

# Интернет-провайдер PRESTO-net



Выполнили студентки группы  
БИЗ-д-3-2  
Марыскина Анастасия  
Морозова Валерия

# Структура проекта бизнес-плана

1. Вводная часть
2. Анализ положения дел в отрасли
3. Существо предлагаемого проекта
4. Производственный план
5. План маркетинга
6. Организационный план
7. Финансовый план
8. Оценка риска

## Вводная часть

PRESTO-net – это компания, которая оказывает коммерческие услуги высокоскоростного доступа в Интернет.

PRESTO-net – это надёжность, высокие скорости и выгодные тарифы.

# Вводная часть: Основные цели

1. Удовлетворение потребностей населения в качественном и относительно дешевом доступе в Интернет.
2. Создание серьезной и мощной провайдерской компании, услуги которой будут пользоваться большим спросом в силу высокого качества и низкой стоимости.
3. Обеспечение окупаемости собственного капитала.

# Вводная часть: Основные задачи

1. Достижение поставленных целей в течение 1-1,5 года от начала реализации проекта
2. Расширение географии предоставления услуг
3. Вхождение в 10-ку крупнейших фирм Москвы по предоставлению услуг Интернет

# Анализ положения дел в отрасли

Данная отрасль на высшем уровне своего развития в настоящий момент. Даже во время кризиса в сфере Интернета его не наблюдается. Напротив интернет все набирает и набирает свою популярность.

Рынок кишит конкурентами в данной области. Только в одной Москве более 250-и интернет провайдеров.

Потребителями данной услуги являются около 85% россиян. Интернетом пользуются во всех сферах жизни и интернет расположился во всех уголках нашей необъятной родины.

# Существо предлагаемого проекта

- Наша компания предоставляет услуги доступа в Интернет
- *Необходимое помещение:*  
для организации бизнеса предполагается арендовать помещение площадью 150 м<sup>2</sup>.  
Здесь же будет располагаться и офис компании



# Необходимое оборудование:

- шкафы и стойки для сервисного оборудования;
- кабели и инструменты;
- веб–серверы, почтовые серверы, идентификационный и терминальный сервер;
- сервер для разработки, контроля и сервер новостей;
- расчетный и регистрационный сервер;
- сетевые переключатели;
- принтер;
- административная панель;
- несколько блоков, способных обеспечить бесперебойное питание.



# Подбор персонала

- управляющий — 1 человек;
- Системный администратор — 1 человек;
- бухгалтер — 1 человек;
- помощники системного администратора — 2-3 человека;
- веб-мастер — 1 человек;
- служба поддержки (операторы) — 4 человека;
- ремонтная служба — 4 человека;
- маркетолог — 1 человек.

# Производственный план

Для создания Интернет-узла необходимо небольшое помещение для размещения компьютеров и коммуникационного оборудования, также необходимо наличие в помещении телефонных линий.

Все оборудование: компьютеры, модемы и прочее будет закупаться на внутреннем рынке, так как при прямом заказе у производителей возможны задержки при получении товара на таможне. Также необходимо приобрести лицензию на предоставление коммуникационных услуг в Минсвязи России.

# План маркетинга

Наш интернет провайдер направлен на молодёжь, поэтому наши цены ниже средней цены представленной на российском рынке. Рекламу наших услуг преподаётся размещать в учебных заведениях (колледжах и университетах), так же планируется сотрудничество с молодежными кафе в которых часто "зависают" студенты

# Организационный план

Данным предприятием будут управлять и работать в нем квалифицированные сотрудники. Какие это должны быть люди? Они должны: иметь опыт в таких задачах (критерий размера проекта)

- \* поймут идею и «загорятся» ей, захотят заниматься проектом

- \* зададут вам такие вопросы, которые вы сами себе не задавали

- \* будут вам симпатичны. Вы много будете общаться с этими людьми, и если эмоциональный контакт отсутствует, проблем не избежать



# Финансовый план

Основные затраты будут связаны с

- покупкой оборудования
- Арендой
- оплатой труда
- Реклама

Мы будем использовать собственные средства, а также искать инвесторов, предоставляя им подробный бизнес-план.

Начальный капитал открытия интернет провайдера 4000000 руб. (с учетом курса валют)

# Оценка риска

Открывать такое дело очень рискованно, т.к на рынке очень много конкурентов и шанс найти свою нишу очень невелик. Да бы компания не провалилась нужно заинтересовать потенциальных пользователей нашей услуги. Нужна качественная реклама и акции для привлечения клиентов. Ещё одним из рисков будет изменение требований и большая цена развития

Каждое предприятие, работая в условиях жесткой конкуренции и быстро меняющейся ситуации, должно не только концентрировать внимание на своей внутренней среде, но и выработать стратегию долгосрочного выживания, которая позволит ему успевать за изменениями, происходящими в его внешнем окружении.

# Оценка риска

Так как количество и сложность ситуаций во внешней среде постоянно растут, стратегический менеджмент предприятия должен постоянно приспосабливаться к ним, приобретая новые и трансформируя имеющиеся качества, наращивая свои возможности по выработке и реализации адекватных ситуационных решений.



# Оценка риска

И что бы таких проблем не возникало в нашей сфере услуг ив разработаем два альтернативных плана:

1. Переключение на более широкую территорию
2. Обновления интерфейса и внешнего вида нашего "продукта" ведь очень важно визуальное восприятие.

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**

