

# Бизнес план компьютерного клуба

ООО “Exe.cutor”



# Род деятельности

В первую очередь- это сфера услуг. Так как мы клиентам предоставляем в пользование компьютеры для дальнейшего использования. В дальнейшем мы заключим партнерскую программу с вендинговыми автоматами, для продажи еды клиентам.

## Данные о возможном потребителе

Основная целевая аудитория – школьники/студенты и люди в возрасте 21-30 лет. Другие категории людей тоже будут посещать заведение, но при составлении плана мы ориентировались именно на эту группу лиц.

Возраст стандартного посетителя – 14–26 лет, т.е. это школьники, студенты или просто работающие люди, имеющие заинтересованность в совместном времяпровождении в компьютерном клубе.

# Организационно-правовая форма

Для своей компании мы выбрали такую ОПФ как ООО ( общество с ограниченной ответственностью) , опираясь на следующие преимущества данной формы: 1) 1 или более учредителей, которые могут быть как физ. так и юр. лицами

2) Вклады разделенные на доли- Начальный капитал (минимум 10 000 руб).

Сумма может быть внесена как деньгами, так и имуществом.

Изначально можно внести 5 000 руб., а потом, в течение 12 месяцев, внести остаток суммы.

3) Ответственность, в случае разорения фирмы , лежит на всех участниках но в пределах доли их вклада.

# Список документов

- 1) Подтверждение уникальности названия клуба (Обратиться в Роспатент)
  - 2) Подтверждение местоположения предприятия (Межрегиональная инспекция ФНС России по централизованной обработке данных)
  - 3) Учредительный договор (Оформляется у нотариуса до момента составления устава ООО)
  - 4) Данные, о размере начального капиталовложения (Выписка из соответствующего банка, с точной суммой вложения)
- Решение об открытии ООО (Оформить по инструкции, размещенной на сайте Федеральной налоговой службы)
- Реквизиты банка, где открыт счет предприятия (Выписка из соответствующего банка)

# Факторы производства

- 1) Труд- наши умственные и физические способности
- 2) Капитал- наши вклады и имущество фирмы
- 3) Предпринимательские способности- наша деятельность как предпринимателей

# Источники финансирования

Внутренние- чистая прибыль, амортизационные отчисления

Внешние- банковский кредит

## Узнайте предварительные условия по кредиту

Сколько вам нужно **2 500 000 ₽**

от 30 000 ₽ до 5 000 000 ₽

Срок кредита **5 лет**

от 3 месяца до 5 лет

Получаю зарплату или пенсию в Сбербанке

Ставка

**11,9%**

Ежемесячный платеж

**55 485 ₽**

**Оформить онлайн**

# Издержки

Постоянные- процент по кредиту, аренда помещения.

Переменные- ремонт оборудования, закупка нового оборудования, обслуживание помещения, другие виды издержек



# Актуальность

Несмотря на наличие у большинства людей минимум одного компьютера, подобные заведения остаются актуальными по сей день. К тому же, собственный ПК не всегда настолько мощный, чтобы можно было играть в современные игры.

- 1) Мало конкурентов в районе
- 2) Спозиционированность клуба
- 3) Наличие высокопроизводительного оборудования
- 4) Популярность игр как киберспорта. С развитием киберспорта компьютерные клубы получили новое дыхание. В качестве доказательства можно сравнить объемы рынка в этой сфере

2016 год-\$892,8 млн, а в 2020-\$1,2 млрд

# Расходы

Данные по помещению: 1) Аренда помещения-40000 р\мес

2) Отделка помещения- 70000р

В нее входит отделка пола, стен, потолка, покупка столов и крепежей для них, проводка электричества.

# Расходы

Периферия для компьютеров: Она будет разделена на “Low” и “High” сегменты. В “Low” вся периферия выйдет в 270 тысяч, а для “High” в 160 тысяч. Всего периферия выйдет на 430 тысяч рублей.

Компьютер “Low” - 18 компьютеров по 60 тысяч рублей каждый( 1м 80к)

Компьютер “High”- 5 компьютеров по 114 тысяч каждый (570 тысяч)

Итог : 2 210 000

Плюс реклама нашего клуба. В первое время 20000 рублей в месяц на рекламу, В дальнейшем по 5% с чистой прибыли.

# Доход

Наш доход будет рассчитываться из двух тарифов. Первый для компьютеров “Low” сегмента- 150 рублей в час, а для “High” сегмента 250 рублей в час.

Рассчитывая на низкую посещаемость в клуб из-за его низкой популярности была рассчитана чистая прибыль на 2-3 месяц после открытия( среднее значение):

$$(3000 + 2000) * 28 = 140000$$

$$140000 - 40000 - 55485 = 44515, \text{ а также налог на прибыль } 6\%$$

Также 10% идет в амортизационный счет

Итог: Чистая прибыль 37 661

# Доход

Чистая прибыль на 6-7 месяц после открытия( среднее значение):

$(150*4*18) + (250*4*5) = 15800$  рублей в сутки.

$15800 * 28 = 442\ 400$  в месяц

$442\ 400 - 40\ 000 - 55\ 485 = 346\ 915$ , а также налог в 6%

Также 10% идет в амортизационный счет

Итог: 293 491

# Итог

Рентабельность проекта( в первые 2 месяца) составила около 20-40%

Срок окупаемости проекта 10-11 месяцев. Не стоит забывать про амортизационный счет, средства которого идут на расширение кампании или на другие ее нужды.

Огромный доход может привнести какая нибудь киберспортивная команда, которая снимает клуб на все 24 часа ( около 110 тысяч сутки)