



Бизнес план для создания интернет-кафе (компьютерного клуба)

Автор: Попонина Любовь Геннадьевна
Masya @ uazato.ru
8-3512-600097
8-3512-976683
Челябинск 2001г.

1. Цели и задачи открытия данного вида деятельности.

Наступил 21 век - век информационных технологий и «войн». Победит тот, чья информация окажется нужней, быстрее и дешевле. А чтобы донести эту информацию до людей – потребителей, нужно место, где люди могли бы ее получить. Вот таким местом и должно стать небольшое интернет-кафе.

Информация бывает разная, для разных категорий населения, поэтому специализация интернет-кафе тоже не должна быть узкой (аналог библиотеки). Дети могут поиграть в компьютерные игры, студентам-Интернет, кому-то понадобится связаться с родственниками за границей, а кому-то поиграть на бирже и неплохо заработать. Все вкусы и потребности должно удовлетворить интернет-кафе.

Это-общественная точка зрения. Что такое интернет-кафе для предпринимателя, который собирается открыть данный бизнес? Прежде всего, это прибыль, ведь все услуги оплачиваются. Цель предпринимателя – удовлетворяя потребности населения – заработать.

2. Краткое описание бизнеса.

На базе изолированного помещения, с отдельным входом открывается интернет-кафе, которое содержит две комнаты и санузел. Одна непосредственно для компьютеров, другая для небольшого буфета. Буфет создается чисто для удобства посетителей (СВЧ-печь, чайник, холодильник, телевизор). Заработать на нем не удастся. В главной комнате устанавливается мебель, компьютерная (15 станций и сервер) и орг-техника (принтеры, сканер), что и является основным инструментом в достижении прибыли. Компьютеры и сервер соединены сетью локально и с провайдером. По сути посетители арендуют у интернет-кафе компьютеры на время для своих целей. В зависимости от намеченных целей использования техники и взимается плата, что является основной статьей доходов. Здесь можно продавать и сопутствующие товары (дискеты, диски, матрицы, мелкий инвентарь, расходные материалы, т.е. все, что может понадобиться в работе посетителям).

3. Анализ рынка.

На данный момент в г. Челябинске уже открыто более 15 подобных клубов. Наиболее известные из них (3 клуба) (самые крупные и дорогие) находятся в центре. Другие (более мелкие) расположены в жилых районах не далеко от центра, где наибольшая концентрация населения. Не охвачены остаются отдаленные от центра районы и пригороды. Также в подобных интернет-кафе остро нуждаются небольшие города вокруг Челябинска (20-40 км). На жителей именно таких районов и нацелен данный проект. Основными потребителями будут являться выходцы из среднеобеспеченных слоев населения.

Создаваемое интернет-кафе не может конкурировать с передовыми клубами и не имеет это целью. Оно ориентировано на людей проживающих вблизи, которые не имеют возможности поехать на другой конец города, чтобы, например, поиграть в любимую игру или отправить письмо другу. Поездка займет гораздо больше времени, чем собственно удовлетворение самой потребности. В отдаленных районах и в небольших (50-100 тыс. населения) городах подобных точек просто нет. Рынок свободен. Причиной такой ситуации служит дороговизна оборудования, которое необходимо установить и большие первоначальные затраты.

4. Производимые услуги.

- Компьютерные игры по локальной сети и сети интернет
- Интернет без трафика
- Работа с прикладными программами типа Word, Excel и пр.
- Распечатка цветная и черно-белая с простым и фото-качеством
- сканирование
- Запись CD-дисков
- Составление фотоальбомов на CD

- Обучение работе с прикладными программами и интернет
- Консультационные услуги
- Изготовление визиток, открыток, виньеток, бэджей, буклетов и пр.
- Изготовление дружеских фотошаржей
- Набор и редактирование текста
- Поиск любой информации на основе объединенного поискового сервера и по сети Интернет.

С течением времени будут создаваться дополнительные услуги по появления спроса на них.

5. Организация производства.

Вся техника будет объединена в сеть «звездочка» (снежинка). В центре будет находиться сервер, который будет связан через модем с провайдером по выделенной линии. Работа с клиентами будет осуществляться администраторами через сервер. Работа интернет-кафе рассчитана на круглосуточный режим. В начале дня на 1 час будет закрываться для уборки, проветривания, пересменки, сдачи кассы, проверки оборудования на работоспособность и прочее. 1 раз в 2 месяца интернет будет закрываться на профилактику и чистку техники, переустановку и восстановление программного обеспечения.

6. Финансирование и риски.

В настоящее время существует несколько способов финансирования данного проекта.

лизинг

предпочтителен, когда есть собственные средства, но их не достаточно, чтобы профинансировать проект на 100%.

Т.е. по договору лизинга лизингополучатель оплачивает 30-40% стоимости техники (только), а остальные выплаты производятся в течение 1 года. Все остальное предприниматель покупает сам или в кредит.

- достоинства: не требует сразу больших вложений, собственником становится предприниматель.
- недостаток: законодательными органами не доработана до конца правовая база подобных отношений.

кредит

использование этого способа финансирования имеет место, когда предприниматель не имеет собственных средств.

Т.е. предприниматель берет у кредитора средства займы под проценты на определенное время (обычно 1 год)

- достоинства: не требует собственных капиталовложений, собственником техники и оборудования становится предприниматель.
- недостатки: предприниматель перед кредитором отвечает своим имуществом, которое по договору займа оставляет в залог (стоимость которого превышает размер кредита в 2 раза); слишком большие проценты по погашению кредита; очень маленькие сроки, на которые дается кредит. (срок окупаемости проекта 1,2-1,5года); для получения кредита предприниматель уже должен иметь какую-либо деятельность с хорошим доходом; в случае провала проекта и невозврата кредита теряет заложенную собственность.

инвестиции

наиболее предпочтительный вариант финансирования проекта. Предприниматель заключает договор с инвестором на сотрудничество и долевое участие в проекте, тем самым делая риск и ответственность. Собственником имущества является инвестор. Предприниматель прилагает все усилия, чтобы вложения инвестора окупились в кратчайшие сроки. В дальнейшем может быть рассмотрен вопрос о выкупе предпринимателем у инвестора его доли.

- достоинства: для предпринимателя – не требует вложения собственных средств, но дает возможность заработать; для инвестора – вкладываемые средства начинают приносить прибыль; в случае нерентабельности проекта – инвестор может распродать все имущество и вернуть большинство вложенных средств.

- недостатки: для предпринимателя – не является полным собственником имущества, часть прибыли должен отдавать инвестору; для инвестора – часть прибыли нужно отдавать предпринимателю.

К сожалению в нашей стране еще очень плохо рзвита инвестиционная политика. Инвесторы предпочитают вкладывать деньги в имущество и не рисковать, вкладывая их в проекты. Это объясняется несовершенством законно-правовой базы в России и недостаточностью квалифицированных кадров. Для предпринимателя предпочтительнее получить инвистиции для своего проекта, т.к. кредиторское ярмо порой превращается в рабство, а чтобы вложить свои средства их нужно сначала заработать, а для этого нужны инвесторы, люди которые заинтересованы в дополнительных прибылях и развитии инфраструктуры экономики. Деньги делают деньги!

7. Достижение необходимого качества.

Качество работы будет обуславливаться несколькими факторами:

- Качество и уровень оборудования
- качество и уровень подсоединения к провайдеру
- качество и уровень программного обеспечения
- уровень и квалификация кадров

8. Обеспечение конкуретоспособности.

Как уже отмечалось ранее, проект рассчитан на жителей районов, одаленных от крупных центров, где конкуренция очень высокая, и на небольшие города, в которых подобных клубов нет вообще, а потребность в них растет с каждым разом. Поэтому здесь если и будет конкуренция, то минимальная. Маркетинговая политика будет работать по принципу «последней мили», т.е. основная ставка будет идти на близживущее население. Самые эффективные виды рекламы : распространение листовок, визиток, объявлений как в газетах так и расклееных по округе. Наружная реклама с логотипом.

9. Управление и кадры.

Из организациооно-правовых форм целесообразнее всего выбрать организацию Частного предпринимателя без образования юридического лица. Это связано с относительной простотой оформления документов и бухгалтерии.

Административная структура и персонал.



Директор является Частным предпринимателем и все дела ведет сам на свой страх и риск, обеспечивает персонал всем необходимым для работы, общается с администрациями, властными и налоговыми органами, с СЭС и партнерами по бизнесу. Сам ведет бухгалтерскую отчетность или доверяет это профессиональному бухгалтеру. Отвечает перед кредиторами и пр. В случае отношений с инвестором, инвестор имеет право контролировать действия предпринимателя и вносить с его ведома свои коррективы. Предприниматель обязан отчитываться перед инвестором и держать его в курсе всех событий.

Непосредственно с клиентами общаются и работают администраторы. Главный администратор контролирует их деятельность и следит за работой сервера и рабочих станций. Решает все вопросы, связанные с техникой и сетью.

Охрана должна наблюдать за посетителями, за порядком в интернет-кафе. В случае внештатной ситуации (пожар, нападение, правонарушения общественно порядка) обязана вызвать с помощью сигнализации работников охранный агентства.

10. Эффективность и возможные перспективы.

Эффективность данного бизнеса в частности обуславливается его востребованностью. А спрос на услуги интернет-кафе очень большой. В силу относительной бедности населения, оно не может позволить себе купить целый компьютер себе домой и подключить его к интернету. А интернет-кафе позволяет пользоваться всеми возможностями компьютера и сети за небольшую и доступную плату, поэтому постоянную занятость можно гарантировать, а значит можно гарантировать и постоянный доход (см. Приложения).

В краткосрочной перспективе (2-3 года) интернет-кафе станет и досуговым и деловым центром с постоянно расширяющимся спектром услуг. В долгосрочной перспективе (5 и более лет) данный проект потребует некоторых изменений. Во-первых потребуются модернизация техники, ее усовершенствование, во – вторых изменится спрос и потребности населения. Появится возможность и потребность подсоединить в сеть близлежащие дома, школы, мелкие конторы и фирмы. Интернет-кафе может стать координирующим центром в большой сети. Возможно появление дополнительных видов деятельности, таких как открытие поискового сервера, международная и междугородняя связь и т.п.

Т.о. данный проект имеет право жить и быть воплощенным в жизнь, он принесет немало пользы потребителям и немало прибыли собственникам.

ПРИЛОЖЕНИЯ.

смета единовременных затрат (начальных капиталовложений)

Аренда помещения.1 мес	10 000.00р.
ремонт и эл.проводка	10 000.00р.
мебель(столы, стулья,бар.стойка.)	40 000.00р.
кондиционер	20 000.00р.
Жалюзи	3 000.00р.
компьютеры	382 800.00р.
сервер	29 000.00р.
Модемы	13 500.00р.
Выделенная линия	14 000.00р.
принтер лазер	12 000.00р.
принтер струйный	3 000.00р.
сканер	2 500.00р.
свич (2шт)	3 000.00р.
провода, кабель-каналы	3 000.00р.
касса	3 200.00р.
настольные лампы	2 000.00р.
разрешение СЭС	1 000.00р.
разрешение пожарников	1 000.00р.
огнетушители	800.00р.
разрешение от администрации	1 000.00р.
сигнализация	12 000.00р.
провода для выделенной линии	14 000.00р.
подключение	4 800.00р.
лицензия на прогн обесп	65 540.00р.
прочее	10 000.00р.
страховка	8 000.00р.
Итого	669 140.00р.

ежемесячные затраты

аренда помещения	10 000.00р.
абонетская плата за линию	800.00р.
абонетская плата за интернет	8 000.00р.
аб плата охр. Сигнализация	1 600.00р.
зарплата	12 500.00р.
реклама	1 000.00р.
прочее	1 000.00р.
налоги	4 100.00р.
Итого:	39 000.00р.

максимальная доходность проекта рассчитывается по формуле:

$$МД = 23ч * 15комп * 12руб * 0,8 + 23ч * 15комп * 25руб * 0,2$$

где 23ч- интернет работает круглосуточно за исключением 1 часа в день,

15комп – 15 рабочих компьютеров,

12руб – стоимость 1 часа игр

0,8 – играми будут заняты 80%

25руб – стоимость 1 часа интернета

0,2 – интернетом будут заняты 20% посетителей.

Максимальная доходность означает 100%-ую занятость компьютеров посетителями, но это физически не возможно. Реальная занятость будет держаться на уровне 60%. исходя из этого:

	максимальная доходность	занятость 60.00%	в расчете на 1 комп	прочие доходы	затраты	прибыль
в день	5 037.00р.	3 022.20р.	201.48р.	300.00р.	2 600.00р.	722.20р.
в месяц	151 110.00р.	90 666.00р.	6 044.40р.	9 000.00р.	39 000.00р.	60 666.00р.
в год	1 813 320.00р.	1 087 992.00р.	72 532.80р.	108 000.00р.	468 000.00р.	727 992.00р.

В Первый месяц со дня получения инвестиций будет производиться закуп и установка оборудования. Настройка сети. Поэтому прибыли ожидать не следует. Начиная со второго, клуб открывается и начинает работать. Пока у клуба нет известности Ожидаемая занятость будет 40%. С каждым месяцем посещаемость будет расти. Примерный график получения доходов и погашения кредита:

	1 квартал			2квартал		
	1	2	3	4	5	6
доход	0.00р.	60 444.00р.	75 555.00р.	90 666.00р.	90 666.00р.	90 666.00р.
расход	30 000.00р.	39 000.00р.	39 000.00р.	39 000.00р.	39 000.00р.	39 000.00р.
прибыль	-30 000.00р.	21 444.00р.	36 555.00р.	51 666.00р.	51 666.00р.	51 666.00р.
кредит	165 000.00р.			160 000.00р.		

3 квартал			4 квартал			
7	8	9	10	11	12	Итого
90 666.00р.	90 666.00р.	90 666.00р.	90 666.00р.	90 666.00р.	90 666.00р.	951 993.00р.
39 000.00р.	39 000.00р.	39 000.00р.	39 000.00р.	39 000.00р.	39 000.00р.	459 000.00р.
51 666.00р.	51 666.00р.	51 666.00р.	51 666.00р.	51 666.00р.	51 666.00р.	492 993.00р.
155 000.00р.			150 000.00р.			

Из таблицы видно в каком объеме будет поступать прибыль. За год окупится примерно на 75% . Чтобы окупить проект полностью потребуется еще 3-4 месяца.

Для сравнения в таблицу включен примерный график погашения кредита при условиях, что кредит взят под 40% годовых на 1 год. Можно сделать вывод, что кредит погасить нереально, т.к.

уже по итогам 1 квартала видно, что полученной прибыли не хватает. Это может быть реальным только если кредит получен не на 1 год и под более низкий процент (что очень не приветствуют кредиторы).