

# БІЗНЕС ПЛАН

## I. Опис бізнес-ідеї.

У 2000-х роках комп'ютерні клуби були місцем, де молоде, підрастаюче покоління проводило своє перше знайомство з комп'ютером. Переважна більшість цих людей не могли собі дозволити комп'ютера і, тим більше, інтернет. Тому комп'ютерні клуби були єдиною можливістю, по-перше, познайомитися з інтернетом, по-друге, подивитися улюблені фільми, по-третє, пограти в улюблені ігри, ну і звісно – роздрукувати реферат.

В кінці 2010-х ситуація докорінно змінилася. Комп'ютерні клуби в традиційному вигляді існують як неповороткі динозаври, приречені на вимирання.

З'явилися геймерські, кіберспортивні клуби. На перше місце вийшла ігрова індустрія. Такі клуби просякнуті духом змагання, свободи і неохіпстерства.

Кілька цифр щодо ринку кіберспорту.

Обсяг світового кіберспортивного ринку в 2023 р. перевищить \$ 1,5 млрд. Про це говориться в доповіді аналітичного агентства NewZoo «Global Esports Market Report».

Згідно з доповіддю, найбільша частина ринку (74,8%, або \$ 822,4 млн.) буде пов'язана з доходами від спонсорських контрактів і продажем медіаправ, \$ 121,7 млн. надійде від продажу квитків і кіберспортивної атрибутики.

У 2020 році аудиторія кіберспорту виросла на 11,7% і досягла позначки в 495 млн. осіб. При цьому число «кіберспортівних ентузіастів», які складають основу індустрії, складає 222,9 млн осіб, а кількість «випадкових глядачів» - 272,2 млн. осіб. Зростає і дохід, який приносить один «кіберспортивний ентузіаст».

За даними NewZoo, Китай є головним світовим лідером кіберспортивного ринку (\$ 385,1 млн.), потім йдуть Північна Америка (\$ 252,8 млн.) і Західна Європа (\$ 201,2 млн.). При цьому наголошується, що завдяки прискоренню процесів урбанізації, розвитку ІТ-сфери і зростання популярності мобільного геймінгу великими темпами зростають кіберспортивні ринки Південно-Східної Азії, Латинської Америки та Середнього Сходу.

Відповідно до даних дослідження We Are Social и Hootsuite (<https://datareportal.com/reports/digital-2019-q3-global-digital-statshot>) середні дані по Європі (в тому числі й Україна) приблизно 7 % користувачів інтернету слідкують та є безпосередніми учасниками кіберспорту. Відповідно, досить не складно вирахувати точну кількість потенційних клієнтів майбутнього кіберспортивного клубу в місті з населенням в 250 000 осіб. Компанія Factum Group на замовлення Інтернет Асоціації України провела дослідження кількості користувачів інтернету. В містах із населенням більше 100 тисяч жителів, доля інтернет-користувачів виросла до 74%. Відповідно, не важко вирахувати кількість користувачів інтернету в такому місті:  $250\ 000 * 74\% = 185\ 000$  осіб. Знову ж таки, не важко вирахувати і кількість зацікавлених осіб в кіберспорті =  $12\ 950$  осіб.

Таким чином відкриття кіберспортивного клубу є перспективною ідеєю. Тим більше в місті, де основна цільова аудиторія – студенти, школяри. Тим більше, в містах формуються геймерські співтовариства, команди, але відсутні достойні кіберклуби, що здатні задовольнити потреби клієнтів - геймерів. Щоб знати чого хоче геймер – треба бути самому геймеру.

## II Опис послуги і продукту.

Основна послуга – надання ігрових комп'ютерів в погодинну оренду. **На комп'ютерах будуть встановлені наступні ігри:**

1. CS:GO
2. DOTA 2
3. Fortnite
4. Valorant
5. PUBG

6. World of Tanks
7. DayZ
8. Apex
9. Rust
10. Starcraft 2;тощо.

Інші ігри будуть встановлюватися по мірі необхідності та запиту геймерів.

#### **Ігрові платформи:**

1. Steam;
2. Battle.net;
3. Origin;
4. uPlay.

Додаткові послуги – продукція кафе – напої та снеки (без алкоголю). Основні послуги повинні приносити приблизно 80 виручки. 20 відсотків – бар і кальян. При цьому послуги кальяну будуть організовані окремою спеціалізованою компанією, яка надає відповідні послуги. Кальян категорично не рекомендуємо, оскільки наша культура та цінності абсолютно нічого не мають спільного з даним видом послуг. Ми є прихильниками здорового образу життя.

#### **Для відкриття бізнесу буде потрібно:**

- комп'ютери;
- монітори;
- спеціальна ігрова клавіатура;
- спеціальна ігрова миша;
- навушники;
- телевізори;
- ігрові крісла;
- ігрові столи;
- меблі для бару (ресепшн);
- касовий апарат;
- столові прилади;
- одяг з символікою клубу;
- високошвидкісний інтернет – 1гбіт/сек;
- внутрішня мережа;
- ремонт приміщення.

Всі специфікації і підрахунки по вищезгаданим пунктам надаються в окремих файлах, які є додатками до договору комерційної концесії.

### **III. Локація Клубу.**

**1. Місцезнаходження.** Основою успішного запуску даного виду бізнесу - має бути місце розташування. Оскільки основна цільова аудиторія студенти та школярі, то локація повинна бути близька до студентських гуртожитків, шкіл, зупинок громадського транспорту, великого жилого масиву.

**2. Наявність парковки.** Практично обов'язкова умова, оскільки за нашими прогнозами, приблизно 30% клієнтів є люди 21-35 років, ті самі гравці з «допотопних» комп'ютерних клубів. Вони можуть дозволити собі авто. Їх головна мотивація – відпочинок у колі друзів, відволікання від домашніх (сімейних) справ, роботи.

**3. Опитування мешканців міста.** За місяць перед запуском клубу потрібно запустити опитування з приводу доцільності відкриття клубу. Опитування треба зробити в одній із соціальних мереж по міським групам.

### **IV Маркетинг, продажі.**

#### **Основні канали продажів:**

- група в Інстаграмм;
- tiktok
- група в фейсбук;
- фласри у ВУЗах;
- зовнішня реклама клубу при вході в приміщення.

Основний маркетинговий прийом – проведення турнірів на регулярній основі (в перші два місяці не менше одного разу на тиждень).

Щомісячний маркетинговий збір в розмірі 0,5 % від місячної виручку Клубу, дозволить партнеру активно вести групи в соціальних мережах, придбавати контекстну рекламу.

Також ми є партнерами Федерації кіберспорту України (UESF) з приводу проведення турнірів. Федерація бере на себе повністю організаційні питання з приводу їх проведення (судді змагань, сітка змагань, турнірні збори, призи тощо). Також вони здійснюють інформаційну підтримку самих турнірів.

Оплата проводиться через касу, за допомогою програмного забезпечення онлайн, і через термінал.

## **V Організація запуску Клубу.**

**Для запуску необхідно вирішити такі завдання:**

1. Пошук приміщення.
2. Запуск маркетингу.
3. Ремонт приміщення.
4. Запуск виробництва меблів.
5. Організація поставки комп'ютерів та аксесуарів.
6. Реєстрація СПД.
7. Найм персоналу.
8. Установка програм та ігор.
9. Відкриття клубу.

### **1. Пошук приміщення.**

Пошук приміщення розпочинається одразу після підписання договору з партнером. **Основні вимоги до приміщення:**

- площа має бути від 120 кв.м.;
- локація має бути на основних автомагістралей міста, з урахуванням відповідних особливостей;
- краще, щоб це було підвальне або напівпідвальне приміщення (менша ціна оренди, вікон не потрібно, оскільки при наявності вікон вони будуть заклеєні повністю для відповідного антуражу та для того, щоб вони не засвітлювали екрани комп'ютерів).
- доступ до приміщення Клубу має бути цілодобовим.
- краще, щоб приміщення знаходилося в нежитловій будівлі, оскільки можуть бути проблеми із сусідами в нічні години роботи;
- в приміщенні обов'язково має бути окремий зал не менше 60 кв.м. (основний зал для 10 -15 ігрових місць «Standart») та кімната не менше 15 кв.м. (зал для 5-ти ігрових місць «VIP»), а також санвузол;
- стан ремонту, після якого поточний ремонт не перевищить бюджет в 200 тисяч гривень;
- оренда разом з комунальними – не більше 30 000 грн.

В будь-якому випадку до кожного приміщення створюється дизайнерський проект, на підставі якого і відбувається реалізація Клубу.

### **2. Запуск маркетингу.**

Створюються відповідні групи в Інстаграм, Фейсбуці. Спочатку дублюються пости, пізніше тестуються різні публікації в залежності від активності груп та подій в Клубі.

Публікації розпочнуться з описів нашої роботи: поставок комп'ютерів, пошуку приміщення, його ремонту і всіх організаційних моментів. Також будемо вести відлік до запуску.

Почнеться запуск таргетованої реклами в соцмережах. Роздруковуємо флаєри і роздаємо по головних вищих навчальних закладах.

### **3. Ремонт приміщення.**

Ремонт приміщення відбувається згідно Календарного плану. Сума ремонту не повинна перевищувати більше 200 000 грн.

### **4. Запуск виробництва меблів.**

Виробництво меблів потребує індивідуального підходу з урахуванням особливостей приміщення. Ціна погоджується із виконавцем меблів, який і монтує відповідні геймерські столи.

Під замовлення пропонуються види меблів: від столів до Ресепшн.

### **5 Організація поставки комп'ютерів і аксесуарів.**

Сума замовлення зазначена в фінансовій частині бізнес-плану. Всі частини будуть замовлятися у різних постачальників за принципом вигідності. Терміни поставки – в середньому три тижні, в залежності від постачальника.

### **6. Реєстрація СПД.**

По термінах – має не перевищувати один тиждень. Форма оподаткування – 3 група. За витратами – податки – 2000 грн. на місяць.

### **7. Найм персоналу.**

Необхідно наймати 3 адміністратора. Програміст, маркетолог – на аутсорсингу. Зарплатний фонд адміністраторів – залежить від обсягів виручки на добу та перевиконання ними щоденного плану, оскільки за таке перевиконання плану, Адміни отримують 10% бонус за зміну. Доходи програміста і маркетолога – в залежності від кількості роботи.

### **8. Установка програм та ігор.**

Займе приблизно три доби: як самих ігор так і програми управління ПК. Також треба 2-3 дня для тестування після установки.

### **9. Відкриття клубу.**

У момент відкриття клубу оголосимо турнір по одній з кіберспортивних дисциплін (попередньо оголосивши опитування в нашій групі, яка на той час буде вестись декілька місяців).

## **VI. Організаційна структура**

Для відкриття клубу потрібно 3 адміністратори, один ІТ-фахівець, один маркетолог та директор (управляючий).

Маркетолога і програміста слід найняти не на постійну роботу, а на підряд – тобто за фактом виконаної роботи.

Адміністратор відповідає за прийом клієнтів, ознайомлення з Правилами клубу, прийом грошей за ПК і за бар, роботу ПК і всіх аксесуарів до нього.

Партнеру надаються як бухгалтерські так і юридичні послуги. Функції – нараховувати зарплату, здавати звіти діяльності приватного підприємця, оплачувати податки, вирішувати будь-які спори.

## **VII. Ризики бізнесу**

**Швидке зростання індустрії** може залучити великих гравців до значних вкладень в кіберклуби. Тоді вони можуть «задавити» низькими цінами (демпінгом) на послуги. Цими великими гравцями можуть бути великі виробники персональних комп'ютерів та комп'ютерних ігор, які зараз дуже часто виступають спонсорами в кіберклубах. У клубах вони вбачають величезні ринки збуту для своєї продукції та послуг.

**Поява на старті в місті конкурента, у якого є досвід організації кіберклубів.** Можуть виникнути компанії (Клуби), у яких є відповідний значний досвід.

**Проблеми з орендодавцями.** У зв'язку з тим, що клуб є цілодобовим закладом, це може створити проблеми з сусідами. Частковим вирішенням проблеми може бути оренда приміщення в нежилых будівлях.

**Несправність обладнання.** Клуб обслуговує стороння компанія, але це теж не гарантує постійну безперебійну роботу комп'ютерів і аксесуарів.

## VIII. Фінанси

1. Інвестиції;
2. Щомісячні доходи;
3. Щомісячні витрати;
4. Окупність проекту.

### 1. Інвестиції (зразок).

Крісла ВІП (Cougar Armor One) – 5 шт. – 35 000;

[https://rozetka.com.ua/189677608/p189677608/?gclid=CjwKCAjwltH3BRB6EiwAhj0IUK0Ot82go22h0n3OI68nMB2guoUjFILSQhQSGZC2F0lXu6JM\\_skPfoCatAQAvD\\_BwE](https://rozetka.com.ua/189677608/p189677608/?gclid=CjwKCAjwltH3BRB6EiwAhj0IUK0Ot82go22h0n3OI68nMB2guoUjFILSQhQSGZC2F0lXu6JM_skPfoCatAQAvD_BwE)

Крісла Стандарт (Кресло Григ, АКЛАС, PL TILT) – 15 шт. – 41 775

<https://www.aklas.ua/product/kreslo-grig-sinii-aklas-pl-tilt>

Системний блок ВІП (ARTLINE Gaming X87 v23 (X87v23)) – 5 шт. 166 770;

[https://hard.rozetka.com.ua/artline\\_x87v23/p146137525/?utm\\_medium=cpc&utm\\_source=Hotline\\_main&utm\\_campaign=computers&utm\\_term=artline\\_x87v23&utm\\_content=146137525](https://hard.rozetka.com.ua/artline_x87v23/p146137525/?utm_medium=cpc&utm_source=Hotline_main&utm_campaign=computers&utm_term=artline_x87v23&utm_content=146137525)

Системний блок Стандарт (PALADIUM в корпусі AEROCOOL 3 (I7 4770 / GTX 1070 8GB / 16GB ОЗУ / HDD 2000GB) – 15 шт. – 347 985;

<https://vsempk.com.ua/p1151119571-igrovoj-kompyuter-sborka.html>

Монітор ВІП (Монітор 24" Asus MG248QE Black) – 5 шт. – 51 995;

<https://vsempk.com.ua/p1174433109-monitor-asus-mg248qe.html>

Монітор Стандарт (Монітор 24.5" AOC G2590PX Black) – 15 шт. – 127 500;

<https://vsempk.com.ua/p1174427056-monitor-245-aoc.html>

Миша + Клавіатура Стандарт. (Комплект проводної Razer Cynosa Lite & Abyssus Lite USB) – 15 шт. – 25 485

[https://hard.rozetka.com.ua/razer\\_rz84\\_02740400\\_b3r1/p103450380/](https://hard.rozetka.com.ua/razer_rz84_02740400_b3r1/p103450380/)

Гарнітура (Razer Kraken Essential V2 Black) – 20 – 29 980;

[https://rozetka.com.ua/razer\\_rz04\\_01720100\\_r3r1/p19341931/](https://rozetka.com.ua/razer_rz04_01720100_r3r1/p19341931/)

Клавіатура ВІП (Razer Huntsman Tournament Edition USB) – 5 шт. – 20 000;

[https://hard.rozetka.com.ua/razer\\_rz03\\_03080100\\_r3m1/p143196272/](https://hard.rozetka.com.ua/razer_rz03_03080100_r3m1/p143196272/)

Миша ВІП (Razer Viper USB Black) – 5 шт. – 12 500;

[https://hard.rozetka.com.ua/razer\\_rz01\\_02550100\\_r3m1/p117809755/](https://hard.rozetka.com.ua/razer_rz01_02550100_r3m1/p117809755/)

Комп'ютер адміністратора - 1 шт. - 7 000;

Килимки для миші (Razer Sphex V2 mini Speed Control ) – 20 шт. – 6 000;

[https://hard.rozetka.com.ua/razer\\_rz02\\_01940200\\_r3m1/p18252150/comments/](https://hard.rozetka.com.ua/razer_rz02_01940200_r3m1/p18252150/comments/)

Стіл Стандарт – 15 шт. – 25 500;

Згідно специфікації Соломахи Романа Васильовича

Стіл ВІП – 5 шт. - 14 415;

<https://rozetka.com.ua/163720509/p163720509/>

Меблі адміністратора – 1 шт. - 5 000;

Камери відеоспостереження – 3 шт. – 5 000 (разом з установкою);

[https://rozetka.com.ua/dahua\\_hac\\_hfw1000sp\\_s3\\_0280b/p57868683/?gclid=Cj0KCQjwudb3BRC9ARIsAEa-vUsK1gUiZlpE7f-Jx6r1zUwvtE0LbZw-dL170CakaRSKiAzEo2HVogMaAnLuEALw\\_wcB](https://rozetka.com.ua/dahua_hac_hfw1000sp_s3_0280b/p57868683/?gclid=Cj0KCQjwudb3BRC9ARIsAEa-vUsK1gUiZlpE7f-Jx6r1zUwvtE0LbZw-dL170CakaRSKiAzEo2HVogMaAnLuEALw_wcB)

Сигналізація – 1 шт. – 4 500;

Ремонт – 200 000;

Товарний запас – 20 000;  
 Відкриття рахунку – 400;  
 Відкриття СПД – 3 000;  
 Зарплата адміністраторів 2 місяці – 42 000;  
 Брендний одяг – 2 000;  
 Мережева інфраструктура – 20 000;  
 Програма управління клубом 2 місяці – 5 400;  
 Проведення 6 турнірів – 6 000;  
 Оренда приміщення + комунальні 3 місяці – 90 000;  
 Реклама соціальні мережі 2 місяці - 4000;  
 ЖК телевізор – 8000;  
 Прибирання 2 місяці – 4000;  
 Windows – 20 шт. – 22 680;

[https://www.ukrsoft.com.ua/product/windows-10-professional/?%F0%9F%94%91%F0%9F%94%A5&gclid=Cj0KCQjwudb3BRC9ARIsAEa-vUu0422SROIOPbTkCtCIIWdOHInAIjGnegPNS1yq12i5UNUbWokOTboaAoanEALw\\_wcB](https://www.ukrsoft.com.ua/product/windows-10-professional/?%F0%9F%94%91%F0%9F%94%A5&gclid=Cj0KCQjwudb3BRC9ARIsAEa-vUu0422SROIOPbTkCtCIIWdOHInAIjGnegPNS1yq12i5UNUbWokOTboaAoanEALw_wcB)

РАЗОМ – 1 365 885 грн. (як приклад).

## 2. Щомісячні доходи (орієнтовні).

Після аналізу схожих клубів по Україні – можна дійти висновку, що середня сума оренди комп'ютера обійдеться в Клубі приблизно в 23 грн. за годину.

### Цифри:

Планові доходи	Доба	Тиждень	Місяць	70% (загрузка)	60% (загрузка)	50% (загрузка)
1 комп'ютер	552	3864	16560	11592	9936	8280
20 комп'ютерів	11040	77280	331200	231840	198720	165600

### Оптимістичний сценарій (70% загрузки в місяць):

Доходи: 231 840;  
 Витрати: 81 200;  
 Чистий прибуток: 150 640.

### Середній сценарій (60% загрузки місяць):

Доходи: 198 720;  
 Витрати: 81 200;  
 Чистий прибуток: 117 520.

### Песимістичний сценарій (50% місць):

Доходи: 165 600;  
 Витрати: 81 200;  
 Чистий прибуток: 84 400.

## 3. Щомісячні витрати (орієнтовні):

21 000 Зарплата 3 адміністратори;  
 30 000 Оренда;  
 8 000 Комунальні платежі;  
 2 200 Програма управління комп'ютерами;  
 3 000 Послуги програміста;  
 2 000 Прибирання;  
 8 000 Маркетинг;  
 5000 Непередбачувані витрати;  
 500 Податки та витрати на бухгалтера;  
 500 Інтернет;  
 1000 Форма.

Всього: 81 200.

**4. Окупність проекту (приблизні показники).**

**Оптимістичний сценарій (70% ПК):**

Інвестиції:  $1\,365\,885/150\,640 = 9$  місяців.

**Середній сценарій (60% місць):**

Інвестиції:  $1\,365\,885/117\,520 = 12$  місяців.

**Песимістичний сценарій (50% місць):**

Інвестиції:  $1\,365\,885/84\,400 = 17$  місяців.

В залежності від цілодобової завантаженості комп'ютерів окупність складатиме від 9 до 17 місяців.