

БИЗНЕС-ПЛАН КОМПЬЮТЕРНОГО КЛУБА «GO»

Выполнила: Ибрагимова
Регина Файзелгаяновна
Группа ССА-29

Бизнес-план – это документ, в котором описываются все основные аспекты предпринимательской деятельности, анализируются главные проблемы, с которыми может столкнуться предприниматель, и определяются основные способы решения этих проблем. Он нужен для всех форм и видов предпринимательства, для того чтобы тщательно проанализировать свои идеи, проверить их разумность, реалистичность и уменьшить тем самым риск неудач.

Обычно бизнес-план состоит из следующих разделов: описание проекта, оценка конкурентов, стратегия маркетинга, план производства, организационный, финансовый план.

Бизнес-план организации можно назвать визитной карточкой предприятия, которая гарантирует своевременность всех выплат

Цель бизнес-плана.

- 1.Привлечение инвестиций в компьютерный клуб «GO».
- 2.Обосновать прибыльность и рентабельность инвестиционного проекта.
- 3.Получение прибыли для дальнейшего увеличения и расширения услуг.
- 4.Удовлетворение спроса на данные виды услуг.

Виды деятельности – Оказание компьютерных услуг.

Планируемый объем оборота в год по всем видам деятельности – более 1 млн. руб. при полной занятости.

Общая стоимость проекта 697500 руб., из них:
собственных средств –350000 руб.,
заемные - 347500 руб.

ХАРАКТЕРИСТИКА БИЗНЕСА

Разработка и осуществление инвестиционного проекта Компьютерный клуб
“GO” вызваны необходимостью предоставления компьютерных услуг населению.

Клуб оказывает следующие услуги:

- Доступ в Internet
- Работа на компьютере (работа с приложениями Office)
- Игры
- Запись CD-R, CD-RW, DVD-R, DVD-RW.
- Распечатка текста(черно-белая, цветная)
- Сканирование
- Ксерокопия
- Компьютерные курсы

В настоящее время роль информационных технологий значительно возросла. В связи с тем у большей численности молодёжи (студенты, школьники и тд.), компьютерный клуб “GO” будет пользоваться особой популярностью.

Клиенты узнают об открытие нашего клуба посредством рекламы, вывеска над клубом, содержащая информацию о наших услугах, объявления расклеенных в районе местонахождения компьютерного клуба, реклама в местной газете, радио.

Целями создания проекта является удовлетворение спроса на данные виды услуг и получение дополнительных финансовых средств для развития компьютерного клуба “GO”.

Для реализации проекта необходимы капитальные вложения в сумме 697500 руб.

ПЛАН ПО ПРОДАЖЕ

Клиенты

Школьники и студенты – в качестве постоянных клиентов;

Другие категории граждан – как нерегулярные клиенты, пользующиеся услугами клуба время от времени.

Таблица пользования услугами компьютерного клуба «GO»

	Интернет	Работа на комп.	Игры	Распечатка	Сканирование	Ксерокопия	Комп. курсы	Запись дисков
Школьники	+	+	+	+	+	+	+	+
Студенты	+	+	+	+	+	+	+	+
22-35 лет	+	+	-	+	+	+	+	+
35 и старше	+	+	-	+	-	-	+	+

ТАРИФЫ НА КОМПЬЮТЕРНЫЕ УСЛУГИ (В РУБЛЯХ)

Интернет – 100

1 час работы за компьютером (office и т.д.) – 50

Игры – 50

Печать 1 стр. – 5

Сканирование 1 стр. – 2

Ксерокопия 1 стр. – 3

Запись – 30

Курсы пользователей ПК - 2500

КАК ФИРМА НАЙДЕТ КЛИЕНТОВ

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,
3. его адресом и контактным телефоном.
4. Объявление в интернете.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Организационная структура управления.



Директор осуществляет руководство работой клуба, решает все финансовые вопросы, связанные с постоянной работой клуба.

Бухгалтер ведет бухгалтерский учет фирмы, снимает кассу, совместно подготавливает финансовые отчеты, осуществляет выплату зарплаты.

Администраторы осуществляют контроль за временем использования игрового оборудования. Оказывают клиентам помощь в проведении игры, производят продажу жетонов и билетов для игр, следят за чистотой и порядком.

Уборщица осуществляют уборку компьютерного клуба.

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

№	Наименование	Кол-во	Цена	Сумма руб.
Затраты на оборудование				
1	Системный блок (3ГГц., ОЗУ 1Gb., HDD 160 Gb., Video 512 Bb, DVD RW)	15	22000	330000
2	Монитор «17» СТХ, ЖК.	15	9000	135000
3	Клавиатура, мышь, наушники	15	1000	15000
4	Сеть			5000
5	Принтер, ксерокс, сканер	1	8000	10500
Затраты на организацию				
5	Ремонт			150000
6	Мебель			
	Стулья	16	1000	16000
	Столы	16	2000	36000
7	Итого затрат			697500

РАСЧЕТЫ

На 1 компьютер (день): цена 1 часа игры = 15 руб., в день средне 6 часов,
в месяц $6 \cdot 30 = 180$ часов, $15 \cdot 180 = 2700$ руб. с 1 компьютера.

$2700 \cdot 15 = 40500$ руб. с 15 компьютеров в месяц.

На 1 компьютер (ночь): цена 1 ночи игры = 60, в месяц средне 10 ночей игры
за компьютером, $60 \cdot 10 = 600$ руб. с 1 компьютера.

$600 \cdot 15 = 9000$ руб.

$40500 + 9000 = 49500$ руб. в месяц за игры.

Работа с приложениями (office и др.) за 1 компьютером сост. 16 часов в мес.

$16 \cdot 15 = 240$ руб с 1 компьютера. $240 \cdot 15 = 3600$ руб в месяц.

Internet за 1 компьютером составляет 10 часов в месяц $10 \cdot 50 = 500$ руб в мес.

$500 \cdot 15 = 7500$ руб в месяц.

Ксерокс, сканер, принтер средне в месяц этими устройствами пользуются на
2000 руб.

Запись CD, DVD – в месяц средне 15 дисков. $15 \cdot 25 = 375$ руб.

Курсы пользователей ПК – $2500 \cdot 15 = 37500$ руб. в месяц за курсы.

$100475 - 60571 - 8945 = 30959$ валовая прибыль.

$30959 * 24\% = 7430,16$ налог на прибыль

$30959 - 7430,16 = 23528,84$ чистая прибыль

Рентабельность = $(23528,84 * 12) / (69516 * 12) * 100\% = 33.8\%$

$350000 * 116\% = 406000$ сумма кредита кредита.

$406000 / 23528,84 = 17$ месяцев окупаемость проекта.

ВЫВОД

Проведенные финансовые расчеты показали, что представленный проект может быть реально осуществлен и способен принести хорошую прибыль.

Чистая прибыль проекта в месяц 23528,84 рублей.

Срок окупаемости проекта 17 месяцев.

Рентабельность проекта 33,8 %.

По приведенным данным выгодность проекта очевидна.

Проведенный анализ рынка говорит о том, что сегмент, на который ориентирована деятельность создаваемого клуба, на сегодняшний день, в данном районе города практически свободен, что позволяет рассчитывать на то, что услуги создаваемого компьютерного клуба будут пользоваться устойчивым спросом, с тенденцией роста по мере развития деятельности и расширения номенклатуры оказываемых услуг.



