



# **БИЗНЕС ПЛАН**

## **компьютерный клуб «Омега»**

Выполнил : Бежан Евгений Алексеевич  
г. Соликамск 2005г.

## Содержание

Введение .....	3
Резюме.....	5
Характеристика бизнеса.....	6
План по продаже.....	8
Клиенты.....	8
Характер спроса.....	9
Политика ценообразования.....	9
Как фирма найдет клиентов.....	9
Организационный план.....	12
Финансовый план.....	13
Юридический план.....	17
Точка безубыточности.....	18
Заключение.....	19
Используемая литература.....	20

## ВВЕДЕНИЕ

Бизнес-план – это документ, в котором описываются все основные аспекты предпринимательской деятельности, анализируются главные проблемы, с которыми может столкнуться предприниматель, и определяются основные способы решения этих проблем. Он нужен для всех форм и видов предпринимательства, для того чтобы тщательно проанализировать свои идеи, проверить их разумность, реалистичность и уменьшить тем самым риск неудач.

Также бизнес-план необходим для представления тем, у кого у кого предприниматель собирается занять деньги или иное имущество на реализацию проекта, для подтверждения реалистичности задуманного дела и способности возратить кредит, арендованное имущество.

Обычно бизнес-план состоит из следующих разделов: описание проекта, оценка конкурентов, стратегия маркетинга, план производства, организационный, финансовый план.

Первый раздел любого бизнес-плана – это описание того продукта (услуги), который предприниматель собирается производить или предоставлять. Какие потребности он призван удовлетворять. Какой полезный эффект можно получить от этого товара. Чем он отличается от товара конкурентов.

В этом же разделе следует охарактеризовать основные качества товара, его внешний вид, сервисное обслуживание. Прикинуть цену товара и те затраты, которые необходимо будет осуществить при его изготовлении, что позволит определить предполагаемую прибыль, а значит шансы на успех или неудачу.

Прежде чем широко развешивать производство следует тщательно изучить рынок. Это даст возможность определить круг потребителей, емкость рынка товара (услуги), объемы их производства и реализации, необходимые для этого ресурсы. Если трудно провести достоверные исследования рынка либо они стоят достаточно дорого и не по карману начинающему предпринимателю, можно изготовить пробную партию товара (услуги) реализация которого даст ценную информацию о рынке.

Полезно интересоваться у потребителей, какие изменения внесли бы они во внешний вид, качественные параметры, оказание сервисных услуг. Не нужно

стремиться удовлетворить интересы и запросы всех потребителей сразу, необходимо рассчитывать свой товар или услугу на определенную группу покупателей, на их потребности и вкусы, завоевывать определенную нишу на рынке данного товара и стараться ее удержать.

К числу частых ошибок относится попытка внедриться на перенасыщенный рынок. Детальный анализ действий конкурентов может заставить сменить стратегию и внести коррективы в текущую деятельность, чтобы успешней противостоять соперникам.

В целях четкости и согласованности работы необходимо определить организационную схему фирмы, указать, кто и чем будет заниматься, кто и как будет осуществлять координацию, контроль и взаимодействие всех работников фирмы. Необходимо решить какие специалисты понадобятся для успешного ведения дела, на каких условиях они будут привлекаться – на постоянную работу, по контракту, в качестве совместителей, как будет оплачиваться труд каждого работника.

Финансовый план включает: расчет величины и определение источника получения средств, необходимых для организации дела, прогноз объемов реализации, баланс денежных расходов и поступлений, график достижения неубыточности.

Целью данного создание бизнес плана по открытию компьютерного клуба «Омега». Планируется, что Компьютерный клуб будет оказывать компьютерные услуги населению. Для Открытия компьютерного клуба «Омега» необходимо получить заемные средства. Бизнес – план должен доказать руководству банка, что кредит будет возвращен в указанные сроки. Бизнес – план может служить гарантией, что с ними расчеты будут проведены вовремя.

Бизнес-план организации можно назвать визитной карточкой предприятия, которая гарантирует своевременность всех выплат.

## Резюме

**Инициаторы проекта** Компьютерный клуб «Омега» Адрес: 618500,  
г. Соликамск, ул.20 лет Победы , 178, инн 6450913919

р/с407018104860000029219

Директор компьютерного клуба: Бежан Евгений Алексеевич.

### **Цель бизнес-плана.**

- 1.Привлечение инвестиций в компьютерный клуб «Омега».
- 2.Обосновать прибыльность и рентабельность инвестиционного проекта.
- 3.Получение прибыли для дальнейшего увеличения и расширения услуг.
- 4.Удовлетворение спроса на данные виды услуг.

**Виды деятельности** – Оказание компьютерных услуг.

**Планируемый объем оборота** в год по всем видам деятельности – более 1  
млн. руб. при полной занятости.

**Ожидаемая чистая прибыль** 23528,84 рублей от всех видов услуг.

**Рентабельность проекта** составляет 33,8 %.

**Точка безубыточности** безубыточность фирмы достигается при 1700  
клиентов в месяц.

**Рынок продвижения услуг** для всех районов г. Соликамск  
(преимущественно район Больничный).

**Конкурентоспособность** Компьютерный клуб «Омега» оснащен  
современными компьютерами, новейшими играми, низкие цены, в этом районе нет  
подобных фирм.

**Общая стоимость проекта** 697500 руб., из них:

собственных средств –350000 руб.,

заемные - 347500 руб.

**Условия кредитования:** 16% на 2 года.

**Срок окупаемости** 17 месяцев.

## Характеристика бизнеса

Разработка и осуществление инвестиционного проекта Компьютерный клуб “Омега” вызваны необходимостью предоставления компьютерных услуг населению. Сфера услуг - одна из самых быстроразвивающихся отраслей экономики. Доля услуг в мировой торговле составляет более 25%, и по прогнозам экспертов, к 2006 году объем торговли услугами превысит объем торговли товарами.

Базовое учреждение - компьютерный клуб “ **Омега**” действует в сфере предоставления услуг населению. Клуб оказывает следующие услуги:

- ◁ Доступ в Internet
- ◁ Работа на компьютере (работа с приложениями Office)
- ◁ Игры (Need for speed, Quake 3 Arena, Quake 4, Counter Strike, GTA San Andreas, Star craft, War Craft и др.)
- ◁ Запись CD-R, CD-RW, DVD-R, DVD-RW.
- ◁ Распечатка текста(черно-белая, цветная)
- ◁ Сканирование
- ◁ Ксерокопия
- ◁ Компьютерные курсы

В настоящее время роль информационных технологий значительно возросла. В связи с тем у большей численности молодёжи (студенты, школьники и тд.), компьютерный клуб “**Омега**” будет пользоваться особой популярностью. Так как в местности нахождения клуба имеется школа, для увеличения прибыли будут открыты Компьютерные курсы для пользователей ПК.

Клиенты узнают об открытие нашего клуба посредством рекламы, вывеска над клубом, содержащая информацию о наших услугах, объявления расклеенных в районе местонахождения компьютерного клуба, реклама в местной газете, радио.

Целями создания проекта является удовлетворение спроса на данные виды услуг и получение дополнительных финансовых средств для развития компьютерного клуба “Омега”.

Для реализации проекта необходимы капитальные вложения в сумме 697500 руб. Проектный срок возврата кредита 17 месяцев..

## План по продаже.

### Клиенты.

Наш компьютерный клуб находится в месте скопления учебных заведений и жилых домов, поэтому в результате маркетинговых исследований определены предполагаемые (потенциальные) покупатели оказываемых услуг:

Школьники . студенты – в качестве постоянных клиентов;

Другие категории граждан – как нерегулярные клиенты, пользующиеся услугами клуба время от времени.

Таблица пользования услугами компьютерного клуба «Омега»

	Интернет	Работа на комп.	Игры	Распечатка	Сканирование	Ксеркопия	Комп. курсы	Запись дисков
Школьники	+	+	+	+	+	+	+	+
Студенты	+	+	+	+	+	+	+	+
22-35 лет	+	+	-	+	+	+	+	+
35 и старше	+	+	-	+	-	-	+	+

В среднем наш компьютерный клуб посещает 180 клиентов в день.

Как было уже сказано наши услуги не являются уникальными, но ёмкость рынка данной территориальной зоны такова, что имеющиеся заведения не в состоянии в полной мере удовлетворить спрос потребителей. Что при правильном ведении нашего дела, даёт нам возможность завоевать достаточное количество клиентов и получать высокую прибыль.

Конкурентами нашего компьютерного клуба являются аналогичные заведения это: Клуб «Матрица», клуб «elsys» клуб «Галактика»

Тарифы на компьютерные услуги (в рублях) (на 10.12.2005.)



Виды услуг	“Омега”	"Матрица"	"elsys"	"Галактика"
Интернет	50	55	-	-
1 час работы на компьютере (office и т.д.)	15	15	20	15
Игры	15	15	20	15
Печать 1 стр.	5	100	-	5
Сканирование 1 стр.	1,5	-	-	-
Ксерокопия	3	-	-	-
Запись CD, DVD	25			
Курсы пользователей ПК	2500		3000	

Из этой таблицы видно, что цены Компьютерного клуба «Омега» являются низкими и большой ассортимент предлагаемых услуг.

### **Характер спроса.**

В результате проведенных исследований, установлено, что спрос на наши услуги, в общем, имеет постоянный характер. Хотя в разные сезонные периоды прослеживается изменение спроса на определенные виды услуг. Так, например, на такие виды услуг распечатка, ксерокопия, сканирование спрос увеличивается во время сессии и экзаменов у школьников. Спрос на игры увеличивается во время каникул у школьников.

### **Политика ценообразования.**

Установленные цены являются средними, учитывая покупательную способность располагаемых клиентов и качество предоставляемых услуг.

Цены определены не только на базе производственных затрат, но и с учетом цен конкурентов.

### **Как фирма найдет клиентов**

Планирование продвижения услуги на рынке использует способы формирования спроса на рынке. К ним можно отнести рекламу из уст в уста, рекламу в СМИ и др.

Информация о нашем заведении будет распространена несколькими способами рекламирования:

1. Яркая большая вывеска с подробным описанием услуг и цен на них.
2. Распространение среди клиентов рекламных визиток с названием клуба, его адресом и контактным телефоном.
3. Расклеенные на столбах и в подъездах домов объявления о нашем клубе, о его открытии, наши преимущества.

С целью стимулирования сбыта и привлечения новых клиентов в клубе планируется проведение чемпионатов по компьютерным играм, а также 15% скидки для постоянных клиентов и клиентов работающих на компьютере более трёх часов подряд.

На сбыт продукции или услуг влияют факторы микросреды и макросреды.

Факторы микросреды, влияющие на сбыт.

Положительные факторы	Отрицательные факторы
1. Бесперебойность работы клуба	1. Простои в работе клуба
2. Приобретение новых клиентов	2. Потеря существующих связей с клиентами
3. Клиенты удовлетворены качеством наших услуг	3. Неудовлетворённость клиентов качеством наших услуг
4. Положительное отношение контактной аудитории	4. Плохое отношение к нам контактной аудитории

Уменьшить отрицательное влияние вышеперечисленных факторов можно следующим образом:

1. Наладить контакты с новыми клиентами.
2. Постоянный поиск новых связей, но нужно учитывать, что всё-таки более надёжные это старые, проверенные связи.
3. Постоянный контроль качества услуг.
4. Действовать по обстоятельствам.

Факторы макросреды, влияющие на сбыт.

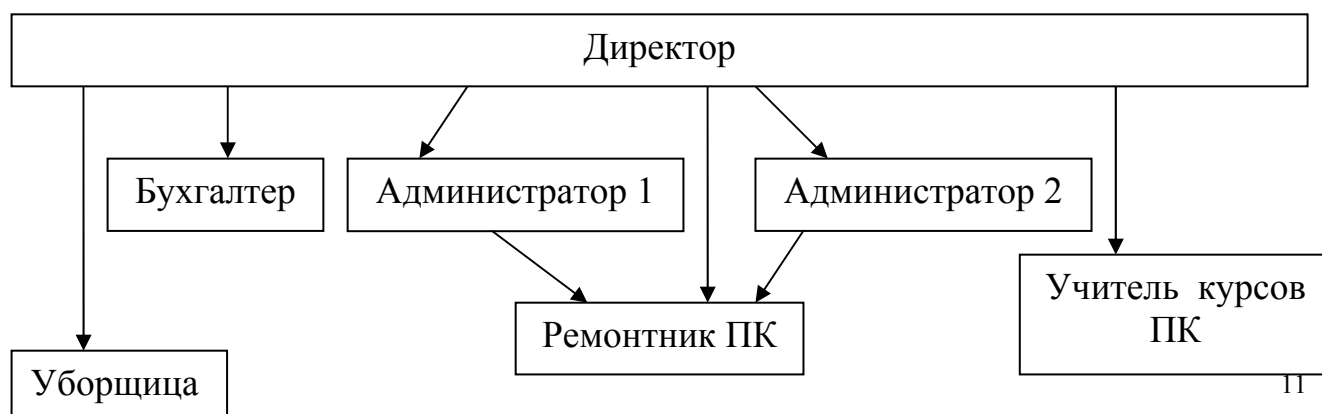
Положительные факторы	Отрицательные факторы
1. Принятие законов, предусматривающих льготы для производителей	1. Принятие законов, ущемляющих права производителей

2. Спад інфляції	2. Ріст інфляції
3. Дешевення енергії	3. Дорожання енергії (ел., тепла.)
4. Покращення загального рівня покупательної спроможності	4. Зниження загального рівня покупательної спроможності

Аналізуючи все вищеизложенное, можна прийти к виводу, що для ефективного функціонування клубу необхідно розширяти асортимент оказуємих услуг, покращувати якість услуг і привертати нових клієнтів.

### Организационный план

Организационная структура управления.



Директор осуществляет руководство работой клуба, решает все финансовые вопросы, связанные с постоянной работой клуба.

Бухгалтер ведет бухгалтерский учет фирмы, снимает кассу, совместно подготавливает финансовые отчеты, осуществляет выплату зарплаты.

Администраторы осуществляют контроль за временем использования игрового оборудования. Оказывают клиентам помощь в проведении игры, производят продажу жетонов и билетов для игр, следят за чистотой и порядком.

Уборщица осуществляют уборку компьютерного клуба.

Принципы оплаты труда.

У всех сотрудников компьютерного клуба «Омега» имеется постоянный оклад, на который начисляется районный коэффициент (15%). Премии не предусматриваются.

### **Финансовая план.**

Основные суммы капитальных вложений связаны с приобретением оборудования и сопутствующими расходами.

Проект будет финансироваться из двух источников:

1. Средства собственника – 50%.
2. Краткосрочный кредит – 50%.

Кредит взятый у банка, выдан под 16 %.

## Стоимость проекта

№	Наименование	Кол-во	Цена	Сумма руб.
1	<b>Затраты на оборудование</b> Системный блок (3ГГц., ОЗУ 1Gb., HDD 160 Gb., Video 512 Bb, DVD RW)	15	22000	330000
2	Монитор «17» СТХ, ЖК.	15	9000	135000
3	Клавиатура, мышь, наушники	15	1000	15000
4	Сеть			5000
5	Принтер, ксерокс, сканер	1	8000	10500
5	<b>Затраты на организацию</b> Ремонт			150000
6	Мебель			
	Стулья	16	1000	16000
	Стол	16	2000	36000
7	Итого затрат			697500

## Таблица заработной платы рабочим (руб.)

Рабочие	Оклад	Районный коэф. (15%)	Кол- во	Сумма з/п за месяц	Фонд оплаты труда	Сумма за год
Директор	9000	1350	1	10350	10350	124200
Бухгалтер	7000	1050	1	8050	8050	96600
Администратор	6500	975	2	14950	14950	179400
Ремонтник ПК	4000	600	1	4600	4600	55200
Учитель курсов ПК	5000	750	1	5750	5750	69000
Уборщик	2000	300	1	2300	2300	27600
<b>Итого:</b>	<b>40000</b>	<b>6000</b>	<b>7</b>	<b>46000</b>	<b>46000</b>	<b>552000</b>

## Таблица затрат в месяц

Постоянные	Сумма (руб.)	Переменные	Сумма (руб.)
Амортизация	500	Новое программное обеспечение, новые игры	700
Аренда	10000		
З/плата: Директор ЕСН (26%)	10350 2691	Ремонтник ПК ЕСН (26%)	5750 1495
з/плата: Бухгалтер ЕСН (26%)	7000 1050	Прочие	1000
		Итого:	8945
Администратор 1 ЕСН (26%)	7475 1943,5		
Администратор 2 ЕСН (26%)	7475 1943,5		
Учитель курсов ПК ЕСН (26%)	5750 1495		
Уборщица ЕСН (26%)	2300 598		
Итого:	60571		

#### Таблица доходов в месяц (средне)

Услуга	Цена(руб.)	Сумма (руб.)
Игры:		
день	15	40500
ночь	60	9000
Работа с приложениями (office и др.)	15	3600
Internet	50	7500
Ксерокс, сканер, принтер	3,1.5,5	2000
Запись CD,DVD	25	375
Курсы пользователей ПК	2500	37500
Итого:		100475

#### Расчеты

Учитывая то, что компьютерный клуб «Омега» работает круглосуточно расчеты таковы:

На 1 компьютер (день): цена 1 часа игры = 15 руб., в день средне 6 часов, в месяц  $6*30=180$  часов,  $15*180=2700$  руб. с 1 компьютера.

$2700*15 = 40500$  руб. с 15 компьютеров в месяц.

На 1 компьютер (ночь): цена 1 ночи игры = 60, в месяц средне 10 ночей игры за компьютером,  $60*10 = 600$  руб. с 1 компьютера.

$600*15=9000$ руб.

$40500+9000=49500$ руб. в месяц за игры.

Работа с приложениями (office и др.) за 1 компьютером сост. 16 часов в мес.

$16*15=240$ руб с 1 компьютера.  $240*15=3600$ руб в месяц.

Internet за 1 компьютером составляет 10 часов в месяц  $10*50 = 500$ руб в мес.

$500*15= 7500$ руб в месяц.

Ксерокс, сканер, принтер средне в месяц этими устройствами пользуются на 2000руб.

Запись CD,DVD – в месяц средне 15 дисков.  $15*25=375$ руб.

Курсы пользователей ПК –  $2500*15 = 37500$  руб. в месяц за курсы.

$100475-60571 - 8945 = 30959$  валовая прибыль.

$30959*24\%=7430,16$  налог на прибыль

$30959-7430,16=23528,84$ чистая прибыль

Рентабельность =  $(23528,84*12)/(69516*12)*100\%=33.8\%$

$350000 * 116\% = 406000$  сумма кредита кредита.

$406000 / 23528,84 = 17$  месяцев окупаемость проекта.

Кредит будет отдаваться в течении 17.3 месяцев равными долями

**График погашения кредита (руб.)**

Дата	Сумма уплаты	Оставшаяся сумма кредита
01.01.2006		406000
01.02.2006	23528,84	382471,16
01.03.2006	23528,84	358942,32
01.04.2006	23528,84	335413,48
01.05.2006	23528,84	311884,64
01.06.2006	23528,84	288355,8
01.07.2006	23528,84	264826,96
01.08.2006	23528,84	241298,12
01.09.2006	23528,84	217769,28
01.10.2006	23528,84	194240,44
01.11.2006	23528,84	170711,6
01.12.2006	23528,84	147182,76
01.01.2007	23528,84	123653,92
01.02.2007	23528,84	100125,08
01.03.2007	23528,84	76596,24
01.04.2007	23528,84	53067,4
01.05.2007	23528,84	29538,56
01.06.2007	6009,72	6009,72
01.06.2007		0



### **Юридическая план.**

В качестве организационно-правовой формы для компьютерного клуба «Омега» я выбрал индивидуального предпринимателя.

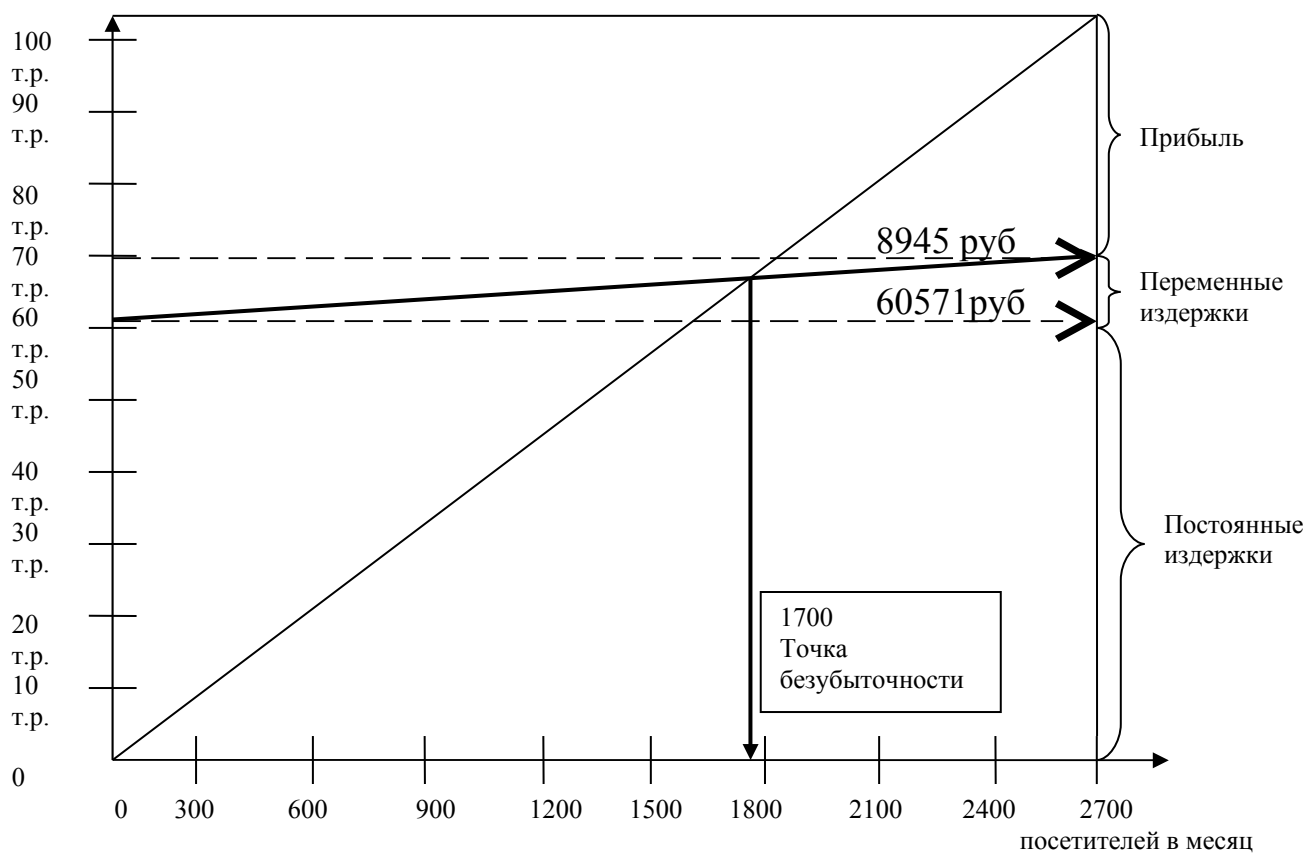
Для регистрации необходимы следующие документы:

1. Заявление о регистрации;

Планируется, что регистрация осуществится в период 01.12.05 – 01.12.06 гг.

## Точка безубыточности

График безубыточности.



При рассмотрении графика можно сделать вывод, что безубыточность фирмы достигается при 1700 клиентов в месяц.

Следовательно, данный проект будет безубыточен.

### **Вывод**

Проведенные финансовые расчеты показали, что представленный проект может быть реально осуществлен и способен принести хорошую прибыль.

Чистая прибыль проекта в месяц 23528,84 рублей.

Срок окупаемости проекта 17 месяцев.

Рентабельность проекта 33,8 %.

По приведенным данным выгодность проекта очевидна.

Проведенный анализ рынка говорит о том, что сегмент, на который ориентирована деятельность создаваемого клуба, на сегодняшний день, в данном районе города практически свободен, что позволяет рассчитывать на то, что услуги создаваемого компьютерного клуба будут пользоваться устойчивым спросом, с тенденцией роста по мере развития деятельности и расширения номенклатуры оказываемых услуг.

### **Используемая литература**

1. Бизнес-план. М. Дека, 1997 г
2. Попов В.М. Сборник бизнес-планов.: КноРус, 2004.
3. Черняк В.З. Бизнес-планирование – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003