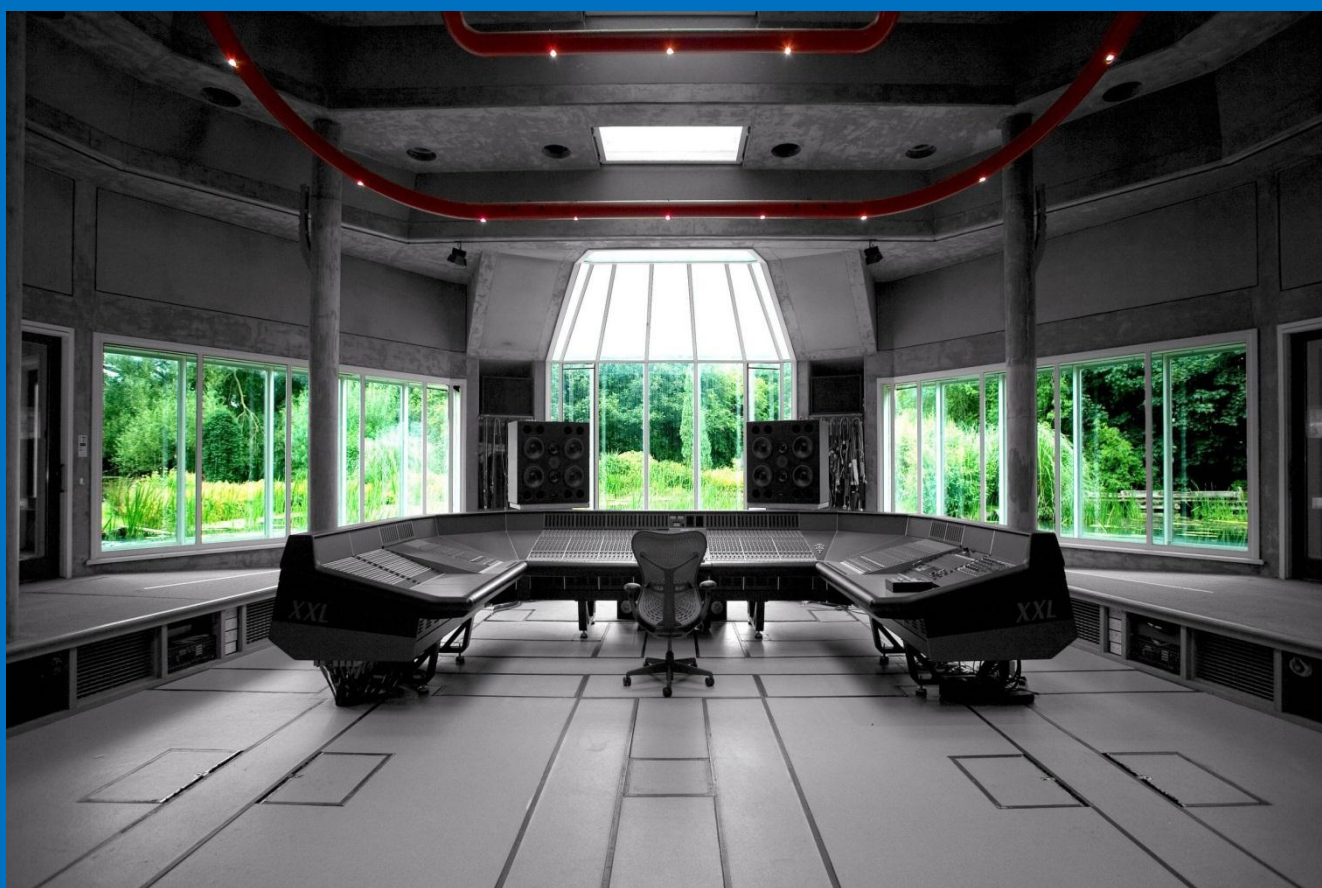


# БИЗНЕС-ПЛАН



## Бизнес-план звукозаписывающей студии



2014 г.

*Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России, Украины и стран СНГ.*

## **Описание бизнес-плана**

**Идея проекта:** создание студии звукозаписи «\*\*\*» в г. Москва, Россия.

**Аудитория проекта:** вокальных исполнителей и группы, исполнителей-профессионалов, физических лиц (индивидуальные цели записи исполнения), корпоративные клиенты (запись гимна фирмы), рекламные агентства.

**Оборудование проекта:** в качестве звукового оборудования проекта будет использовано оборудование ведущих фирм: JBL, YAMAHA, PEAVEY, K&MMACKIE, SOUNDCRAFT, BEHRINGER.

**Расположение объекта:** студия звукозаписи будет располагаться в арендном помещении \*\*\* кв. м., которое потребует дополнительного переоборудования в связи с необходимостью звукоизоляции. Дополнительные расходы учтены в категории «капитальные затраты» и внесены в финансовый план.

Среди видов **продвижения и маркетинга** проекта основными средствами будут выступать средства продвижения с помощью Сети Интернет: социальные сети, контекстная реклама, поисковое продвижение.

Расчетный период проекта составляет 3 года.

### **Основные финансовые показатели проекта:**

<b><i>Выручка за 3 года работы</i></b>	руб.	***
<b><i>Необходимые инвестиции</i></b>	руб.	***
<b><i>NPV</i></b>	руб.	***
<b><i>IRR месячная</i></b>	%	***
<b><i>IRR годовая</i></b>	%	***
<b><i>Период окупаемости</i></b>	мес.	***
<b><i>Дисконтированный период окупаемости</i></b>	мес.	<b>24</b>

## Выдержки из исследования

Для России сегодня более характерны компании среднего класса. Начальные капиталовложения для создания такой компании могут составить порядка \$\*\*\*. Все будет зависеть от выбранного оборудования, стоимости ремонта и специализации помещения, уровня профессионализма команды и уровня заработных плат.

Вышеуказанные затраты – это минимум, с которого стоит начинать рассчитывать бюджет для открытия студии; иногда затраты могут вырасти до \$\*\*\* млн., особенно если студия планирует работу с живой музыкой.

Основные заказы в данной категории поступают от начинающих музыкантов и корпоративных клиентов, годовой оборот на этом сегменте рынка составляет от \$\*\*\* до \$\*\*\*.

Годовой оборот домашних студий звукозаписи посчитать сложнее ввиду того, что сложно оценить реальное количество существующих студий: в Москве, по разным данным, работает от \*\*\* до \*\*\* персональных и студий среднего уровня.

Годовой оборот домашней студии доходит, в лучшем случае, до \$\*\*\*. В диаграмме ниже представлено сравнение годового оборота студий двух категорий.

О сезонности данного вида бизнеса говорить не приходится, однако эксперты называют максимальный процент загрузки студии: если студия звукозаписи загружена на \*\*\*%, то это очень хороший показатель.

При этом 3/4 заказов (\*\*\*) приходится на запись вокала и мастеринг (процесс подготовки и переноса записанной фонограммы на какой-либо носитель для последующего тиражирования).

## Содержание

<b>Перечень таблиц, диаграмм, графиков</b>	<b>3</b>
<b>Резюме</b>	<b>5</b>
<b>Глава 1. Описание проекта</b>	<b>6</b>
<b>Глава 2. Анализ рынка звукозаписи России</b>	<b>8</b>
2.1. Основные типы студий звукозаписи	8
2.2. Экономика сферы музыкальной индустрии	12
<b>Глава 3. Конкуренты проекта</b>	<b>14</b>
<b>Глава 4. Маркетинговый план проекта</b>	<b>20</b>
<b>Глава 5. Организационный план</b>	<b>24</b>
<b>Глава 6. Производственный план</b>	<b>25</b>
6.1. Помещение	25
6.2. Ремонтные работы и звукоизоляция	28
<b>Глава 7. Финансовый план</b>	<b>31</b>
7.1. Загрузка студии	34
7.2. Выручка от реализации услуг	36
7.3. Расходы по проекту	38
7.4. Капитальные расходы проекта	40
7.5. Налоги проекта	40
7.6. Отчет о прибылях и убытках проекта	41
7.7. Отчет о движении денежных средств	43
7.8. Анализ экономической эффективности проекта	47
<b>Раздел 8. Анализ чувствительности проекта</b>	<b>50</b>
8.1. Изменение цены услуг проекта	50
8.2. Изменение уровня расходов	52
8.3. Изменение размера капитальных вложений	54
8.4. Изменение ставки дисконтирования	56
<b>Общие выводы по проекту</b>	<b>58</b>

## Перечень таблиц, диаграмм, графиков

### ТАБЛИЦЫ

Таблица 1. Сводная таблица данных звукозаписывающих студий г. Москва	18
Таблица 2. Персонал студии звукозаписи	26
Таблица 3. Материалы для звукопоглощения и звукоизоляции помещения	30
Таблица 4. Мебель и бытовая техника для помещения студии	30
Таблица 5. Перечень основного и дополнительного оборудования студии	31
Таблица 6. Допущения, используемые при расчетах проекта	33
Таблица 7. Загрузка студии, 1 год развития проекта	35
Таблица 8. Загрузка студии, 2й год развития проекта	35
Таблица 9. Загрузка студии, 3й год развития проекта	36
Таблица 10. Выручка от реализации услуг, 1й год	37
Таблица 11. Выручка от реализации услуг, 2й год	38
Таблица 12. Выручка от реализации услуг, 3й год	39
Таблица 13. Расходы по проекту, 1й год	40
Таблица 14. Расходы по проекту, 2й год	40
Таблица 15. Расходы по проекту, 3й год	41
Таблица 16. Отчет о прибылях и убытках проекта, 1й год	43
Таблица 17. Отчет о прибылях и убытках проекта, 2й год	43
Таблица 18. Отчет о прибылях и убытках проекта, 3й год	43
Таблица 19. Отчет о движении денежных средств, 1й год	45
Таблица 20. Отчет о движении денежных средств, 2й год	46
Таблица 21. Отчет о движении денежных средств, 3й год	47
Таблица 22. Основные финансовые показатели проекта	52

### ГРАФИКИ

График 1. Динамика выручки и EBITDA проекта	44
График 2. Динамика чистой прибыли по проекту	44
График 3. Динамика изменения NPV при изменении цены реализации проекта	52

График 4. Динамика изменения IRR проекта при изменении цен реализации	53
График 5. Динамика простого (PP) и дисконтированного (DPB) периодов окупаемости при изменении цены реализации	53
График 6. Динамика изменения NPV при изменении уровня расходов	54
График 7. Динамика изменения IRR проекта при изменении уровня расходов	55
График 8. Динамика простого (PP) и дисконтированного (DPB) периодов окупаемости при изменении уровня расходов	55
График 9. Динамика изменения NPV при изменении уровня капитальных вложений	56
График 10. Динамика изменения IRR проекта при изменении размера капитальных вложений	57
График 11. Динамика простого (PP) и дисконтированного (DPB) периодов окупаемости при изменении уровня капитальных вложений	57
График 12. Динамика изменения NPV проекта при изменении ставки дисконтирования	58
График 13. Динамика изменения дисконтированного периода окупаемости при изменении ставки дисконтирования проекта	58

## **РИСУНКИ**

Рисунок 1. Универсальная студия звукозаписи	9
Рисунок 2. Оформленная project-студия звукозаписи	10
Рисунок 3. Домашняя студия звукозаписи с оборудованием	10
Рисунок 4. Планировка студии звукозаписи, вариант 1	28
Рисунок 5. Планировка студии звукозаписи, вариант 2	29
Рисунок 6. Планировка студии звукозаписи, вариант 3	29

## **ДИАГРАММЫ**

Диаграмма 1. Соотношение потребления услуг студий звукозаписи	13
Диаграмма 2. Годовой доход студий звукозаписи, \$	14

*Благодарим Вас за оказанное доверие*

*и напоминаем, что:*

*✓ при покупке бизнес-плана компании  
«VTSConsulting» вы гарантированно получаете  
консультацию специалистов, которые работали  
над конкретным бизнес-планом*

*✓ в течение одного-двух часов наша команда будет  
готова отвечать на все вопросы, касающиеся  
структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,  
команда VTSConsulting*

### **VTSConsulting – лидер СНГ на рынке бизнес-планирования**

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), сегодня – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

#### **Команда VTSConsulting и принципы работы:**

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

#### **Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.**

#### **И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землегодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИИИП "Масма", "Reproto Technologies", компания "ВОК Монтаж Сервис", ООО "PRIMAS"	компания "Петровизард", Порт Темрюк, ООО "Спецбюдпроект", группа компаний "SEMPROGROUP" ООО "Максимус Констракшн", "Росмолодежь", ООО "Сисиф Сервис", ООО "Завод ТИТАН", ООО "Проджект К"	ООО "Портал Логистик", НПК "Наука", Институт проблем материаловедения им. И.Н. Францевича НАН Украины, НТУУ "КПИ", Научный парк "Киевская политехника", Верховная Рада Украины
---	---	--

– далеко не полный список тех,  
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

**Вы инвестируете.**

*С уважением,  
Владислав Цыгода,*

*Генеральный директор "VTSConsulting"*