

# Бизнес план

## Сервис компьютерной помощи

### «Ёж»

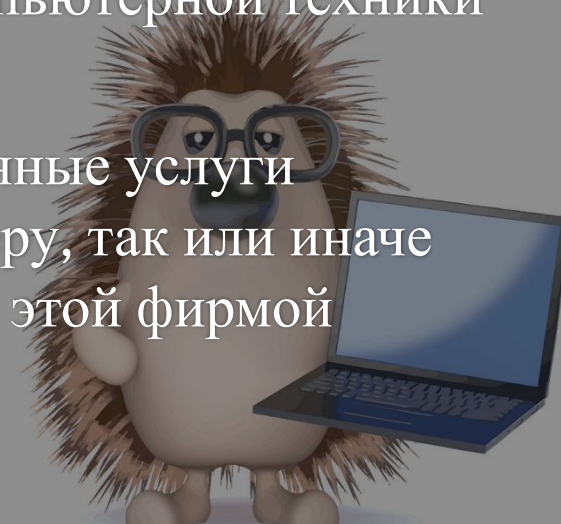


Выполнил Сагитов Р.  
Студент СМПК  
группы ССА-29

# Резюме

В наше время рынок информационных технологий развивается особенно быстро. Пока на нем еще есть места для новых фирм, предлагающих оригинальный продукт. Например, недостаточно хорошо заполнена сфера услуг, связанных с компьютерной техникой, особенно эта проблема касается Стерлитамака. К сожалению, сейчас у нас тяжело найти организацию, которая предоставит недорого услуги использования компьютера такие, как набор текста в документе и его распечатка на принтере, работа с документами, помощь в работе с файлами продукции Office, поиск необходимой информации в сервисе «Internet», сканирование изображения, отпечатка цифровых фотографий и так далее. Также нелегко произвести качественный ремонт, модернизацию или обслуживание компьютерной техники в короткие сроки и за небольшую сумму.

Мой сервис компьютерной помощи «Ёж» , призвана предоставить данные услуги клиентам которые в них нуждаются. Его деятельность направлена на сферу, так или иначе связанной с компьютерами. Полный перечень сервиса, предоставляемый этой фирмой можно посмотреть в следующей главе.



# Описание услуг

- Ремонт и обслуживание не гарантийных компьютеров и периферии. Смысл такой услуги, как ремонт, понятен и не требует описания. Под обслуживанием понимается: плановые профилактические работы, настройка аппаратной части, обновление микропрограмм BIOS, чистка, смазка вентиляторов и кулеров. Допускается выезд к заказчику за дополнительную плату.
- Настройка и установка программного обеспечения. Не каждый пользователь персонального компьютера в состоянии грамотно установить и (или) настроить то или иное программное средство. Наша фирма предлагает решение данной проблемы специалистами за невысокую плату. Возможна как установка программного обеспечения заказчика, так и нашего. В последнем случае стоимость возрастает на цену лицензии, если требуемое программное обеспечение не является бесплатным. Допускается выезд к заказчику за дополнительную плату.
- Сканирование, распознавание и ксерокопия. Предлагается сканирование любых графических материалов на формате до А4 включительно в любом качестве. Кроме того, предоставляется услуга сканирования печатного текста с последующим распознаванием (переводом в электронный вид). Ксерокопия осуществляется на лазерном принтере.
- Печать цифровых фотографий и цветных материалов. Осуществляется на специальном струйном фотопринтере с применением специализированной бумаги повышенного качества.
- Создание сайтов на заказ.

# Описание услуг

- Работа на компьютере в определённых программах установленных на компьютерах(в частности приложений компании Office). Предполагается помощь людям в работе с ними в случае возникновения у них проблем.
- Поиск в сервисе «Internet» определенной тематической информации. Данная услуга предполагает получение из интернета информации, располагающейся по определенному адресу, который предоставляет клиент. Более сложная разновидность этого сервиса – поиск информации по определенной тематике. Например, книг, статей, рефератов, программ и так далее. Возможен поиск в присутствии клиента под его руководством.
- Консультация в приобретении компьютеров, периферии и другой сложной техники, связанной с информационными технологиями. Прекрасно известно, что приобретать сложную дорогую технику желательно с профессионалом в данной области, если, конечно, покупатель сам не является таковым. Наша фирма поможет решить за небольшую плату.
- Сборка компьютеров.

# Анализ целевой аудитории

На начало деятельности нашей фирмы основными клиентами будут физические лица. Большую часть клиентов составит молодежь, что объясняется наиболее широким распространением и популярностью высоких компьютерных технологий в этой возрастной группе. Если молодежь еще раз разделить на сегменты, например, по занимаемому статусу, то выяснится, что основная часть нашей клиентуры – это студенты, школьники и учащиеся из других учебных заведений. Данный факт объясняется тем, что вышеперечисленные категории людей очень активно используют вычислительную технику, но при этом часто не имеют многих нужных устройств или навыков работы.

Возможно эпизодическое появление клиентов, которым наши услуги требуются для основной работы, но там отсутствует необходимая техника или специалисты. Если рассматривать потенциальных клиентов с точки зрения достатка, легко определить, что большинство составят люди с малым и средним достатком. Этот факт можно объяснить отсутствием у таких клиентов дорогостоящей компьютерной аппаратуры, особенно принтеров, сканеров, записывающих компакт диск приводов, модемов и так далее.

# Анализ рынка

В первый месяц деятельности фирмы не стоит ожидать большого спроса на некоторые услуги и соответственно, объем продаж будет небольшим. Но с каждым месяцем объём продаж будет увеличиваться.

В дальнейшем, когда фирма зарекомендует себя, должен быть осуществлен переход на обслуживание более крупных и солидных организаций клиентов. При этом работа с физическими лицами не должна быть свернута достигнув определенного уровня насыщения, она должна остаться в виде небольшого отдельного подразделения.



Полный список услуг, предлагаемых моим сервисом не предоставляет ни один из конкурентов, но по отдельности все эти услуги можно найти в различных компьютерных фирмах и у частных лиц, при этом никто из них не может предложить и половины перечня. Цены на все виды услуг подобраны таким образом, чтобы они были не выше, чем у конкурентов и обеспечивали получение прибыли.

# Анализ рынка

За услуги будут установлены следующие цены идеально сбалансированные между получением прибыли и низостью по сравнению с конкурентами. В случае если нельзя дать точную цену, она будет вычисляться от оценки специалиста и устанавливаться дешевле на 5-10% чем у конкурентов. В случае с печатью цены устанавливаются в диапазоне согласно качеству и размеру листа.

Название услуги	Цена
Ремонт и обслуживание не гарантийных компьютеров и периферии	Зависит от оценки специалиста
Настройка и установка программного обеспечения	Зависит от оценки специалиста
Сканирование, распознавание и ксерокопия.	2-8 руб./1-10 руб./1-5 руб. (с/р/к)
Печать цифровых фотографий и цветных материалов.	20-40 руб.
Создание сайтов на заказ.	500-850 руб.
Работа на компьютере в определённых программах	200 руб./ч.
Поиск в сервисе «Internet» определенной тематической информации.	150-300 руб.
Консультация в приобретении техники	350 руб.
Сборка компьютеров.	600-1000 руб.
Выезд на дом.	200 руб.

# Стратегия маркетинга

Планируется основную часть услуг оказывать, работая напрямую с конечным потребителем. Возможно, привлечение агентов-посредников, которые за некоторый процент от прибыли будут помогать в поиске и привлечении новых клиентов.

Так как мой сервис также рассчитан на людей с отсутствием тех или иных технологий, бумажная реклама тоже будет продуктивной и рассматривается вариант найма промоутеров.

Будет создан сайт нашего сервиса для более широкого охвата населения и для удобства клиентам.

Для удержания и приманивания клиентов будет введена накопительная система скидок. Ее смысл заключается в следующем – клиент, обращающийся к нам в первый раз, получает карточку, на которой указан его личный код и паспортные данные. В фирме ведется база данных клиентов, где кроме сведений с карточки также содержится информация о сумме, которую этот человек или организация заплатил.

Создание сообществ и реклама в соц. сетях



# План производства продукции (услуг)

Большинство услуг будут производиться в офисе, но не исключается возможности осуществления услуг сотрудниками у себя и у клиентов, при заказе выезда на дом.

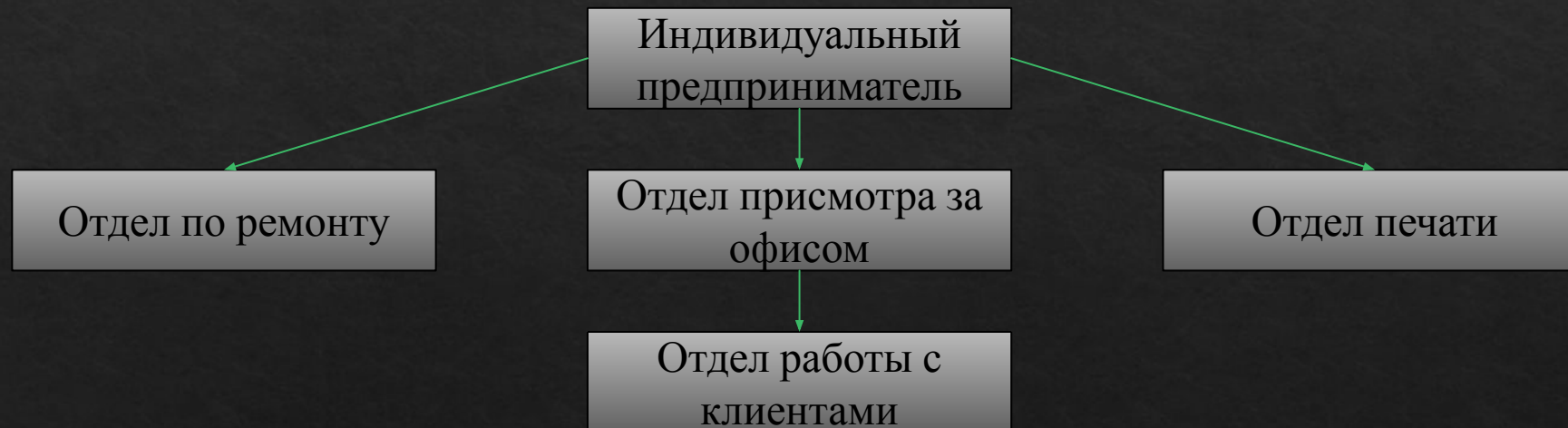
Для офиса идеальным будет арендовать помещение оборудование розетками общей площадью 25-35 кв. м. стоимость аренды будет ~7000руб./квартал. В помещении необходимо будет установить 8 столов и 10 стульев. Из техники 6 компьютеров и один ноутбук для выездов, лазерный принтер, струйный фотопринтер и планшетный сканер.

Материалы и оборудование планируется закупать в фирмах с льготами для индивидуальных предпринимателей на подобии фирмы РЕТ.

Для выполнения не особо сложных работ можно нанять студентов старших курсов с соответствующих специальностей. Главным требованием к ним будет хорошее знание предметной области и ответственное отношение к работе. Учитывая желание многих студентов найти себе небольшой заработок в свободное время, можно не беспокоиться о проблеме с нехваткой кадров. Также можно предложить колледжам проводить учебные практики в нашей организации. Это позволит существенно снизить цены на наши услуги без потери прибыли.

# Организационный план

Руководство, распределение заданий и контроль над выполнением всех работ будет осуществляться непосредственно индивидуальным предпринимателем, который является единоличным хозяином всей фирмы.



# Анализ Рисков

Основным риском для деятельности моего сервиса является малый объем денежного оборота. Не смотря на то, что вероятность его возникновения крайне мала, следует проводить перечень профилактических мер. Например, развивать рекламу, держать цены не выше, чем у конкурентов, предлагать только высококачественные товары и услуги.

Также велик риск, связанный с изменением законодательства. К сожалению, эффективных способов защиты от этого не существует — любая фирма, работающая на несовершенном российском рынке, рискует оказаться в тяжелом положении не по своей вине.

И не стоит исключать риск падения спроса на данные услуги в связи с развитием технологий. В таком случае нужно будет подстраиваться под ситуация и повышать квалификацию для работы с более новыми устройствами.

# Затраты на оборудования для офиса

Наименование	Цена	Количество	Общая стоимость
Системный блок DEXP Atlas H203 (AMD Ryzen 3 3200G, 4x3600 МГц, 8 ГБ DDR4, SSD 240 ГБ, Windows 10) + пакет Office	26 799 + 1300	6	168594
18.5" Монитор HP 19ka(1366x768@60 Гц, TN)	4399	7	30793
Мышь проводная Smartbuy 338 One	399	8	3192
15.6" Ноутбук Acer Aspire 3 [1366x768, AMD A4 9120e, 2 x 1.5 ГГц, RAM 4 ГБ, SSD 128 ГБ, Radeon R3 , Wi-Fi, UNIX-подобная]	17 299	1	17 299
Компьютерный стол Livia	6 391	6	38346
Обычный стол	3 775	2	7550
Кресло, на колесиках	1900	6	11400
Стулья на ножках	1499	4	5996
Клавиатура Sven KB-S300	499	7	3493
Принтер лазерный Brother HL-L2300DR	8 799	1	8 799
Принтер струйный Epson L132	9 999	1	9 999
Удлинитель ЭРА	550	6	3300
<b>ИТОГ</b>			<b>289963</b>

# Затраты на расходные материалы для реализации услуг

Наименование	Цена	Количество	Общая стоимость
Термопаста КПТ-8	310	5	1550
Набор инструментов	798	3	2394
Набор крепежных изделий для корпусов	250	2	500
Флешка Transcend JetFlash 350 8Gb 4.5	480	4	1920
1 ТБ Внешний HDD Seagate Expansion [STEA1000400]	3 499	1	3499
Шлейф FinePower SATA - SATA	110	6	660
Шлейф Gembird IDE - IDE	110	6	660
Набор переходников	680	3	2040
Пачка Бумаги А4 500 шт	260	3	780
Фотобумага для принтера А4 50 шт	360	5	1800
ИТОГО			15803

# Предполагаемые расходы на квартал

Наименование показателя	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Электроэнергия	2000	3200р	4000	4200
Материалы	17000	12000	16000	20000
Оплата труда	30000	35000	45000	50000
Плата за аренду	7000	7000	7000	7000
Затраты на рекламу	8000	1000	3000	1000
Транспортные расходы	0	500	1000	1000
Прочие затраты	5000	5000	5000	5000
Итого	67800	63700	81000	88200

# Предполагаемая выручка

Наименование	Итог за первый квартал
Выручка	98000
Валовая прибыль	30200
Налог на прибыль	6040
Чистая прибыль	24180
Рентабельность	35,1%

# Вывод

Данный проект индивидуального предприятия по предварительные расчётам показал себя хорошо и его теоретическая рентабельность составила 35%. Это нам говорит о том, что проект имеет право на жизнь.

Проанализировав данную отрасль рынка, можно убедиться что данный сервис будет пользоваться спросом среди своей аудитории. Изучив риски были приняты решения действий в случае крайних мер.

Послесловие. Хотя я более чем уверен, что при реализации проекта на практике могут возникнуть множество недочётов с которыми нудно будет оперативно разобраться если возможно.

Так же в виду последних событий в мире данный бизнес бы рухнул.