

Содержание:

Введение

Задача компьютерного клуба как вида бизнеса, так же, как и любого другого – это прежде всего получение прибыли. Поэтому первоочередная задача предпринимателя при открытии собственного клуба – окупить свои расходы в максимально короткий срок и добиться стабильности и рентабельности предприятия в дальнейшем.

Компьютерный клуб относится к предприятию потребительского рынка в сфере услуг. Это значит, что деятельность компьютерного клуба характеризуется как предоставление услуг населению. Основная услуга здесь – предоставление компьютеров и программного обеспечения в аренду отдельным пользователям. В зависимости от целей пользователей (клиентов) характер услуги может незначительно изменяться. Это могут быть компьютерные игры, получение информации из "всемирной паутины", отправка электронной почты, общение с другими людьми через интернет в реальном времени (чат, ICQ, MSN Messenger) и др.

Востребованность компьютерных услуг растет с каждым годом, несмотря на то, что у многих пользователей появляются свои собственные домашние компьютеры. Во-первых, для многих компьютерных игр требуется наличие локальной сети, к которой не подключены компьютеры домашних пользователей. И, во-вторых, распространенность домашних сетей с высокоскоростным доступом к сети интернет пока еще очень мала, и даже имея дома подключение по телефонной линии, пользователя интересует более высокая скорость подключения. Все это может обеспечить на современном этапе развития компьютерный клуб.

•

Характеристика бизнеса и объекта

Разработка и осуществление инвестиционного проекта "Компьютерный клуб "ТАЙМ-АУТ"" 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 2007 году объем торговли услугами превысил объем торговли товарами.

Базовое учреждение - компьютерный клуб "ТАЙМ-АУТ" будет действовать в сфере предоставления услуг населению, расположен он будет в районе Автопарка - ул. Депутатской. Клуб будет оказывать следующие услуги:

- Доступ в Internet
- Работа на компьютере (работа с приложениями Office)
- Игры (Need for speed, Quake 3 Arena, Unreal tournament 2004, Grand theft auto 3, Star craft)
- Распечатка текста (черно-белая, цветная)
- Сканирование
- Ксерокопия
- Ламинирование.

В настоящее время роль информационных технологий значительно возросла. В связи с тем у большей численности молодёжи (студенты, школьники и т.д.), компьютерный клуб "ТАЙМ-АУТ" будет пользоваться особой популярностью. Так как в местности нахождения клуба имеется 3 школы, 3 колледжа, 3 училища.

Клиенты узнают об открытии нашего клуба посредством рекламы на кабельном телевидении, вывеска над клубом, содержащая информацию о наших услугах, объявлениях расклеенных в районе местонахождения компьютерного клуба, рекламным листовкам, распространенным по почтовым ящикам, близлежащих жилых домов.

Целями создания проекта является удовлетворение спроса на данные виды услуг и получение дополнительных финансовых средств для развития компьютерного клуба "ТАЙМ-АУТ".

Для реализации проекта необходимы капитальные вложения в сумме 1 млн. руб. (на 01.07.2008.). Проектный срок возврата кредита 1,5 года.

2. Маркетинговые исследования и план маркетинга

2.1 Анализ рынка

Наш компьютерный клуб находится в месте скопления учебных заведений, 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.

Интернет Работа на комп. Игры Распечатка Сканирование Ксерокопия

Школьники	+	+	+	+	+	+
Студенты	+	+	+	+	+	+
22-35 лет	+	+	-	+	+	+
35 и старше	+	+	-	+	-	+

В среднем наш компьютерный клуб будут посещать 60 клиентов: 40 из них будут пользоваться услугой "компьютерные игры" в течение 2 часов и 20 – услугой "Internet" в течение 1-го часа, а также другими дополнительными услугами.

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.

При предварительном анализе рынка сетевых услуг в данном районе было подсчитано общее количество потенциальных клиентов нуждающихся в данной услуге. И установлено что при полной загрузке всех мощностей $\frac{1}{4}$ всех потенциальных клиентов не может быть обслужена.

Конкурентами нашего компьютерного клуба являются аналогичные заведения расположенные по близости от нас, это: кафе "ИНТЕРНЕТ-КЛУБ" и Internet-cafe "Белый попугай".

Тарифы на компьютерные услуги (на 01.01.2008.), руб.

Виды услуг	"ТАЙМ-АУТ"	"ИНТЕРНЕТ-КЛУБ"	"Белый попугай"
Интернет/час	300	450	350
1 час работы на компьютере (office)	150	250	200
Игры	100	150	120
Печать 1стр.	6	10	10
Сканирование 1 стр.	3	-	6
Ксерокопия	5	7	7

Учитывая то, что в городе развита сфера предоставления компьютерных услуг, основной упор при разработке политики продвижения услуг на рынке необходимо делать на взаимоотношения между продавцом и ее пользователем, продавая компетентность, квалификацию и заботу сотрудника, предоставляющего услугу.

2.2. Анализ сегмента фирм

В результате проведенных исследований, мы установили, 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 в ВУЗах, экзаменов у школьников. Спрос на игры увеличивается во время каникул у школьников.

Также по проведенным исследованиям мы составили примерный прогноз на объем продаж наших услуг.

Объем оказанных услуг:

Виды услуг	Объем оказания услуг		
	В 2008 году	В 2009 году	В 2010 году
Internet (часов)	16400	30100	31950
Игры, работа с программами Office (часов)	24000	41300	46000
Распечатка (листов)	20100	46000	52000
Сканирование (листов)	7500	8600	9550
Ксерокопия (листов)	35900	47000	52000

2.3 Ценообразование

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. Так как данные услуги являются однородными и не представляют никакой уникальности.

2.4 Проведение рекламной компании

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:

- Яркая большая вывеска с подробным описанием услуг и цен на них.
- Трансляция рекламного текста на местном кабельном телевидении, особенно во время молодежной программы, музыкального канала.
- Распространение среди клиентов рекламных визиток с названием клуба, его адресом и контактными телефонами.
- Расклеенные на столбах и в подъездах домов объявления о нашем клубе, о его открытии, наши преимущества.
- Распространение рекламных листовок по почтовым ящикам близлежащих жилых домов.

С целью стимулирования сбыта и привлечения новых клиентов в клубе планируется проведение чемпионатов по компьютерным играм, а также 20% скидки для клиентов работающих на компьютере более трёх часов подряд.

3. Риски проекта

На сбыт продукции (услуг) влияют факторы микросреды и макросреды.

Факторы микросреды, влияющие на сбыт.

Положительные факторы

1. Бесперебойность работы клуба
2. Приобретение новых клиентов
3. Клиенты удовлетворены качеством наших услуг
4. Положительное отношение контактной аудитории

Отрицательные факторы

1. Простои в работе клуба
2. Потеря существующих связей с клиентами
3. Неудовлетворённость клиентов качеством наших услуг
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

1. Принятие законов, предусматривающих льготы для производителей
2. Спад инфляции
3. Уменьшение тарифов на электроэнергию.
4. Повышение общего уровня покупательной способности

Отрицательные факторы

1. Принятие законов, ущемляющих права производителей
2. Рост инфляции
3. Увеличение тарифов на электроэнергию.
4. Снижение общего уровня покупательной способности

Анализируя все вышеизложенное, можно прийти к выводу, что для эффективного функционирования клуба необходимо расширять ассортимент оказываемых услуг, повышать качество услуг и привлекать новых клиентов.

4. Финансовый план

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

Проект будет финансироваться из двух источников:

- Средства собственника – 50%.
- Краткосрочный кредит на 1 год – 50%.

Краткосрочный кредит взятый у банка, выдан сроком на 1 год под 12 % годовых. Погашение кредита, будет осуществляться равными взносами в течение 8 месяцев, начиная с июля, и оставшаяся сумма будет выплачена за три месяца.

Юридическая сторона.

Для открытия компьютерного клуба необходимо создать ООО "ТАЙМ-АУТ". Для регистрации необходимы следующие документы:

- Заявление о регистрации;
- Учредительный договор или решение о создании фирмы;
- Устав фирмы;
- Документ, подтверждающий о наличии 50% уставного капитала;
- Свидетельство об уплате государственной пошлины;
- Документ, подтверждающий согласие антимонопольного органа.

Планируется, что регистрация осуществится в период 01.06.08 – 01.07.08 гг.

Капиталовложения

Статьи капитала	Первоначальная стоимость	Намеченный день приобретения	Методы оплаты
Аренда помещения	120 тыс.руб.	20.06.2008 г.	наличные
Компьютеры	550 тыс.руб.	01.06.2008 г.	перечисление и наличные
Мебель	120 тыс.руб.	01.06.2008 г.	наличные
Принтер	190 тыс.руб.	01.06.2008 г.	наличные

Ксерокс	200 тыс.руб.	01.06.2008 г.	наличные
---------	--------------	---------------	----------

План действий

№ Действие или решение	Намеченная дата начала	Намеченная дата конца
Анализ состояния рынка	Июль 2006 года	
Разработка бизнес идеи		
Создание и регистрация фирмы	01.03.08г.	01.04.08г.
Открытие расчетного счета	01.04.08г.	20.04.08г.
Регистрация в налоговой инспекции	20.04.08г.	30.04.08г.
Заказ получение печати	30.04.08г.	01.05.08г.
Получение кредита	01.05.08г.	25.05.08г.
Аренда помещения	01.06.08г.	15.06.08г.
Ремонт помещения	16.06.08г.	30.06.08г.
Установление охранной системы	28.06.08г.	01.07.08г.
Заказ и установка вывески, заказ рекламы на кабельном	01.07.08г.	25.07.08г.

Закупка и установка оборудования	01.06.08г.	19.06.08г.
Закупка необходимого сырья	01.06.08г.	19.06.08г.
Презентация	01.08.08г.	

Прогноз прибыли и убытков (тыс. руб.)

	1 Год	2 Год	3 Год
ВАЛОВЫЙ ДОХОД (Кол-во x цена)	21297	41360	45070
Минус: переменные затраты	640,724	3086,32	3592,47
=: ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	14846,276	38273,68	41477,53
Минус: постоянные расходы (ниже)	11383,37	13273,.8	15767,3
=: ПРИБЫЛЬ/(УБЫТКИ)	3462,906	24999,88	25710,23

ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ

Зарплата рабочих	4200	5280	6360
Налоги с Зарплаты рабочих (начисление)	1302	1636,8	1971,6
Обучение персонала	50	-	-
Аренда	1200	1560	2200

Вода	32,4	36	40
Газ и другая энергия	120	144	160
Телефон	12	14,4	16
Реклама и продвижение	55	40	50
Ремонт и содержание помещений	400	200	200
Охрана	100	30	40
Процент на краткосрочный кредит (12%)	480	-	-
Банковские расходы	212,97	413,6	450,7
Амортизация других активов	199	1879	1879
Налоги (налог на имущество и т. д.)	1200	1440	1800
Другие расходы:	720	600	600
ИТОГО ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ	11383,37	13273,8	15767,3

Балансовый отчет (на начало 2008 года, тыс. руб.)

АКТИВЫ	8000	ПАССИВЫ	8000
Основные средства (амортиз. стоимость)		Собственные средства	

Здания	0	Вложения собственника	4000
Оборудование	5000	Нераспределенная прибыль	0
Мебель	220	Итого собственные средства	4000
Офисное оборудование	1115		
Итого основные средства	6335	Долгосрочные пассивы	
		Долгосрочный кредит	0
Краткосрочные активы			
Остатки товаров на складе	0	Краткосрочные пассивы	
Дебиторы	0	Кредиторы	4000
Наличность на счету	1665	Выплата налогов	0
Итого краткосрочные активы	1665	Задолженность банку	0
		Итого краткосрочные пассивы	4000
Балансовый отчет (на конец 2008 года, тыс. руб.)			
АКТИВЫ	5475.876	ПАССИВЫ	5475.876

Основные средства (амортиз. стоимость)		Собственные средства	
Здания		Вложения собственника	0
Оборудование	4000	Нераспределенная прибыль	3452.906
Мебель	176	Итого собственные средства	3462.906
Офисное оборудование	223		
Итого основные средства	4399	Долгосрочные пассивы	
		Долгосрочный кредит	0
Краткосрочные активы			
Остатки товаров на складе	0	Краткосрочные пассивы	
Дебиторы	0	Кредиторы	0
Наличность на счету	1076.876	Выплата налогов	1200
Итого краткосрочные активы	1076.876	Задолженность банку	812.97
		Итого краткосрочные пассивы	2012.97

Балансовый отчет (на конец 2009 года, тыс. руб.)

АКТИВЫ	26853.48	ПАССИВЫ	26853.48
Основные средства (амортиз. стоимость)		Собственные средства	
Здания	0	Вложения собственника	0
Оборудование	5200	Нераспределенная прибыль	24999.88
Мебель	232	Итого собственные средства	24999.88
Офисное оборудование	669		
Итого основные средства	6101	Долгосрочные пассивы	
		Долгосрочный кредит	0
Краткосрочные активы			
Остатки товаров на складе	0	Краткосрочные пассивы	
Дебиторы	0	Кредиторы	0
Наличность на счету	20752.48	Выплата налогов	1440
Итого краткосрочные активы	20752.48	Задолженность банку	413.6

Итого краткосрочные пассивы	1853.6
--------------------------------	--------

Балансовый отчет (на конец 2010 года, тыс. руб.)

КТИВЫ	27960.93	ПАССИВЫ	27960.93
-------	----------	---------	----------

Основные средства (амортиз. стоимость)		Собственные средства	
----------------------------------------	--	----------------------	--

Здания	0	Вложения собственника	0
--------	---	-----------------------	---

Оборудование	3740	Нераспределенная прибыль	25710.23
--------------	------	-----------------------------	----------

Мебель	163	Итого собственные средства	25710.23
--------	-----	-------------------------------	----------

Офисное оборудование	446		
----------------------	-----	--	--

Итого основные средства	4349	Долгосрочные пассивы	
-------------------------	------	----------------------	--

		Долгосрочный кредит	0
--	--	---------------------	---

Краткосрочные активы

Остатки товаров на складе	0	Краткосрочные пассивы	
------------------------------	---	-----------------------	--

Дебиторы	0	Кредиторы	0
----------	---	-----------	---

Наличность на счету	23611.93	Выплата налогов	1800
Итого краткосрочные активы	23611.93	Задолженность банку	450.7
		Итого краткосрочные пассивы	2250.7

Заключение

По сравнению с банковскими вкладами (до 20% годовых) и оперативным управлением капиталов (до 60% годовых) вложение денег в компьютерный клуб более перспективно и выгодно. Если сравнивать этот бизнес с розничной торговлей (порядка 100% годовых) - компьютерный клуб не уступает в доходности и сверх того - является более привлекательным с точки зрения временных затрат со стороны владельцев. Организовать бизнес-процесс требуется только один раз при открытии клуба, а в торговле постоянно приходится заниматься поиском новых поставщиков и реализацией товарных остатков.

Список использованной литературы

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации.
2. Ковалев А.И. Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. Издание 2-е, переработанное и дополненное. - М. : Центр экономики и маркетинга, 2007.
3. Липсиц И.В. Бизнес-план – основа успеха.-М.:Машиностроение, 2003.
4. Менеджмент в малом бизнесе: бизнес-план, Под ред. Питателева В.А.-М.: "ДеКА".
5. Основы предпринимательской деятельности (Экономическая теории. Маркетинг. Финансовый менеджмент) / Под ред. В.М. Власовой. -М.: Финансы и статистика, 1994.
6. О провайдерах, бизнесе и пользователях. В. Достов // Мир Интернет, №7-8'1998.

7. Провайдеры – о наблевшем, или О "бесплатном сыре" – из первых рук! // Мир Интернет, №4'2000.
8. Интернет как бесплатный сыр (о безвозмездном доступе к сети). А. Костинский // Мир Интернет, №4'2000.
9. Рекламный ежемесячный журнал "Мега plus", №6'2008