

Бизнес-план

ВВЕДЕНИЕ

- ▶ В настоящее время открытие компьютерного клуба является выгодным бизнесом, несмотря на то, что практически у каждого человека есть свой ПК. На это есть целый ряд причин. Во-первых, любители компьютерных игр предпочитают соби́раются в одном месте для того, чтобы поиграть в сетевые игры. Во-вторых, люди заходят в интернет-кафе для того, чтобы собрать информацию в Интернете, а также пообщаться в социальных сетях если по какой-то причине это невозможно сделать дома.

Описание бизнеса

- ▶ В настоящее время все большее количество молодых людей играют в сетевые игры. Многие из них предпочитают собираться командами в одном месте. Несмотря на это в городах наблюдается дефицит компьютерных клубов. При этом спрос на компьютерные игры и клубы постоянно увеличивается.
- ▶ Для открытия бизнеса потребуется техника, а также удобная и компактная мебель.
- ▶ Из техники в клуб потребуется:
 - ▶ Компьютеры
 - ▶ Мониторы
 - ▶ Клавиатуры
 - ▶ Компьютерные мыши
 - ▶ Наушники

Описание рынка сбыта

- ▶ Основной целевой аудиторией являются:
- ▶ Молодые люди (школьники, студенты)
- ▶ Люди в возрасте от 21 до 30 лет
- ▶ Другие категории людей также будут использовать ваш клуб, но их доля будет меньше.
- ▶ В настоящее время конкуренция на данном рынке небольшая, так как большинство клубов закрылись ранее из-за кризиса и отсутствия качественного сервиса для клиентов.

Продажи и маркетинг

- ▶ Основной задачей является привлечение большого количества постоянных клиентов.
- ▶ Для достижения данной цели необходимо использовать сначала оффлайн каналы. Например, раздавать флаеры, проводить рекламу в общественном транспорте, на городских стендах и досках объявлений, газетах города.
- ▶ В качестве онлайн рекламы можно использовать бесплатные или платные доски объявлений, рекламу в сообществах в социальных сетях (Вконтакте, Facebook, Instagram), а также форумы по сетевым компьютерным играм.

План производства

- ▶ План открытия компьютерного клуба следующий:
- ▶ Поиск помещения
- ▶ Регистрация юридического лица — ИП
- ▶ Заключение договора аренды
- ▶ Подбор и обучение персонала
- ▶ Настройка оборудования
- ▶ Привлечение клиентов и начало работы.

Организационная структура

- ▶ Для открытия компьютерного клуба необходимо:
 - ▶ Управляющий
 - ▶ Администратор клуба (3 человека)
 - ▶ ИТ-специалист (2 человека)

Фонд оплаты труда, руб.

| | Оклад | Кол-во | сумма |
|------------------|--------------|---------------|--------------|
| Администратор | 20 000 | 3 | 60 000 |
| ИТ-специалист | 30 000 | 2 | 60 000 |
| Управляющий | 35 000 | 1 | 35 0000 |
| Итого ФОТ | | | 155 000 |

Финансовый план

| Наименование | Количество | Цена за 1 шт | Общая сумма |
|------------------|------------|--------------|-------------|
| Компьютер | 15 | 50 000 | 750 000 |
| Монитор | 15 | 12 000 | 180 000 |
| Клавиатура | 15 | 2500 | 37 500 |
| Мышь | 15 | 3000 | 45 000 |
| Наушники | 15 | 3500 | 52 500 |
| Кассовый аппарат | 1 | 8000 | 8000 |
| Сигнализация | 1 | 5000 | 5000 |
| Итого: | | | 1 078 000 |

Инвестиции на открытие

| Регистрация | 1000 |
|--------------------------------------|--------|
| Система вентиляции/кондиционирования | 30 000 |
| Огнетушители | 10 000 |
| Вывеска | 10 000 |
| Рекламные материалы | 30 000 |
| Итого: | 81 000 |

Ежемесячные затраты, руб.

| | |
|---------------------------------|----------------|
| ФОТ (включая отчисления) | 200 000 |
| Аренда (100 кв.м.) | 50 000 |
| Коммунальные услуги | 15 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 5000 |
| Реклама | 20 000 |
| Непредвиденные расходы | 20 000 |
| Итого: | 310 000 |

Финансовый план

- ▶ Общая сумма инвестиций составляет: 1 159 000
- ▶ **Ежемесячные затраты: 310 000**
- ▶ **Ежемесячная прибыль: 330 000**
- ▶ **Ежемесячная выручка 640 000**
- ▶ Срок окупаемости 4 месяца
- ▶ Рентабельность продаж **31%**

Факторы риска

Появление конкурента

Данный риск связан с тем, что в районе вашего клуба может появиться конкурент. Для снижения риска резкого оттока клиентов необходимо постоянно проводить анализ рынка, контролировать качество оказываемых услуг, внедрять систему лояльности для постоянных клиентов, расширять спектр услуг.

Повышение ставки аренды

В процессе работы может возникнуть ситуация, когда арендодатель захочет повысить ставку аренды уже через несколько месяцев после начала работы. Для снижения риска необходимо заключать долгосрочные договоры аренды.

Неисправность оборудования

Данный риск связан с тем, что в ходе работы клуба оборудование может зачастую выходить из строя. Для снижения риска необходимо приобретать новое оборудование, использовать только лицензионное программное обеспечение.