

БИЗНЕС-ПЛАН БУКМЕКЕРСКОЙ КОНТОРЫ



ПОДГОТОВИЛА:
ШАЛАБАЕВА АЛИНА
КЛАСС: 10 «А»
УЧИТЕЛЬ: АНТИПИНА В.М

СОДЕРЖАНИЕ



- Введение;
- Резюме;
- Постановка задач;
- Характеристика бизнеса;
- Оценка рынка сбыта продукции (изделий, работ, услуг);
- Оценка конкурентов;
- План производства;
- Организационный план;
- Юридический план;
- Финансовый план;
- Оценка рисков и страхование;
- Стратегия финансирования;
- Использованная литература;
- Фактографическая информация;
- Дата и место разработки бизнес-плана;
- Авторские данные.

Введение:

- *Актуальность развития букмекерских компаний очевидна. Индустрия игрового бизнеса во всем мире приобрела огромные масштабы по обороту денежных средств. В социально-экономических условиях нашего посёлка она будет привлекать большинство любителей спорта. Правительством Российской Федерации урегулированы все вопросы, связанные с этим видом деятельности и установлены четкие правила, по которым должен вестись данный бизнес.*

Резюме:

На сегодняшний день открытие букмекерской конторы — прибыльное дело. Можно выгодно вложить капитал с большой перспективой на будущее. Легальных альтернатив этому нет, поэтому для желающих получать прибыль таким образом — это хорошая возможность для дальнейшего развития. Различные спортивные соревнования проводятся каждый день, а БК дают возможность населению заработать на этом неплохие деньги — поэтому этот вариант был, есть и будет всегда актуален и практически безопасен.

Для финансирования моей организации будут использованы личные капиталы, привлечены спонсоры. Будет взят кредит в банке с последующим его погашением.

Основным показателем эффективности нашего предприятия будет:

- индекс доходности затрат
- срок окупаемости
- чистый приведённый доход
- внутренняя норма доходности
- потребность в дополнительном финансировании

Персонал предприятия (по началу производства):

- Управляющий (З/П – 24000 руб.)
- Опытный букмекер (человек, работающий с теми, кто делает ставки) (З/П – 22000 руб.)
- Охранник (З/П - 13000руб.)
- 2 кассира. (посуточно) (З/П - 15000 руб.)
- Тех.персонал (З/П – 10000 руб.)

Данный проект позволит многим любителям спорта наслаждаться атмосферой в нашем заведении, общаться с другими любителями, проводить своё время на то, что по настоящему нравится.

Постановка задач:

- Цель моего проекта – получение прибыли, создание новых условий и возможностей для любителей спорта.
- Несмотря на все нововведения, БК являются законными, но для открытия вышеуказанного бизнеса вам потребуется получить лицензию в Федеральной Налоговой Службе. Для того чтобы ваши затраты свести к минимуму, лучше всего оформить партнерскую лицензию. Ее цена колеблется от 150 до 250 тыс.руб.
- Для начала под наше заведение будет арендовано помещение, размером – 20кв.м.
- По мере того, как будет развиваться моё предприятие, я решу, страховать мне его или нет, так как это имеет большие затраты.

Характеристика бизнеса:

- Цели деятельности – получение скорой прибыли, реализация идей спортивных болельщиков, создание новых условий для любителей спорта.
- Необходимое оборудование:
 - Блок питания Hipro HPE400W.
 - Жесткий диск Seagate Barracuda 7200, 250Gb, Sata III .
 - Корпус mATX Linkworld 437-06, mini-tower .
 - Материнская плата Gigabyte GA-H61M-S1 LGA1155 .
 - Модуль памяти Hynix DDR3-2Gb, 1600, DIMM, OEM.
 - Процессор Intel Pentium G2030 .
 - Терминал NT3(HD).
 - Филиал FX3.
 - Станция-стойка CX3.
 - Стулья.
 - Столы.
 - Мини-бар.
 - Кассовые аппараты.
 - Плазменные телевизоры.



ИТОГО: 650000 РУБ.

Оценка рынка сбыта продукции:

- Около 90% клиентов букмекерских контор составляют мужчины в возрасте от 18 до 50 лет со средним/высшим образованием. Социальное положение: менеджеры среднего звена, работники и рабочие со средним уровнем дохода.
- Это, как правило, любители спортивной аналитики и статистики. А также просто азартные люди, желающие попытаться удачу и просто провести хорошо время.
- Еще с момента зарождения цивилизации спортивные игры собирали тысячи поклонников, при этом им предлагалось поставить на победу одного из игроков. С тех времен особо предприимчивые пытаются получить еще и доход за счет такого увлечения.
- Букмекерская контора — это организация в статусе юридического лица, которая проводит пари с игроками (физическими лицами) с последующей выплатой денежных средств. То есть человек делает ставку на исход какого-либо события, как правило, это спортивное мероприятие. Если его прогноз оправдывается, то он получает выигрыш. В противном случае ставка остается конторе.

Оценка конкурентов:

- На данный момент в нашем районе нет ни одной букмекерской конторы, поэтому конкурентов данная БК не будет.



Маркетинг:

- Наша реклама будет развешена в местах проведения матчей и соревнований (спортивных событий).
- Реклама будет напечатана в местных газетах и печатных журналах.
- Рекламироваться наша БК контора будет по местным радио и ТВ (в диапазоне с 22:00 – 7:00).
 - На рекламу будет выделена сумма в 25000 руб.
- Для привлечения клиентов будут проводится лотереи и акции. При регистрации на нашем онлайн-сайте будут присваиваться бонусы, которые можно будет обменять на деньги. (Фрибет до 2000 рублей за регистрацию от БК).
- Реклама букмекерской конторы посредством SEO-продвижения в поисковиках.
- Сумма ставок варьируется от 200 – до 20000 руб.
- Цены в мини- баре будут зависеть от марки, качества производителей.
- Для постоянных клиентов скидки до 10%, а так же будут перечисляться бонусы на онлайн-аккаунты.

Организационный план:

- Наша БК будет подключаться к готовым платформам (white label). За определенные денежные средства мы получим уже готовый работающий сайт с рабочими линиями, платежными системами и личным кабинетом.
- Настройка готового ресурса занимает около недели и БК на законных основаниях готова к работе.

Необходимые специалисты:

- директор (управляющий) — 1 человек;
- кассир-администратор — 4 человека;
- аналитик — 2 человека;
- Общее количество персонала — 7 человек.
- Первое время роль управляющего буду занимать я, чтобы четко наладить все процессы в организации.
 - Основные требования к персоналу:
 - высокие компьютерные навыки,
 - наличие высшего образования,
 - опыт работы в букмекерской сфере от 1 года,
 - честность,
 - порядочность,
 - коммуникабельность, ответственность.

Юридический план:

Форма собственности нашей организации – общество с ограниченной ответственностью (ООО)

- Букмекерская контора — это организация в статусе юридического лица, которая проводит пари с игроками (физическими лицами) с последующей выплатой денежных средств. То есть человек делает ставку на исход какого-либо события, как правило, это спортивное мероприятие. Если его прогноз оправдывается, то он получает выигрыш. В противном случае ставка остается конторе.
- Букмекеры постоянно следят и анализируют спортивные события и, исходя из этого, выставляют определенные коэффициенты. В их основе лежит теория вероятности, статистика и экспертные оценки.

Финансовый план:

- Сумма ставок варьируется от 200 – до 20000 руб.
- Цены в мини- баре будут зависеть от марки, качества производителей.
- Для постоянных клиентов скидки до 10%, а так же будут перечисляться бонусы на онлайн-аккаунты.
- Регистрация предприятия, сбор и подготовка всех необходимых документов — около 10 000 руб.
- Аренда помещения площадью от 25 кв.м – 15 000 руб. Цена может варьироваться от места его расположения в ту или иную сторону.
- Ремонтные и отделочные работы, декорирование – от 45 000 – 50 000 руб.
- Необходимое оборудование – от 60 000 – 70 000 руб.
- Получение лицензии – от 200 000 руб.
- Реклама – от 20 тыс.руб.

- Если оценивать рентабельность данного бизнеса по самым скромным подсчетам самих игроков, то эта сумма может быть 12- 15%. На самом деле, букмекеры имеют до 40% с оборота – это в случае мелких ставок с ценой в 150 руб. Этот бизнес не может не быть рентабельным. Так как 50% населения страны (это статистические данные) делают ставки по 150 – 200 руб. регулярно и не собираются отказываться от этой невинной слабости.
- Сумма прибыли зависит от количества принятых ставок и их величины. Новичкам рекомендуется не устанавливать слишком высокие ставки и ориентироваться на массовость. Так как уровень рентабельности невысокий, при вложении в 1 млн. руб. вы можете рассчитывать на сумму 100 тыс. руб. С такой прибылью окупить проект можно спустя

Оценка рисков и страхования:

- К основным рискам открытия букмекерской конторы относят:
- Ужесточение законодательства со стороны государства. Для этого важно следить за новостями данной сферы, быть гибкими и приспособляться к возникающим обстоятельствам, чтобы в любой ситуации оставаться на плаву.
- Высокая конкуренция. Уделяйте активное внимание маркетинговой политике и сервису. Тогда наличие и появление новых игроков на рынке не будет сопровождаться снижением вашей прибыли.
- Потенциальной опасностью могут выступать опытные конкуренты, которые своей «атакой» помешают успешному ведению дел.
- Все игроки условно делятся на 2 категории: профи и любители. Именно последние и являются источником дохода букмекерских контор. Происходит это по простой причине: непрофессионалы делают ставки «на авось», не придерживаются четкой линии, у них нет выработанного плана действий, поэтому выигрыши довольно маленькие.
- Профессионалы действуют очень грамотно и уверенно. Их тактика может быть даже не вполне законной. Таких клиентов следует опасаться. Обладая нужной информацией, они могут ставить огромные суммы и, тем самым, нанести ущерб вашему предприятию. Бороться с такими людьми очень сложно, а иногда даже невозможно.
- По мере развития и дохода нашей БК будет решено, оформлять страховку или нет, т.к на это уйдут большие затраты.
- Так же есть риск банкротства нашей организации, поэтому для на первых порах мы будем прибегать к услугам аналитическим агентов.

Стратегия финансирования:

- Инвестиционные затраты на открытие данного бизнеса составляют 1 345 000 руб.
- **ЗАТРАТЫ НА ОРГАНИЗАЦИЮ БИЗНЕСА, руб.**
- Регистрация фирмы- 10 000
- Получение лицензии - 150 000
- Программное обеспечение - 200 000
- Аренда во время ремонта + риэлтор - 12 000
- Ремонт -50 000
- Сейф - 20 000
- Компьютер - 50 000
- Принтер 10 000
- Ксерокс -10 000
- Кассовый аппарат - 3 000
- Реклама на этапе строительства - 30 000
- Оборотные средства -800 000
- **Итого:**
- **1 345 000**

- Если оценивать рентабельность данного бизнеса по самым скромным подсчетам самих игроков, то эта сумма может быть 12- 15%. На самом деле, букмекеры имеют до 40% с оборота – это в случае мелких ставок с ценой в 150 руб. Этот бизнес не может не быть рентабельным. Так как 50% населения страны (это статистические данные) делают ставки по 150 – 200 руб. регулярно и не собираются отказываться от этой невинной слабости.
- Есть две стратегии, на которые можно опереться:
- чем выше коэффициент, тем ниже прибыль конторы;
- чем выше коэффициент, тем больше людей будут делать ставки на матчи по футболу и т.д. именно в вашем заведении.
- *Окупаемость данного проекта составляет приблизительно 1 год. Возможно, вы сможете вернуть вложенные деньги намного быстрее, так как в последнее время спрос на ставки возрос на 10 – 15%.*
- В зависимости от сезона, проведения наиболее значимых игр уровень продаж может меняться. Средняя ставка по рынку составляет 500-1000 руб. В день в букмекерской конторе делают ставки в среднем 20-30 человек. В 95% случаев букмекерская контора остается в выигрыше

В завершении проекта:

- Список использованной литературы:
- Учебник технологии: базовый уровень:10-11 класс/В.Д.Симоненко, О. П.Очинин, Н.В.Матяш.
- Сайты:
- <https://kushvsporte.ru>,
- <https://www.beboss.ru>,
- <http://sbsnss.ru>,
- <http://to-biz.ru>,
- <https://www.openbusiness.ru>.

