### Содержание.

1. Введение

* 1. Цель проекта
	2. Описание проекта

1.3 Инвестиционный план

2. Существо проекта

2.1 Описание услуги

2.2 Возможные покупатели услуги

2.3 Отличие услуги от аналогичной у конкурентов

3. Маркетинговые исследования и план маркетинга

3.1 Анализ рынка

3.2 Сегменты рынка

3.3 Анализ сегмента фирмы

3.4 Ценообразование

3.5 Проведение рекламной кампании

4. Техническое обеспечение проекта

5. Риски проекта

6. Финансовый план

6.1 Расчет себестоимости производства единицы услуги

6.2 Прогноз объемов реализации услуги

6.3 Баланс доходов/расходов

6.4 Расчет срока окупаемости

7. Организационный план

8. Выводы

# Бизнес-план компьютерного клуба.

## 1. Введение

Задача компьютерного клуба как вида бизнеса, так же, как и любого другого – это, прежде всего, получение прибыли. Поэтому первоочередная задача предпринимателя при открытии собственного клуба – окупить свои расходы в максимально короткий срок и добиться стабильности и рентабельности предприятия в дальнейшем.

Компьютерный клуб относится к предприятию потребительского рынка в сфере услуг. Это значит, что деятельность компьютерного клуба характеризуется как предоставление услуг населению. Основная услуга здесь – предоставление компьютеров и программного обеспечения в аренду отдельным пользователям. В зависимости от целей пользователей (клиентов) характер услуги может незначительно изменяться. Это могут быть компьютерные игры, получение информации из «всемирной паутины», отправка электронной почты, общение с другими людьми через интернет в реальном времени (чат, ICQ, MSN Messenger) и др.

Востребованность компьютерных услуг растет с каждым годом, несмотря на то, что у многих пользователей появляются свои собственные домашние компьютеры. Во-первых, для многих компьютерных игр требуется наличие локальной сети, к которой не подключены компьютеры домашних пользователей. И, во-вторых, распространенность домовых сетей с высокоскоростным доступом к сети интернет пока еще очень мала, и даже имея дома подключение по телефонной линии, пользователя интересует более высокая скорость подключения, чем по dial-up (>33кбит). Все это может обеспечить на современном этапе развития компьютерный клуб.

##### 1.1 Цель проекта

Целью проекта является создание Интернет-клуба в Центральной части города Николаева (Ленинский район, ул.Садовая) для предоставления услуг жителям города.

Деятельность создаваемого предприятия направлена на оказание услуг в сфере компьютерного бизнеса для людей со средним уровнем дохода.

##### 1.2 Описание предприятия

Данный проект планируется реализовать с образованием юридического лица.

Для финансирования проекта планируется взять льготный кредит в сумме 144000 тысяч гривен сроком на 1 год под 20 % годовых в Николаевском отделении Приват-Банка.

Для организации производства требуется приобрести:

Компьютерное оборудование;

мебель;

произвести небольшой ремонт помещения направленный на улучшение интерьера. Помещение планируется взять на правах долгосрочной аренды.

Основные требования к персоналу - наличие необходимой профессиональной квалификации. Общее количество создаваемых рабочих мест - 10 человек.

**1.3 Инвестиционный план**

В подготовительный период необходимо выполнить следующий объем работ:

1. Получить кредит в Николаевском отделении «Приват – Банка»;
2. Заключить договор на аренду помещения;
3. Закупить необходимое для организации производственного процесса оборудование;
4. Произвести ремонт и дооборудованние помещения;
5. Закупить мебель;
6. Произвести подбор персонала;

7. Получить разрешения у сан. эпидем. станции

## 2. Существо проекта

### 2.1 Описание услуги

Компьютерный клуб – это организация, которая зарабатывает предоставлением в аренду населению компьютеров с установленным программным обеспечением. Факт аренды осуществляется по месту нахождения клуба. Единицей оплачиваемой услуги (в данном случае аренды компьютера) является один академический час.

Предоставляемые услуги:

1. Компьютерные игры:
	* на персональном компьютере;
	* в локальной сети;
	* в Internet ;
2. Всемирная паутина – Internet:
	* поиск рефератов, курсовых, сочинений, дипломных проектов и т.д.;
	* просмотр новостей;
	* доступ к электронным библиотекам;
	* общение в реальном времени (чат, форум, ICQ, MSN Messenger);
	* электронная почта;
	* Internet – телефония;
3. Полиграфия:
	* широкоформатная печать;
	* высококачественное сканирование;
	* ксерокс;
	* запись на CD-RW носители;
4. Просмотр (прослушивание) новинок видео- и аудиозаписей.

### 2.2 Возможные покупатели услуги

Потребители услуги — это люди 16–35 лет (старшие школьники, студенты, молодые специалисты).

Основные потребители компьютерных клубов – это дети и подростки в возрасте от 7 до 18 лет. Их интересуют в основном компьютерные игры. Основная привлекательность в клубе для них – возможность играть друг с другом, т.е. некая имитация реальности. Значительная часть их предпочитает работать в Интернете или играть в компьютерные игры по ночам.

Старшие школьники и студенты с помощью Internet производят подготовку рефератов, курсовых работ, дипломных проектов.

Более старшая возрастная группа предпочитает общение в Internet в реальном времени, а также поиск необходимой информации в электронных библиотеках.

Предполагаем работать круглосуточно для предоставления услуг.

### 2.3 Отличие услуги от аналогичной у конкурентов

Качество услуги компьютерного клуба состоит из нескольких компонентов.

1. Мощный компьютерный парк со специальным игровым оборудованием (игровые джойстики, специализированные видеокарты, наушники).
2. Широкий спектр услуг.
3. Высокоскоростной Internet.
4. Квалифицированный персонал.
5. Лицензированное программное обеспечение.

## 3. Маркетинговые исследования и план маркетинга

### 3.1 Анализ рынка

По состоянию на 2004 год уже все крупные города (с населением больше 100 тыс. жителей) имеют развитую инфраструктуру компьютерных клубов. В центре города, как правило, располагается несколько крупных интернет-кафе с количеством компьютеров более 50, и по окраинам раскиданы несколько мелких клубов на 10-30 компьютеров.

В непосредственной близости от нашего Интернет-клуба располагается ряд предприятий, предоставляющих аналогичные услуги. В микрорайоне проживает около 100000 человек. Вблизи расположены общежития институтов, школы, лицеи, гимназии, техникумы. Услуги, предоставляемые аналогичными предприятиями, на наш взгляд, не обеспечивают запросы населения. Поэтому считаем, что наш Интернет-клуб конкурентно-способен и имеет реальные шансы на обслуживание достаточного количества посетителей.

### 3.2 Сегменты рынка

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Уровень доходов на члена семьи |  |  |  |  |  |  |
| Высокий (>400$ мес.) |  |  |  |  |  |  |
| Выше среднего (300-400$ мес.) |  |  |  |  |  |  |
| Средний (200-300$ мес.) |  |  |  |  |  |  |
| Ниже среднего (100-200$ мес.) |  |  |  |  |  |  |
| Низкий (<100$ мес.) |  |  |  |  |  |  |
| До 8-ми лет | До 12-ти | До 15-ти | До 17-ти | До 20-ти | От 20-ти до 50-ти |

Сегментация рынка для интернет-клуба

### 3.3 Анализ сегмента фирмы

Выбраны именно эти сегменты и возрастные категории, потому что они наиболее четко соответствуют предполагаемым составам клиентов.

Высокий уровень доходов - люди, посещающие интернет-клубы ради развлечений (командных игр и т.п.).

Доходы выше среднего уровня:

От 12-ти до 17-ти лет – развлечения, возможно выполнение домашних заданий.

От 17-ти до 50-ти лет – преимущественно использование ПК для работы.

Доходы среднего уровня:

От 12-ти до 17-ти лет – развлечения, возможно выполнение домашних заданий.

От 17-ти до 50-ти лет – преимущественно использование ПК для работы.

Доходы ниже среднего уровня – использование ПК для работы, игры маловероятны.

### 3.4 Ценообразование

Цена аренды академического часа использования компьютера в клубах колеблется от 2 до 5 гривен в данном сегменте рынка. Основополагающую цену в клубе необходимо выбирать исходя из соображений конкуренции.

Расценки:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Услуги | Время | Цена |
| Аренда компьютера | с 8.00 до 22.00 | 2 грн./час |
| Аренда компьютера | с 22.00 до 8.00 | 1,5 грн./час |
| Ночной игровой пакет | с 22.00 до 8.00 | 10 грн. |
| Интернет | с 8.00 до 22.00 | 3 грн./час |
| Ночной пакет Интернет | с 22.00 до 8.00 | 10грн./4 часа |
| Сканер |  | 1 грн/лист |
| Черно-белая печать |  | 25 коп/лист |
| Ксерокопия |  | 15 коп/лист |
| Цветная печать |  | 1 грн/лист |
| Печать на фотобумаге |  | 6 грн/лист |
| Запись CD –R/RW |  | 8 грн. |
| Запись на жесткий диск |  | 1 грн/ГБт. |

Исходя из цен на рынке, выбираем расчетную цену академического часа равной цене аренды компьютера 2 грн/час.

###  3.5 Проведение рекламной кампании

Реклама для этого бизнеса должна быть простой и недорогой, поскольку рассчитана на небольшой контингент потребителей – местное население.

Чем больше потенциальных клиентов узнает об открытии клуба, тем лучше. Для начала требуется напечатать небольшой тираж листовок и разбросать их в подъездах ближайших домов. Первые несколько дней посетителей необходимо обслуживать бесплатно. Это позволит не только привлечь в клуб большее количество посетителей, но и проанализировать, какие услуги пользуются популярностью, протестировать работу техники.

В дальнейшем требуется проводить комплексные рекламные кампании, проводить акции в школах, вузах, клубах, гостиницах. Необходимо использовать в качестве средств продвижения наружную рекламу, рекламу в СМИ, в транспорте. Необходима яркая и запоминающаяся вывеска. Помимо комплексных рекламных кампаний и расширения услуг, необходимо не забывать о личностном подходе к каждому клиенту. Это — лучшая реклама. Например, для привлечения посетителей можно открыть бесплатные курсы для начинающих пользователей персональных компьютеров.

## 4. Техническое обеспечение проекта

Оборудование компьютерного клуба – набор одинаковых компьютеров семейства IBM PC, соединенных в локальную сеть по протоколу Ethernet под управлением специальной программы управления компьютерным залом :

* IBM PC – 80500 грн
* Мебель (стол + стул) – 8750 грн
* Сканер – 1000 грн
* Принтер – 1000 грн
* ИБП – 2000 грн
* Ксерокс – 1250 грн
* Коммутатор 24 порта – 2500 грн
* Провода (электр. + сетев.) – 600 грн.

## 5. Риски проекта

Основной риск проекта – недостаточная занятость компьютерного клуба, которая не обеспечивает при данной средней цене за час рентабельность проекта. Основной источник данной проблемы – неправильно выбранное помещение либо в плане территориального расположения, либо в отношении высокой арендной платы, как основного источника расходов.

Риск выхода из строя и кражу компьютерного оборудования можно свести к минимуму, если установить источники бесперебойного питания и нанять доп. персонал – охрану.

Риск не соответствия размера помещения и компьютерного оборудования санитарным нормам.

## 6. Финансовый план

### 6.1 Расчет себестоимости производства единицы услуги

Себестоимость одного академического часа аренды компьютера Сак складывается из составляющих ежемесячных затрат в расчете на одну единицу времени на одно машино-место и зависит от проектируемого количества машиномест. Как видно из пункта 6.3 при планируемых возможных ежемесячных расходах оптимальное количество рабочих станций составит не менее 30 единиц. Составляющие себестоимости при таком количестве компьютеров будут равняться:

Расчет количества компьютеров (ежемесячные расходы – доп. доходы) / доход от одного компьютерного места: (20803-1000) / 1095)=18.1.

Т.е. минимальное необходимое количество компьютеров для погашения текущих ежемесячных расходов – 19 шт.

Для погашения банковского кредита с учетом банковского процента 20% и НДС 20% : (144000\*(1+20/100)\*(1+20/100)= 207360 грн необходимо: 207360/(12\*1095)= 15.78.

 Т.е. для обслуживания банковского кредита необходимо компьютерных мест 16 шт.

 Всего необходимо компьютерных мест: 19 + 16 = 35 шт.

### 6.2. Прогноз объемов реализации услуги

В идеале занятость каждого компьютера должна обеспечиваться 24 часа в сутки.

На практике интернет-кафе и компьютерные клубы не могут обеспечить 24 часа занятости в сутки для каждого компьютера. Занятость клуба в целом зависит от количества машиномест и варьируется от 5 до 24 часов.

Прогнозируем, что занятость каждого компьютера будет обеспечена на 18 часов в сутки.

### 6.3. Баланс доходов/расходов

Стандартная торговая наценка колеблется в пределах от 50 до 100 процентов. Соответственно, конечная розничная цена единицы услуги составит от 1,5 до 5,0 гривен. Расчетная цена единицы услуги в балансе доходов/расходов в 2 гривны выбиралась исходя из ситуации на рынке и конкурентоспособности ценообразования, т.е. из практических соображений. Как видно, эта цена попадает в теоретический диапазон расчетной розничной цены, что подтверждает жизнеспособность и прибыльность компьютерного клуба как бизнеса.

Основные расходы:

* заработная плата персонала с налогами – 9003 грн ;
* аренда помещения – 5000 грн ;
* коммунальные платежи – 300 грн
* доп. расходы – 500 грн ;
* аренда Internet канала – 500 грн
* амортизационные отчисления – 2033 грн ;
* налог на добавленную стоимость – 3467 грн ;

Основные доходы:

* арендная плата с компьютерного места – 38325 грн ;
* доп. услуги – 1000 грн.

1. **Смета расходов на 1 месяц (R1)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Ежемесячные расходы | Кол-во | Цена, грн | Сумма, грн |
| 1.1 | З/п персонал с налогами |  |  |  |
| 1.1.1 | Директор | 1 | 1000 | 1000 |
| 1.1.2 | Гл. бухгалтер | 1 | 700 | 700 |
| 1.1.3 | Сист. Администратор | 1 | 700 | 700 |
| 1.1.4 | Менеджер | 3 | 700 | 2100 |
| 1.1.5 | Охрана | 3 | 600 | 1800 |
| 1.1.6 | Уборщик | 1 | 300 | 300 |
|  | Итого по з/п: |  |  | 6600 |
| 1.1.7 | Соц. страхование 2.5% |  |  | 165 |
| 1.1.8 | Пенсионные отчисления 32% |  |  | 2112 |
| 1.1.9 | Фонд занятости 1.9% |  |  | 126 |
| Итого: |  |  |  | **9003** |
| 1.2 | Аренда помещения |  |  | 5000 |
| 1.3 | Коммунальные платежи |  |  | 300 |
| 1.4 | Доп. Расходы |  |  | 500 |
| 1.5 | Аренда Интернет канала |  |  | 500 |
|  | Итого: |  |  | **6300** |
| 1.6 | Амортизационные отчисления 25% |  |  | 2033 |
| Итого: |  |  |  | **17336** |
| 1.7 | НДС 20% |   |  | 3467 |
| Итого: |  |  |  | **20803** |

**2. Доход от одного компьютерного места в месяц (D1)**

2.1. Средняя занятость – 18 час в сутки

2.2. Принятая арендная плата – 2 грн/час

2.3. Расчетный доход в месяц - 18\*2\*( 365 / 12) = 1095 грн

**3. Дополнительные услуги (дополнительные доходы) в месяц (D2)**

Печать документов, сканирование, ксерокопия, запись на CD – 1000 грн

**4. Расчет минимального количества компьютерных мест**

Расчет количества компьютеров (ежемесячные расходы – доп. доходы) / доход от одного компьютерного места: (R1 – D2) / D1 = (20803 - 1000) / 1095 = 18.1.

Т.е. минимальное необходимое количество компьютеров для погашения текущих ежемесячных расходов – 19 шт.

5. Расчет необходимого банковского кредита

Стоимость одного компьютерного места с программным обеспечением : 3400 грн.

Стоимость минимального необходимого количества компьютеров для погашения текущих ежемесячных расходов : 19\*3400 = 64600 грн.

Стоимость оргтехники : 8350 грн.

Стоимость организационных расходов : 16500 грн.

Банковский процент за предоставленный кредит : 20%

Налог на добавленную стоимость : 20%

Дополнительное количество компьютерных мест N :

(64600 + 3400\*N + 8350 + 16500 ) \*1.2 \*1.2 / (12мес \* 1095) = N комп.

Откуда, N=15.6 компьютера. Дополнительное количество компьютерных мест равно N=16 шт.

Стоимость дополнительного количества компьютерных мест: 16\*3400 = 54400 грн.

Необходимое количество компьютеров: 19 + 16 = 35 шт.

Необходимый банковский кредит для покупки оборудования и организационных расходов : 64600 + 54400 + 8350 + 16500 = 143850 грн.

**6. Начальный капитал**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 3.1 | Стоимость оборудования | Кол-во | Цена грн. | Сумма грн |
| 3.1.1 | Компьютер | 35 | 2300 | 80500 |
| 3.1.2 | Windows 98 | 35 | 350 | 12250 |
| 3.1.3 | Лицензионные программы | 35 | 500 | 17500 |
| 3.1.4 | Мебель (стол + стул) | 35 | 250 | 8750 |
| Итого: |  |  | 3400 | **119000** |
| 3.1.5 | Коммутатор 24 порта | 2 | 1250 | 2500 |
| 3.1.6 | Сканер | 1 | 1000 | 1000 |
| 3.1.7 | Принтер | 1 | 1000 | 1000 |
| 3.1.8 | Ксерокс | 1 | 1250 | 1250 |
| 3.1.9 | ИБП | 2 | 1000 | 2000 |
| 3.1.10 | Провода (электр. + сетев.) |  | 600 | 600 |
| Итого: |  |  |  | **127350** |
| 3.2 | Оформление юр. Лица |  | 1500 | 1500 |
| 3.3 | Лицензия на услуги электросвязи |  | 2000 | 2000 |
| 3.4 | Разрешительная док-ция (СЭС,ОГПС и т.д.) |  | 2500 | 2500 |
| 3.5 | Кассовый аппарат с документацией |  | 1500 | 1500 |
| 3.6 | Вывеска с разрешением, реклама |  | 5000 | 5000 |
| 3.7 | Выделенная линия Интернет |  | 3500 | 3500 |
| 3.8 | Оплата за первый месяц аб. платы Интернет |  | 500 | 500 |
| 3.9 | Ремонт помещения |  |  |   |
|  | Итого: |  |  | **143850** |

Балансовая прибыль = (35 \* 1095 + 1000)\*12 – 17336\*12 = 263868 грн.

За первый год:

Чистая прибыль = 263868 – 144000\*0.2 – (35 \* 1095 + 1000)\*12\*0.2 = 140688 грн

Со второго года:

Чистая прибыль = 263868 – (35 \* 1095 + 1000)\*12\*0.2 = 169488 грн.

**5. Прибыль от реализованного проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| Чистая прибыль от реализованного проекта за первый год | 140688 грн |
| Чистая прибыль от реализованного проекта за второй год | 169488 грн |

**6.4. Расчет срока окупаемости**

 Для реализации проекта Интернет – клуба необходим банковский кредит в размере 144000 грн под 20% годовых. Расчет в п. 6.3 показывает, что проект окупится за один год. Банковский кредит 144000 грн с начисленными 20% годовых – 28800 грн и налогом на добавленную стоимость 20% - 34560 грн при использовании дополнительных 16 комп. мест погасится менее чем за год: (144000+28800+34560) / (12\*1095\*16) = 0.9863 года.

1. **Организационный план**

#  Акционеры (совет директоров)

 **Директор**

**Системный администратор Охранник Бухгалтер Уборщица**

##  Менеджер

## 8. Выводы

По сравнению с банковскими вкладами (до 20-35% годовых) вложение денег в компьютерный клуб более перспективно и выгодно. Если сравнивать этот бизнес с розничной торговлей (порядка 100% годовых) - компьютерный клуб не уступает в доходности и сверх того - является более привлекательным с точки зрения временных затрат со стороны владельцев. Организовать бизнес-процесс требуется только один раз при открытии клуба, а в торговле постоянно приходится заниматься поиском новых поставщиков и реализацией товарных остатков.

За первый год функционирования Интернет-клуба за счет прибыли будет погашен взятый банковский кредит под 20% годовых. Начиная со второго года

Проведенный финансово-экономический анализ проекта позволяет говорить о том, что представленный проект может быть реализован с высокой эффективностью.