**Резюме**

Компьютерный клуб «Final Stand» , г. Ногинск, 142400, Комсомольская улица, 25.

Директор компьютерного клуба: Федотов Даниил Алексеевич.

**Цели фирмы (компьютерного клуба):**

1. Удовлетворить потребности клиентов.

2. Получение прибыли для дальнейшего увеличения и расширения услуг.

**Вид деятельности:** оказание компьютерных услуг.

**Место:** Помещение с площадью 500 кв.м. по адресу: Московская область, г. Ногинск, 142400, Комсомольская улица, 25.

Стратегия будет строиться только на одном направлении фирмы, так все остальное является косвенными направлениями, которые «вытекают» из основного.

Удобнее всего выстроить план стратегии. Его пунктами будут являться:

1. Поиск помещения.

2. Заключение договора аренды.

3. Регистрация ИП ( Не юридическое лицо, потому что при неудаче закрыть ИП легко, также ИП имеет право использовать систему патентного налогообложения и т.д)

4. Проведение ремонта.

5. Закупка техники, мебели и товара.

6. Организация помещения

7. Подбор и обучение персонала.

8. Настройка оборудования.

9. Запуск рекламной компании.

10. Запуск работы.

Также в нашей сфере имеются дополнительные действия, которые можно не выполнять. Но наша фирма их выполнит:

1. Поиск ближайшей компании, которая предоставляет услуги по ремонту компьютеров и электронно-вычислительных машин в общем.

2. Заключения договора с «RPC studio»

Количество нанимаемого персонала будет в размере 5 человек.

Для начала ценовая политика будет строиться вокруг идеи о привлечении людей за счет легкой доступности. Первый месяц цены составят 60% от рыночной стоимости для общего зала, и 70% для VIP-зоны. В последующие месяцы цены станут на ровне с средней рыночной, а дальше все будет зависеть от экономического положения на рынке и в стране.

**Виды товаров и услуг**

Для зала нам из техники понадобятся:

1. Компьютеры

2. Мониторы

3. Клавиатуры

4. Компьютерные мыши

5. Наушники

6. Кондиционеры

-Из мебели:

1. Игровые кресла

2. Игровые столы

3. Личные шкафчики

Для организации мини-бара нам понадобятся:

1. Микроволновая печь

2. Электрический чайник

3. Кассовый аппарат

4. Барные приборы ( кухонный набор, включающий в себя тарелки, столовые приборы, чашки и т.д.)

5. Барная стойка

6. Шкафы

**Рынок сбыта товаров**

Следует ориентироваться на людей, которые будут использовать компьютерные услуги в качестве досуга и для работы (графические дизайнеры, программисты и т.д.)

Основной целевой аудиторией являются:

1. Подростки (школьник)

2. Молодежь (студенты)

3. Люди в возрасте от 27 до 35

Другие категории людей также будут клиентами, но их доля будет намного меньше.

Наше помещение находится в торговом центре, который расположен недалеко от центра города Ногинск с численностью населения около 100 тыс. Также выгодность положения обусловлена тем, что рядом находятся две школы, колледж и много жилых домов.

Воспользоваться компьютерными услугами смогут люди с средним уровнем дохода. Более того, для инвалидов, детей-сирот и для детей, у которых остался один родитель, предусмотрены скидки по предоставлении удостоверяющих их положение документов в размере 50% на использование компьютеров в общем зале и 50% на использование компьютеров в VIP-зоне.

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

цен конкурентов.

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

**Конкуренция на рынках**

Конкурентами нашего компьютерного клуба являются аналогичные заведения: клуб «Bunker», клуб «Орион Драйв» и клуб «ТЕРМИНАТОР».

|  |  |
| --- | --- |
| Преимущества нашей фирмы | Недостатки |
| Высокопроизводительные компьютеры и их количество | Отсутствие игровых консолей для тех, кто хочет провести досуг на диване перед телевизором  |
| Нет конкурентов в районе 1 км | На начальном этапе это отсутствие постоянной базы клиетов |
| Спозиционированность услуги |  |
| Местонахождение и само помещение  |  |

-Спозиционированность услуги подразумевает ее широкую популярность и отсутствие надобности преодолевать барьеры, связанные с ее внедрением на рынок.

По статистике, мы находимся выше конкурентов, но они будут развиваться, чтобы опередить нашу фирму. Ответными действиями будут приобретение некоторого количества телевизоров, диванов и игровых консолей, а также организовать место для предоставления данного вида услуг. За счет расширения предоставляемых услуг наша фирма будет идти впереди конкурентов.

**План маркетинга**

Можно сэкономить и не привлекать много людей для рекламирования фирмы. Главное проинформировать людей о нашем заведении. Это мы сделаем следующими способами:

1. Заказать большую вывеску с названием фирмы и какие услуги она предоставляет.

2. Дополнительно можно заказать еще вывеску, но уже с указанием цен и ссылкой на сайт.

3. Заказать разработку сайта фирмы.

4. Самому распечатать информацию о нашем компьютерном клубе и по району расклеить на столбах, рекламных табличках возле подъездах и везде, где можно.

5. Можно использовать листы с распечатанной информацией в качестве листовок, т.е. раздавать их людям на улице.

6. Проводить рекламу в интернете, в игровом форуме.

7. Рекламировать компьютерный клуб в социальных сетях (Вконтакте, Instagram, Telegram и т.п.

С целью стимулирования сбыта и привлечения новых клиентов в клубе планируется проведение локальных соревнований в сфере киберспорта, а также программа лояльности для постоянных клиентов и ценообразование по системе, которая при использовании сразу нескольких услуг ( например, вместо 1 часа, клиент возьмет тариф на 3 часа), делает скидку в размере 12%.

При составлении плана я придерживался принципов: «понимания потребителя», «борьбы за потребителя» и «максимального приспособления производства к требованиям рынка». «Понимание потребителя» раскрывается в предоставлении высокопроизводительных компьютеров, которые справятся с любой задачей быстро, а также комфорт во время сидения за компьютером с помощью удобных профессиональных игровых кресел. «Борьба за потребителя» в нашем случае видна в том, что основная цель фирмы – удовлетворение потребностей клиентов, и для этого нам надо обеспечить наилучшее впечатление от компьютерного клуба. «Максимальное приспособление производства к требованиям рынка» заключается в том, что, просмотрев отзывы о других клубах в городе, была установлена главная проблема этих клубов – количество компьютеров. Поэтому, чтобы хватило многим людям места в нашем клубе, было принято решение о 20 начальных игровых мест. В дальнейшем, при высоком спросе количество мест будет увеличено.

**Организационный план**



При открытии клуба управляющим будет сам директор. Директор ответственен за продвижение фирмы, осуществляет руководство работой клуба, решает все финансовые вопросы, на начальной стадии развития также выполняет роль бухгалтера

IT-специалисты нужны для контроля функционирования системы и диагностирования оборудования.

Администратор клуба ответственен за прием оплаты, ведения журнала посещений, а также продажу товаров из бара, помогает клиентам в их вопросах. Каждый администратор работает по 1-й смене: дневная (12 ч.) с 12:00 до 00:00, и ночная (12 ч.) с 00:00 до 12:00.

**План ресурсного обеспечения**

|  |
| --- |
| ***Материальные ресурсы***  |
| *Наименование* | *Кол-во* | *Цена за шт., руб.* | *Сумма, руб.* |
| Компьютер | 21 | 86742 | 1821582 |
| Монитор AOC 25" G2590FX Black | 21 | 15640 | 328440 |
| Компьютерная мышь Logitech G102 Prodigy | 21 | 1890 | 39690 |
| Коврик для мыши Logitech G240 | 21 | 1790 | 37590 |
| Наушники Logitech G PRO | 21 | 8990 | 188790 |
| Клавиатура HyperX Alloy Origins Core Red Switch | 21 | 6990 | 146790 |
| Игровое кресло Aerocool AC50C AIR-B | 21 | 10490 | 220290 |
| Игровой стол E-Sport Gear Small ESG-54 BY | 21 | 5790 | 121590 |
| Коммутатор TP-Link T2600G-28TS | 1 | 15999 | 15999 |
| Стена для VIP-Зоны | 20 | 980 | 19600 |
| Металлическая дверь Оптим Стандарт М-11 | 2 | 9397 | 18794 |
| Кондиционер Ecostar KVS-F07HT | 4 | 10500 | 42000 |
| Торговый прилавок из ДСП-3 | 4 | 3427 | 13708 |
| Кофемашина Exper Antracite | 1 | 16990 | 16990 |
| Онлайн-касса МТС Касса 12" | 1 | 24990 | 24990 |
| Холодильный шкаф Liebherr FKv 3640 | 1 | 50040 | 50040 |
| Микроволновая печь LG MS20R42D | 1 | 6990 | 6990 |
| Ремонт | 1 | 80000 | 80000 |
| **ИТОГ** |   |   | 3193873 |

|  |
| --- |
| **Материальные ресурсы, относящиеся к постоянным и переменным издержкам** |
| *Наименование*  | *Кол-во, шт.* | *Цена за шт., руб.* | *Сумма (средняя)* |
| Одноразовые стаканчики  | 3000 в уп. | 4170 за уп. | 4170 |
| Энергетические напитки  | 24 в уп., 4 уп. | 1535 за уп. | 6140 |
| Кофе в капсулах для кофемашины | 100 | 29 | 2900 |
| Аренда помещения  | 1 раз в месяц | 200000 | 200000 |
| Интернет  | 2 раза в месяц, за 2 разных подключения  | 500 | 1000 |
| ЖКХ | 1 раз в месяц | 10000 | 10000 |
| **ИТОГ** |   |   | 224210 |

|  |
| --- |
| ***Заработная плата*** |
| *Рабочие* | *Оклад в месяц, руб* | *Сумма за год, руб* |
| Директор | 50000  | 600000  |
| 1-й Администратор | 30000 | 360000 |
| 2-й Администратор | 30000 | 360000 |
| 1-й IT-специалист | 30000 | 360000 |
| 2-й IT-специалист | 30000 | 360000 |
| Уборщик | 25000 | 300000 |
| ИТОГ | 195000 | 2340000 |

|  |
| --- |
| ***Доход*** |
| *Услуга* | *Цена, руб.* | *Цена за VIP-зону, руб.* | *Кол-во клиентов в месяц (ср. знач.)* | *Кол-во клиентов в VIP-зонев месяц* | *Сумма в месяц, руб.* |
| Пакет на 1 час | 150 | 200 | 100 | 40 | 23000 |
| Пакет на 3 часа | 400 | 500 | 130 | 60 | 82000 |
| Пакет на 5 часов | 600 | 750 | 140 | 70 | 136500 |
| Пакет "День" с 9:00 до 16:00 | 650 | 900 | 160 | 80 | 176000 |
| Пакет "Вечер" с 16:00 до 22:00 | 650 | 900 | 170 | 100 | 200500 |
| Пакет "Ночь" с 22:00 до 08:00 | 900 | 1200 | 200 | 40 | 228000 |
| Пакет "Сутки" на 24 часа | 2200 | 3200 | 80 | 30 | 272000 |
|  |  |  |  |  |  |
| **ИТОГ** | 1118000 |

**Оценка эффективности проекта**

Для начала проекта нам необходимо 3193873 руб. + 195000 руб. + 224210 = 3613 083

Проект будет финансироваться из двух источников:

1. Средства собственника – 800000 руб.

2. Кредит – 3200000 руб.

Кредит, взятый у банка «Сбербанк», выдан под 11% ставку на 100 месяцев. Следовательно, каждый месяц размер погашения кредита будет 3200000 руб./100\*1.11 = 35200 руб.

Ежемесячная прибыль = 1118000 руб. – (195000 руб.+ 224210 руб.) - 35200 руб. = 663590 руб.

Ежемесячная прибыль без налогов = 663590 руб. – ( 6 % с дохода ИП) – ( 2% имущ. Физ. Лиц.) = 663590 руб. – 39815,4 руб. – 13271,8 руб. = 610502,8 руб.

На проект затрачено 4000000 руб. Окупаемость будет через 4000000 руб./610502,8 руб. в месяц = около 6,5 месяца.

Рентабельность проекта составляет 146%, мы высчитали это по формуле прибыль/затраты \* 100%. Это означает, что фирма приносит хороший доход. Данные были приведены в среднем значении, так что я уверен, что в любом случае фирма будет получать прибыль.

По приведенным данным выгодность проекта очевидна.

Проведенный анализ рынка говорит о том, что данная сфера услуг в городе Ногинск не достаточно развита и конкурентноспособна, что позволяет быть самой эффективной фирмой в городе и районе. Данные услуги будут пользоваться устойчивым спросом, с тенденцией роста по мере развития деятельности и расширения номенклатуры оказываемых услуг.