



# Игровой клуб “Monster Kill”

# Проект

## «Monster Kill»

**1** Инвестиции – 2 млн. руб.

**2** Прибыль – 132 тыс. руб.

**3** Окупаемость – 15 месяцев

**4** Рентабельность – 31 %

# ➔ Описание

- **В чем основная проблема?**

- молодые люди играют в сетевые игры, многие из них предпочитают собираться командами в одном месте. Несмотря на это в городах наблюдается **дефицит игровых клубов** - при этом спрос на компьютерные игры и клубы постоянно увеличивается.

Для открытия бизнеса потребуется техника, а также удобная и компактная мебель. Основной услугой является предоставление компьютеров и игровых приставок в почасовую аренду.

Выбранный нами район представляется наиболее привлекательным, близость главного корпуса **КубГУ** выбрана не случайно, популярность клуба со временем будет несомненно повышаться.

## ➔ Описание

- **В чем основная проблема?**

- На основе изученных данных в сети Интернет, а также проведенный опрос помогли выяснить, что возраст основной массы клиентов (68%) колеблется от 6 до 16 лет, то есть главными посетителями компьютерного клуба являются школьники.
- Также выяснилось, что лишь 24% из числа опрошенных являются постоянными посетителями клуба, из них 96% приходят играть от 3 до 5 раз в неделю.

62% клиентов приходят в клуб только из-за близости места жительства, учебы или работы, в то время как остальную массу людей привлекает высокий уровень обслуживания.



# Описание рынка сбыта

## Основная целевая аудитория

Молодые люди (школьники, студенты) + Люди в возрасте от 21 до 30 лет + иного возраста будет меньше

## А также

Соревнования по сетевым играм, слушать постоянных клиентов и их пожелания, разработать систему лояльности.

## Иное

- бар
- кальян
- проектор (кино, стрим)
- VIP-комната

В настоящее время конкуренция на данном рынке небольшая, так как большинство клубов закрылись ранее из-за кризиса и отсутствия качественного сервиса для клиентов.

# ➔ Продажи и маркетинг

Методы раскрутки



# Факторы риска

К основным рискам при открытии компьютерного клуба можно отнести следующие:

## Конкурент

необходимо постоянно проводить анализ рынка, контролировать качество оказываемых услуг, внедрять систему лояльности для постоянных клиентов, расширять спектр услуг.

## Аренда

необходимо заключать долгосрочные договоры аренды.

## Техника

новое оборудование, использовать только лицензионное программное обеспечение.

# ➔ Основные статьи расхода

<b>Инвестиции на открытие</b>	
Регистрация	1 000
Дизайн-проект помещения	30 000
Отделочные материалы (вкл. Оборудование барного помещения)	50 000
Мебель	50 000
Система вентиляции/кондиционирования	30 000
Огнетушители	10 000
Вывеска	10 000
Рекламные материалы	30 000
Аренда на время ремонта	100 000
Закупка оборудования	1 620 100
Закупка товара для бара	30 000
<b>Итого</b>	<b>1 961 100</b>

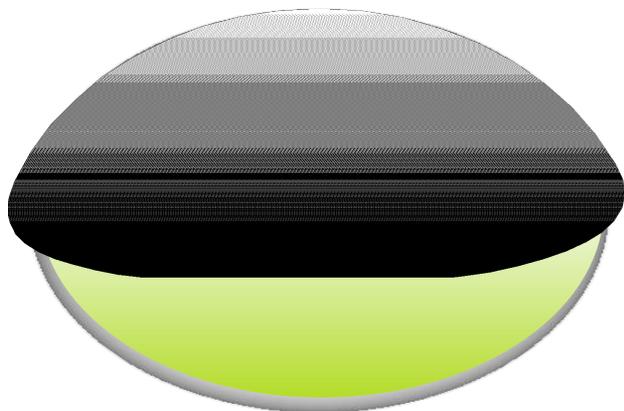


# Основные статьи расхода

## Капитальные затраты на открытие компьютерного клуба

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Компьютер	33	35 000	1 155 000
Монитор	33	10 000	330 000
Клавиатура	33	550	18 150
Компьютерная мышь	33	150	4 950
Электрический чайник	1	1 000	1 000
Микроволновой печи	1	5 000	5 000
Стоимость барных приборов	1	20 000	20 000
Телевизор	1	20 000	20 000
Наушники	30	1 000	30 000
Принтер	1	8 000	8 000
Кассовый аппарат	1	8 000	8 000
Приставка XBOX	1	15 000	15 000
Сигнализация	1	5 000	5 000
<b>Итого:</b>			<b>1 620 100</b>

# ➔ Связывайтесь с нами





**Спасибо!**