

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 |
| Итого: | | | 1 349 000 |

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 | |
| Итого ФОТ | | | 106 000 | |

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

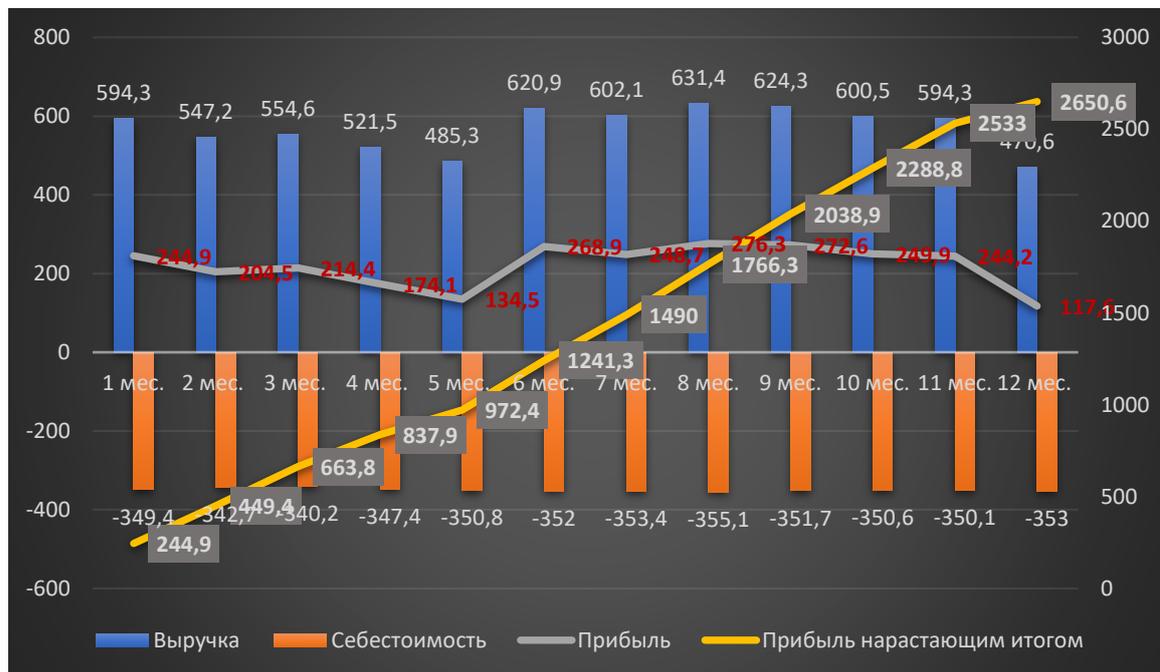
Первоначальные инвестиции в ремонт и открытие клуба представлены ниже.

| Инвестиции на открытие | |
|--|------------------|
| 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 |
| Итого | 1 270 000 |
| Первоначальные инвестиции в мебель и оборудование | 1 349 000 |
| ВСЕГО | 2 619 000 |

Предполагаемые средние ежемесячные расходы.

| Ежемесячные затраты | |
|----------------------------|----------------|
| 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 |
| Итого | 286 449 |

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.