Министерство культуры РФ

Самарская государственная академия культуры и искусств

Кафедра ОУЭСКС

# Бизнес-план

Интернет - салона " Открытые миры "

на базе центральной массовой библиотеки

 Работа по дисциплине

 " Менеджмент

 социально-культурной сферы"

 студентки ФК - 38

 заочного отделения

 Жарёновой М.А.

Самара

 2000

Оглавление

 1. Исполнительное резюме

 2. Общее описание базовой компании

 3. Продукция и услуги

 4. Маркетинг-план

 5. Производственный план

 6. Управление и организация

 7. Финансовый план

1. Исполнительное резюме

Настоящий бизнес-план представляет муниципальную центральную массовую библиотеку возможным инвесторам с целью привлечения акционерного капитала в размере 71 тыс. долларов для открытия на её базе Интернет-салона " Открытые миры", что позволит предоставить населению города уникальный пакет услуг в сфере информационного обеспечения.

Библиотека представляет собой учреждение культуры, владельцем которого является муниципалитет.

В течение последних лет специалисты отдела внедрения новых технологий провели исследование и разработали целый ряд уникальных информационных услуг, который отвечает наиболее актуальным запросам населения в этой области (по данным социологических опросов жителей

 г. Самары и пользователей городских библиотек).

 Принципиально новым является то, что данный пакет услуг может

 удовлетворить разнообразные потребности населения и по оценкам веду-

 щих самарских специалистов в этой области претендует на звание наибо-

 лее обширного по сравнению с другими сервисными центрами. Таким об-

 разом, на рынке имеется некоторое свободное пространство, которое с

 успехом может заполнить данный проект.

 На основе детальных финансовых проектировок, разработанных специалистами библиотеки, установлено, что для успешного начала операции необходим акционерный капитал в размере 71 тысяч долларов. Полученные средства будут использованы на финансирование начального маркетинга, завершение разработки полного ассортимента услуг и образование оборотного капитала на период первых пяти лет производственной деятельности.

1. Общее описание базовой компании

Базовое учреждение - центральная массовая библиотека - действует в сфере предоставления услуг населению. Задачами проекта являются:

1. Предоставление клиентам доступа к ресурсам всемирной сети Интернет

2. Обеспечение работы с офисными программными приложениями;

3. Удовлетворение досуговых потребностей (игровые ресурсы и др.);

4. Организация обучающих программ по повышению уровня компьютерных знаний.

 Интернет - салон предполагается открыть на базе центральной массовой библиотеки, что решает проблемы, связанные с размещением оборудования, арендной платой и т.п.

 Учредителем и организатором данного проекта является администрация центральной массовой библиотеки в лице подразделения по внедрению новых технологий.

Предполагается, что основными клиентами Интернет-салона будут являться постоянные пользователи библиотеки, а также привлеченные средства маркетинга посетители.

Структура предполагаемых услуг такова:

* доступ к ресурсам Интернет;
* работа с программными продуктами;
* игровой досуг;
* обучающие программы по повышению уровня компьютерных знаний;
* доступ к электронным каталогам библиотечных ресурсов города.

Целями создания проекта являются удовлетворение спроса на данные виды услуг и получение дополнительных финансовых средств для развития и расширения масштаба деятельности центральной массовой библиотеки.

Библиотека в основном обслуживает население близлежащих районов,

но планирует за счет стратегии маркетинга расширить свою деятельность до общегородского уровня, и намеревается развивать новые направления бизнеса в сфере предоставления информационных услуг, как-то: участие в Интернет-конференциях и семинарах, разработка библиографических баз данных общегородского уровня, создание электронных библиотек и т.д.

 3. Продукция и услуги

 Начиная с 1998 года, наблюдается ежегодный рост посетителей библиотеки в среднем на 3,7 %. В 2000 году посещаемость библиотеки увеличилось на 15,1 % . В связи с недостаточным финансированием из года в год понижается книгообеспечиваемость: 1998 г. - 12,3 книги на 1 читателя ,1999 г. - 4,57 . Наряду с этим, резко повысилась нагрузка на библиотечный персонал.

 В связи с постоянным падением доходов населения, недостаточным финансированием библиотеки бюджетами всех уровней, повышением цен на подписку и сокращением тиражей публикаций резко сократилось получение библиотекой периодических изданий.

 Согласно плану продаж объем услуг будет увеличиваться в соответствии с диаграммой 1. Поэтому услуги, связанные с информационным обеспечением пользователей, приобретают приоритетное значение.

Библиотека разработала программу " Мир on - line изданий для всех", которая представляет собой постоянно пополняемую базу периодических изданий, а также несколько библиографических баз с описанием местонахождения книги и её краткой аннотацией. Также библиотека обладает авторскими правами на электронные базы своих фондов, где собраны тексты наиболее популярных изданий и редких книг.

 Доступ к игровым и другим услугам развлекательного характера позволит привлечь широкие слои пользователей, неограниченные возрастным

цензом.

 Возможность участия в научных Интернет-конференциях и семинарах

позволит привлечь слои городской интеллигенции, а проведение обучающих курсов приведет к еще большему увеличению клиентуры. Также планируется оказывать услуги по подбору литературы, написанию различных работ (контрольные, рефераты, курсовые), набору текстов на компьютере, сканированию и т.п.

 Помимо этого, библиотека намерена предложить рассчитанные, как на профессионалов, так и на обычных потребителей, образовательные программы, которые позволят клиентам расширить свои знания в области компьютерных технологий и привлекут дополнительных пользователей.

4. Маркетинг - план

 Библиотека планирует направить усилия на продажу услуг своим постоянным пользователям.

 Что касается географии рынка, то библиотека находится в центре города, где наблюдается высокая концентрация потребителей такого рода услуг

( учащаяся молодежь, интеллигенция). Проведенные исследования показали, что именно эти слои населения наиболее заинтересованы в информационных услугах. Приоритетной группой является молодежь в возрасте 20-24 года.

По данным областного комитета госстатистики, численность этой группы в г. Самаре будет увеличиваться до 2005 года вследствие вступления в неё молодежи, родившейся в 80-е годы, когда повсеместно был отмечен рост рождаемости. Пятилетний срок дает все шансы завоевать большое количество потребителей этой группы и расширить масштабы деятельности на другие слои населения.

 Рынок Интернет-услуг представлен большим количеством производителей, поэтому крупных монополистов назвать трудно. На это место претендует областная научная библиотека и, пожалуй, Интернет-кафе Дома молодежи. Но, они заметно проигрывают в том, что предоставляют довольно небольшой объем услуг по сравнению с предлагаемым нашим проектом пакетом.

 Библиотека намерена занять определенную позицию на рынке через собственную базу и свои филиалы, рассредоточенные в различных районах города, что обеспечит рекламу среди населения, проживающего в районах города.

 Основные усилия в маркетинге библиотека намерена сконцентрировать на собственных пользователях. С географической точки зрения, библиотека намерена направить свою деятельность на потребителей центральных районов города, а посредством рекламы через сеть филиалов на население всего города.

 Так как учредителем библиотеки является муниципалитет города, реклама в СМИ, участие в радиопередачах, публикации статей и информации о новых услугах будет производиться за счет городского бюджета.

5. Производственный план

 Последние два года библиотека значительную часть своего времени и усилий затратила на исследование и разработку ассортимента услуг. Большинство из них в настоящее время готово для выхода на рынок и, именно с ними будут связаны отправные усилия в сфере маркетинга.

 Некоторые виды услуг находятся на стадии разработки и предположительно будут готовы для рынка в середине второго года деятельности.

 Библиотека проводит исследования по некоторым видам новых услуг,

в их число входит формирование баз данных по краеведческой и искусствоведческой тематике. Руководство планирует завершить разработку этих продуктов за счет привлеченных денежных средств.

 Компания рассчитывает использовать для Интернет-салона собственные площади. Помимо информационного обслуживания в Интерне-салоне планируется открыть точку быстрого питания, что обеспечит более комфортные условия для посетителей.

 Специфические программные продукты, которые будут предоставляться клиентам, являются объектами интеллектуальной собственности и запатентованы. Права на них охраняются ФЗ РФ " Об авторском праве и смеж

ных правах ", а также Гражданским Кодексом РФ. Возможность копировать и тиражировать данные продукты блокируются посредством установки специальной защиты от несанкционированной записи.

6. Управление и организация

 Общее руководство проектом будет осуществлять администрацией библиотеки. Непосредственно проектом будет руководить подразделение внедрения новых технологий в лице его начальника, главного топ-менеджера

компании. Все консультационные, технические и иные вопросы, связанные с проектом, будет разрешать персонал вышеназванного отдела, имеющий для этого все необходимые интеллектуальные и методические ресурсы, а также патенты на уникальные программные продукты.

Организационная схема

|  |  |
| --- | --- |
| Должность | Зарплата в месяц |
| Директор библиотеки | 3000 руб. |
| Руководитель проекта | 3000 руб. |
| Старший программист | 2500 руб. |
| Ведущий программист | 2500 руб. |
| Программист - консультант по обучающим программам | 2500 руб. |
| Ведущий специалист по программным продуктам | 2500 руб. |
| Программист | 2000 руб. |
| Бухгалтер/ секретарь проекта | 2000 руб. |
| ИТОГО в месяц: 8 чел. | 20000 руб./ 770 долларов |
| ИТОГО в год:  | 9240 долларов |

 Данный штат отвечает всем кадровым потребностям проекта, другие работники будут наниматься по мере необходимости. Система оплаты труда предусматривает политику вознаграждения в виде единовременных оплат из прибыли.

8. Финансовый план

 Так как учредителем библиотеки является муниципалитет, Управление

культуры уже создало базу для проекта, закупив сервер и осуществив подключение к сети Интернет. Поэтому необходимо закупить сравнительно небольшое количество техники.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статьи расходов |  Количество | Сумма, в долларах |
|  Компьютеры |
| Multimedia компьютер на базе процессора AMD Монитор ПилотСетевая платаКоврик для мыши | 9/1029 | 9261 |
| Колонки Genius | 7/11 | 77 |
| Микрофон | 1/4 | 4 |
| Микрофон-наушники | 2/8 | 16 |
| Джойстик Warrior | 2/13 | 26 |
| Принтер лазерный HP LJ 1100 | 1/429 | 429 |
| Принтер цветной струйный | 1/312 | 312 |
| Сканер | 1/140 | 140 |
| ИТОГО: |  | 10265 |
|  Мебель |
| Стол компьютерный | 10/60 | 600 |
| Кресло руководителя | 1/160 | 160 |
| Кресло секретаря | 9/100 | 900 |
| ИТОГО |  | 1660 |

Оплата трафика

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Годы | Стоимость трафика в год | Сумма, |
|   | сумма | курс | в рублях |
| 1-ый год | 2000 | 26 | 52000 |
| 2-ой год | 2100 | 27 | 56700 |
| 3-й год | 2200 | 30 | 66000 |
| 4-ый год | 2300 | 32 | 73600 |
| 5-ый год | 2400 | 30 | 72000 |
| ИТОГО | 11000 |  | 320300 |

Общие затраты

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование статей расходов | Сумма |
|   | доллары | рубли |
| Оборудование  | 11925 | 310050 |
| Заработная плата ( 5 лет) | 46200 | 1201200 |
| Трафик за 5 лет | 11000 | 320300 |
| Непредвиденные расходы | 1875 | 48750 |
| ИТОГО | 71000 | 1880300 |

## *Прибыль от услуг и сроки возврата кредита*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Число заказов | Доход от | Себесто- | Прибыль | Общая  |
|  | день | год | заказа всреднем | имостьзаказа | от 1 заказа | прибыль в год |
| 1-ый | 20 | 6000 | 60 |  42 |  18 |  108000 |
| 2-ой |  50 |  15000 |  130 |  90 |  40 | 600000 |
| 3-й |  60 |  18000 |  150 | 105 |  45 |  810000 |
| 4-ый | 80 |  24000 | 200 | 140 | 60 | 1440000 |
| 5-ый | 100 | 30000 | 220 | 154 | 66 | 1980000 |

На 5-ый год производство начинает получать чистую прибыль, погасив все кредиторские задолженности, и уже располагает собственными оборотными средствами и резервным фондом развития технической базы.

\* Все расчёты даны без учёта выплат процентов за кредит. Возможна взаимовыгодная выдача беспроцентной ссуды при условии долевого участия в проекте, лизинга оборудования, что обеспечит большую экономию денежного капитала, механизма со финансирования частных инвесторов и муниципалитета и так далее.