**Бизнес - план ООО «RPC studio» (ЭрПиСи)**

Деятельность компании «RPC studio» направлена на сектор информационных услуг и технологий, сборку, обслуживание и реализацию на рынке электронно-вычислительных машин и сопутствующих технических средств и аксессуаров.

1. Первоначальная организация.

На момент создания организации предприниматель располагает суммой в 3 000 000 рублей (три миллиона рублей), также взят кредит инвестиционный на 2 000 000 рублей (два миллиона рублей) на 5 лет под 14%.

Для фирмы покупается помещение свободного назначения 40м2 по адресу Московская область, Богородский городской округ, Ногинск, ул. 1-я Заводская, 7, за 1 500 000 рублей (полтора миллиона рублей), уплачивается налог в размере 300 000 рублей (трехсот тысяч рублей), проводится косметический ремонт и закупка необходимой мебели и предметов интерьера, на это выделяется примерно 500 000 рублей (семьсот тысяч рублей), также закупаются необходимые тех. у\стройства (кассы, стенды и т.д.) на сумму 200 000 р (двести тысяч рублей). В дальнейшем по мере развития компании рассматривается покупка складского помещения, в данный момент складирование будет производиться небольшими количествами в офисе.

Заключаются контракты с компаниями-поставщиками комплектующих для ЭВМ, нанимаются три сотрудника: кассир-консультант с окладом 30 000 рублей (тридцать тысяч рублей), старший сборщик ЭВМ с окладом 35 000 рублей (тридцать пять тысяч рублей) и младший сборщик ЭВМ и по совместительству курьер с окладом 32 000 рублей (тридцать две тысячи рублей)

1. Резюме.

ООО «RPC studio» занимается сферой сборки, ремонта и обслуживания электронно-вычислительных машин.

Приоритетной задачей является сборка и реализация на рынке ЭВМ, данная задача фирмы является основополагающей.

Следующими задачами является плановое и внеплановое техническое обслуживание и ремонт ЭВМ как физических, так и юридических лиц. В дальнейшем рассматривается возможность найма системного администратора для более качественной настройки ЭВМ в организациях.

Прикладными функциями является сфера программного обслуживания ЭВМ и предоставление услуг по программному обеспечению, а также реализация дополнительных аксессуаров, периферии и прочих прикладных электронных устройств.

1. Стратегия действия.

ООО «RPC studio» проводит косметический ремонт в офисе, ищет специалистов на вакансии, а к 01.06.2020 запланировано открытие.

В первые 90 календарных дней проводится активная реклама (подробнее рассматривается в пункте «План маркетинга»), продукты реализуются первые два календарные месяца по пониженной ставке 125% от стоимости закупки и третий месяц по ставке 135% от стоимости закупки. Также реализуется карточная система скидок постоянного покупателя с размером скидки 5%, 10%, 15% и 20%.

Целью первого квартала является привлечение клиентов и повышение репутации компании, привлечение большого количества постоянных клиентов проблематично в связи со спецификацией.

Последующие 9 календарных месяцев товары должны реализовываться по 150% от стоимости закупки, в случае снижения спроса или уровня репутации следует проводить мероприятия по повышению спроса посредством введения бонусных товаров или прочего.

Целью первого календарного года является привлечение покупателей и повышение уровня осведомленности о существовании компании.

Последующие три года товары должны реализовываться по 165% от стоимости закупки, в пятый год 180%, что будет равно среднему рыночному уровню.

Чистый доход первых трех месяцев не будет превышать 40 000 рублей (сорока тысяч рублей) с учетом всех издержек и выплатами оклада работникам, данные меры необходимы для распространения осведомленности о компании путем «сарафанного радио», которые будут подкрепляться иными мерами, указанными в пункте «план маркетинга»

Последние два квартала 2020 года ожидается чистая прибыль в рамках от 60 000 (шестидесяти тысяч) до 80 000 (восьмидесяти тысяч) рублей ежемесячно. Ожидаемый доход в 2021, 2022, 2023 годах будет составлять от 100 000 (ста тысяч) до 130 000 (ста тридцати тысяч) рублей, 2024 год ожидается прибыль до 150 000 (ста пятидесяти тысяч) рублей.

В 2021 году необходимо открыть следующие вакансии: системный администратор, кассир-оператор; в 2024 при соблюдении данного документа следует приобрести или арендовать складское помещение с примерным размером 400 м2 для хранения комплектующих, а также открыть две вакансии: менеджер по заказам и оператор-грузчик, с окладом не более 40 000 и 30 000 рублей соответственно.

Кредит, взятый на бизнес в размере 2 000 000 рублей (два миллиона рублей) на 5 лет, будет иметь ежемесячный взнос размером 38 000 рублей, поэтому ожидается, что компания в первые два месяца будет оплачивать кредит в размер чистого дохода или ниже, если не считать расходы, затрачиваемые на рекламу. Соответственно, в последние два квартала прибыль будет составлять порядка 60 000 (шестьдесят тысяч) рублей. Полноценно чистую прибыть можно будет получать после 5 календарных лет, когда компания погасит инвестиционный кредит.

 Компания «RPC studio» не рассматривает привлечение кредиторов и инвесторов, но в виде исключения могут создаваться дочерние точки реализации товаров под управлением компании «RPC studio».

1. Виды товаров и услуг.

Список основных услуг:

- онлайн консультация (плата не взимается)

- заказ комплектующих

- сборка ЭВМ

- заказная сборка (с учетом каких-либо требований, не относящимся к стандартным видам сборок)

- первоначальная настройка ЭВМ

- программное обеспечение ЭВМ

- техническая диагностика и обслуживание

- ремонт поврежденных ЭВМ

- продажа лицензий на пользование программ

- проведение и подключение к сети «Ethernet»

Список основных товаров:

- готовые ЭВМ

- индивидуально собранные под предпочтения и бюджет ЭВМ

- комплектующие и запчасти к ЭВМ

- периферия к ЭВМ

- Источники бесперебойного питания и сетевые фильтры

- мониторы, телевизоры и экраны

- маршрутизаторы и роутеры

- прочие сопутствующие товары

1. Рынки сбыта товаров.

Сферой обслуживания и ремонта ЭВМ могут воспользоваться люди с любым уровнем дохода, сферой сборки и покупки ЭВМ могут воспользоваться люди со средним доходом и выше. Следует ориентироваться на людей, занятых в информационной сфере (программистов, графических дизайнеров, разработчиков и прочее), организации, использующие телекоммуникации или использующие ЭВМ в качестве инструмента обработки данных, и людей, использующих возможности ЭВМ в качестве досуга. Благодаря множеству комплектующих, существует возможность взаимозаменяемости и сборки ЭВМ на ту сумму, которую желает покупатель.

Данные товары и услуги каждый год растут примерно в спросе на 6-7%, рынок является умеренно наполненным, но при этом качество услуг остается достаточно низким вследствие неосведомленности о производительности тех или иных ЭВМ и соответствующих цен на них, поэтому необходимо обеспечивать высокое качество. Пусть и рынок ЭВМ и носит свободный характер, то в области комплектующих рынок носит монополистический характер, о области сложных комплектующих – олигополии.

1. Конкуренция на рынках сбыта.

 Главными конкурентами являются сетевые магазины электронной техники и частные мастерские.

 Сетевые магазины производят сборку ЭВМ, но зачастую используют заведомо дорогостоящие комплектующие или комплектующие ненадлежащего качества, или попросту устаревшие, а также используют несоразмерные виды комплектующих по их соразмерности в цене и производительности. Также при сборках иногда допускаются некоторые ошибки, затрудняющие дальнейшее обслуживание или усовершенствование ЭВМ, низкое качество предоставляемых услуг. Поэтому главной мерой борьбы с таким конкурентом является качественные используемые комплектующие и высокий уровень сборки.

Вторым конкурентом, теперь в области обслуживания ЭВМ, является частные мастерские. Решением тут является использование более качественных и оригинальных запчастей для ремонта, использование специальных технических средств и соблюдение требований к ремонту, а также предоставление гарантии работоспособности после ремонта на повышенный срок (2 года, использование оригинальных запчастей и деталей снизит возвращение по гарантии почти к нулю)

 Сильными сторонами нашей компании является то, что мы можем собирать более качественные ЭВМ, будет более высокий спрос по сравнению с конкурентами у людей с узкой сферой деятельности, качественный ремонт и долгий срок гарантии (по сравнению с конкурентами), возможность создавать ЭВМ с учетом всех пожеланий покупателя, а также высокий уровень обслуживания и широкий спектр услуг (более подробно упомянуто в должностных инструкциях).

К минусам данной кампании по сравнению с конкурентами относится узкая специальность, что исключает фактор случайной покупки ЭВМ, более высокая стоимость ремонта и обслуживания, что может отсеять часть экономных покупателей.

1. План маркетинга

В первый квартал будет проводиться «агрессивная» реклама. Основными направлениями рекламы будет аренда рекламных мест таргетированной рекламы у поисковиков сети «интернет» "Google" и "Yandex", покупка рекламы на мессенджерах сети «Интернет», при невысокой стоимости возможен показ рекламы в кинотеатрах.

Также следует проводить акции, например, «Скидка другу», дающая покупателю 1000 баллов на карту, а приводимому другу скидку 15%.

В магазине действует карточная система. На товары действует скидка, зависящая от вида карты: стандартная выдается после любой покупки от 1 000 рублей и имеет скидку в 5%, серебряная выдается взамен стандартной при достижении общей суммы покупок в 50 000 рублей и имеет скидку 10%, золотая выдается взамен серебряной при достижении общей суммы покупок в 150 000 рублей и имеет скидку 15%. Карта «продвинутая» выдается юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, совершавших разовую покупку от 300 000 рублей, и имеет скидку 20% (или более, если заключен договор поставки или обслуживания). Первые 3 вида карты имеют накопительные баллы, которые используются для оплаты услуг и технического обслуживания. 1 балл карты соответственно равен 1 рублю, возможно оплатить до 50% покупаемых услуг баллами, балы начисляются от любой покупки (и товаров, и услуг) в размере 2% от суммы покупки. На карту «продвинутую» система баллов не распространяется, при необходимости заключается контракт по оказанию услуг технического обслуживания. Возможно зачисление баллов в рамках акций и предложений, благодаря которым можно будет стимулировать спадающий спрос.

Следует выделить 150 000 (сто пятьдесят тысяч) рублей на разработку сайта и мобильного приложения, которые могут функционально заменить консультацию, что снизит нагрузку на оператора и позволит каждому покупателю понять, что именно он хочет, также при создании умного «калькулятора» производительности ЭВМ данный сайт будет получать большой отклик, так как не только потенциальные покупатели будут посещать сайт, но и прочие интересующиеся ЭВМ лица, что поднимет рейтинг сайта на различных поисковых системах.

Главными принципами, которыми должна руководствоваться кампания, это репутация, включающая в себя качество и обслуживание. Следует проверять товар на наличие брака, при наличии производить ремонт и реализовать товар с пометкой «есть технические отклонения» по сниженной цене, следить, чтобы операторы и консультанты вежливо и профессионально оказывали помощь согласно своим должностным инструкциям. Также должна реализоваться доставка, от 30 000 рублей в пределах 30 километров бесплатно, далее по 30 рублей за километр, при доставке больше 50 километров осуществляется доставка с помощью частных компаний до местного офиса или до двери, цена на доставку зависит от ценовой политики выбранной компании из предложенных.

1. Оценка эффективности.

Данный проект имеет под собой приемлемую стабильную прибыль, единственными недоходными месяцами и наиболее опасными для компании по общему итогу будут первые три месяца, убыток которых компенсируется следующими кварталами. Ожидаемый ежегодный рост прибыли составляет 7-10% при неизменяемости производства. Приводится примерный график получения чистой прибыли.