Технико-экономическое обоснование

Содержание

Общая часть 2

Расчет затрат, необходимых на реализацию проекта 8

Расчет экономической эффективности проекта 11

Расчет срока окупаемости проекта 13

Приложения 13

Общая часть

**Полное наименование организации**: «Московский Городской Фонд молодежи»

**Средний размер заработной платы по предприятию** (по состоянию на 20 апреля 1999 г.): 3000 руб.

**Наличие задолженности предприятия по заработной плате**( по состоянию на 20 апреля 1999г.): задолженность отсутствует.

Когда было последнее высвобождение работников на предприятии в каком количестве и по каким специальностям:

1 Сентября 1998 г. Грузчик

1 Сентября 1998 г. Грузчик

1 Сентября 1998 г. Оператор ЭВМ

1 Сентября 1998 г. Бухгалтер.

1 Сентября 1998 г. Программист

Необходимость подготовки или переподготовки персонала: Отсутствует

Планируемые условия труда на организуемых рабочих местах и предполагаемая заработная плата:

Работа: Сутки через двое . Ставка 2500 тыс.руб. в месяц.

**Сведения о производственных помещениях**: По договору о сотрудничестве (совместная деятельность).

**Сведения об имеющихся ресурсах для реализации проекта**: Собственные средства.

Объем необходимых для реализации проекта инвестиций и желательные сроки их предоставления:

41800$ До 30 Июня 1999 г.

Социальные категории граждан для которых создаются рабочие места:

Молодежь.

Дополнительные задачи, которые необходимо решить для осуществления проекта:

Задачи, которые обязуется выполнить Гуманитарный Центр "Возрождение Благотворительности", именуемый в дальнейшем "Центр" в лице Президента Самыгмна К.Р., действующей на основании Устава Центр :

1. Обеспечить юридическую экспертизу договорных и программно-методических документов на предмет соответствия современной нормативно-правовой базе законодательства Российской Федерации и г. Москвы;
2. Поиск и предварительное согласование со структурами исполнительной власти субъекта Федерации - г. Москва нескольких вариантов размещения КДЦ-ТКС в густонаселенных районах города с платежеспособным населением, недалеко от станций метро и основных магистралей
3. Обеспечить непосредственную организацию работы КДЦ-ТКС в соответствии с прилагаемой программной, включая: проведение ремонта и оборудования помещения , в т.ч.: компьютерная мебель, проводка, сигнализация, видеокамеры, отделочные материалы \ организацию подбора и оплаты труда квалифицированного персонала , в т.ч.: Администратора Компьютерно - Консультационного и Игрового Зала (3 ставки)Охранника (по согласованию с ОВД муниципального района) (3 ставки)Социальный педагог (10-15% или целевой взнос в Фонд развития КДЦ-ТКС)\ приобретение и установку компьютерной техники с соответствующим программным обеспечением.

Задачи, которые обязуется выполнить Комитет по делам семьи и молодежи Правительства Москвы, именуемый в дальнейшем "Комитет» :

1. Оказать организационно-методическую помощь в реализации программы КДЦ-ТКС ;
2. Произвести финансирование программы в размере .............. ежеквартально, на счет Центра "Возрождение Благотворительности": т/с №\_\_\_\_\_\_\_ МФО ........ в Банке .

Задачи , которые обязуется выполнить Управление муниципального округа "Митино", именуемое в дальнейшем "Управление", в лице Супрефекта Дьяковой А.В., действующего на основании Положения о муниципальном округе, Управление :

1. Производить оплату аренды, коммунальных услуг, электроэнергии помещения подростково - молодежного центра расположенного по адресу: ........... на счет Центра "Возрождение Благотворительности": т/с №\_\_\_\_\_\_\_ МФО ........ в Банке ........

Краткое описание предполагаемой деятельности

Создание компьютерного центра. Предполагаются следующие направления его использования :

1. курсы по обучению школьников работе с прикладными программами;
2. программа мэрии Москвы «Молодежь» (подробно о программе в приложении 1);
3. досуг;

В помещении площадью 200 м. кв. устанавливаются 40 компьютеров, используемых круглосуточно. Конструктивно выделяются 2 класса по 19 компьютеров, где с 8:30 до 13:00 (3 пары) по будним дням идет **обучение** работе с прикладными программами школьников из близлежащих школ. *Обучение полностью бесплатное*.

Еще 2 компьютера используются в качестве терминальных станций **Информационной Системы Мэрии «Молодежь».** Терминальные станции устанавливаются в отдельном помещении, где работает консультационная группа. Суть программы «Молодежь» - помощь школьникам и студентам в поиске достоверной информации о существующих вакансиях, возможностях дополнительного обучения. На сегодняшний день «ИСМ Молодежь» функционирует в большинстве московских ВУЗов и, по некоторым оценкам, с ее помощью трудоустраиваются до 60% обратившихся. Консультации ведутся в течение рабочего дня и также являются *бесплатной* услугой.

С 13:00 до 8:30 компьютеры предоставляются *на платной основе* и могут использоваться как для работы и обучения, так и для развлечения - игр по локальной сети. **Организация культурного досуга** - основное достоинство услуги. В конце концов, программировать можно научиться и по учебникам, найти работу - обратившись на биржу труда, но куда податься молодежи в свободное время?! Грязные подвалы, алкоголь, наркотики... Наша задача - предложить молодежи альтернативу. Альтернативу, которая реально может изменить стиль их жизни, альтернативу, которая поможет найти себя в жизни.

В ближайшей перспективе рассматривается подключение к глобальной сети Internet и предоставление качественного и быстрого доступа к ее ресурсам.

Социальные категории граждан для которых создается центр

Потенциальными пользователями компьютерного центра являются школьники 11-16 лет. В Москве их - сотни тысяч. По всей видимости, каждый из них с радостью провел бы все свободное время за «игрушками». Не надо забывать также и студентах, солдатах срочной службы, проходящих ее в Москве и других группах потенциальных пользователей. По утверждению главного специалиста по социальным вопросам в Митино, в районе практически не развита инфраструктура молодежного досуга. Это значит, что у 27 тысяч школьников нет возможности весело и приятно провести свое свободное время. Остается только довести до их сведения о существовании центра.

Маркетинговые исследования по оценке рынка сбыта

На сегодняшний день начинание достаточно перспективно. За последнее время открыто значительное количество игровых салонов по всей Москве. Причем, порядка 50% этих салонов открылись в течение последних 3-4 месяцев! Почти все игровые клубы расположены в центре города. Есть информация, что предполагается открыть огромный центр компьютерных игр на 700 компьютеров. Большинство подобных салонов, преследуя исключительно коммерческие цели, не предоставляют компьютеры для бесплатного обучения. При этом не учитываются как интересы общества, так и очевидные маркетинговые решения, речь о которых пойдет в главе *План маркетинга.*

Ниже представлена оценка перспективности бизнеса на основе многопрофильной портфельной модели «Мак-Кинси». Суть модели - максимально объективная оценка своего положения на рынке услуг по каждому из рассматриваемых ниже факторов. Определение привлекательности существующего рынка и своего стратегического положения проводится, исходя из 3 возможных уровней: низкого, среднего и высокого. На основе этой оценки фирма делает вывод, стоит ли инвестировать в проект деньги или отказаться.

1. Характеристика рынка.
2. Размеры рынка.

На данном этапе развития бизнеса существует не более 15 - 20 игровых салонов по всей Москве. Общее количество компьютер/мест 300-400. Даже если завтра откроется еще 20 подобных салонов, рынок будет далек от насыщения. Кроме того, пока что данная услуга еще не вошла в молодежную моду, однако когда количество игровых салонов достигнет, скажем, числа станций метро, данный бизнес вполне может войти в моду. Как следствие последует дальнейшее расширение рынка. Таким образом, установив сегодня 40 компьютеров, можно захватить до 10% сегодняшнего рынка. Развернув сеть игровых салонов (пусть небольших), можно уйти далеко вперед от всех нынешних конкурентов.

1. Характеристика основных групп потенциальных клиентов.

Как было сказано выше, основными потенциальными клиентами являются школьники 11-16 лет. В Москве их - сотни тысяч. По всей видимости, каждый из них с радостью провел бы все свободное время за «игрушками». Однако, очевидно, надо делать скидку на платежеспособность их родителей. Даже предположив, что таких родителей всего 1 %, можно видеть, что рынок насыщен менее, чем на 10%. Не надо забывать также и студентах, солдатах срочной службы, проходящих ее в Москве и других группах потенциальных клиентов. Таким образом, с уверенностью можно говорить, что тот, кто первым развернет сеть игровых салонов по Москве, тот и «получит все». По утверждению главного специалиста по социальным вопросам в Митино, в районе практически не развита инфраструктура молодежного досуга. Это значит, что у 27 тысяч школьников нет возможности весело и приятно провести свое свободное время. Остается только довести до их сведения о существовании салона.

1. Чувствительность рынка к ценам, уровню обслуживания

Как уже было отмечено рынок достаточно чувствителен к разнице в цене. Однако надо отметить, что расположение салона на значительном удалении от остальных игровых клубов и вытекающий из этого фактор монополизации рынка в отдельно взятом районе позволяет устанавливать среднюю по Москве цену за компьютер-час.

Уровень обслуживания во всех салонах примерно одинаковый. Всюду есть консультант, который может разрешить любой технический вопрос. Фактически разница заключается лишь в одном: совмещены ли конструктивно игровой салон с кафе или нет. Есть разные подходы к решению данного вопроса в ту или иную сторону. На первый взгляд, наличие кафе приносит только положительный вклад - как минимум увеличивается прибыль. Но встает множество проблем как морально-психологического, так и юридического плана. Уже не понятно, что первично - кафе или компьютерный салон. Поскольку мы преследуем скорее социальные цели, то имеет смысл отказаться от кафе с самого начала.

1. Склонность к сезонности

Летние каникулы с высокой степенью вероятности благоприятно повлияют на прибыльность салона. Несмотря на то, что многие школьники уезжают из Москвы, оставшиеся в городе, как правило, не знают чем себя занять. Опять же, надо отметить что организация культурного досуга оказывает положительное влияние на социальную обстановку в молодежной среде.

1. Факторы конкуренции.
2. Уровень конкуренции

Несмотря на то, что на сегодняшний день уровень конкуренции не высок, следует ожидать его резкого скачка уже в ближайшее время. Действительно, разоряющиеся компании не знают, куда деть свои компьютеры. Довольно быстро станет очевидным именно открытие подобных салонов. Кроме того, ныне существующие игровые салоны и интернет-кафе в скором времени будут открывать филиалы. На рынке сегодня представлены 2 типа игровых салонов: одни открыты на деньги одного человека - инвестора с ограниченным капиталом. Подобные компании в ближайшее время не смогут достичь значительных размеров. Опаснее те, которые открыты на деньги крупных компьютерных фирм, таких как «Формоза», «Партия», «СТС». У них есть реальная возможность вкладывать деньги в развитие и именно одна из таких компаний станет монополистом на рынке. Как отметил главный консультант в интернет-кафе «Формозы», сразу после «Комтека», т.е. уже в начале мая, фирма предполагает серьезное снижение цен и увеличения компьютеров в их игровом салоне. Возможно открытие новых интернет-кафе. Возможно, это сигнал. Тем не менее, бороться против конкурентов на этом рынке можно и нужно. Можно использовать следующие решения:

 **а.** Ведение привлекательной ценовой политики

**б**. Постоянное улучшение (upgrade) компьютеров из средств амортизации.

 **в.** Внедрение новых нестандартных технологий для привлечения клиентов, вплоть до написания собственных программных продуктов.

 **г.** Возможная интеграция или поглощение более мелких компаний

 **д.** За счет возможностей КДСМ и др. проводить решения о необходимости специального лицензирования данной деятельности.

3. Финансово-экономические факторы.

1. Барьеры на входе и выходе из бизнеса.

При постоянном обновлении компьютеров мы гарантируем себе практически безболезненный выход из бизнеса, т.к. все оборудование можно будет распродать по рыночной цене. Все потери будут связаны исключительно с начальными инвестициями на приобретение мебели, ремонт помещения, регистрацию фирмы и получение необходимых лицензий.

1. Степень использования мощностей

Как показывает опыт других салонов, в среднем в течение дня компьютеры загружены на 30-40%. Однако это совсем не повод, чтобы ставить вместо 40 компьютеров 15: в вечерние часы, особенно в выходные, компьютеров просто не хватает. В эти дни средняя загруженность мощностей достигает 60% и более.

1. Уровень доходности

Все расчеты приведены в разделе «маркетинговый план проекта». Предполагается, что вложенные деньги окупятся за 13 месяцев, т.е. мы рассчитываем приносить более 95% годовых в валюте. Столь высокая прибыльность определяется следующими факторами:

 **а.** Низкая себестоимость услуги - расходы идут лишь на оплату сотрудников, рекламу и развитие социального сектора района.

 **б.** Ненасыщенность рынка данных услуг.

 **в**. Территориальное размещение.

 **г.** Поддержка со стороны муниципальных властей и др.

Таким образом, **привлекательность рынка - высокая**, возможное стратегическое положение - по крайней мере, не ниже среднего.

**Вывод - вложенные инвестиции с высокой степенью вероятности окупят себя.**

Расчет затрат, необходимых на реализацию проекта

# В расчете представлены :

# Смета затрат на создание новых и сохранение существующих за счет средств предоставленных. (Форма 1).

1. Смета использования собственных средств. (Форма 2).
2. График создания (сохранения существующих) рабочих мест по профессиям и специальностям (Форма 3).

# Смета

**затрат на создание новых и сохранение существующих за счет средств предоставленных**

Форма

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№№****п/п** | **Статьи затрат** | **Количество****(штук)** | **Цена****за ед.****(тыс.руб.)** | **Общая стоимость****(тыс.руб.)** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Оборудование(ед) |  |  |  |
| 1.1 | Компьютер:Pentium II–450/64 Mb ОЗУ/Hd 4 Гб/Видео RivaTNT 16 Mb/Net 3Com 10Mbit/монитор ViewSonic 17” | 40 | 20.625 | 825 |
| 1.2 |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| 2 | Вспомогательные материалы, оснастка, запчасти |  |  |  |
| 2.1 | Мебель |  |  | 37.5 |
| 2.2 | Ремонт/Сигнализации |  |  | 25 |
| 2.3 | Лицензионное программное обеспечение  |  |  | 25 |
| 2.4 | Охранное агентство |  |  | 25 |
| 2.5 | Наружная реклама |  |  | 25 |
| 3 | Регистрация |  |  | 7.5 |
| 4 | Установка, монтаж, наладка оборудования |  |  |  |
| 4.1 | Прокладка компьютерной сети |  |  | 50 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Всего: 1045 |

Смета

использования собственных средств

Форма

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№№****п/п** | **Статьи затрат** | **Количество****(штук)** | **Цена****за ед.****(тыс.руб.)** | **Общая стоимость****(тыс.руб.)** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Оборудование(ед) |  |  |  |
| 1.1 | Компьютер:Pentium II–450/64 Mb ОЗУ/Hd 4 Гб/Видео RivaTNT 16 Mb/Net 3Com 10Mbit/монитор ViewSonic 17” | 40 | 20.625 | 825 |

График создания (сохранения существующих) рабочих мест по профессиям и специальностям

Форма

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№№****п/п** | **Профессия специальность** | **Ставка** | **Кол-во****мест** | **Дата создания****места** | **Итого****Ед.** |
| 1. | Администратор |  |  |  |  |
|  | Охранник |  |  |  |  |
|  | Директор  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

Расчет экономической эффективности проекта

### План производства услуг

#### Структура себестоимости услуг

Компьютерный салон посещают пользователи с целью получения за плату компьютерного времени для своих нужд (игры, работа … ). Оплата производится за компьютер/час в соответствии с установленным тарифом.

**Цены на производимые услуги**

Стоимость одного компьютер/часа планируется установить в размере 15-18 рублей днем и 50-80 рублей за ночь.

**Расчет рентабильности проекта.**

Расчет приведен при минимальных издержках за 1 месяц приведенных в таблице 1

##### Таблица 1

~ - примерно (плюс минус 500 долларов)

Очевидно, издержки можно **вдвое** уменьшить, отказавшись от амортизации, снизив отчисления на развитие социальной структуры района, наняв менее квалифицированных сотрудников, затрачивая минимальные средства на охрану и рекламу. Однако имеет смысл не снижать издержки, что мы всегда успеем сделать, а пытаться повысить прибыльность предприятия. Можно это сделать 2 способами: провести максимально эффективную рекламную кампанию и/или увеличить стоимость аренды. Ниже приведены расчеты по пессимистическому, ожидаемому и оптимистическому сценариям.

Чтобы описанная услуга могла конкурировать на рынке, необходима установка конкурентоспособного, а также нестандартного оборудования - шлемов Virtual reality и рулей Stearing wheel.

Необходимо отметить необычайно удачное территориальное размещение. Действительно, Митино - новый район, достаточно богатый с одной стороны, но еще мало обустроенный - с другой. Кроме того, на очень небольшой площади расположены 20 школ, где учатся более 27 тысяч школьников, являющихся основным потребителем услуги. Значительная удаленность района от ближайших заведений, предоставляющих подобные услуги делает своего рода монополистом нашу организацию в данном районе. Правильная маркетинговая политика позволит максимально захватить рынок.

Исходя из вышесказанного, нет никакой необходимости устанавливать демпинговые цены при «раскрутке». Однако надо учитывать и тот факт, что этот рынок достаточно чувствителен к разнице в цене. Действительно, для школьника проще и логичнее поехать в какой-либо дешевый игровой салон в центре, нежели платить больше, но около дома. Поэтому предполагается установить среднюю по Москве цену - 15-18 рублей в час днем и 50-80 рублей за ночь. Возможно выделение льготных категорий детей.

**1. Стоимость 1 компьютер-часа 18 рублей (0,7$)**

Для окупаемости (в ноль) необходимо ежедневно получать 3600/30=120$ с 40 компьютеров. Иными словами, каждый компьютер должен приносить 120/40=3$. Учитывая, что арендная плата за час работы компьютера составляет 18 руб (0.7$), получаем, что каждый компьютер должен работать **не менее 4,3 часов в сутки.** Это самый пессимистический сценарий. Ожидается, что среднее время работы каждого компьютера составит 8 часов в сутки. В этом случае валовый доход составит 6720-3600 = 3120$. В случае, если удастся избежать уплаты налогов (или свести их к минимуму), то **3120$ / месяц -чистый доход**, который распределяется в соответствии с договоренностью учредителей на покрытие кредита и пр. При таком доходе срок окупаемости составит около 13 месяцев .

**2. Стоимость 1 компьютер-часа 25 рублей (0.96$)**

В таком случае для окупаемости в ноль каждый компьютер должен работать по 3.1 часа в день. Исходя из предполагаемых 8 часов работы, валовый доход составит: 0.96 ($/ч)\*40 (комп)\*8 (ч/день)\*30 (дней) - издержки=9216-3600=**5616$** По всей видимости увеличение цены повлечет уменьшение спроса на услугу. Предположив, что в таком случае среднее время использования одного компьютера будет 6 часов (вместо 8) получим: 0.96\*40\*6\*30-3600=6912-3600=**3312$** Таким образом, увеличение стоимости услуги, опять же учитывая определенный уровень монополизации в районе, может положительно повлиять на доходность предприятия.

#### План прибыли

Исходя из 0.7$/ч:

0,7\*11(ч/д)\*40(комп)\*30(д)+3($/ночь)\*40(комп)\*30(д)=12840

Валовый доход составит 12840-3600=9240$ в месяц

Исходя из 0.96$/ч:

0,96\*11(ч/д)\*40(комп)\*30(д)+3($/ночь)\*40(комп)\*30(д)=16272

Валовый доход составит 12840-3600=12672$ в месяц

Расчет срока окупаемости проекта

При цене компьютер/часа 18 руб (0.7$) срок окупаемости составит около 13 месяцев .

План возврата предоставленных средств

Приложения

Конкуренты

**«Формоза»**

1. Б Трехсвятительский пер, 2. В большом магазине «Формозы». 5 мин от м. Китай-город
2. 11 компьютеров
3. Стоимость 40р/ч
4. Интернет - 512 кб/с
5. Услуги - Интернет и игры по сети
6. Бар
7. Площадь ~ 50 м кв - очень свободно и уютно
8. Клиенты - иностранцы и студенты
9. в субботу днем - 6 человек
10. Очень продвинутый консультант

примечание:

Предполагают снизить цену до 20 р/ч, будут расширяться мнение консультанта: необходимы хорошие наушники, рули и шлемы - сломают, использовать их имеет смысл только для привлечения клиента. Отметил хитрости в получении лицензии. Также сожалел, что салон работает не круглосуточно.

**Резюме:**

Это один из известных и крутых салонов, о которых «знают». Хотя с другой стороны, направленность на интернет делает его пустым (что странно и досадно). Считают бизнес очень перспективным.

**Интернет-кафе фирмы «Партия»**

1. Волгоградский пр-т, 1, м. Пролетарская
2. 10 Hewlett-Packard
3. **Бесплатный** интернет
4. Кафе
5. **! Бесплатные курсы для учебных заведений по служебным программам для internet!**
6. Часы работы 11-20 часов

**Сеть Интернет-кафе «Агмар»**

1. Агмар владеет 5 салонами -2 на ВВЦ, в МДМ и на Лубянке.
2. Салон в Братеево закрыт
3. Цены - 70 руб/час за интернет и 40 руб/час за игры
4. Часы работы - 10-22
5. Открыт новый интернет-салон

**«Асталависта»**

1. Лялин пер, 21, 5 минут от м. Курская,
2. 25 компьютеров
3. Стоимость - 20р/ч- игры, 30р/ч - интернет
4. Интернет - 1 мб/с
5. Услуги - Интернет и сетевые игры, в т.ч. и через интернет
6. Площадь явно недостаточная для 25 компьютеров - несколько маленьких комнаток - 60 м кв.
7. Клиенты - старшеклассники
8. В субботу днем - ~ 20-25 человек
9. Рекламы нет

Примечание: Моя беседа с хозяином клуба - в приложении 2. Его мнение: **«Клуб - не бизнесс :( эт так...»**

**Резюме:**

Клуб относится к типу конкурентов, открытых на деньги одного инвестора, т.е. имеет определенные ограничения по развитию. Предполагаю, что столь угрюмое настроение хозяина связано с тем, что клуб открылся только полтора месяца назад. Пока никакой рекламы. Тем не менее, мнение хозяина определяет неоднозначность начинания. Несмотря на низкие цены, люди к ним почти не идут. Без проведения правильной маркетинговой политики ни цены, ни месторасположение практически не влияют на посещаемость.

**Нирвана**

1. Просторное помещение с кондиционерами и вентиляторами способное вместить до 150 человек одновременно, современные, неглючные компьютеры, с полным набором игр, пополняемым еженедельно, 17" и 21" дюймовые мониторы, выделенный канал интернет, недорогой бар, вот, по признанию многих, **самый элитный игровой клуб Москвы.**
2. Адрес: Москва, ул. Рождественка д 29. Телефон: 208-57-94.
3. Бар и клуб работают КРУГЛОСУТОЧНО!!!!
4. 43 мощных компьютера
5. Internet 256kbit ISDN
6. Wicked Eyes
7. VFX

**Игровой салон на м. Красносельская**

1. Нижняя Красносельская, 32/29, 5 мин от м. Красносельская
2. 25 компьютеров
3. **18 руб/ч**
4. Услуга - только игры
5. Клиенты - только местные школьники
6. Большое помещение, свободно
7. Открылись в январе. Пока только окупаются, но дела идут явно в гору

Примечание

Дают рекламу в «Навигаторе игрового мира»

**РЕЗЮМЕ:**

Еще одно подтверждение того, что первое время идет работа на окупаемость. Чистый доход за февраль - 2000$ - 2000$ (затраты)=0, что не так плохо для начала, но и не так уж хорошо

**Игровой клуб «Battleaxe»**

1. Метро Бабушкинская, Отрадное - 5 остановок на авт.
2. 27 хороших компьютеров
3. 20 рублей/час
4. Игры и интернет

**Интернет-кафе в ГПНТБ**

1. Ул. Кузнецкий мост
2. 13 компьютеров
3. Стоимость 40 руб/ч
4. Услуги - только интернет
5. Клиенты - научные сотрудники и студенты.
6. Бар
7. Большая площадь, свободно и уютно
8. В субботу днем 6 человек. Считай никого

Примечание

За 2 недели цена упала вдвое. Результат с одной стороны увеличившегося количества конкурентов, с другой - неплатежеспособности населения, с третей, и возможно, самой главной - ненужности платного интернета как основной услуги.

**Интернет-кафе в библиотеке Иностранной литературы**

Несколько классов с бесплатным доступом в интернет.

**Интернет-салон на ул. 1905года**

1. М. Ул. 1905 года в 20 метрах от входа.
2. 6 компьютеров
3. 50 руб/ч
4. Услуги - только интернет, 64кб/с
5. В тот момент, когда я там был, не было никого
6. Маленькое помещение.

Примечание: Несмотря на замечательное месторасположение, вероятнее всего является убыточным.

**«Орки»**

Донская улица, около м. Шаболовская.

Сам факт того, что они снова открылись говорит о том, что дело прибыльное

Из разговора с хозяином клуба «Асталависта»

из разговора с хозяином клуба «Асталависта»:

- Добрый вечер. Мы тоже предполагаем открыть игровой клуб.

 Не поделитесь опытом?:)

1. мой совет - не занимайся :) пролетишь... мы вон даже аренду толком не отбивам... :(
2. я был у Вас сегодня... а инет дорого обходится?
3. инет от друзей. Если покупать - 2000-5000 в мес
4. почему 25 компов-то не окупаются? Сегодня вроде народу море было...
5. выходные - да... будни - вааще голяк :( на ночь - пустота... пугающая :( ты вааще в курсе скока ща клубов открылось?
6. сколько?
7. ху..ва туча :(
8. у меня друзья на Красносельской открылись... Замечательно у них там все. Вы рекламу-то даете?
9. у друзей всегда все замечательно :))))) а что они те должны сказать???? ТИПА МЫ МУДАКИ И ВСЕ ТАКОЕ? :)))))))))))))))) неее... они всегда хвалиться будут... точно говорю
10. Кстати, а сколько квадратных метров у Вас? Мне показалось, тесновато
11. тесновато... 60 или 70
12. вопрос: почему не хотите, например, поставить рули с педалями?
13. маразм... у нас клуб для отцов... а не порнота :)
14. требует пояснений.
15. ну в квак фигово на педалях играть... :))))))) **клуб - не бизнесс :( эт так...**