

# **БИЗНЕС-ПЛАН**

## **создания игровой комнаты клуба PS-5 «Вельз» в г. Владимире**



Автор проекта:  
Клементьев Дмитрий Алексеевич

Владимир 2021

## **Сведения о проекте**

Проект подготовил Клементьев Дмитрий Алексеевич тел. +7-915-773-88-19

Руководитель предприятия Клементьев Дмитрий Алексеевич

Адрес ул. 850-Летия Владимира, 8. Владимир, Владимирская обл., 600026

Телефон +7-915-773-88-19

Краткое название проекта «Вельз»

Полное наименование проекта ИП Клементьев Дмитрий Алексеевич

Дата начала реализации проекта «7» декабря 2021г.

Продолжительность проекта 6 лет

Дата составления «5» ноября 2021г.

# Бизнес-план

## 1. Название проекта и организационная форма

Бизнес-план по созданию игровой комнаты (клуба) PS-5.

Название организации: «Вельз».

Организационно-правовая форма: ИП

Форма собственности: частная собственность.

Система налогообложения – упрощенная с доходов.

## 2. Описание бизнеса

Суть бизнеса — организовать уютное место, где игроки, не мешая друг другу, могут с комфортом провести несколько часов. Как правило играют по два человека, наиболее популярны файтинги и спортивные симуляторы. Общее увлечение позволяет создать сообщество игроков. Проведение турниров по FIFA, UFC, Mortal Kombat даёт возможность игрокам сравнить свои силы и привлекает в клуб новую аудиторию.



Пример возможных дизайн-решений

Важно создать в заведении правильную атмосферу, в которой будет комфортно детям и взрослым. Для этого придётся исключить из меню алкоголь и кальян. Дополнительную выручку можно получать за счёт продажи

чая, прохладительных напитков и закусок. Наиболее удачным расположением клуба будет помещение на первом этаже административного здания в спальном районе.

Также рассматривается вариант создания игровой комнаты в торговом центре или крупном супермаркете.

Преимуществом будет соседство со школой или другим учебным заведением. Во-первых, в спальном районе ниже стоимость аренды, а во-вторых, поход в клуб носит больше импульсный характер — забежать с друзьями после (или вместо) учёбы, скоротать свободный вечер неподалёку от дома.

### **3. Описание рынка сбыта**

Целевой аудиторией игрового клуба будут молодые люди в возрасте от 10 до 30 лет города Владимира. Несмотря на разницу в возрасте, они вполне могут быть равными соперниками в игре.

При этом мотив у них разный. Юным игрокам будет интересен большой выбор игр и возможность сразиться с другим игроком. Взрослым же клиентам помимо игр важно встретиться с друзьями в непринуждённой обстановке, расслабиться после тяжелого дня. Клуб могут посещать и те, у кого есть собственная приставка, чтобы проявить свои навыки в турнире.

### **4. План организации бизнеса**

Для открытия бизнеса необходимо:

- Зарегистрировать ИП
- Арендовать помещение
- Сделать ремонт
- Закупить оборудование
- Нанять персонал
- Закупить товар
- Запустить рекламу

Открытие игрового клуба, включая поиск и подготовку помещения, занимает от 5 недель. Нужно зарегистрировать ИП, форма налогообложения УСН (6%). Код ОКВЭД 92.34 — Прочая зрелищно-развлекательная деятельность.

Первоначальные инвестиции в проект представлены в ниже приведенной таблице:

Наименование мебели и оборудования	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Диваны	6	15 000	90 000
Столики журнальные	10	3 000	30 000
Кресла	6	6 000	36 000
Ноутбук	1	35 000	35 000
Холодильник	1	18 000	18 000
Телевизор 43 дюйма	10	35 000	350 000
Игровая приставка PS5	10	55 000	550 000
Игры для PS5	50	4 000	200 000
Рабочее место администратора	1	15 000	15 000
Кухонный инвентарь и посуда	1	25 000	25 000
<b>Итого:</b>			<b>1 349 000</b>

Предполагаемый объем первоначальных инвестиций составит 1,35 млн. рублей без учета расходов на ремонт и подготовку помещения.

## **5.Организационная структура**

Управляющий занимается стратегическим и оперативным управлением клуба, выполняет функции маркетолога, взаимодействует с бухгалтерией (предполагается передать данные функции на аутсорсинг или возложить частично на управляющего), занимается закупкой продуктов, следит за состоянием оборудования, актуализирует ассортимент игр. Помогают ему в этом два администратора, которые работают посменно. Функции кассира выполняют администраторы.

Вспомогательный персонал представлен уборщицей, которая в зависимости от локации может входить в стоимость аренды. В случае, отсутствия таковых предполагается ввести доплату администратором за каждодневную санитарную уборку помещений.

Расходы на оплату труда представлены ниже в таблице:

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма	Средняя з/п в месяц
Управляющий	30 000	1	30 000	30 000
Администратор	20 000	2	40 000	20 000
Уборщица	15 000	1	15 000	15 000
Страховые взносы			21 000	
<b>Итого ФОТ</b>			<b>106 000</b>	

## **6. Инклюзивная основа проекта**

В качестве основателя или инвестора проекта могут выступать люди с ограниченными возможностями здоровья.

Более того, в качестве администраторов предполагается нанять минимум одного человека с ограниченными возможностями здоровья, но способного беспрепятственно осуществлять коммуникации с клиентами.

Другим аспектом проекта является его частичная социальная ориентация, предполагается детям с инвалидностью предоставлять существенные скидки до 50% на услуги игрового клуба. Администраторы вправе предоставлять детям-инвалидам до 40 минут бесплатной игры в день.

## **7. Финансовый план**

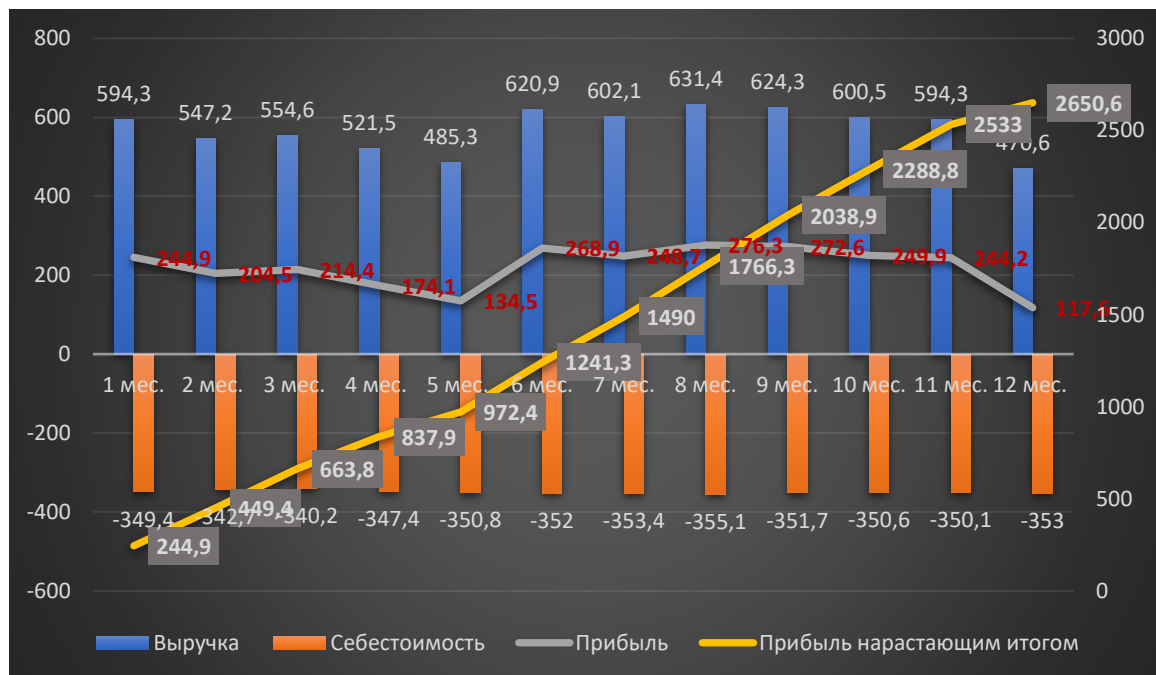
Первоначальные инвестиции в ремонт и открытие клуба представлены ниже.

<b>Инвестиции на открытие</b>	
Регистрация, включая получение всех разрешений	10 000
Ремонт помещения	160 000
Аренда на время ремонта	48 000
Вывеска	25 000
Рекламные материалы	20 000
Закупка оборудования	997 000
Прочее	10 000
<b>Итого</b>	<b>1 270 000</b>
<b>Первоначальные инвестиции в мебель и оборудование</b>	<b>1 349 000</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>2 619 000</b>

Предполагаемые средние ежемесячные расходы.

<b>Ежемесячные затраты</b>	
ФОТ (включая отчисления)	114 490
Аренда	48 000
Закупка напитков и закусок	73 959
Коммунальные услуги	15 000
Реклама	15 000
Бухгалтерия (удаленная)	10 000
Непредвиденные расходы	10 000
<b>Итого</b>	<b>286 449</b>

План продаж на 12 месяцев с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели на рисунке ниже:



### Динамика движения денежных средств по проекту

Предполагается за год реализации проекта заработать – 2,65 млн. рублей с учетом 10% фактора непредвиденных расходов от чистой прибыли. При первоначальных инвестициях в 2,61 млн. рублей.

Экономический эффект, получаемый за год:

- Срок окупаемости – 1 год.
- Чистая годовая прибыль – 2,65 млн. рублей.
- NPV проекта – 31 тыс. рублей.

### 8. Факторы риска

Юридические проблемы с производителем приставок. Нужно проконсультироваться с юристом о возможных последствиях запуска такого бизнеса в конкретном регионе. Низкая посещаемость клуба. Помогут маркетинговая активность, проведение мероприятий, изучение своей аудитории с помощью опросов и живого общения. Рост платы за аренду. Заключение долгосрочный договор аренды, периодически мониторить рынок недвижимости, искать лучшее предложение.