План открытия компьютерного клуба. Ведение бизнеса.

В настоящее время открытие компьютерного клуба является выгодным бизнесом, несмотря на то, что практически у каждого человека есть свой ПК. На это есть целый ряд причин. Во-первых, любители компьютерных игр предпочитают собираются в одном месте для того, чтобы поиграть в сетевые игры, во-вторых в клубах есть не только игровые ПК, но и консоли, в которые игроки могут собраться компанией и хорошо провести время с друзьями.

Средняя ежемесячная проходимость составляет 900 чел. Режим работы клуба — круглосуточно. Данный бизнес не обладает выраженной сезонностью. Спад посещения приходится на летние месяцы. Стоимость 1 часа аренды одного компьютера составляет 60 руб. Учитывая высокий спрос на данную услугу и отсутствие большой конкуренции, проект имеет положительные финансовые показатели:

Сумма первоначальных инвестиций 1 950 000 руб.

Средняя ежемесячная прибыль 130 000 руб.

Срок окупаемости 15 месяцев

Точка безубыточности 1 месяц

Рентабельность продаж 30%

Такие показатели у популярных компьютерных клубов, которые уже хорошо развились.

Но несмотря на это, есть шансы открыть свой клуб у каждого, т. к. люди всегда будут туда ходить для проведения время с друзьями и не только, и я думаю, имея уютное помещение в игровом стиле для привлечения гостей, оборудование, хорошее расположение и оптимальные тарифы на аренду оборудования, то поток игроков будет не хуже, чем в популярных клубах, таких как Cyber: X, INGAME, Protos и т. д.

Для открытия бизнеса потребуется техника, а также удобная и компактная мебель.

Из техники в клуб потребуется:

Компьютеры

Мониторы

Клавиатуры

Компьютерные мыши

Наушники

Принтер

Игровая приставка

HD телевизоры

и многое другое

В клубе должно быть место для перекуса (на пример: бар или буфет), чтобы игроки не отвлекались от игры, уходя в магазин из клуба для покупки воды или покушать.

Нужно учитывать расположение, как я и сказал ранее. Ведь в основном посетитель компьютерных клубов – это школьники и студенты, поэтому арендовать надо вблизи школ или университетов.

План производства

План открытия компьютерного клуба следующий:

* Поиск помещения
* Регистрация юридического лица — ИП
* Заключение договора аренды и закупка техники и товара для бара
* Подбор и обучение персонала
* Настройка оборудования
* Привлечение клиентов и начало работы.

|  |
| --- |
|  |
| **Этап/ продолжительность, нед.** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** |
| Поиск помещения |  |  |  |  |  |  |  |
| Регистрация ИП |  |  |  |  |  |  |  |
| Закупка техники и товара для бара |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор и обучение персонала |  |  |  |  |  |  |  |
| Настройка оборудования |  |  |  |  |  |  |  |
| Запуск рекламной компании |  |  |  |  |  |  |  |

Организационная структура

Для открытия компьютерного клуба необходимо:

Управляющий

Администратор клуба (4 человека)

ИТ-специалист (2 человека)

При открытии в качестве управляющего может быть, как собственник бизнеса, так и наемный сотрудник. Также он может выполнять роль интернет-маркетолога и заниматься продвижением клуба.

Интернет-маркетологов нужно использовать на аутсорсинге. Исполнителем может выступать как фрилансер, так и компании, занимающаяся продвижением.

ИТ специалистов необходимо нанять в штат, так как в их обязанности будет входить ремонт оборудования, контроль за функционированием системы, а также услуги по ксероксу, распечатке и т. д.

Администратор клуба ответственен за прием оплаты, ведения журнала посещений, а также продажу товаров из бара. Каждый администратор работает по графику 2 через 2 по 12 часов смена.

Бухгалтерию можно использовать на аутсорсинге в банке.

**Фонд оплаты труда, руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** |
| Администратор | 20 000 | 4 | 80 000 |
| ИТ-специалист | 30 000 | 2 | 60 000 |
| Управляющий | 35 000 | 1 | 35 000 |
| **Итого ФОТ** |  |  | 175 000 |

Финансовый план

Общая сумма инвестиций составляет 1 961 100 руб., включая первоначальную закупку оборудования и товара для бара. Стоимость услуг по аренде компьютеров в час составляет 80 руб. Среднемесячная выручка составляет 639,5 тыс. руб, прибыль — 50,5 тыс. руб.

**Капитальные затраты на открытие компьютерного клуба**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Обшая сумма** |
| Компьютер | 33 | 35 000 | 1 155 000 |
| Монитор | 33 | 10 000 | 330 000 |
| Клавиатура | 33 | 550 | 18 150 |
| Компьютерная мышь | 33 | 150 | 4 950 |
| Телевизор | 1 | 20 000 | 20 000 |
| Наушники | 30 | 1 000 | 30 000 |
| Принтер | 1 | 8 000 | 8 000 |
| Кассовый аппарат | 1 | 8 000 | 8 000 |
| Приставка XBOX | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Сигнализация | 1 | 5 000 | 5 000 |
| **Итого:** |  |  | 1 594 100 |

**Инвестиции на открытие**

|  |  |
| --- | --- |
| **Инвестиции на открытие** | |
| Регистрация | 1 000 |
| Дизайн-проект помещения | 30 000 |
| Отделочные материалы (вкл. Оборудование барного помещения) | 50 000 |
| Мебель | 60 000 |
| Система вентиляции/кондиционирования | 30 000 |
| Огнетушители | 10 000 |
| Вывеска | 10 000 |
| Рекламные материалы | 30 000 |
| Аренда на время ремонта | 100 000 |
| Закупка оборудования | 1 600 000 |
| Закупка товара для бара | 30 000 |
| **Итого** | **1 950 000** |

**Ежемесячные затраты, руб**.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ежемесячные затраты** | |
| ФОТ (включая отчисления) | 227 500 |
| Аренда (200 кв.м.) | 100 000 |
| Амортизация | 45 003 |
| Коммунальные услуги | 15 000 |
| Реклама | 20 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 5 000 |
| Закупка товара для бара | 118 125 |
| Непредвиденные расходы | 20 000 |
| **Итого** | **550 628** |

Факторы риска

* Появление конкурента
* Повышение ставки аренды
* Неисправность оборудования

Итог

В общем ведение бизнеса вообще всегда рисковое дело, но данный план довольно интересный, не такой опасный (рисковый) и не такой дорогой (есть возможности для открытия). Если всё делать правильно и стараться, то всё получиться. Надо стремиться к цели, верить, стараться, и никого не слушать, ведь настойчивость главный признак успеха развития бизнеса.