|  |  |
| --- | --- |
| Резюме ……………………………………………………………… | 2 |
| Маркетинговое исследование рынка ……………………………... | 4 |
| Производственный план …………………………………………... | 8 |
| Организационный план …………………………………………… | 10 |
| Финансовый план ………………………………………………….. | 11 |
| Заключение ………………………………………………………… | 13 |

**Резюме**

Данный бизнес-план представляет собой проект организации компьютерного клуба по адресу: ул. Н. Наманганий, кафе «Magic». Специфической чертой планируемого клуба будет наличие компьютерных игр, доступа в Интернет и возможность создания для клиентов компакт-дисков.

Проектируемый клуб будет иметь 20 мощных компьютеров, оборудованных 1- гигабайтовыми видеокартами, модемами, DVD-RW.

В клубе будут работать высококвалифицированные операторы, а также охранники, которые будут обеспечивать безопасность клиентов и имущества клуба.

Анализ рынка показал, что нахождение рядом с клубом множества заведений, среди которых Академический лицей, школа № 7, а также различные государственные и частные учреждения должны обеспечить огромный спрос на предлагаемые клубом услуги.

Для реализации проекта планируется использовать собственные средства в размере 29402024 сум. Планируемая чистая прибыль за первый год работы клуба – 37158792 сум, рентабельность собственного капитала – 1,44.

Предполагаемый клуб имеет широкие перспективы. В случае стабильного получения запланированной прибыли уже через несколько лет он будет иметь возможность открыть свои филиалы в любом районом центре Наманганской области.

Описание предприятия

Компьютерный клуб «Matrix» будет средним по количеству машин компьютерным клубом (20 шт.). Основной вид деятельности - предоставление компьютеров с установленными на них современными играми, предоставление услуг Интернета, дополнительные услуги - запись компакт-дисков, ксерокопия и распечатка документов.

Учредитель фирмы – Дадажанова М.

Адрес клуба: г. Наманган, ул. Н. Наманганий, кафе «Magic»; тел.: ххх-хх-хх

Данный проект планируется реализовать без образования юридического лица в форме индивидуального предпринимательства. Для успешной работы клуба потребуются следующие работники:

1. Директор
2. Бухгалтер
3. 2 оператора компьютерного зала
4. 2 охранника
5. Уборщица

Анализ сильных и слабых сторон

 Как и любая фирма «Matrix» имеет свои сильные и слабые стороны. Их анализ приведен в таблице 1.

 Таблица 1

Анализ сильных и слабых сторон «Matrix»

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Высокопроизводительные компьютеры | Много конкурентов  |
| Расположение в центре города | Негативное отношение общественности |
| Дополнительные услуги |  |
| Наличие Интернета |  |

Под высокопроизводительностью компьютеров понимается:

1. Наличие большой оперативной памяти (1 гигабайт)
2. Вместимость жесткого диска до 320 гигабайт.
3. Видеокарта с памятью 1 гигабайта.
4. Процессор с тактовой частотой до 2000.

Наличие Интернета придает планируемому компьютерному клубу статус Интернет-кафе.

Дополнительные услуги могут принести дополнительный доход, а расположение клуба в центре города позволяет ему быть заметным для большого количества людей.

Описание услуги

 Основная услуга компьютерного клуба – компьютерные игры и Интернет.

В клубе «Matrix» будут предложены следующие основные игры:

1. Counter-Strike
2. GTA 5
3. Medal of Honor 4
4. Quake 3
5. Starcraft 3
6. Need for speed Shift
7. Max Payne
8. FIFA 2011/ PES 2011
9. Red Alert 3
10. Cossacks
11. Need for Speed 5
12. Red Faction 2
13. KA-52
14. Unreal Tournament
15. Kingpin life of crime
16. Warcraft 4

Помимо этого будут установлены несколько десятков аркадных, настольных и логических игр.

Поскольку каждый день в мире появляется несколько новых игр, то, вероятно, ассортимент предлагаемых в клубе игр не будет строго определенным и будет каждый раз обновляться.

Так же, как и в любом другом клубе, в «Matrix» будут предоставляться для просмотра и прослушивания множество кинофильмов, роликов и музыкальных композиций. Наличие пишущих DVD-RW позволит клиентам клуба за определенную плату записывать их себе на компакт-диски.

Услуги Интернета, которые будут доступны в клубе, будут покупаться у компании «UzNet».

Стоимость всех предоставляемых клубом услуг приведена в таблице 2.

Таблица 2.

Стоимость услуг компьютерного клуба «Matrix»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование услуги | Период | Минимальный размер в часах | Стоимость, сум. |
| 1 | Компьютерные игры | с 10 до 00 часов | 1 | 700 |
| 2 | Компьютерные игры | с 00 до 3 часов | 1 | 600 |
| 3 | Интернет | с 10 до 22 часов | 1 | 1200 |
| 4 | Интернет | с 22 до 03 часов | 1 | 900 |
| 5 | Интернет | с 07 до 10 часов | 1 | 1000 |
| 6 | Ксерокопия, сканер, принтер | - | - | 100 |
| 7 | Запись на клубный CD-DVD | - | - | 1500 |

**Маркетинговое исследование рынка**

Выбранный нами район представляется наиболее привлекательным, поскольку здесь расположено множество как многоэтажных, так и частных домов, а также Академический лицей, школа № 7, и помимо этого здесь располагается много государственных и частных учреждений.

Близость учебных заведений выбрана не случайно, поскольку с всевозрастающим значением Интернета, как мощного средства поиска информации, популярность Интернет-кафе со временем будет несомненно повышаться.

Помимо Интернета, клуб «Matrix» надеется привлечь учащихся и своим дополнительным видом деятельности.

С целью охарактеризовать основных пользователей предлагаемых нами услуг, а также вывить наиболее распространенные проблемы компьютерных клубов нами было проведено маркетинговое исследование. Поскольку разом охватить все клубы города невозможно, был выбран наиболее подходящий и схожий с нашим Проектом компьютерный клуб в подземном переходе на пересечении ул. А. Навои и ул. Маргиланская.

Для проведения исследования нами была составлена анкета, на вопросы которой отвечали посетители клуба.

*Анкета*

1. Вы посещаете только этот компьютерный клуб?

1. да
2. нет

2. Сколько раз в неделю вы посещаете этот компьютерный клуб?

1. от 1 до 3 раз
2. от 3 до 5 раз
3. я здесь каждый день бываю

3. Почему вы приходите именно сюда?

1. я рядом живу (учусь, работаю)
2. здесь высокий уровень обслуживания
3. здесь сильные игроки

4. Сколько часов в день вы обычно играете?

1. до 2 часов
2. от 2 до 6 часов
3. от 6 и более

5. В какое время вы обычно посещаете клуб?

1. с 9 до 14 часов
2. с 14 до 19 часов
3. с 19 до 00 часов
4. с 00 до 8 часов

6. Долго ли вам приходится ждать, прежде чем вы сядете играть?

1. всегда есть свободные места
2. до 10 минут
3. от 10 до 30 минут
4. от 30 и более

7. С какой целью вы приходите в компьютерный клуб?

1. просто поиграть, пообщаться с друзьями
2. готовиться к соревнованиям
3. прогуливаю уроки

8. Какой тип игры для вас предпочтительнее?

1. что-нибудь в стиле Counter-Strike’а
2. стратегии или другие интеллектуальные игры
3. гонки

9. Какое значение вы придаете компьютерным играм?

1. развлечение
2. спорт
3. болезнь

10. Как давно вы увлекаетесь компьютерными играми?

1. меньше года
2. от 1 до 3 лет
3. более 3-х лет

11. Есть ли у вас другие увлечения?

1. да
2. нет

12. Откуда у вас деньги на компьютерный клуб?

1. я сам зарабатываю
2. беру у родителей
3. занимаю у друзей

13. Как родители относятся к тому, что вы посещаете компьютерный клуб?

1. не одобряют, беспокоятся за мое здоровье
2. одобряют
3. им все равно

14. Ваш пол

1. мужской
2. женский

15. Ваш возраст

1. от 6 до 16 лет
2. от 16 до 25 лет
3. от 25 и старше

В анкетировании приняло участи 50 человек.

Анализ полученных данных.

На основе полученных результатов удалось выяснить, что возраст основной массы клиентов (68%) колеблется от 6 до 16 лет, то есть главными посетителями компьютерного клуба являются школьники.

Диаграмма 1



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, под которым понимается не только высокие технические характеристики компьютеров, но и хорошая отделка помещения, наличие кондиционера, барной стойки и прочих элементов сервиса, не имеющих прямого отношения к деятельности клуба. Также выяснено, что требования к сервису не зависят от возраста клиента, что предполагает со стороны персонала одинаково уважительное отношение как к 6-летнему ребенку, так и 40-летнему мужчине.

 На основе полученных данных о времени посещения клуба и на основе данных, предоставленных самим клубом, удалось составить график загруженности компьютеров в течение обычного и выходного дня.

График 1



 Как видно из графика 1, пик загруженности приходится на период времени с 14 до 19 часов. По данным анкетирования в этот период клиенту приходится ждать от 10 до 30 минут, а иногда от 30 и более минут, прежде чем компьютер будет свободен.

 В результате исследования как посетителей, так и персонала клуба, удалось составить своеобразный рейтинг игр, где также указан жизненный цикл товара.

Таблица 4.

Рейтинг игр

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Название игры** | **Жанр** | **ЖЦТ** |
| 1 | Counter-strike | Action | зрелость |
| 2 | Grand Theft Auto5 | Action | зрелость |
| 3 | Medal of Honor 4 | Action | спад |
| 4 | Quake 3 | Action | спад |
| 5 | Starcraft 3 | Интеллект. | зрелость |
| 6 | Need for speed Shift | Гонки | зрелость |
| 7 | Max Payne | Action | спад |
|  8 Warcraft 4 Стратегия рост |
| 9 | FIFA 2011/PES 2011 | Action | рост |
| 10 | Red Alert 3  | Интеллект. | спад |
| 11 | Cossacks – European wars | Интеллект. | спад |

 Из данной таблицы видно, что наибольшим спросом пользуются игры активного жанра.

 В ходе исследования также было выяснено, что основная масса школьников посещает клуб в период между 14 и 19 часами, а люди старше 16 лет предпочитают приходить либо рано утром, либо после 19 часов.

 У 84% опрошенных родители не одобряют их увлечение компьютерными играми и беспокоятся за их здоровье, но в тоже время 86% клиентов, как это не парадоксально, деньги на компьютерные игры получают от родителей.

*Выводы и предложения*

Таким образом, к основной проблеме клуба, как выяснилось из анкетирования, относится проблема нехватки компьютеров в период с 14 до 19 часов и их относительный простой в остальное время.

 Решить данную проблему, на мой взгляд, можно, создав гибкую систему оплаты. То есть, в период с 10 до 14 и с 19 до 00 часов можно снизить цену игрового времени, чтобы привлечь дополнительных клиентов. Или разрешить предварительное бронирование компьютеров на эту часть дня. Однако для нового клуба эти мероприятия будут преждевременными, потому что точно определить загруженность компьютеров до начала работы клуба невозможно.

 Поскольку 86% клиентов в финансовом плане зависимы от своих родителей, клубу необходимо наладить хорошие отношения именно с ними. Самое простое, что можно сделать – это предоставить родителям телефонный номер клуба, куда они в любое время могли бы обратится, чтобы поинтересоваться делами своего ребенка.

Другими словами, поскольку рассматриваемый нами клуб относительно невелик, и подавляющее большинство посетителей приходят сюда только из-за близости своего дома, места учебы или работы, то данному клубу, равно как и клубу «Matrix», нет необходимости создавать себе имидж «деловой конторы». Напротив самым подходящим было бы иметь такой образ, который имеет любимое всеми, чистое и опрятное местное кафе, то есть место, где встречаются друзья и хорошо проводят свое время.

**Производственный план**

Для создания клуба потребуется отапливаемое помещение площадью не менее 30 кв. метров, а также компьютеры, мебель, кондиционер. Поставщиком компьютерного оборудования выступит супермаркет «Исфархон». Стоимость и характеристика компьютерной техники приведена в таблице 5.

Таблица 5.

Характеристика и стоимость компьютерной техники.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Характеристика | Количество, шт. | Стоимость 1 ед., сум. | Общая стоимость, сум |
| 1 | Процессор  | Pentium 4 2000/400Mhz/256K 478-PGA | 20 | 150000 | 3000000 |
| 2 | Память | DIMM 1 Gb DDR SDRAM <PC-2100> | 20 | 45000 | 900000 |
| 3 | Винчестер | 320 Gb | 20 | 120000 | 2400000 |
| 4 | Видео | 1 Gb Ge-F-2 mx-400 | 20 | 140000 | 2800000 |
| 5 | DWD-RW | 52x/24x/52x BenQ  | 3 | 100000 | 3000000 |
| 6 | SB | Creative Live 5.1 | 20 | 60000 | 1200000 |
| 7 | Монитор | 19’’ Samsung 500E | 20 | 275500 | 5510000 |
| 8 | Клавиатура  | AT | 20 | 28888 | 560000 |
| 9 | Сканер-принтер-ксерокс | Canon CS 550 | 1 | 350000 | 350000 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 10 | Мышь | Easy Mouse Genius Net Scroll+ PS/2 | 20 | 11000 | 220000 |
| 11 | Коврик под мышь | пластиковый | 20 | 1870 | 37400 |
| 12 | Сетевое оборудование  | E-net HUB 10Base 16-port Genius | 2 | 80000 | 160000 |
| 13 | Сетевая плата  | Complex RL RF-100TX PCI 100mBs | 20 | 26000 | 520000 |
| 14 | Кабель  | RG-45 | 20 | 700 | 14000 |
| 15 | Модем | Acorp 56 K | 10 | 47500 | 475000 |
| 16 | Сетевой фильтр | Tripp Lite (5 роз. 3 м.) | 10 | 16000 | 160000 |
| ИТОГО: | 21296400 |

Помещение будет арендовано у владельца кафе «Magic». По согласованию сторон на договорной основе стоимость аренды за каждый месяц будет равна 400000 сум. Само помещение находится в отличном состоянии и не требует ремонта.

 Специальную мебель для клуба планируется приобрести в супермаркете «Исфархон». Расходы на ее покупку отражены в таблице 6.

Таблица 6.

Расходы на покупку мебели

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Количество, шт. | Стоимость | Общая стоимость |
| 1 | Специальные столы | 11 | 65000 | 715000 |
| 2 | Стулья-кресла  | 25 | 50000 | 1250000 |
| 3 | Вешалка  | 2 | 15000 | 30000 |
|  | Итого: | 1995000 |

Помимо этого по требованию городской санитарно-эпидемиологической станции каждый компьютерный клуб должен иметь хорошую вентиляцию, в связи с чем будет приобретен кондиционер. Все остальные необходимые затраты на обустройство клуба «Matrix» показаны в таблице 7.

Таблица 7.

Дополнительные расходы на обустройство клуба «Matrix»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Количество, шт. | Стоимость | Общая стоимость |
| 1 | Кондиционер «LG E-056» | 1 | 2220000 | 2220000 |
| 2 | Огнетушитель | 1 | 210000 | 210000 |
| 3 | Настенные часы | 1 | 15000 | 15000 |
| 4 | Туалетные аксессуары | 1 | 60000 | 60000 |
| 5 | Осветительные лампы | 3 | 20000 | 60000 |
| 6 | Телефон «Samsung» | 1 | 40000 | 40000 |
|  | ИТОГО: | 2605000 |

Планируемы затраты времени на реализацию следующих стадий проекта:

* 1. Регистрация – 2 недели
	2. Найм работников – 1 неделя
	3. Закупка и сборка мебели – 2 дня
	4. Закупка и установка оборудования – 3 дня.

**Организационный план**

Как уже упоминалось выше для успешной работы клуба необходимы: директор, бухгалтер, 2 оператора компьютерного зала, 2 охранника, уборщица. Организационную структуру «Matrix» можно представить следующим образом:

Директор

Бухгалтерия

Операторский отдел

Охрана

Обслуживающий персонал

Рис.2. Организационная структура «Matrix»

Директором клуба является сам собственник. В его основные обязанности входит:

* 1. Организация работы клуба таким образом, чтобы получать максимальную прибыль при минимальных издержках времени и капитала;
	2. Планирование и координирование работы подчиненных;

Операторский отдел будет состоять из 2 операторов компьютерного зала, работающих посменно (1 день работы и 1 день отдыха). В обязанности оператора входит:

* 1. Поддержание бесперебойного процесса работы компьютерной техники;
	2. Помощь клиентам в случае возникновения затруднений в ходе наладки игрового процесса;
	3. Принятие полной материальной ответственности за вверенную ему аппаратуру в случае ее повреждения или кражи.

Профессиональные требования к оператору компьютерного зала:

* 1. Совершенное знание компьютера как со стороны пользователя, так и со стороны технического специалиста;
	2. Знание основных компьютерных игр, умение их настраивать;
	3. Наличие практических навыков работы в Интернете.

Работа охранников также будет посменной, но с меньшим интервалом выходных дней, чем у операторов. В процессе работы охранник должен:

* 1. Следить за соблюдением порядка в клубе;
	2. Нести полную материальную ответственность в случае кражи или порчи находящейся в клубе мебели.

Бухгалтерия клуба «Matrix» будет состоять 1 одного бухгалтера, функции которого будут стандартными и в основном сведутся к ведению всей необходимой документации.

Под обслуживающим персоналом подразумевается наличие у клуба собственной уборщицы, обязанностью которой является поддержание чистоты и порядка как внутри помещения, так и на прилегающей к нему территории.

**Финансовый план**

Для расчета финансовых показателей необходимо в первую очередь определить общую сумму первоначальных затрат (табл. 10), которые понесут учредители для организации «Matrix». Из всех необходимых для этого элементов осталось вычислить фонд заработной платы (см. табл. 8 и 9)

Таблица 8

Расчетно-платежная ведомость «Matrix»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Должность | Оклад | Подоход. налог | Пенс. фонд 4% | Пенс. накоп. 1% | Всего удержаний | Сумма к выплате |
| 1 | Директор | 375000 | 47478 | 15000 | 3750 | 66228 | 308772 |
| 2 | Бухгалтер | 300000 | 34728 | 12000 | 3000 | 49728 | 250272 |
| 3 | Оператор | 225000 | 24750 | 9000 | 2250 | 36000 | 189000 |
| 4 | Оператор | 225000 | 24750 | 9000 | 2250 | 36000 | 189000 |
| 5 | Охранник | 200000 | 22000 | 8000 | 2000 | 32000 | 168000 |
| 6 | Охранник | 200000 | 22000 | 8000 | 2000 | 32000 | 168000 |
| 7 | Уборщица | 190000 | 20900 | 7600 | 1900 | 30400 | 159600 |
|  | Итого | 1715000 | 196606 | 68600 | 17150 | 282356 | 1432644 |

Таблица 9

Фонд заработной платы «Matrix»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Должность | Месячная з/п, сум | Годовая з/п, сум |
| 1 | Директор | 308772 | 3705264 |
| 2 | Бухгалтер | 250272 | 3003264 |
| 3 | Оператор 1 | 189000 | 2268000 |
| 4 | Оператор 2 | 189000 | 2268000 |
| 5 | Охранник 1 | 168000 | 2016000 |
| 6 | Охранник 2 | 168000 | 2016000 |
| 7 | Уборщица | 159600 | 1915200 |
| ИТОГО: | 1432644 |  17191728 |

Таблица 10

Общие организационные расходы проекта.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Статья расходов | Сумма, сум |
| 1 | Аренда помещения | 400000 |
| 2 | Закупка компьютерной техники | 21296400 |
| 3 | Закупка и установка мебели | 1995000 |
| 4 | Дополнительные расходы на обустройство | 2605000 |
| 5 | Заработная плата работников | 1432644 |
| 6 | Прочие затраты | 879790 |
| ИТОГО: | 29402024 |

 Ежедневно клуб планирует получать до 10700 сум с одного компьютера (5 часов в день – игры, 5 часов - Интернет). В общем со всех 19 машин[[1]](#footnote-1) за месяц выходит 5692400сум (28 рабочих дней). Помимо этого планируется, что за дополнительную деятельность «Matrix» будет выручать до 30000 сум в месяц.

В обязательном порядке клуб будет нести следующие расходы:

1. Аренда помещения – 400000 сум в мес.
2. Расходы на заработную плату сотрудников
3. Амортизация – для компьютеров и оборудования – 20% годовых, для мебели – 20% годовых
4. Коммунальные услуги (электричество, водопровод) – 155000 в месяц;
5. Фиксированный налог для индивидуальных предпринимателей – 98000 сум в месяц
6. Абонентская плата за использование услуг АТС – 3000 сум в мес.
7. Единый социальный платеж – 49000 сум в мес.
8. Прочие расходы – незапланированный ремонт помещения – 50000 сум в мес., незапланированный ремонт техники и инвентаря – 50000 сум в мес.

А также имеется единовременный расход на регистрацию индивидуального предпринимателя в гос. органах – 2 минимальные з/п (98000 сум).

На основе имеющихся данных можно рассчитать доходы и убытки компьютерного клуба «Matrix» за 1 год (см. табл. 11)

Таблица 11

Прибыль и убытки «Matrix» за 1 год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Наименование статьи | Сумма в сум |
| 1. | Выручка от основной деятельности | 683088010 |
| 2. | Выручка от дополнительной деятельности | 360000 |
| 3.  | **Валовая выручка** | 68668800 |
|  |  |  |
| 4. | Аренда помещения | 4800000 |
| 5. | Расходы на заработную плату сотрудников | 17191728 |
| 6. | Амортизация | 4658280 |
| 7. | Фиксированный налог | 1176000 |
| 8. | Единый социальный платёж | 588000 |
| 9. | Коммунальные услуги | 1860000 |
| 10. | Услуги АТС | 36000 |
| 11. | Незапланированный ремонт помещения | 600000 |
| 12. | Незапланированный ремонт техники и инвентаря | 600000 |
| 13. | **Валовые расходы** | 31510008 |
|  |  |  |
|  | **Чистая прибыль** | 37158792 |

10% (3715879 сум) от полученной чистой прибыли будет отправлено в резервный фонд фирмы.

Коэффициент рентабельности собственного капитала (Чистая прибыль / Общий капитал) = 37158792/25896400=1,44

Коэффициент рентабельности продаж (Чистая прибыль / Чистая выручка от реализации продукции)= 37158792/68668800=0,54

**Заключение**

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

Срок окупаемости проекта 14-18 месяцев.

1. 20-й компьютер – для оператора [↑](#footnote-ref-1)