УО «Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники»

Факультет компьютерных систем и сетей

Кафедра программного обеспечения информационных технологий

Дисциплина: Основы бизнеса и права в информационных технологиях (ОБиПвИТ)

БИЗНЕС-ПЛАН

на тему:

Магазин механических клавиатур

Выполнил:

Гладкий М.Г.

Группа 851001

Проверил:

Забродская Н.Г.

Минск 2022

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Целью настоящего проекта является открытие магазина механических клавиатур, в котором покупатели смогут приобрести готовые механические клавиатуры или сделать заказ на создание уникальной клавиатуры.

Расчет финансовой модели произведён для магазина, расположенного в Фрунзенском районе г. Минска. Услуги магазина рассчитаны на людей, имеющих средний и высокий достаток и живущих в окрестных домах.

Концепция бизнес-плана предполагает, что магазин механических клавиатур будет работать в двух основных направлениях:

* покупка масс-маркет клавиатур, представленных на рынке;
* создание заказа на уникальную клавиатуру, которая будет собираться сотрудниками из выбранных комплектующих.

С целью снижения риска низкокачественного обслуживания клиентов и уменьшение расходов на заработную плату предполагается наличие небольшого количества обслуживающего персонала и охраны.

Реализация инвестиционного этапа (получение разрешительных документов, ремонт и перепланировка помещения, закупка торгового, технического и рекламного оборудования, закупка расходных средств и материалов) запланирована на период с апреля по июль 2022 г.

Начало функционирования магазина предполагается в первой половине августа 2022 г.

ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Для реализации проекта необходимо инвестировать сумму в размере 95430,30 руб.

График финансирования проекта представлен в таблице 1.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **п/п** | **Название статьи расходов** | **апрель/ май** |
| 1 | Разрешительные документы | 1646,34 |
| 2 | Подбор помещения | 565,50 |
| 3 | Оборудование для магазина | 20450 |
| 4 | Коммунальные услуги | 1012,16 |
| 5 | Аренда | 10800,00 |
| 6 | Маркетинговые мероприятия | 4387,67 |
| 7 | Оборотные средства | 5611,94 |
| 8 | Проектирование и ремонт | 9835,82 |
| 9 | Подбор персонала | 722,39 |
| 10 | Расходные материалы | 10283,58 |
| 11 | Монтаж оборудования и мебели | 2349,85 |
| 12 | Оборудование: санузел | 1160,00 |
| 13 | Итого (без НДС) | 79525,25 |
| 14 | НДС | 15905,05 |
| 15 | Общая стоимость | 95430,30 |

Таблица 1 - Финансирование проекта.

Для реализации данного проекта запланировано привлечение кредита в размере 90 % инвестиционного бюджета или 85887,27 руб.

Кредит привлекается на 2 года (24 месяца) под годовую процентную ставку 23%, данный кредит дается с отсрочкой по платежам в течение первых 6 месяцев. Далее возврат основного долга кредита и погашение процентов за использование кредита будет осуществляться ежемесячно. В случае просрочки платежей предусмотрено наложений банком санкций и штрафа в размере 2,5% от непогашенной суммы. Основные инвестиционно-финансовые показатели проекта представлены в таблице 2.

|  |  |
| --- | --- |
| **Инвестиции в проект** | **Значение показателя** |
| Суммарные инвестиции в проект, % | 90 |
| Доля собственных инвестиционных средств, % | 10 |
| Суммарные инвестиции в проект, руб. | 95430,30 |
| Доля собственных инвестиционных средств, руб. | 9534,03 |
| Размер кредита, руб. | 85887,27 |
| Ставка по кредиту, % | 23 |
| Срок возврата кредита, мес. | 24 |
| Отсрочка по платежам в счёт погашения долга, мес. | 6 |

Таблица 2 - Основные инвестиционно-финансовые показатели проекта.

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

По большей части маркетинг представляет собой игру, основная задача которой — сформировать у клиента определенное чувственное восприятие товара или услуги. Восприятие происходит посредством раздражения органов чувств: зрения, слуха, вкуса, обоняния и осязания. Для формирования восприятия потребителя используют различные цвета, звуки, вкусы, ароматы и поверхности. Эти факторы оказывают огромное влияние на реакцию потребителей.

В продвижении товаров магазина механических клавиатур два компонента: формирование имиджа и качество продукции. Для организации, занимающейся продажей товаров, очень важен вопрос имиджа. Только фирма, о которой «уже слышали» может вызвать доверие, столь важное в продажах товаров. Покупатель не может ни на что ориентироваться, кроме как на имидж компании и отзывы о товарах.

Сложно оценить спрос на товары магазина, специализирующегося на конкретном виде продаж – механические клавиатуры. Конкуренция практически отсутствует ввиду того, что данные товары не являются предметом первой необходимости и существуют единичные магазины, предлагающие услуги по сборке уникальных клавиатур из выбранных комплектующих. Притом создание определенного имиджа магазина может привести к дальнейшему активному росту продажи товаров и возможности открытия сети магазинов.

Главные методы в активизации продажи услуг:

* распространение рекламных листовок в начале деятельности;
* реклама в социальных сетях ВКонтакте, Инстаграм;
* создание собственного сайта с подробным каталогом товаров, комплектующих, прейскурантом цен, а также страниц в социальных сетях.

Для успешного функционирования магазина потребуется:

* фирменный стиль, логотип и т.д. (это первый показатель качества услуг организации);
* квалифицированное обслуживание;
* уютная обстановка;
* высокое качество комплектующих для сборки клавиатур;
* скидочная система, предоставляющая скидку для последующих покупок.

К потенциальным клиентам магазина механических клавиатур относятся люди со средним достатком, проводящие много времени за компьютером, в том числе ввод документов, проведение времени в компьютерных играх и другая профессиональная деятельность.

Основными потребителями товаров магазина являются молодые люди в возрасте от 24 до 32 лет. Возрастные категории «16-24 года» и «32-46 лет» формируют до 20% клиентов каждая. Наименее популярны товары магазина среди подростковой (до 16 лет) и пожилой (от 55 лет) групп населения.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Ценовая политика магазина будет устанавливаться, исходя из вида продаваемых товаров, розничной наценки на закупаемые комплектующие, платёжеспособности клиентов и желания (потребности в данном виде товаров) и закупочной стоимости реализуемых товаров. Комплектующие планируется закупать у ведущих производителей.

Также планируется использовать в прайс-листе услугу по сборке уникальной клавиатуры из комплектующих, закупаемых магазином. Это является своего рода отличительной особенностью магазина, выделяющей его среди конкурентов.

Прейскурант цен на товары и услуги в магазине приведен в таблице 3.

|  |  |
| --- | --- |
| **Механическая клавиатура** | **Стоимость товара, руб.** |
| Genesis Thor 300 TKL RGB | 149,00 |
| Canyon CND-SKB7-RU | 165,00 |
| Akko 3098N Dracula Castle (TTC Gold Pink) | 630,00 |
| Akko 3098N World Tour London (TTC Gold Pink) | 599,00 |
| Redragon Lakshmi | 99,00 |
| Redragon Kumara RGB | 138,00 |
| Redragon Draconic (черный) | 229,00 |
| Redragon Dark Avenger | 139,00 |
| Redragon Sani | 111,00 |
| HyperX Alloy Origins 60 | 300,00 |
| HyperX Alloy Origins Core (HyperX Red) | 350,00 |
| HyperX Alloy Origins Core (HyperX Blue) | 350,00 |
| HyperX Alloy Origins (HyperX Red) | 399,00 |
| HyperX Alloy Origins (HyperX Blue) | 429,00 |
| Logitech G413 (черный) | 229,00 |
| Logitech G413 (серебристый) | 219,00 |
| Logitech G Pro GX Clicky | 527,00 |
| Logitech G512 Carbon Romer-G Tactile | 345,00 |
| Varmilo VA87M Koi (Cherry MX Blue) | 802,19 |
| Varmilo VA87M Moonlight (Cherry MX Brown) | 731,20 |
| Harper GKB-P100 | 136,00 |
| Jet.A Panteon T1 (белый) | 192,00 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Услуги** | **Стоимость услуги, руб.** |
| Сборка клавиатуры из подобранных комплектующих | 100,00 |
| Ремонт механической клавиатуры | от 20,00 |

Таблица 3 - Прейскурант цен на товары и услуги в магазине.

Магазин будет расположен в отдельном помещении на территории торгового центра в шаговой доступности от жилых домов, с отдельным входом и вывеской. Магазин будет арендовать площадь в 90 кв.м., в котором присутствуют:

* зона приема клиентов (холл);
* торговый зал с витринами, на которых располагаются модели клавиатур для продажи;
* складское помещение, в котором располагаются новые упакованные модели;
* санитарный узел.

Аренда площади 1 кв.м. = 60 руб. Стоимость аренды площади в год составляет 64800,00 руб.

Часы работы магазина: в будние дни с 9.00 до 22.00, в субботу с 10.00 до 21.00, воскресенье выходной, график работы обслуживающего персонала 2 через 2 дня.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

После того, как улажены все вопросы с активами, необходимо заняться подбором кадров. Обслуживающий персонал требуется в небольшом количестве, мастера по сборке клавиатур будут проходить специализированное обучение на предприятии и на выделенных курсах.

Планируемый штат сотрудников представлен в таблице 4.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название должности** | **Штат** | **Оклад** | **% от прибыли** | **З/П в руб.** | **ФСЗН** | **З/П** |
| Администратор | 2 | 1000 | - | 2000 | 580 | 1420 |
| Продавец-консультант | 4 | 800 | - | 1500 | 435 | 1065 |
| Мастер по сборке и ремонту клавиатур | 2 | 900 | - | 1800 | 522 | 1278 |
| Уборщица | 1 | 600 | - | 600 | 174 | 426 |
|  |  |  | **Итого** | 5900 | 1711 |  |

Таблица 4 – Штат сотрудников.

РИСКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В процессе деятельности у предприятия всегда есть потенциальная возможность потери ресурсов, полной или частичной. Это появление нового конкурента, стихийные бедствия, кражи и неблагоприятные изменения рыночной конъюнктуры.

Конечно, все предусмотреть невозможно, но некоторые моменты необходимо учесть при открытии.

Появление нового конкурента, скорее всего, не очень сильно отразится на предприятии, если следить за отношениями с клиентами, за качественными поставками товара, выполнением предоставляемых услуг. Необходимо следить за расширением спектра услуг и поставками новинок из мира механических клавиатур, а также поддерживать хорошую рекламу магазина.

Для борьбы со стихийными бедствиями необходимо застраховать имущество магазина, чтобы причиненный ущерб не повлиял на дальнейшую деятельность организации.

Не исключена возможность краж товаров, однако в магазине установлены камеры видеонаблюдения, а торговый центр находится под круглосуточной. Не лишним будет устройство надёжной системы охраны и страхование имущества магазина.

К неблагоприятным изменениям рыночной конъюнктуры можно отнести снижение жизненного уровня населения, и как следствие падение спроса и снижение цен на товары предприятия, что может привести к снижению доходов и потери выручки.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Финансовый план – один из самых главных шагов в бизнес-плане. Открытие собственного бизнеса невозможно без предварительных расчетов на ближайшее время. Необходимо рассчитать затраты на рекламу, зарплату сотрудников при неполной загруженности магазина, что неизбежно при открытии и первичном привлечении клиентов.

Вероятность того, что первые 3 месяца магазин будет слабо посещаться, очень велика, но в дальнейшем при хорошо поставленной рекламе, планируемых скидках и расширенном списке услуг, магазин станет привлекателен для клиентов. Но это все еще не гарантирует, что магазин будет загружен заказами на все 100%.

Расчет годового дохода магазина приведен в таблице 5.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Месяц** | **Доход** | **Коммунальные услуги** | **Реклама** | **Аренда** | **Вычет затрат** |
| Август | 17345,3 | 1012,16 | 7023 | 5400 | 3910,14 |
| Сентябрь | 18672,1 | 1012,16 | 6530 | 5400 | 5729,94 |
| Октябрь | 20649,2 | 1012,16 | 5500 | 5400 | 8737,04 |
| Ноябрь | 43421,5 | 1012,16 | 900 | 5400 | 36109,34 |
| Декабрь | 56521,1 | 1012,16 | 6540 | 5400 | 43568,94 |
| Январь | 49321,3 | 1012,16 | 4350 | 5400 | 38559,14 |
| Февраль | 39567 | 1012,16 | 5060 | 5400 | 28094,84 |
| Март | 50964,9 | 1012,16 | 1000 | 5400 | 43552,74 |
| Апрель | 59442 | 1012,16 | 3430 | 5400 | 49599,84 |
| Май | 63542,5 | 1012,16 | 10452 | 5400 | 46678,34 |
| Июнь | 74563 | 1012,16 | 9040 | 5400 | 59110,84 |
| Июль | 52432,1 | 1012,16 | 1000 | 5400 | 45019,94 |
|  |  |  |  | **Итого** | 408671,08 |
|  |  |  |  | **Налог** | 106254,48 |
|  |  |  |  | **Доход** | 302416,6 |

Таблица 5 – Расчет годового дохода магазина механических клавиатур.