



НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»
Факультет Бизнеса

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА – ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

**на тему: Создание бизнеса с учетом отраслевых
особенностей бизнеса на примере Uzbek Talant**

*Специальность 38.03.02 Менеджмент
Специализация «Предпринимательство»*

Ф.И.О студента-дипломника

Ф.И.О руководителя

Цель - исследовать основы создания бизнеса с учетом отраслевых особенностей бизнеса на примере Uzbek Talant.

Задачи:

- изучить сущность и основы организации предпринимательской деятельности;
- представить общую характеристику деятельности по созданию бизнеса;
- выделить особенности создания бизнеса с учетом отраслевых особенностей бизнеса;
- проанализировать организационно-экономическую характеристику Uzbek Talant;
- проанализировать финансово-хозяйственную деятельность Uzbek Talant;
- оценить реализуемую в компании систему создания бизнеса Uzbek Talant;
- разработать рекомендации по совершенствованию деятельности по созданию бизнеса с учетом отраслевых особенностей бизнеса Uzbek Talant;
- оценить экономическую эффективность предлагаемых мероприятий на Uzbek Talant.

Основные организационно-экономические показатели деятельности организации Uzbek Talant

Показатели	2020	2021	2022	Абс. откл.		Темп роста, %	
				2021-2020	2022-2021	2021/2020	2022/2021
1 Выручка от реализации продукции (услуг), тыс. сум.	112578	153148	273595	40570	120447	136,04	178,65
2 Среднесписочная численность работающих, чел.	105	109	111	4	2	103,81	101,83
3 Среднегодовая выработка 1 работающего, тыс. сум.	1072,17	1405,03	2464,82	332,86	1059,79	131,05	175,43
4 Фонд оплаты труда, тыс. сум.	38026	56387	94787	18360	38400	148,28	168,10
5 Среднегодовой уровень оплаты труда, тыс. сум.	362,16	517,31	853,94	155,15	336,63	142,84	165,07
6 Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. сум.	11252	12254	31610	1002	19356	108,91	257,96
7 Фондоотдача, сум./сум.	10,01	12,50	8,66	2,49	-3,84	124,91	69,25
8 Фондоемкость, сум./сум.	0,10	0,08	0,12	-0,02	0,04	80,06	144,39
9 Себестоимость продукции (услуг), тыс. сум.	95066	140967	236968	45901	96001	148,28	168,10
10 Затраты на 1 сум. реализованной продукции, сум.	0,84	0,92	0,87	0,08	-0,05	109,00	94,10
11 Чистая прибыль, тыс. сум	8412	9932	27341	1520	17409	118,07	275,28
12 Рентабельность: продукции, %	84,44	92,05	86,61	7,60	-5,43	109,00	94,10
продаж, %	7,47	6,49	9,99	-0,99	3,51	86,79	154,09

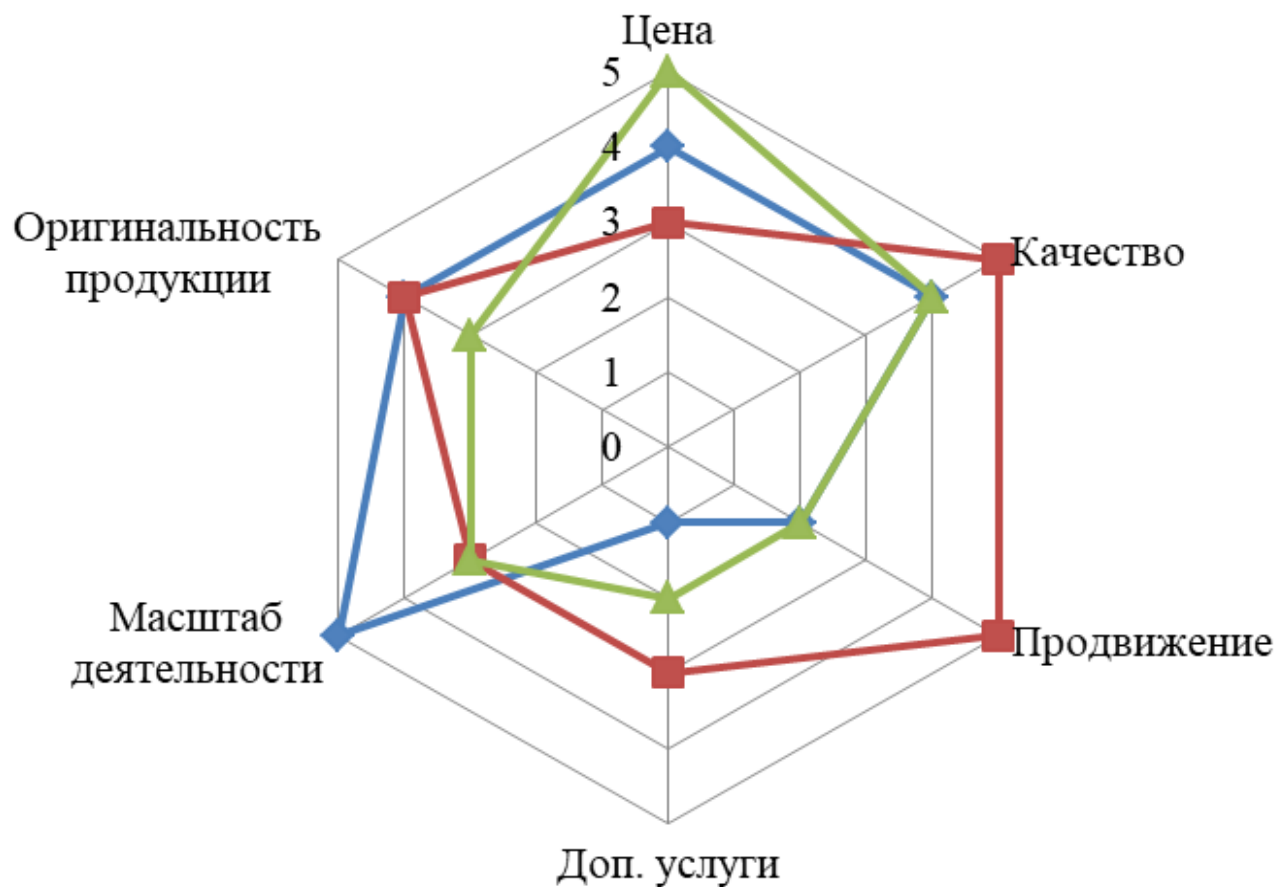
Бизнес-модель юридической компании по шаблону А. Остервальда и И. Пенье

Ключевые партнеры	Ключевые активности	Ценностное предложение	Отношение с потребителем	Потребительские сегменты
Детские учреждения, образовательные организации	Взаимодействие с клиентами	Решение проблемы занятия спортом, танцами	Индивидуальное личное взаимодействие	Физические лица: Дети, подростки Одинокие Молодые люди Пары Люди среднего возраста
	Решение задач клиентов		Электронная коммуникация	
	Маркетинг		Личный кабинет на сайте компании	
	Ключевые ресурсы	Самостоятельное решение задачи оздоровления клиента	Каналы сбыта	
	Бренд			
	Человеческий капитал			
	База знаний		Досуг	
	Получение новых знаний	Сайт компании		
Структура издержек		Структура расходов		
Фонд оплаты труда		Продажа индивидуальных услуг по обучению танцам		
Маркетинг				

PESTLE —анализ для Uzbek Talant

Факторы	Оценка влияния (от —3 до +3)
Политические факторы	0
Лицензирование	+1
Уровень бюрократии	—2
Ужесточение регулирования	+1
Экономические факторы	-5
Инфляция	—2
Средний доход населения	—2
Кризис	—1
Социальные факторы	+4
Повышение информированности	+1
Популярность спорта и здорового образа жизни	+2
Образованность населения	+1
Технологические факторы	0
Темпы изменений	-1
Необходимость технического переоснащения	+2
Применение электронного документооборота	-1

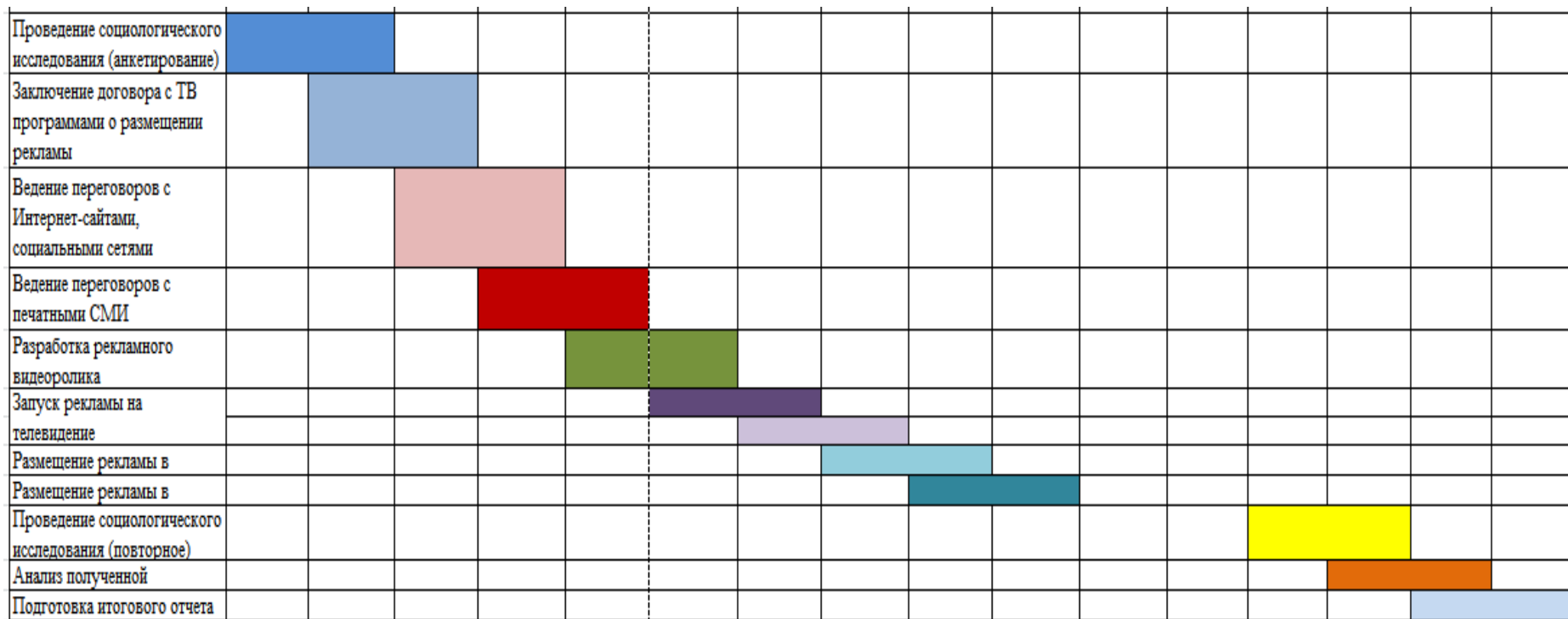
Карта конкурентов Uzbek Talant



Календарный план рекламной кампании

Этап	Мероприятие в рамках этапа	Время проведения
Подготовительный этап	Проведение социологического исследования (анкетирование)	01.09.2023-15.09.2023
	Заключение договора с ТВ программами о размещении рекламы	16.09.2023-30.09.2023
	Ведение переговоров с Интернет-сайтами, социальными сетями	01.10.2023-11.10.2023
	Ведение переговоров с печатными СМИ	15.10.2023-21.10.2023
	Разработка рекламного видеоролика	22.10.2023-30.10.2023
Этап реализации	Запуск рекламы на телевидение	01.11.2023-10.11.2023
	Размещение рекламы в печатных СМИ	12.11.2023-24.11.2023
	Размещение рекламы в Интернет	25.11.2023-28.11.2023
Заключительный этап	Проведение социологического исследования (повторное проведение анкетирования, для оценки эффективности рекламной кампании)	01.02.2024-25.02.2024
	Анализ полученной информации	26.02.2024-10.03.2024
	Подготовка итогового отчета	11.03.2024-15.03.2024

Диаграмма Ганта



Периодичность размещения рекламы в журналах

Название	Тираж (тыс.)	Периодичность	Актуальные сумрики
Танцы	5000	ежемесячно	Танцы, современные тренды
Dance	1263	еженедельно	Танцы, танцевальные конкурсы

Медиа-график размещения рекламного ролика

Носитель	Место размещения/ формат	Сроки (2023 г.)	Периодичность	кол-во размещений
Канал Севимли	Ролик 30 секунд	01.11 - 01.12	Каждый день	165 (5 раз/день)
Канал Миллий	Ролик 30 секунд	01.11 - 01.12	Каждый день	165 (5 раз/день)
КаналТашкент	Ролик 30 секунд	01.11 - 01.12	Каждый день	165 (5 раз/день)
Instagram	Слева на странице небольшие банеры	01.11 – 31.12	Постоянное размещение	-
Facebook	Страница	01.11 - 31.12	Постоянное размещение	-
Танцы	На развороте	12.11 - 24.11	Раз в месяц	-
Dance	На развороте	12.11 - 12.12.	Раз в неделю	-

Расчет эффективности проекта по совершенствованию маркетинговой деятельности Uzbek Talant, сум

Период (i)	Затраты на внедрение	Предполагаем ый доход	Чистый дисконтирова нный доход (NPV)	Ставка дисконтирова ния, %	Чистый дисконтированный доход нарастающим итоном
i=0	22 249 369	0	-1 097 643	10,3	-1 097 643
i=1	0	2652742	2405024	10,3	1 307 381
i=2	0	2652742	2180439	10,3	3 487 820
i=3	0	2652742	1976826	10,3	5 464 646
i=4	0	2652742	1792227	10,3	7 256 873
i=5	0	2652742	1624866	10,3	8 881 739
i=6	0	2652742	1473133	10,3	10 354 872
i=7	0	2652742	1335569	10,3	11 690 441
i=8	0	2652742	1210852	10,3	12 901 292
i=9	0	2652742	1097780	10,3	13 999 072
i=10	0	2652742	995268	10,3	14 994 340
i=11	0	2652742	902328	10,3	15 896 668
i=12	0	2652742	818067	10,3	16 714 735
Итого:	22 249 369	2652742	1 307 381	-	18 022 116

Заключительным показателем оценки эффективности проекта является срок окупаемости (PP), который определяется по формуле:

$$PP = \frac{I}{NVP},$$

Таким образом, получаем:

$$PP = 1097643 / 18\,022\,116 = 0,06 \text{ года.}$$

Так как $NPV > 0$, а $PP \leq 1$ можно сделать вывод о том, что проект проекта по совершенствованию маркетинговой деятельности Uzbek Talant является экономически эффективным.

Заключение

Предлагаемый проект содержит различные средства размещения: это ТВ, печатные СМИ и интернет-ресурсы. На наш взгляд, наиболее эффективным методом распространения информации является размещение видео-ролика на ТВ.

Оценка эффективности проекта для Uzbek Talant показала, что в результате реализации всех предложенных мероприятий и рекомендаций рост выручки составит 63%. По результатам реализации проекта рекламной кампании и программы событийной активности рентабельность продаж составит 31,80% (в 2 раза выше, чем по результатам функционирования в 2022 году).

Таким образом, приведенные расчеты позволяют сделать вывод об эффективности предложенного мероприятия в рамках реализации разработанного проекта маркетинговых коммуникаций.

БЛАГОДАРЮ
ЗА
ВНИМАНИЕ!!!