

БИЗНЕС-ПЛАН «ОТКРЫТИЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ»

Выполнил:
Федяшев Дмитрий
МБОУ «Школа-гимназия,
детский сад №25»
Руководитель:
Захарчук Н.Ф

Цель и задачи проекта

Целью индивидуального итогового проекта является создание конкурентоспособной провайдерской компании, которая сможет предложить качественные услуги населению по приемлемым ценам.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- Разработать и описать пути открытия телекоммуникационного предприятия для оказания услуг по предоставлению доступа к сети Интернет;
- Определить предполагаемое местоположения создаваемого предприятия на рынке;
- Описать услуги, которые будет оказывать интернет провайдер;
- Проанализировать целесообразность создания подобного предприятия с точки зрения рентабельности и прибыльности.

Предоставление услуг

Наш интернет провайдер будет предоставлять такие услуги как:

- Подключение к сети Интернет;
- Подключение IPTV;
- Создание реального IP адреса.

По следующим тарифам:



| Интернет | |
|----------------------|------------------|
| Многоквартирные дома | Частные дома |
| 30Мбит/сек - 350р | 30Мбит/сек -500р |
| 40Мбит/сек – 450р | 40Мбит/сек -600р |
| 50Мбит/сек -550р | 50Мбит/сек -700р |

| IPTV | |
|----------------------------------|-------------|
| Базовый набор (52 канала) | 70руб/мес. |
| Оптимальный набор (105 каналов) | 110руб/мес. |
| Максимальный набор (150 каналов) | 150руб/мес. |

Статический IP адрес - 150руб/мес.

Маркетинг-план

Целью маркетинга является создание условий для работы интернет провайдера, при которых он может успешно выполнять свои задачи:

- В комплекс мероприятий по маркетингу обычно входят:
- Изучение потребителя услуги;
- Анализ рыночных возможностей;
- Оценка предлагаемой услуги и перспектив развития;
- Оценка методов ценообразования, изучение конкурентов, продвижение услуги на рынке.

Целями и задачами интернет провайдера являются:

- Создание новой «ниши» на существующем сегменте рынка г. Симферополя;
- Создание новых рабочих мест;
- Получение дохода.

Инвестиционный план

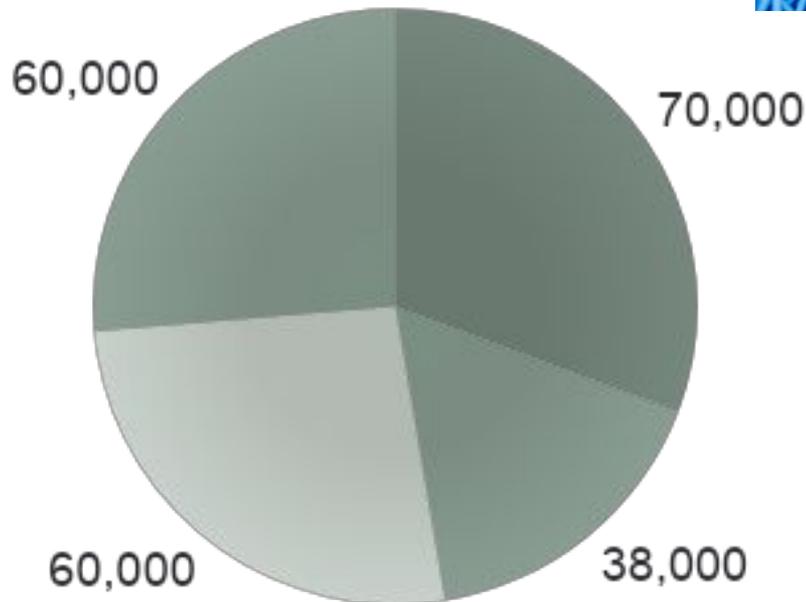
- Стоимость ремонта и мебели для офиса~ 150 000р.
- Проектно-изыскательские работы (для серверной и сети) - 120 000р
- Оборудование для оснащения серверной (среднее значение по рынку) – 2 000 000р.
- Строительство сети (по технологии G-PON) - 6 500 000р.
- Закупка абонентских устройств (1500 штук) - 2 000 000р.
- Лицензия на телематические услуги связи – 100 000р.



Организационный план

На момент выхода компании на точку безубыточной работы, в штате предполагается иметь следующих сотрудников:

- Директор;
- Бухгалтер;
- Системный администратор;
- Ремонтная бригада (2 человека).



- Директор
- Бухгалтер
- Системный администратор
- Ремонтная бригада (2чел)

Финансовый план. Годовые расходы

| № | Статьи расходов | Сумма руб. |
|---|---|--------------------------|
| | Постоянные расходы | |
| 1 | Заработная плата | 228 000*12=2 736 000руб. |
| 2 | Арендные платежи | 40 000*12=480 000руб. |
| 3 | Ремонт и модернизация оборудования | 20 000*12=240 000руб. |
| 4 | Покупка интернет трафика | 120 000*12=1 440 000руб. |
| 5 | Налогообложение | 7 560 000*6%=453 600руб. |
| | СУММА ПОСТОЯННЫХ РАСХОДОВ | 5 349 600руб. |
| | Переменные расходы | |
| 1 | Ремонт и мебель для офиса | 150 000руб. |
| 2 | Проектно-изыскательские работы | 120 000руб. |
| 3 | Оборудование для оснащения серверной | 2 000 000руб. |
| 4 | Строительство сети | 6 500 000руб. |
| 5 | Закупка абонентских устройств | 2 000 000руб. |
| 6 | Лицензия на телематические услуги связи | 100 000руб. |
| | СУММА ПЕРЕМЕННЫХ РАСХОДОВ | 10 870 000руб. |
| | ОБЩАЯ СУММА РАХОДОВ | 16 219 600руб. |

Расчет объёма продаж услуг

Для расчета объёма продаж примем средний доход от одного абонента равный 700р/мес. Количество подключенных абонентов в благоприятных условиях развития бизнеса ~ 900.

Отсюда следует, что объём продаж за год составит:
 $900 * 700 * 12 = 7\,560\,000\text{р.}$

От объёма продаж отнимаем постоянные расходы и получаем прибыль:

$7\,560\,000\text{руб.} - 5\,349\,600\text{руб.} = 2\,210\,400\text{руб.}$

Теперь определим, за сколько лет окупится интернет провайдер, для этого переменные расходы делим на прибыль:

$10\,870\,000\text{руб.} / 2\,210\,000\text{руб.} = 4,9$

Таким образом, учитывая погрешности расчетов, интернет провайдер окупится за 5-6 лет.

Заключение

В представленной работе рассмотрена и проработана идея открытия телекоммуникационного предприятия.

В работе были рассмотрены пути создания интернет провайдера, предоставляющего услуги по подключению к сети Интернет. Определена его организационно правовая форма, определено предполагаемое местоположение открываемого предприятия на рынке. Проанализирована целесообразность открытия подобной организации с точки зрения рентабельности и прибыльности.

Спасибо за внимание!