Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Магнитогорский государственный технический университет
им. Г.И. Носова» (ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»)

Институт элитных программ и открытого образования
Кафедра экономики

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

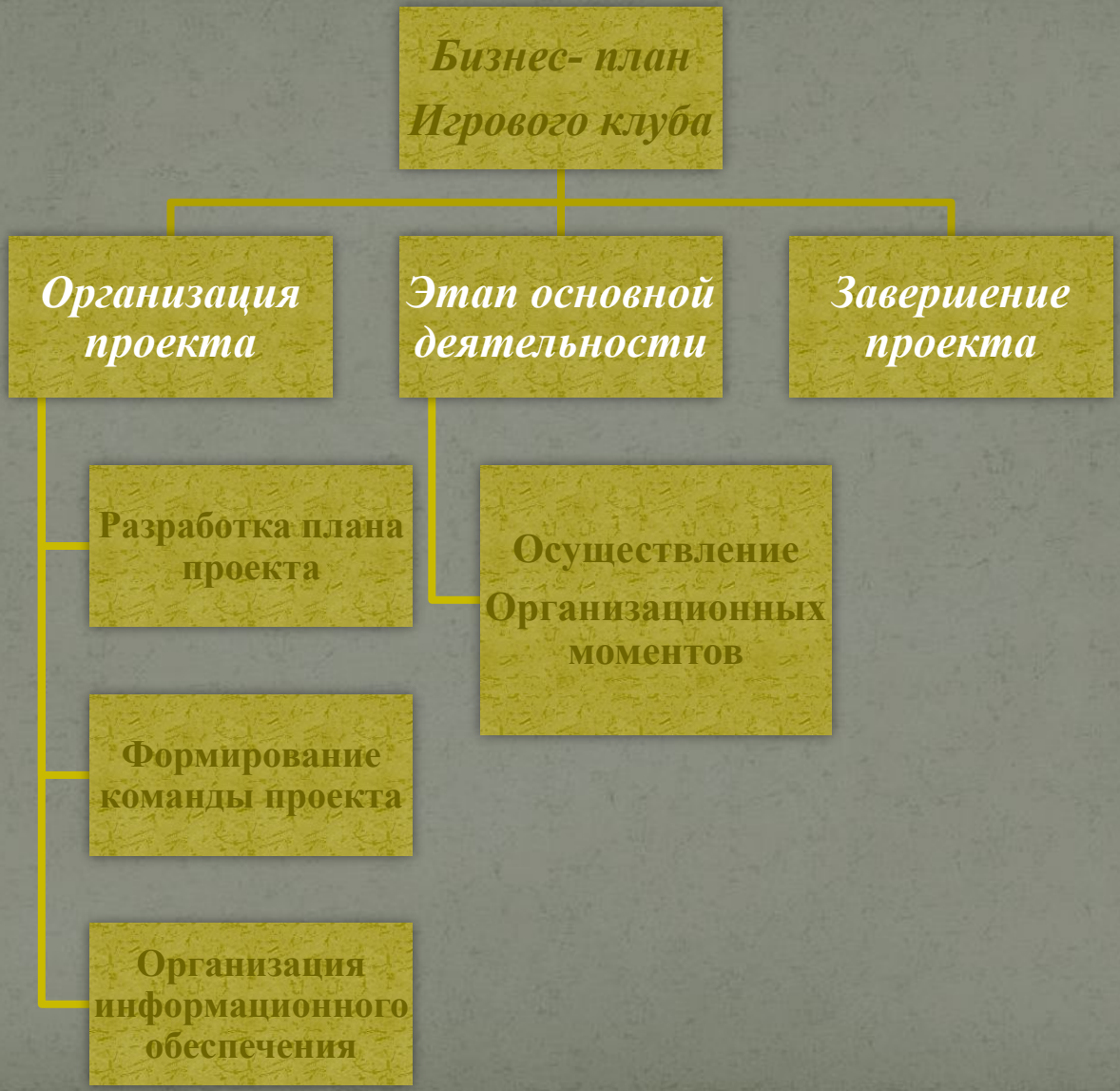
по дисциплине «Проектная деятельность»

Исполнитель: Федорченко Е. студент 5 курса группы дЭЭб-17-3

Проверяющий: Рахлис Т.П. доцент кафедры экономики , к. п. н.

Магнитогорск, 2021

Иерархическая структура работы (ИСР=WBS):



Паспорт проектной идеи:

- ***Название проекта:*** Бизнес-план игрового клуба
- ***Менеджеры проекта:*** Федорченко Е.

- ***Проблема:***

Популярность игровых консолей растёт с каждым годом, однако не каждый может позволить себе такую покупку из-за высокой цены на приставки и игры. Кроме того, зачем тратить десятки тысяч на вещь, которая нужна несколько часов в неделю, если можно поиграть в специальном месте с друзьями, да ещё и насладиться вкусным чаем или лимонадом. Начальные инвестиции почти полностью состоят из покупки новых игровых приставок и телевизоров — ликвидных товаров на вторичном рынке.

- ***Описание целей проекта:***

Организовать уютное место, где игроки, не мешая друг другу, могут с комфортом провести несколько часов. Как правило играют по два человека, наиболее популярны фартинги и спортивные симуляторы. Общее увлечение позволяет создать сообщество игроков. Проведение турниров по FIFA, UFC, Mortal Kombat даёт возможность игрокам сравнить свои силы и привлекает в клуб новую аудиторию. Важно создать в заведении правильную атмосферу, в которой будет комфортно детям и взрослым.

- ***Целевая группа:*** 10-30 лет
- ***Временные рамки:*** с 15.05.2020 до 01.06.2020 гг.
- ***Ориентировочный бюджет:*** 1 270 000 рублей

План по вехам:

Вехи (события, связанные с достижением крупных результатов, моменты принятия важных решений)	*Ожидаемая дата достижения вехи*
Зарегистрировать ИП	15.05.2020
Арендовать помещение	1.06.2020
Сделать ремонт	16.06.2020
Закупить оборудование	24.06.2020
Нанять персонал	30.06.2020
Закупить товар	3.07.2020
Запустить рекламу	01.06.2020 (ориентировочно)

SWOT АНАЛИЗ

	Положительные факторы	*Негативные факторы*
	Сильные стороны (внутренний потенциал) (S)	**Слабые стороны (внутренние недостатки) (W)**
Внутренняя среда	-Интернет, радио, теле реклама и продвижение игрового клуба -Более 150 видов игр для различной возрастной категории -Отличная атмосфера -Наличие кафе в клубе для посетителей	-Вероятность привлечения малого количества аудитории -Разногласие между арендодателем и ИП -Отсутствие усовершенствованных моделей игровых приставок
	Потенциальные возможности (O)	**Имеющиеся угрозы (T)**
Внешняя среда	-Расширение клуба и кол-ва игровых мест -Возможность быть лидером в своей отрасли -Возможность приобретения собственного помещения для открытия сети клубов	-Увеличение оплаты аренды -Частичная/ полная потеря персонала -Блокирование PS серверов фирмой производителя, по какой либо причине или сбоям в системе -Низкая конкурентоспособность

Календарный график проекта:

№	Мероприятие	Ресурсы	Сроки	Ответственные
1	Зарегистрировать ИП	Компьютер с выходом в Интернет, либо посещение гос. Органов	15.05.2020	Федорченко Е.
2	Арендовать помещение	Компьютер с выходом в Интернет для поиска вариантов, автомобиль для посещения большего кол-ва объектов	1.06.2020	Федорченко Е. Петров П.П. Сидоров С.С. Лебедев Л.Л. Иванов И.И.
3	Сделать ремонт	Наличие бригады и строй материалов	16.06.2020	Федорченко Е. Иванов И.И. Кириленко А.А Асанов Е.К Тихонова И.Р.
4	Закупить оборудование	Наличие авто для перевозки оборудования без оплаты доставок магазина, специалист в области киберспорта	24.06.2020	Петров П.П. Сидоров С.С. Лебедев Л.Л. Иванов И.И. Волонтеры
5	Нанять персонал	Наличие соц. Сетей для распространение объявлений, объявление на радио и в газетах.	30.06.2020	Сидоров С.С. Лебедев Л.Л. Иванов И.И.
6	Закуп товара	Наличие авто, проектировщиков, дизайнера и мастера в киберспорте	3.07.2020	Федорченко Е. Леюедев Л.О Иванов И.И.
7	Запуск рекламы	Наличие соц. Сетей, местный блогер с большой целевой аудиторией	01.06.2020 (ориентировочно)	Федорченко Е.

Кадровое обеспечение проекта:

Ф.И.О. внутренних и привлеченных исполнителей	e-mail, телефон, адрес	Наименование операции, на которую назначен исполнитель
Федорченко Е.	Primer1@mail.ru	Организация информационного обеспечения, общее руководство проектом, Администратор
Петрова П.П.	primer2@mail.ru	Бухгалтер предприятия
Илиенко Л.М,	primer3@mail.ru	IT настройщик оборудования, программист предприятия
Лебедев Л.Л.	primer4@mail.ru	Бармен игрового клуба
Ларионова О.Р	primer5@mail.ru	Официант игрового клуба
Корщева К.К.	primer6@mail.ru	Официант игрового клуба
Ленник И.Т.	primer7@mail.ru	Повар/ кух. рабочий….
Никитенко О.В	primer8@mail.ru	Тех.Перснал

Бюджет проекта:

№	Расходы	Кол-во	Цена за ед.	Требуется	Имеется	Требуется заемных средств
1	Диваны	6	25 000	150 000	150 000	0
2	Столики журнальные	10	10 000	100 000	100 000	0
3	Кресла	6	5 000	30 000	30 000	0
4	Ноутбук	1	37 000	37 000	37 000	0
5	Холодильник	1	29 000	29 000	29 000	0
6	Телевизор 43 дюйма	10	25 000	250 000	250 000	0
7	Игровая приставка PS4	10	43 400	434 000	434 000	0
8	Игры для PS4	50	4 000	200 000	200 000	0
9	Рабочее место администратора	1	15 000	15 000	15 000	0
10	Кухонный инвентарь и посуда	1	25 000	25 000	25 000	0

Общая стоимость затрат проекта: 1 270 000 руб.

Постоянные расходы:

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма	Средняя з/п в месяц на сотрудника
Управляющий	30 000	1	30 000	30 000
Администратор	20 000	2	40 000	20 000
Уборщица	15 000	1	15 000	15 000
Страховые взносы			21 000	
Итого ФОТ			106 000	

Меры реагирования на риски проекта:

№	Описание риска	Приоритет риска (высокий/средний/ низкий)	Меры реагирования на риски проекта	Ответственный за риск
1.	Отсутствие посетителей	Высокий	Усиление рекламы, создание акций и бонусных карт постоянным клиентам	Руководитель проекта
2.	Сбой в игровых процессах (проблемы с электроэнергией, WI-FI)	Средний	Установка бесперибойных систем и источников бесперебойного питания, установка усилителей WI-FI соединения.	Руководитель проекта, администратор
3.	Карантин из- за пандемии	Высокий	Создать дополнительную опцию по предоставлению игр и игровых приставок на дом с почасовой\ суточной оплате	администратор
4.	Непроизведение оплаты посетелем	Низкий	Брать оплату на кассе заранее, перед предоставлением игровой зоны.	Руководитель проекта, администратор
5.	Большое число заявок	Средний	Увеличение числа мест для отдыха	Руководитель проекта, администратор

Предполагаемые результаты:

- **Ежемесячный охват не менее 200 посетителей с выручкой в 112 581 рубля;**
- **Создание стабильно функционирующей системы, с налаженной базой клиентов и поставщиков;**

Критерии оценки эффективности проекта:

- **Охват (+-200-250 чел. в месяц);**
- **Стабильный график и наличие необходимого количества персонала;**
- **Отсутствие противоправный действий (пиратства) со стороны игрового клуба;**

Долгосрочные перспективы:

- **Регистрация общественного игроков в участии региональных и мировых турнирах;**
- **Возможность изменения своего профиля деятельности (во время пандемии) в доставку игровых принадлежностей на дом.**

Риски реализации проекта

Область поиска	Риски	Признаки
1. Стратегические риски.		
Конкуренция	**Усиление конкуренции**	**Насыщение рынка данным видом деятельности.**
	Окончание жизненного цикла продукта	**Технологии не стоят на месте, интерес к консолям пропадает в зависимости от появления новинок на рынке.**
	Потери из-за некачественного сервиса	**Из–за отсутствия мониторинга рынка компьютерных игр, новых консолей есть возможность «устареть» и у клиентов пропадет интерес к услугам клуба. В связи с отсутствием сервисных центров появляется проблема с обслуживанием техники, своевременной проверки и диагностики. Из- за отсутствия центров техника выходит из строя, и восстановить ее нет возможности.**

Риски реализации проекта

Область поиска	Риски	Признаки
1. Стратегические риски.		
Инвестиционная политика Политика Экономика и инфраструктура	Отказ от эффективных проектов	Из-за отсутствия должного финансирования и прибыли отказ от новейшей техники и игр интересующих клиентов.
	Невозможность кредитования	Кризисные ситуации. Рост ставки рефинансирования.
	Инфляция, изменение стратегии социально-экономического развития страны, приостановление поставок оборудования с зарубежных стран	снижение прибыли бизнес-структур, снижающее активность бизнеса в спонсорской деятельности, появление дефицита техники .
Демография и персонал	Отсутствие персонала требуемой квалификации	Из-за отсутствия знаний в данной отрасли происходит разрыв и недопонимание между персоналом и клиентами. Нет понимания в необходимых вещах для процветания бизнеса в данной отрасли.

Область поиска	Риски	Признаки
1. Стратегические риски.		
Реализации стратегии	Недостижимость целей, неэффективная система мотивации.	Из-за отсутствия мотивации сотрудников их поощрения возможно ухудшение обслуживания и недостижимость поставленных целей.
2. Финансовые риски		
Биржевой (товарный)	Рост цен на технику и товары	Из- за увеличения цен на необходимые товары, может произойти закуп в малом количестве что даст дефицит мест в игровом клубе, из- за отсутствия игровых мест. Либо повышение цен на использования/ прокат техники, следовательно, может «пропасть интерес» к данным клубам
Кредитный	Отсутствие возможности оплаты долга	Из-за повышения цен и не рентабельности клуба, появляется проблема с выплатами займов, кредитов. Появляются пени, штрафы, черный список у банка.
Потеря ликвидности	Отсутствия полноценной системы управления	Отсутствия должного ведения бухгалтерии, оплаты налогов, порядок работы в зале.

Риски реализации проекта

Область поиска	Риски	Признаки
3. Операционные риски		
Расчеты	Оплаты свыше запланированных сумм	Отсутствие контроля лимитов.
	Повторная оплата счетов	Отсутствие проверки наличия кредиторской задолженности непосредственно перед осуществлением платежа.
	Неэффективное управление капиталом	Просроченная дебиторская задолженность.
Продажи услуг	Потеря клиентов	Опережающий рост цен по сравнению с конкурентами при низком качестве предоставляемых услуг
Закупки	Несоответствия товара с тредования	Отсутствия в договоре подробного товарного описания. отсутствия штрафных санкций с поставкой некачественного товара.

Риски реализации проекта

Область поиска	Риски	Признаки
3. Операционные риски		
Маркетинговая деятельность	Неэффективная реклама	«Распыленность» рекламной компании (использование разных каналов при ограниченном бюджете). Отсутствие четких целей при проведении рекламной компании.
Договорная работа Персонал	Превышение полномочий, нарушение трудового устава.	Значительное количество доверенностей на подписание договоров. Отсутствие а филированных лиц в юридическом отделе.
	Нехватка кадров.	Расположение в небольшом городе, Конкуренция за трудовые ресурсы в радиусе 30-50 км.
Законодательство	Несоблюдение ТК и нормативных актов	Превышение продолжительности рабочей недели без согласия сотрудника.
	Несоблюдение отраслевого (в т.ч. экологического законодательства)	Наличие претензий проверяющих органов. Наличие неисполненных предписаний.

Риски реализации проекта

Область поиска	Риски	Признаки
3. Операционные риски		
Информация	Недостоверность управленческой отчетности	Отсутсвие и неправильное ведение документации и отчетности о деятельности, прибыли клуба.
	Отсутствие информации о рынке услуг	Нет мониторинга конкурентов и текущих интересах на рынке.
4. Риски и опасности		
Происшествия	пожар	Отсутсвие системы пожаротушения.
	Отключение электроэнергии	Наличие оборудование выходящее из строя и отсутствия Источников бесперебойного питания техники.
	Потеря IT- данных	Ненадежная база и некорректное ее введения .
	Поломка оборудования	Нет навыков персонала в использовании техникой, нет контроля над клиентами во время использования техникой.

Риски реализации проекта

Область поиска	Риски	Признаки
4. Риски и опасности		
Внешняя среда	Кража со взломом вандализм	Отсутствие сигнализации и камер видеонаблюдения.
Внутренний контроль	Хищение	Текучка кадров. Отсутствие материальной ответственности у сотрудников.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ