# Бизнес- план

**Компьютерный клуб**

## Описание отросли.

Разработка и осуществление инвестиционного проекта Компьютерный клуб

вызваны необходимостью предоставления компьютерных услуг населению.

Сфера услуг - одна из самых быстроразвивающихся отраслей экономики. Доля

услуг в мировой торговле составляет более 25%, и по прогнозам экспертов, к 2006

году объем торговли услугами превысит объем торговли товарами.

Базовое учреждение - компьютерный клуб действует в сфере

предоставления услуг населению.

## Описание продукта

Клуб оказывает следующие услуги:

1. Доступ в Internet
2. Работа на компьютере (работа с приложениями Office)
3. Игры
4. Запись CD-R, CD-RW, DVD-R, DVD-RW.
5. Распечатка текста(черно-белая, цветная)
6. Сканирование
7. Ксерокопия
8. Компьютерные курсы

В настоящее время роль информационных технологий значительно возросла. В

связи с тем у большей численности молодёжи (студенты, школьники и тд.),

компьютерный клуб будет пользоваться особой популярностью. Так как в

местности нахождения клуба имеется школа, для увеличения прибыли будут открыты Компьютерные курсы для пользователей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вид услуг** | **Перечень услуг** | **Стоимость(ч/стр)** |
| Игры | VR, консольные, Персональный компьютер | 500-1000 |
| Печать | 1 стр. | 8 |
| Курсы пользователей ПК | Работа с пакетом office, граф редакторы | 1000-3000 |
| 1 час работы на компьютере (office и т.д.) | Работа с пакетом office, граф дизайн | 500-600 |

## Маркетинговый рынок

В результате проведенных исследований, установлено, что спрос на наши услуги, в общем, имеет постоянный характер. Хотя в разные сезонные периоды прослеживается изменение спроса на определенные виды услуг. Так, например, на такие виды услуг распечатка, ксерокопия, сканирование спрос увеличивается во время сессии и экзаменов у школьников. Спрос на игры увеличивается во время каникул у школьников.

Планирование продвижения услуги на рынке использует способы формирования спроса на рынке. К ним можно отнести рекламу из уст в уста, рекламу в СМИ и др. Информация о нашем заведении будет распространена несколькими способами рекламирования:

1. Яркая большая вывеска с подробным описанием услуг и цен на них.

2. Распространение среди клиентов рекламных визиток с названием клуба, его адресом и контактным телефоном.

3. Расклеенные на столбах и в подъездах домов объявления о нашем клубе, о его открытии, наши преимущества. С целью стимулирования сбыта и привлечения новых клиентов в клубе планируется проведение чемпионатов по компьютерным играм, а также 15% скидки для постоянных клиентов и клиентов работающих на компьютере более трёх часов подряд

## Производственный план

Основные суммы капитальных вложений связаны с приобретением оборудования и сопутствующими расходами.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименования | Кол-во | Цена | Сумма. руб |
| 1 | Системный блок игровой Thunderobot Alpha D (i5-12400/16GB/SSD512/GTX1650/DOS) | 16 | 60000 | 960000 |
| 2 | Монитор игровой Acer Nitro QG241Ybii | 16 | 9999 | 159984 |
| 3 | Игровая клавиатура HIPER KGM5X | 16 | 1000 | 16000 |
| 4 | Игровая мышь Logitech G102 LightSync Black | 16 | 2500 | 40000 |
| 5 | Игровые наушники HyperX Cloud Stinger S (HHSS1S-AA-BK/G) | 16 | 5000 | 80000 |
| 6 | Ремонт |  |  | 150000 |
| 7 | Принтер/ксерокс/Сканер | 1 | 8000 | 10500 |
| 8 | Мебель:Стулья,Столы | 16,16 | 1000,2000 | 16000,36000 |
| 9 | Cеть |  |  | 5000 |
| 10 | Итого: 1472000 р | | | |

Таблица заработной платы рабочим (руб.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Должность** | **Количество человек** | **Заработная плата** |
| Директор | 1 | 120 000 |
| Бухгалтер | 1 | 60 000 |
| Администратор | 2 | 45 000 |
| Ремонтник ПК | 1 | 50 000 |
| Учитель курсов Пк | 1 | 39 000 |
| Убощик | 1 | 25 000 |
| Итого: | | 339 000 |

## Организационный план

Руководителем проекта является собственник бизнеса. Он осуществляет стратегическое планирование, занимается поиском новых способов продвижения, аналитической работой по ключевым показателям эффективности. Напрямую ему подчиняется директор клуба, осуществляющий ежедневные управленческие функции. В подчинении у управляющего находится обслуживающий персонал.

Финансовый план

**К затратам подготовительного периода (2627 тыс. руб.) можно отнести:**

* Траты на получение разрешений, оформление документов – 40 тыс. руб.
* ремонт помещения и оборудования – 200 тыс. руб.;
* закупку оборудования – 1472,2 тыс. руб.;
* монтаж оборудования – 150 тыс. руб.;
* подбор персонала – 25 тыс. руб.;
* реклама и разработка сайта – 500 тыс. руб.;

**К затратам основного периода в данном бизнес-плане относятся:**

* Арендная плата – 120 тыс. руб.;
* Реклама – 130 тыс. руб.;
* Коммунальные услуги –15 000 тыс. руб.;
* Управленческие расходы – 7 000 тыс. руб;

## Риски и гарантии проекта

В процессе своей деятельности салон красоты может столкнуться с определенными рисками, которые необходимо учитывать в работе.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Риск | Вероятность наступления | Степень тяжести последствий | Меры по предотвращению |
| Появление новых конкурентов | средняя | средняя | Поддержание стабильного уровня сервиса |
| Ухудшение конъектуры рынка, снижение платежеспособности населения | средняя | средняя | Введение дополнительных услуг, пересмотр ценовой политики |
| Кражи, взломы | средняя | средняя | Установка охранной сигнализации и камеры видеонаблюдения |