Бизнес план

1.Цел

Фирма „“ планира да стартира дейността си като открие компютърна зала с софтуерни специалисти, които ще консултират хора при проблем и ще организират курсове по компютърна грамотност. По този начин ще бъдат привлечени хора от всякаква възраст с интерес към ИТ технологиите Залата ще бъде локализирана на територията на гр. Свищов. Залата ще стартира с 22 компютъра, като в бъдеще планира да разшири дейността си. Финансирането ще се осъществи чрез банков кредит и лични средства.

2.Структура

3.Основни изводи

Днес е немислимо да си представим живота без компютри и лаптопи.  Нуждаем се от тях в офиса,  в къщи, за работа или забавление, за връзка с хора и т.н.  Но тук се явяват много неясни за обикновения потребител неща, които във всеки един момент могат да превърнат компютъра само в кутия, от която няма никаква полза, за това нашите специалисти ще са на разположение денонощно да консултират потребителите, по този начин ще се привлече по голяма аудитория, което превръща идеята в уникална и новаторска. Също така курсовете който ще се провеждат ще популяризират залата и ще увеличат доходите с 10%.

* + 1. Произход

Фирмата е основана на 01.10.2012 г. Тя е учредена от Теодор Георгиев Пенев. Фирмата е регистрирана по фирмено дело Номер 1564154 от 01.10.2012 във Великотърновския районен съд.

* + 1. Минало

Фирмата е създадена на 01.10.2012г. и досега не е упражнявала дейността си.

* + 1. Настояще

В момента фирмата е наела помещение с площ 100 кв.м. има възможност да работи денонощно. Помещението разполага с високи тавани(3.5 метра) и добра вентилация. Има възможност помещението да се раздели на две изолирани такива чрез поставяне на прегради разполага и с тоалетна.

* + 1. Бъдещи цели

Залата да увеличи броя на компютрите и персонала си. Да бъде популяризирана не само като компютърна зала, а и като място подходящо за курсове за начинаещи потребители.

1.2.1 Фактори за успех

Иновативната идея с ниска конкуренция в региона ще предлага услуги на хора от почти всички възрасти. Ще предлага разнообразни услуги свързани с забавление, работа и обучение. Ще се разчита на висококвалифициран персонал с висше педагогическо или свързано с информационните технологии образование.

1.2.2 Отличителни черти

След проучване на конкуренцията стигнахме до извода, че компютърната зала ще бъде на 4 пъти по-високо хардуерно ниво спрямо конкуренцията.  
 За да се играе дадена компютърна игра безпроблемно и да се използват някои софтуерни продукти, хардуерът трябва да отговаря на изискванията и. Нещо повече – според статистики в Интернет, малко са тези, които притежават домашен компютър с подобни параметри. По този начин, залата предлага на своите бъдещи клиенти възможността да използват програмни продукти, която не биха могли да играят никъде другаде в града.

* + 1. Структура на собствеността

Едноличен търговец е Теодор Георгиев Пенев. Той е собственик на компютърната зала …

* + 1. Юридическа форма на бизнеса

Еднолична фирма **/**ЕФ/- едноличния собственик е Теодор Георгиев Пенев управлява дружеството и носи неограничена отговорност за резултатите.

* + 1. Лицензи

Закупен е следният с софтуер с лицензи

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Игра/Софтуер** | **Ед. Цена в лева** | **Лиценз за 1 година в лева** | **Брой игри/software** |
| War Craft III | 45 | 100 | 8 |
| Star Craft | 35 | 120 | 8 |
| Line Age 2 | 30 | --------------------- | 8 |
| CS + Half life | 40 | 200 | 8 |
| World of War Craft | 30 | --------------------- | 8 |
| Need For Speed | 50 | 100 | 8 |
| Tony Hawk Pro Skater | 30 | 50 | 8 |
| Fifa 2008 | 60 | 140 | 8 |
| Windows 8 | 50 | ---------------------- | 9 |

1.4. Локализация

Настояща

България,Област Велико Търново, гр Свищов `някакъв адрес в центъра :Р

Бъдеща

Фирмата не планира да променя локализацията си.

Анализ на пазара

**Пазарни проучваня**

Достъпът на населението до интернет става водещ двигател за потребителското търсене

На провелата се традиционна дилърска конференция Мост Компютърсоткрои основните тенденции на хардуерния пазар в България.

Потреблението на крайните клиенти като цяло за поредна година отбелязва спад – около 1,8% на годишна база. Наблюдава се и намаляване на доходите при 25% от населението. От Мост прогнозират запазване на пазарните тенденции през 2013 г. и подобряване на ситуацията през 2014 г.

България е на едно от първите места по широколентов достъп и 75% от населението прекарва редовно времето си в интернет. Съществено увеличение се наблюдава и при онлайн пазаруването, особено на дрехи, книги, билети и т.н. Всичко това води до една значителна промяна в манталитета на хората, акумулира се търсене, което рано или късно ще се превърне в реално потребление

**Структура на пазара**

България е сред водещите с света държави по достъп до

високоскоростен интернет. Но по използване на информационни Пазарът през 2012г. и възможностите пред българския бизнес стр. 7

технологии в бизнеса, страната ни е в дъното не само в ЕС но и сред

държавите от Централна и Източна Европа. Именно използването на информационните

технологии е ключът към повишаването на ефективността и намаляване на

разходите, и от там на себестойността на продукцията.

**Глобален пазар**

Разходите на компаниите и потребителите за технологични продукти ще достигнат 3.6 трилиона долара през 2012, прогнозира изследователската компания Gartner, цитирана от Reuters.

Това е ръст от 3% в сравнение с 2011. Темпът на растеж обаче се забавя. Миналата година той е бил 7.9%.

„На фона на продължаващите предизвикателства пред световния икономически растеж перспективата на IT пазара поне се стабилизира”, подчерта Ричард Гордън от Gartner.

Като евентуални спирачки пред разрастването на пазара експертът посочи кризата в еврозоната, по-слабото възстановяване на американската икономика и забавянето в Китай.

Лъч светлина за сектора ще донесат разходите за публичните облачни услуги. От Gartner очакват те да отбележат ръст от 20% до 109 милиарда в сравнение с 91 милиарда през 2011. До пет години от компанията прогнозират разходите в областта да се удвоят до 207 милиарда.

Най-големите разходи в IT сектора обаче ще бъдат направени за телекомуникационните услуги. От Gartner очакват през тази година компаниите да похарчат за този тип услуги 1.7 трилиона долара. Ръстът обаче ще се забави до 1.4% от 6% миналата година.

IT пазара донякъде ще балансират развиващите се страни, които се очаква да похарчат повече за свързани устройства като таблети и конзоли, посочва анализаторската компания.

Специфични сегмент

Жителите  района на гр. Свищов( 35000 жители) от7-60г. възраст, мъже и жени, средни доходи, без значение [професия](http://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%84%D0%B5%D1%81%D0%B8%D1%8F), [образование](http://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5), семейно положение, [религия](http://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%B3%D0%B8%D1%8F)*:* хора с интерес към ИТ, със стремеж към развитие също така и деца, тиинейджъри и млади хора търсещи забавление

Микрообкръжаваща среда

**Доставчици**

Залата може да работи с 3 интернет доставчика който работят на територията на гр. Свищов:

[*ЗОНАТА - НАЦКОВИ И СИЕ СД*](http://www.goldenpages.bg/bg/b/7B9F523F-BF21-DD11-AF55-00145E9525E4)

адрес: Свищов, ул. Генерал Киселов 2

[Networx-BG](http://www.google.bg/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=7&cad=rja&ved=0CFcQFjAG&url=http%3A%2F%2Fsvishtov.networx-bg.com%2F&ei=SV6BULOwKsncsgaYqICAAQ&usg=AFQjCNFFYWI5BBAUXpXDEwEBTzhtZ8cFFQ&sig2=BAoN8vnCOHRlDJpkLYkbgA)

Видеосат

**Посредници**

При стартирането на дейността си фирмата няма намерение да работи с посредници

**Конкуренти**

Зала за свободен достъп на СА

Кафета предоставящи ФРЕЕ WIFI

**Контактна аудитория**

Първа инвестиционна банка като съфинансираща институция.

Счетоводна катрора „ейхбгхжбг“

Макрообкръжаваща среда:

Икономически условия:

Българската икономика днес е в състояние, което не позволява икономическите процеси да се развиват ефективно. Новите условия, идващи от външната среда, ни поставят пред труден избор на алтернатива как да се развива икономиката на страната. Членството в Европейския съюз е фактор с важно значение, защото се поставят определени ограничения и се дават нови възможности за развитие на икономиките на страните-членки. Тези обстоятелства са от голямо значение, защото държавата не разполага със суверенитет, за да употребява каквито си поиска мерки, за да регулира своята икономика.

     Условията на засилващите се процеси на глобализация в световната икономика придават друго измерение на икономическия растеж. Цел на развитите икономики е качественият растеж, а не количеството на произведената продукция. Това поставя приоритет на различни фактори при развитието на икономиката.

Демографски условия

 Демографската среда, изразяваща се в броят и структурата на населението, както и тенденциите в тяхното изменение, представлявят несъмнен интерес за фирмите и бизнеса като цяло.

Община Свищов понастоящем има около 30 000 души население, като за последното десетилетие се регистрира относително постоянен брой жители. Липсват ярко изразени отрицателни демографски тенденции до 2009г

Технологични условия

Компютрите, които ще бъдат закупени ще бъдат Хай тенд технология. От хардуерна гледна точка те ще бъдат много по- силни от един компютър с който разполага обикновеният потребител у дома си и ще позволяват използването на най- новите софтуерни продукти.

Нормативни условия

Не съществуват нормативни условия, който да възпрепятстват започването и развитието на горепосочения бизнес.

Политически условия

С оглед политическите събития от 2007 г. –влизането на България в ЕС това би помогнало на развитието на бизнес свързан с обучение. Това би повишило квалификацията на хората завършили курс за компютърна грамотност което от своя страна ще намали безработицата.

Социални условия

От социална гледна точка откриването на високотехнологичен компютърен клуб с провеждане на обучителни семинари би спомогнало за развитието на информационно- технологичната грамотност на населението, което го прави начинанието и социално значимо.

Природни условия

Природните условия не влияят пряко на бизнеса.

Екологични условия

Екологичните условия не влияят пряко на бизнеса.

Културни условия

…

3.Развитие на бизнеса

3.1 Иновационни проекти

Иновационното в идеята е че до сега нито един от конкурентите ни на територията на град Свищов не е съчетавал високата технология на компютри подходящи за забавление с обичаващи курсове.

3.2 Етапи на развитие

1- стартиране на бизнеса с .. бр компютри и 10 човека персонал

2- развитие- чрез различни маркетингови способи утвърждаване на марката, получаване на стабилен и редовен доход

3- привличане на нови клиенти и увеличаване на печалбата

4- увеличаване броя на компютрите

3.3 Използвана технология

Хай тенд компютри

3.4

Достъп до разнообразни софтуерни продукти

Обучителни курсове

Маркетингова стратегия

4.1 Концепция

Популяризиране на бизнеса чрез раздаване на флаери, реклами в интернет, реклами поставени на билборд съоръжения. Търсене на възможност за работа с бюрото по труда и финансиране от европейския съюз.

4.2.1

Точния вид компютри който ще използваш мишка обичишка…. Сладкиишка :Д обичам те мноооого

4.2.2

1 час на компютър-1.5лв

Курс 120 часа- 200лв

1. Промоции: Организиране на турнири всеки месец
2. Създаване на клубни карти: бронзова 10% намаление, сребърна 20% намаление, златна 30% намаление
3. Плати 2 часа играй 3, плати 4 играй 6
4. 50% намаление от 00:00 до 08:00

Томболи всяка година

4.2.3 Дистрибуционни решения

След получаване на оферти от интернет доставчиците ще се вземе решение услугите на кой ще бъдат използвани

4.2.4

Чрез интернет- чат програма Скайп и социалните мрежи Фейсбук, Туйтър и Гугъл плюс.

5.5

5.6 …

5.7

Хил. лв по програма „Клуб предприемач“ на ПИБ

…хил. лв лични средства

6.Пресонал

6.1

**Управител:** отговаря за общата работа на клуба, работа с персонала.

6.1.2

**Лектори- кадри който ще провеждат семинарните занятия**

**Касиер-счетоводител:** води отчета – доходи-разходи, паричен поток, извършва изплащане на текущи разходи.

**Оператор – касиер:** осъществява обслужването на основния поток клиенти. От комуникативните му умения и от способността бързо и адекватно да реагира на изискванията на клиентите зависи работата на клуба. 4 човека, работещи на смени(6 – при клуб с 80 компютъра).

**Офис-администратори (дневни и нощни).** Изпълняват различни поръчки по търсене на информация, текстообработка, консултиране и др. Броят на офис-администраторите може да се мени от 2 до 5 човека, в зависимост от сезона и търсенето на услугите.

**Охрана** – 3-4 човека. Охраната следи за опазване оборудването на клуба, съблюдава правилата за поведение.

С охраната и операторите се сключва договор за материална отговорност.

**Допълнителен персонал:**

**Технически администратор** – отговаря за работоспособността на компютрите и сървъра.

**Завеждащ стопанската част** – води отчет на клубното имущество, осигурява закупуването на необходими материали.

**Чистачка** (необходимо е да се чисти не по-малко от два пъти на ден).

6.1.3

Получаване на купони за храна и бонуси при преизпълнение на финансовия план

6.1.4

Обучение няма да се извършва с цел спестяване на средства. Ще бъде нает висококвалифициран персонал в областта на ИТ

6.2 вид на схема ще ти обясня

1-управител

**Лектори**

Офис администратор

Други

7. Критични фактори

7.1 Критичен фактор би могло да бъде непредвиден ремонт на някой от компютрите. Фирмата би могла да сключи договор с сервиз, който да обслужва евтино качествено и бързо непредвидени ремонти.

Друг критичен фактор би могъл да бъде недостатъчен интерес от страна на клиентите.

7.2 Клиентите ще искат качество на софтуерните продукти също така коректно и качествено обучение на лесно разбираем за тях език съобразен с тяхното ниво на компютърна грамотност.

7.3 Конкурнтите в бранша биха могли да взаимстват идеята и по този начин разширят дейността си което би могло да доведе до спад на доходите на фирма….

Друга реакция е намаляване на цените на предлаганата услуга, което също би могло да доведе до намаляване на доходите.

7.4

ИТ отрасъла е непрекъснато развиващ се критичен фактор би могло да бъде намаляването на цените на Хай тенд компютрите което да доведе до по масовото им използване при обикновенните потребители, но това е слабо вероятна възможност към настоящият момент.

7.5

Неблагоприятните икономически условия на финансовата криза неминуемо

Водят до проблеми в бизнес средите на всяка една сфера. Ниските доходи на населението са в минус на всеки един бизнес в страна към текущият момент защото доходите са носочени към удовлетворяване на първичните потребностти, а сферата на услугите остава на по заден план.