**Составление бизнес-плана для интернет-кафе «Fleur de lis»**

Выполнила:

Ученица 11 «В» класса

Овчухова Ольга

**Резюме**

Крупные кафе, предоставляющие услуги публичного доступа во Всемирную паутину, уже прочно вошли в нашу повседневную жизнь. Цель моего проекта: оказание качественных услуг доступа к сети Интернет для посетителей со средним уровнем доходов и более низким. Предполагаемое кафе имеет широкие перспективы. В случае стабильного получения запланированной прибыли уже через несколько лет он будет иметь возможность открыть свои филиалы в любом районе города Саратова. Кафе будет иметь 10 мощных компьютеров, оборудованных 64-мегабайтовыми видеокартами, модемами, CD-ROM и CD-RW.

**Описание продукции**

Основной вид деятельности - предоставление услуг быстрого и комфортного выхода в интернет, дополнительный вид – запись CD-R, предоставление современных игр – как online, так и расположенных на жестких дисках, продажа электронных носителей, курсы для невладеющих ПК, возможность использования принтера, ксерокса и сканера. Поскольку каждый день в мире появляется несколько новых игр, то, вероятно, ассортимент предлагаемых в кафе игр не будет строго определенным и будет достаточно часто обновляться.

**Цены**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование услуги | Минимальное использование | Цены, рубли | |
| 10.00 – 16.00 | 16.00 – 20.00 |
| Провайдерские услуги | 10 минут | 10 | 15 |
| CD-R | - | 15 | |
| CD-RW | - | 20 | |
| DVD-R | - | 20 | |
| DVD-RW | - | 25 | |
| Игры | 1 час | 30 | 60 |
| Принтер | 1 лист А4 | 2 | |
| Ксерокс |
| Курсы для невладеющих ПК - основы | 1 час | 400 | - |

**Рынок сбыта**

Основные потребители: подростки, взрослые, пенсионеры, предприятия – широкий спектр услуг и эконом-класс предприятия предполагает обширную клиентскую базу. Возможен рост до бизнес-класса. Наиболее сильными конкурентами являются «Бешенная мышь» и «Матрица» - лишь некоторые услуги из моего списка отсутствуют в их прайс-листах, но их цены гораздо выше, чем мои. Остальные предприятия существенной конкуренции не представляют.

**Маркетинговое исследование**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Подростки | Б.М.[[1]](#footnote-1)  М.[[2]](#footnote-2)  С.М.[[3]](#footnote-3)  Fdl.[[4]](#footnote-4) | Б.М.  М.  Fdl | Fdl. |  | Б.М.  В.М.  С.М.  Fdl. | Б.М.  М.  Fdl. |
| Взрослые | Б.М.  М.  С.М.  Fdl. | Б.М.  М.  Fdl | Fdl | Б.М.  Fdl. | Б.М.  В.М.  С.М.  Fdl. | Б.М.  М.  Fdl. |
| Пенсионеры | Б.М.  М.  С.М.  Fdl. | Б.М.  М.  Fdl | Fdl | Б.М.  Fdl. | Б.М.  В.М.  С.М.  Fdl. | Б.М.  М.  Fdl. |
| Предприятия | Б.М.  М.  С.М.  Fdl. | Б. М.  М.  Fdl | Fdl |  | Б.М.  В.М.  С.М.  Fdl. | Б.М.  М.  Fdl. |
| Группы потребителей  ассортимент | Провайдерские услуги | Продажа электронных носителей | Сканер,  принтер,  ксерокс | Курсы | Игры | Бары, автоматы для оплаты |

**Стратегия маркетинга**

1. Лидерство по ценам – очень низкие цены относительно конкурентов, в первые месяцы возможен демпинг.
2. Уникальность – таким широким набором услуг не обладает ни одно интернет кафе в городе.

Реклама будет доступна в городских печатных изданиях, в Интернете, будут расклеиваться объявления, раздаваться листовки на улицах, близких к расположению «Fleur de lis».

**Организация производства**

Режим работы: ежедневно с 8.00 до 22.00, технический перерыв с 14.30 до 15.00, каждая среда - санитарный день.

Для успешной работы клуба потребуются следующие работники:

1. Директор
2. Бухгалтер
3. Оператор компьютерного зала.

**Организоционно-правовая форма предприятия**

Данный проект планируется реализовать с образованием юридического лица в форме индивидуального предпринимателя. Варианты сотрудничества работника и работодателя на моем предприятии:

1. Защита: меня от разглашения коммерческой тайны, напрасных вложений в обучение сотрудников и тд; работников- страхование, льготы по условиям работы)
2. Коллективный договор.

**Финансовый план**

I. Стартовые затраты предприятия:

1.регистрация предприятия – 1200;

2.закупка оборудования – 210000;

3.реклама – 2000;

4.обучение – 5000;

II. Бюджет предприятия (ежемесячные траты):

1.коммунальные услуги – 20000;

2.связь – 1200;

3.оплата интернета – 1200;

4.хозяйственные нужды – 200;

III. Доходная часть:

1.количество услуг – 420 в день, 12600 в неделю;

2.выручка – на первый год – 42960, на второй -21480, на третий – 22375;

3.прибыль – за первый год – 10740, на второй – 21480, на третий – 22375;

4.окупаемость – на первый год – 4296, на второй – 8592, на третий – 8950.

**Рентабельность проекта**

**SWOT- анализ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны** | **Слабые стороны** |
| - заинтересованность в развитии;  - достаточная скорость оборота капитала;  -устойчивость бизнеса;  -отсутствие сильной конкуренции:  -эффективная реклама;  -современное оборудование;  -наличие бюджета;  -наличие бизнес плана;  -широкий ассортимент. | -отсутствие навыков;  -возможна текучесть кадров;  -отсутствие репутации. |
| Возможности | Угрозы |
| -актуальность услуги;  -наличие свободных ниш на рынке;  -стабильность экономики;  -высокая степень внедрения инноваций;  -стабильная покупательская способность потребителей;  -поддержка государства;  -возможность выбора поставщиков, рекламных агентств | - понижение покупальской способности;  -вероятность банкротства;  -воровство, хулиганство, ЧП. |

**Заключение**

Проведенные финансовые расчеты показали, что представленный проект может быть реально осуществлен и способен принести его учредителям и кредиторам хорошую прибыль.

Срок окупаемости проекта 24 месяца. Проведенный анализ рынка говорит о том, что ниша, на которую ориентирована деятельность создаваемого интернет кафе, на сегодняшний день, в данном городе практически свободна, что позволяет рассчитывать на то, что услуги создаваемого ИП будут пользоваться устойчивым спросом, с тенденцией роста, по мере развития деятельности и расширения номенклатуры оказываемых услуг.

1. «Бешеная мышь» [↑](#footnote-ref-1)
2. «Матрица» [↑](#footnote-ref-2)
3. «Секретное место» [↑](#footnote-ref-3)
4. «Fleur de lis» [↑](#footnote-ref-4)