ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

«КАМЕНСК-УРАЛЬСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Специальность 09.02.07 Информационные системы и программирование

Группа ИСиП-20-302

БИЗНЕС-ПЛАН

Компьютерного клуба «Cyber Comp»

Автор: Макеевский Никита Владимирович

Наименование проекта: Компьютерный клуб «Cyber Comp»

Адрес: Свердловская область, г. Каменск-Уральский, ул. Строителей, д.6Телефон: +7-(900)-213-96-98

Конфиденциально

просьба вернуть, если Вас

не заинтересовал проект

2023 г.

Оглавление

[Меморандум о конфиденциальности 3](#_Toc138112511)

[Аннотация 4](#_Toc138112512)

[Резюме организации 5](#_Toc138112513)

[История бизнеса 5](#_Toc138112514)

[Анализ рынка 5](#_Toc138112515)

[План маркетинга 6](#_Toc138112516)

[Производственный план 7](#_Toc138112517)

[Организационная структура 7](#_Toc138112518)

[Финансовая оценка и риски 8](#_Toc138112519)

[Постоянные издержки 9](#_Toc138112520)

[Переменные издержки 10](#_Toc138112521)

[Амортизационные расходы. 10](#_Toc138112522)

[Расчёт себестоимости 11](#_Toc138112523)

[Определение цены 11](#_Toc138112524)

[Расчёт предполагаемой прибыли 11](#_Toc138112525)

[Расчёт чистой прибыли 11](#_Toc138112526)

[Факторы риска 11](#_Toc138112527)

# Меморандум о конфиденциальности

Настоящий бизнес-план представляется на рассмотрение, на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения о возможности финансовой поддержки проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо других целей, а также не может быть передан третьим лицам ни в какой форме.

Принимая на рассмотрение данный бизнес-план, получатель берёт на себя ответственность за соблюдение указанных условий:

Получатель гарантирует конфиденциальность информации, содержащейся в документе.

Все данные, оценки, планы, сметы, предложения и выводы, приведённые в этом документе, касающиеся объёмов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, основываются на согласованных мнениях участников разработки инвестиционного проекта.

Разработчики бизнес-плана:

Директор компьютерного клуба «Cyber Comp»

# Аннотация

Организация: компьютерный клуб «Cyber Comp»

Адрес: Свердловская область, г. Каменск-Уральский, ул. Строителей, д.7

Телефон: +7-(900)-213-96-98

Руководитель предприятия: Макеевский Никита Владимирович.

Суть предлагаемого проекта и место реализации:

Результат реализации проекта: увеличение числа клиентов и увеличение прибыли компании.

Необходимые финансовые ресурсы: 3 млн. руб.

Срок окупаемости проекта: 2 года.

Ожидаемая среднегодовая прибыль: 2,5 млн. руб.

Предполагаемая форма и условия участи инвестора: инвестор может внести свои средства в качестве партнерского взноса. Предполагаемая доля инвестора - 30%.

Возможные гарантии по возврату инвестиций: гарантия возврата вложенных средств через 3 года с учетом инвесторской доли в прибыли.

# Резюме организации

## История бизнеса

Наш компьютерный клуб был основан в 2009 году в провинциальном городе Каменск-Уральском, на затворках времени создания мощных персональных станций для работы и игр. В то время компьютер был не у каждой семьи, и если же он присутствовал, то это была устаревшая станция, ведь тогда рынок компьютерных технологий активно развивался.

С начала нашей деятельности, местонахождение нашего клуба имеет как положительные, так и отрицательные стороны.

На начало работы мы сняли небольшое помещение по главной улице, штат был 8 компьютеров и 4 человек персонала. Нашей первоначальной целью мы ставили развлечение и сопровождения досуга, однако мы не были против, если человеку надо выполнить работу в документах, или поискать информацию.

После освоения первого помещения бизнес стал приносить хорошую прибыль. На момент 1й половины 2009 года мы начинали с 8 персональных машин, и выручка за день составляла от 600 до 3000 рублей в самые активные дни. За 2 года вы увеличили штат рабочих машин с 8 до 24, и сменили помещение на 70 кв.м.

Однако, не без проблем. В начале 2010х из-за подскока курса доллара, цены на новые запчасти для компьютеров и целые системные блоки выросли чуть не в разы, однако мы нашли надежного поставщика.

Целью данного бизнес-плана является привлечение инвесторов для увеличения и продвижения бизнеса. Главное сутью нашего проекта является предоставление техники и игровых приставок по часовому тарифу.

Преимуществами услуг, предоставляемых нашим клубом, являются хорошо выстроенная программа лояльности для постоянных клиентов, частые мероприятия по соревнования в компьютерных играх, также мы привлекаем людей, знающих программирования, для проведения лекций в нашем зале.

Потребность в финансировании обозначена целю расширения

# Анализ рынка

В современном мире большинство молодых людей увлекаются компьютерными играми. Однако и сами увлечения не становятся меньше: с каждым годом их становится больше, улучшаются отдельные детали, начиная от графики и заканчивая проработанностью. Все это в совокупности увеличивает нагрузку на компьютер. Не каждый человек способен менять компьютер раз в несколько лет, поэтому спрос на компьютерные клубы остается стабильно высоким.

Открывать клуб необходимо в городе от 50 тыс. населения, на главной улице или площади, с большим потоком людей, или же вблизи школ или университетов. Размер помещения должен начинаться от 100 кв. метров.

Основная услуга компьютерного клуба – предоставления техники и игровых приставок по часовому тарифу.

Из техники в клуб потребуется:

* Компьютеры
* Мониторы
* Клавиатуры
* Компьютерные мыши
* Наушники
* Принтер
* Игровая приставка

Нужно отметить, что обязательным является приобретение нового оборудования, так как это поможет избежать внезапных поломок и дополнительных затрат.

Также дополнительно можно организовать бар, для этого потребуется:

* Электрический чайник
* Микроволновая печь
* Телевизор
* Кассовый аппарат
* Барные приборы (тарелки, столовые приборы и т.д.)
* Мебель

При закупке мебели уделяйте особое внимание удобство и комфорту. Для снижения затрат мебель можно заказать в Китае или найти поставщиков китайской мебели в нашей стране.

Основной аудиторией является школьники, студенты и молодые люди до 30 лет. Другие люди тоже могут использовать клуб, но их доля будет значительно меньше.

В настоящее время конкуренция на рынке стало меньше из-за коронавирусных ограничений.

Для привлечения дополнительной прибыли можно открыть бар, предоставлять услуги по распечатке, оцифровке, ксероксу, ремонту компьютеров и другие.

# План маркетинга

Основной задачей является привлечения большого количества постоянных клиентов.

Для начала лучше всего использовать оффлайн каналы. Это флаеры, реклама в общественных местах. После привлечения внимания начать продвижение онлайн. Это создания групп в социальных сетях, использования контекстной рекламы в других сообществах схожей тематики, например в сообществах по компьютерным играм.

Обязательным является создание одностраничного сайта для бронирования и оплачивания услуг.

# Производственный план

План открытия клуба или помещения состоит из следующих шагов:

1. Поиск помещения
2. Регистрация юридического лица или ИП
3. Заключение договора аренды и закупка техники и товара для бара
4. Подбор и обучение персонала
5. Настройка оборудования
6. Привлечение клиентов и начало работы.

Открытие ИП (ОКВЭД 92.34 «Прочая зрелищно-развлекательная деятельность»). Постановка на налоговый учет в налоговой службе. Оптимальная система налогообложения — УСН (налогооблагаемая база «доходы»). Лицензия на данную деятельность не требуется. Необходимо позаботиться о системе вентиляции и пожаротушении. При подборе помещения уточняйте наличие данных систем.

Далее необходимо закупить всю технику и товар для бара (безалкогольные напитки, снеки и т.д.). Закупку техники лучше производить у лицензированных поставщиков, так как у них часто можно получить рассрочку и другие бонусы. ПО для компьютеров обязательно должно быть лицензионным.

После закупки оборудования нужно искать персонал и администратора.

Следующим этапом начинайте привлечение клиентов с помощью рекламной компании. Обязательно нужно вести учет поступающих звонков и заявок.

# Организационная структура

Для открытия компьютерного клуба необходимы:

* Администратор клуба (1 человека)
* ИТ-специалист (2 и более человек)

При открытии в качестве управляющего может быть, как собственник бизнеса, так и наемный сотрудник. Также он может выполнять роль интернет-маркетолога и заниматься продвижением клуба.

Интернет-маркетологов лучше использовать на аутсорсинге. Исполнителем может выступать как фрилансер, так и компании, занимающаяся продвижением.

Бухгалтерию можно использовать на аутсорсинге в вашем банке.

ИТ специалистов необходимо нанять в штат, так как в их обязанности будет входить ремонт оборудования, контроль за функционированием системы, а также услуги по ксероксу, распечатке и т.д.

Администратор клуба ответственен за прием оплаты, ведения журнала посещений, а также продажу товаров из бара. Каждый администратор работает по графику 2 через 2 по 12 часов смена.

# Финансовая оценка и риски

Общие затраты на открытие клуба включают в себя 3 440 000 рублей, включая первоначальную закупку оборудования и товара для бара. Стоимость услуг по аренде компьютеров в час составляет от 100 рублей, цена зависит от времени суток. В таблице 1 обозначена планируемая ценовая расценка за каждый час суток.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Количество | Цена за 1 шт. | Общая сумма |
| Компьютер | 28 | 70 000 | 1 960 000 |
| Монитор | 56 | 20 000 | 1 120 000 |
| Клавиатура | 28 | 3 000 | 84 000 |
| Компьютерная мышь | 28 | 2 000 | 56 000 |
| Стол | 10 | 7000 | 70000 |
| Кресло | 2 | 13000 | 26000 |
| Электрический чайник | 1 | 3 000 | 3 000 |
| Микроволновой печи | 1 | 8 000 | 8 000 |
| Стоимость барных приборов | 1 | 20 000 | 20 000 |
| Телевизор | 2 | 20 000 | 20 000 |
| Наушники | 30 | 2 500 | 75 000 |
| Контроллер | 2 | 3000 | 6000 |
| Принтер | 1 | 14 000 | 14 000 |
| Кассовый аппарат | 1 | 8 000 | 8 000 |
| Приставка XBOX Series X | 2 | 35 000 | 70 000 |
| Подписка на XBOX Game Pass | 2 | 1200 | 1400 |
| Сигнализация | 1 | 8 000 | 8 000 |
| Итого: |  |  | 3 440 000 |

Таблица 1 Капитальные затраты на открытие клуба

Стоимость одного компьютера состоит из стоимости самого компьютера, монитора, клавиатуры, мыши, наушников, кресла со всем комплектующими составляет 115.500 рублей, а приставки с телевизором и креслом 74.000. Подписка на XBOX Game Pass распространяется на год с момента покупки.

## Постоянные издержки

К постоянным издержкам можно отнести оплату помещения, оплату коммунальных услуг,

Стоимость помещение по улицу Строителей, 7 будет стоить 25.000 рублей в месяц.

Ссылаясь на действующие тарифы ООО «Уралэнергосбыт», стоимость электроэнергии по дифференцированному тарифу по двум зонам суток составляет 4,49 рублей за кВт по дневному тарифу и 2,34 рублей за кВт по ночному. Стоимость электроэнергии по 24-х часовому тарифу будет стоить 81,77 рублей за кВт/час в светлое время суток и 22,88 рублей за кВт/час в ночное время, или 103,56 рублей в сутки. При одноставочном режиме энергопотребления 123,6 рублей за кВт/час в сутки, следовательно целесообразнее выбрать дневной тариф по двум зонам суток.

Планируемое количество компьютеров и приставок - 28, среднее энергопотребление каждой получается 500 ватт/час.

Полную загруженность всех в компьютере добиться трудно, в связи с сезонностью, каникулами и выходными, однако если основываться на опыте, можно выделить такие цифры:

* Первый квартал: 32% от числа всех машин;
* Второй квартал: 38,2% от числа всех машин;
* Третий квартал: 54,3% от числа всех машин;
* Четвертый квартал: 26% от числа всех машин;

И если суммировать всю вышеописанную информацию, то среднее энергопотребление выйдет в 1449,8 рублей в месяц (см. формула 1):

Формула 1. Расчёта стоимости электроэнергии.

Теперь можно найти стоимость электроэнергии по кварталам (см. формула 2):

Формула 2. Формула расчёта по кварталам.

* Первый квартал: 6520 рублей;
* Второй квартал: 7970 рублей;
* Третий квартал: 10876,3 рублей;
* Четвертый квартал: 5071,4 рублей;

В среднем, 7700 рублей за месяц.

Стоимость остальной коммунальной части будет составит 4000 рублей, согласно тарифу ЖКХ «Уральский».

В итоге, сумма переменных издержек равняется 11000 рублей в месяц.

## Переменные издержки

К переменным издержкам относится оплата труда рабочих, стоимость материалов и т.п. Заработная плата сотрудников составит 85000 рублей в месяц (см. таблица 2):

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вакансия | Оклад | Количество сотрудников | Сумма |
| Администратор | 20 000 | 1 | 20 000 |
| ИТ-специалист | 30 000 | 1 | 30 000 |
| Управляющий | 35 000 | 1 | 35 000 |
| Итого ФОТ |  |  | 85 000 |

Таблица 2. Заработный план для сотрудников

Также к переменным издержкам можно отнести цифровую покупку копии игр, средний бюджет на покупку составит 1000 рублей в месяц.

В итоге, сумма постоянных издержек равна 97000 рублей.

## Амортизационные расходы.

В соответствии с постановлением № 640 от 07.07.16 г., внесшим изменения в Классификатор основных средств, срок амортизации компьютера может устанавливаться от 2 лет 1 мес. до 3 лет. (25-36 мес.).

Если взять срок в 25 месяцев, норма амортизации выйдет в 4% в месяц (см. формула. 3.). Сумма амортизации одного компьютера составит 4300 рублей в месяц, или 122.000 рублей всего парка и 2840 рублей в месяц приставки, или 5580 всех приставок. В учет нужно взять принтер, его амортизация в месяц равна 56 рублей.

Формула 3. Формула расчёта нормы амортизации

В итоге, общая амортизация составляет 127636 рублей.

## Расчёт себестоимости

Планируемая загруженность клуба составляет 30-40% в сутки, или до 30 человек в стуки.

Себестоимость равна сумме стоимости производства изделия и расходов на его реализацию.

Следовательно, себестоимость равна одного места 102750 рублей, или же 122 рублей в час.

## Определение цены

Ценой – сумма, которую продавец хочет получить за товар.

Предполагаемой ценой выбрана издержки плюс средний процент прибыли, то есть 122 рублей + 20% = 140 рублей, если округлить.

## Расчёт предполагаемой прибыли

Равна объему выпуска минус издержки. В нашем случаи прибыль равна 56054 рубля в месяц:

## Расчёт чистой прибыли

Чистая прибыль – это разность балансовый прибыли и налог. Для ИП по системе УСН уплата НДС отсутствует, а НДФЛ равен 6%. Следовательно, чистая прибыль равна 53315 рублей.

# Факторы риска

Риски, связанные с компьютерным клубом, могут включать:

Технические риски: отказ оборудования, проблемы с безопасностью данных и нарушения безопасности (Высокая).

Управленческие риски: нехватка квалифицированных сотрудников, неэффективное управление проектами, неправильный выбор стратегии развития.

Риск снижения покупательской способности: высокая инфляция приводит к уменьшению затрат на развлекательные услуги и другие виды досуга.

Финансовые риски: непредвиденные затраты, экономические кризисы, неуплата долгов.

Конкурентные риски: появление клубов-конкурентов.

Юридические риски: изменение законодательства, уголовные и административные преступления на территории клуба.

Риски, связанные с персоналом: увольнения, заболевания, несчастные случаи на рабочем месте.

Страхование рисков для компьютерного клуба может включать определение наиболее вероятных рисков, таких как ущерб от кибератак, проблемы с безопасностью данных, потеря документации и непредвиденные затраты. После этого необходимо найти страховые продукты, которые могут защитить от этих рисков, например, страхование ответственности за нарушение конфиденциальности данных или страхование имущества. Наконец, необходимо оценить стоимость страховых полисов и выбрать наиболее выгодный вариант.