как сделать свой сайт и заработать на нем. Практическое пособие для начинающих по заработку в Интернете, Питер, 2012. – 272 с.
27. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) // <http://base.garant.ru> URL: <http://base.garant.ru/10900200/> (дата обращения: 16.05.2016)
28. Немцова Т., Казанкова Т., Компьютерная графика и web-дизайн. Учебное пособие, Форум, Инфра-М, 2014. – 400 с.
29. Онлайн-издание о рынке веб-разработок и интернет-маркетинга – CMS Magazine.
30. Пунин Е. И. Маркетинг, менеджмент и ценообразование на предприятиях. В условиях рыночной экономики. /Ред. Обминский Э. Е. [Текст] - Москва: Международные отношения, 2011.– 111 с.
31. Ропотан С. В. Личностный аспект формирования предпринимательства [Текст] / С. В. Ропотан // Молодой ученый. – 2012. – №2. –С. 136-139.
32. Ропотан С. В. Факторы устойчивости развития предпринимательских структур [Текст] / С. В. Ропотан // Молодой ученый. – 2012. –№8. – С. 139-142
33. Севостьянов И., SEO для клиента, Питер, 2016. – 272 с.

34. Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия) : учебное пособие / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова ; под ред. И. В. Сергеева. – 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2011. –670 с.
35. Симонович, С.В. Информатика. Базовый курс / под ред. С.В. Симоновича. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2013. – 640 с.
36. Словарь терминов сферы НКО // <http://www.vdgb-soft.ru> URL: <http://www.vdgb-soft.ru/nko/slovar/> (дата обращения: 16.05.2016).
37. Таганрог Т.С., Новиков М.В., Разработка бизнес-плана проекта. Учебное пособие./ Бронникова: ТРТУ, 2011.
38. Толмачёв И.А., Малый бизнес, всё о малом предпринимательстве, М.: ГроссМедиаФерлаг : РОСБУХ, 2012. – 408 с.
39. Федеральный образовательный портал – Экономика. Социология. Менеджмент // <http://ecsosman.hse.ru/> (дата обращения: 16.03.2015).
40. Федоров Е.А.// Экономика России: XXI век. № 12.
41. Фролов С. С. Социология организаций: Учебник. [Текст] — М.: Гардарики, 2011. — 304 с.
42. Хомоненко А.Д. Основы современных компьютерных технологий: учеб. / под ред. проф. А.Д. Хомоненко. СПб: КОРОНА принт, 2012. – 672 с.
43. Хорькова Е.П. История предпринимательства и меценатства в России. Учебное пособие. М., 1998. – 541 с.
44. Царевский Ф.. Яндекс. Директ. Как получать прибыль, а не играть в лотерею, Питер, 2016. – 256 с.
45. Чипижко А., Прибыльная веб-студия. Пошаговое руководство, Питер, 2016. – 192 с.
46. Шамхалов Ф. И. Государство и экономика: основы взаимодействия. — М.: Экономика, 2011. — 91с.
47. Шевченко, И.К. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: Учеб. пособие. / И. К. Шевченко. – Таганрог: Изд-во ТРТУ. Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m91/01.htm>

48. Якоб Н., Основы web-дизайна, 2011. – 512 с.
49. Яковлев А., Ткачев В., Раскрутка сайтов. Основы, секреты, трюки, Питер, 2011. – 320 с.
50. Яник А.А. История современной России: Истоки и уроки последней российской модернизации (1985–1999). М.: Фонд современной истории; Издательство Московского университета, 2012. - 760 с.

Глоссарий

Понятие	Определение понятия	Источник
Cookie	Это небольшая порция текстовой информации, которую сервер передает браузеру.	Левин Д. , Левин Янг М. , Бароди К., Internet для "чайников", Вильямс, Вильямс , 2011. – 304 с.
Интернет	Всемирная система объединённых компьютерных сетей для хранения и передачи информации. Часто упоминается как Всемирная сеть и Глобальная сеть, а также просто Сеть. Построена на базе стека протоколов TCP/IP. На основе Интернета работает Всемирная паутина (World Wide Web, WWW) и множество других систем передачи данных.	Левин Д. , Левин Янг М. , Бароди К., Internet для "чайников", Вильямс, Вильямс , 2011. – 304 с.
Flash анимация	Это динамично изменяющиеся цифровые картинки в определенной последовательности	Левин Д. , Левин Янг М. , Бароди К., Internet для "чайников", Вильямс, Вильямс , 2011. – 304 с.
Контент сайта	Информация на сайте, которая содержится на сайте, должна постоянно обновляться	Левин Д. , Левин Янг М. , Бароди К., Internet для "чайников", Вильямс, Вильямс , 2011. – 304 с.
SEO Search Engine Optimization	Продвижение сайта направленное на улучшение позиций сайта в поисковых системах. Благодаря высоким позициям сайт получает максимальное число уникальных посетителей, следовательно увеличивается число потенциальных клиентов.	Левин Д. , Левин Янг М. , Бароди К., Internet для "чайников", Вильямс, Вильямс , 2011. – 304 с.
Уникальный посетитель	Пользователь, чья идентификация происходит с использованием cookies	Левин Д. , Левин Янг М. , Бароди К., Internet для "чайников", Вильямс, Вильямс , 2011. – 304 с.
SMO Social media optimization	Оптимизация сайта под социальные сети. Суть SMO в том, чтобы сформировать благоприятную обстановку вокруг компании и найти клиентов в уже созданном сообществе.	Левин Д. , Левин Янг М. , Бароди К., Internet для "чайников", Вильямс, Вильямс , 2011. – 304 с.

Продолжение глоссария

Контекстная реклама	Самый быстрый способ найти клиентов. Данный вид рекламы осуществляется посредством партнерских программ (Бегун, Яндекс.Директ) и работает по системе оплата за действие.	Левин Д. , Левин Янг М. , Бароди К., Internet для "чайников", Вильямс, Вильямс , 2011. – 304 с.
Доменное имя	Символьное имя, служащее для идентификации областей — единиц административной автономии в сети Интернет — в составе вышестоящей по иерархии такой области. Каждая из таких областей называется доменом. Доменные имена дают возможность адресации интернет-узлов и расположенных на них сетевых ресурсов (веб-сайтов, серверов электронной почты, других служб) в удобной для человека форме.	Левин Д. , Левин Янг М. , Бароди К., Internet для "чайников", Вильямс, Вильямс , 2011. – 304 с.
Хостинг	Услуга по предоставлению ресурсов для размещения информации на сервере, постоянно находящемся в сети (обычно Интернет)	Левин Д. , Левин Янг М. , Бароди К., Internet для "чайников", Вильямс, Вильямс , 2011. – 304 с.
Копирайтер	Специалист по написанию рекламно-презентационных текстов. Основная задача заключается в краткой и доходчивой формулировке достоинств и преимуществ рекламного объекта.	Левин Д. , Левин Янг М. , Бароди К., Internet для "чайников", Вильямс, Вильямс , 2011. – 304 с.
Верстальщик	Специалист, занимающийся разбиением цельного текста на отдельные web-страницы и компонованием с иллюстрациями.	Левин Д. , Левин Янг М. , Бароди К., Internet для "чайников", Вильямс, Вильямс , 2011. – 304 с.
Программист	Специалист, занимающийся написанием программ и сайтов на языке программирования	Левин Д. , Левин Янг М. , Бароди К., Internet для "чайников", Вильямс, Вильямс , 2011. – 304 с.
Оптимизатор	Специалист, занимающийся раскруткой и продвижением имеющегося ресурса	Левин Д. , Левин Янг М. , Бароди К., Internet для "чайников", Вильямс, Вильямс , 2011. – 304 с.

Приложения

Приложение 1- Перечень необходимого оборудования

Наименование	Характеристики	Цена/Собственность
<p>Принтер Samsung SCX-3200</p>	<ul style="list-style-type: none"> – МФУ (принтер, сканер, копир) – для дома, небольшого офиса – ч/б лазерная печать – до 16 стр/мин – макс. формат печати А4 (210 × 297 мм) – ЖК-панель 	<p>Есть в наличии</p>
<p>Принтер Canon i-SENSYS LBP7018C</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Максимальный формат А4 – Количество цветов 4 – Максимальное разрешение для ч/б печати 600x2400 dpi – Максимальное разрешение для цветной печати 600x2400 dpi – Скорость печати 16 стр/мин (ч/б А4), 4 стр/мин (цветн. А4) – Время разогрева 66 с – Время выхода первого отпечатка 13.60 с (ч/б), 24.70 с (цветн.) 	<p>Есть в наличии</p>
<p>Настольный компьютер ПК Asus M52AD-RU001S i5 4460</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Операционная система: Win 8.1 – Процессор Intel Core i5-4460 – Частота процессора 3200 МГц – Чипсет материнской платы: Intel H81 – Оптический привод: DVD-RW – Оперативная память: 4096 Мб – Жесткий диск: 1000 Gb – Скорость вращения жесткого диска 7200 об/мин 	<p>Есть в наличии</p>

Продолжение приложения 1

<p>Настольный компьютер Asus K20CD-RU014T i3-6100</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Операционная система: Windows 10 – Процессор: Intel Core i3-6100 – Частота процессора: 3700 МГц – Оптический привод: DVD-RW – Оперативная память: 4096 Мб – Жесткий диск: 1000 Gb – Скорость вращения жесткого диска: 7200 об/мин 	<p>Есть в наличии</p>
<p>Настольный компьютер ПК Asus M32AD-RU020S i3 4160</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Операционная система: Win 8.1 – Процессор: Intel Core i3-4160 – Частота процессора: 3600 МГц – Чипсет материнской платы: Intel H81 – Оптический привод: DVD-RW – Оперативная память: 4096 Мб – Жесткий диск: 1000 Gb – Скорость вращения жесткого диска: 7200 о 	<p>Есть в наличии</p>
<p>Монитор ASUS PA249Q (3штуки)</p>	<ul style="list-style-type: none"> – ЖК-монитор с диагональю 24.1" – тип матрицы экрана TFT AH-IPS – разрешение 1920x1200 (16:10) – подключение: VGA, DVI, HDMI, DisplayPort – яркость 350 кд/м2 – время отклика 6 мс 	<p>Есть в наличии</p>
<p>Модем Novacom Wireless GNS-UR5i</p>	<ul style="list-style-type: none"> – внешний GSM-модем (роутер) – интерфейс: USB – встроенный коммутатор (switch) – 3 порта Ethernet – стандарты: GPRS, EDGE, 3G 	<p>Есть в наличии</p>

Диван; журнальный стол; куллер		Есть в наличии
Комплекующие: колонки; мышка; клавиатура (3 комплекта)		Есть в наличии
Рабочий стол (3 штуки); Офисный стул (3 туки)		Есть в наличии
Настольные лампы (3 штуки)		Есть в наличии

Приложение 2 - Анкетирование

Анкетирование для потенциальных клиентов

1. Пол:

женский, мужской.

2. Возраст:

до 20, 20-30, 30-50, более 50.

3. Род занятий: учащийся, работающий, пенсионер, инженер, врач, преподаватель, служащий, менеджер, предприниматель, научный работник, рабочий, др. (пожалуйста, расшифруйте).

4. Часто ли Вам задают вопрос о наличии личного сайта: часто, иногда, редко.

(Здесь и далее подчеркните нужное.)

5. Ваше отношение к размещению сайта в интернете касемо лично вас или вашей работы?

Положительное, Отрицательное, (Другой ответ)

6. Хотели бы иметь личный сайт, на котором будет размещена вся необходимая информация о вас и вашей работе?

Да, Нет, Не задумывался/лась об этом.

7. Кому бы вы доверили создание сайта?

Знакомым, Заказали бы онлайн, Обратились в профессиональную веб-студию

8. Какому бы типу сайта Вы бы отдали предпочтение при создании?

Сайт-визитка, Тематический сайт, Промо-сайт.

9. Хотели бы Вы иметь уникальный дизайн оформления своего сайта?

Да, Нет.

10. Готовы ли Вы доплатить за разработку дизайна лично для вас?

Да, Нет

11. Было бы Вам приятно получить в подарок, при заказе сайта, месяц бесплатного сопровождения Вашего сайта нашей организацией?

Да, Нет

12. Вы бы предпочли заказать сайт у одного, заниматься продвижение со вторым, просить исправить ошибки третьего или получить полный пакет услуг со всеми гарантиями у одной организации?

Первое, Второе.

13. Есть ли у Вас пожелания или дополнительные вопросы к нам?
(Напишите, пожалуйста)

**СПАСИБО ВАМ ЗА УДИЛЕННОЕ НАМ ВРЕМЯ
ВАШЕ МНЕНИЕ ДЛЯ НАС ОЧЕНЬ ВАЖНО!**