



Бизнес-план

Интернет - салона "Открытые миры"

на базе центральной массовой библиотеки

Работа по дисциплине
" Менеджмент социально-культурной сферы"
студентки ФК - 38
заочного отделения
Жарёновой М.А.
Самара, 2000

Оглавление

1. Исполнительное резюме
2. Общее описание базовой компании
3. Продукция и услуги
4. Маркетинг-план
5. Производственный план
6. Управление и организация
7. Финансовый план

1. Исполнительное резюме

Настоящий бизнес-план представляет муниципальную центральную массовую библиотеку возможным инвесторам с целью привлечения акционерного капитала в размере 71 тыс. долларов для открытия на её базе Интернет-салона "Открытые миры", что позволит предоставить населению города уникальный пакет услуг в сфере информационного обеспечения.

Библиотека представляет собой учреждение культуры, владельцем которого является муниципалитет.

В течение последних лет специалисты отдела внедрения новых технологий провели исследование и разработали целый ряд уникальных информационных услуг, который отвечает наиболее актуальным запросам населения в этой области (по данным социологических опросов жителей г. Самары и пользователей городских библиотек).

Принципиально новым является то, что данный пакет услуг может удовлетворить разнообразные потребности населения и по оценкам ведущих самарских специалистов в этой области претендует на звание наиболее обширного по сравнению с другими сервисными центрами. Таким образом, на рынке имеется некоторое свободное пространство, которое с успехом может заполнить данный проект.

На основе детальных финансовых проектировок, разработанных специалистами библиотеки, установлено, что для успешного начала операции необходим акционерный капитал в размере 71 тысяч долларов. Полученные средства будут использованы на финансирование начального маркетинга, завершение разработки полного ассортимента услуг и образование оборотного капитала на период первых пяти лет производственной деятельности.

2. Общее описание базовой компании

Базовое учреждение - центральная массовая библиотека - действует в сфере предоставления услуг населению. Задачами проекта являются:

1. Предоставление клиентам доступа к ресурсам всемирной сети Интернет
2. Обеспечение работы с офисными программными приложениями;
3. Удовлетворение досуговых потребностей (игровые ресурсы и др.);

4. Организация обучающих программ по повышению уровня компьютерных знаний.

Интернет - салон предполагается открыть на базе центральной массовой библиотеки, что решает проблемы, связанные с размещением оборудования, арендной платой и т.п.

Учредителем и организатором данного проекта является администрация центральной массовой библиотеки в лице подразделения по внедрению новых технологий.

Предполагается, что основными клиентами Интернет-салона будут являться постоянные пользователи библиотеки, а также привлеченные средства маркетинга посетители.

Структура предполагаемых услуг такова:

- ★ доступ к ресурсам Интернет;
- ★ работа с программными продуктами;
- ★ игровой досуг;
- ★ обучающие программы по повышению уровня компьютерных знаний;
- ★ доступ к электронным каталогам библиотечных ресурсов города.

Целями создания проекта являются удовлетворение спроса на данные виды услуг и получение дополнительных финансовых средств для развития и расширения масштаба деятельности центральной массовой библиотеки.

Библиотека в основном обслуживает население близлежащих районов, но планирует за счет стратегии маркетинга расширить свою деятельность до общегородского уровня, и намеревается развивать новые направления бизнеса в сфере предоставления информационных услуг, как-то: участие в Интернет-конференциях и семинарах, разработка библиографических баз данных общегородского уровня, создание электронных библиотек и т.д.

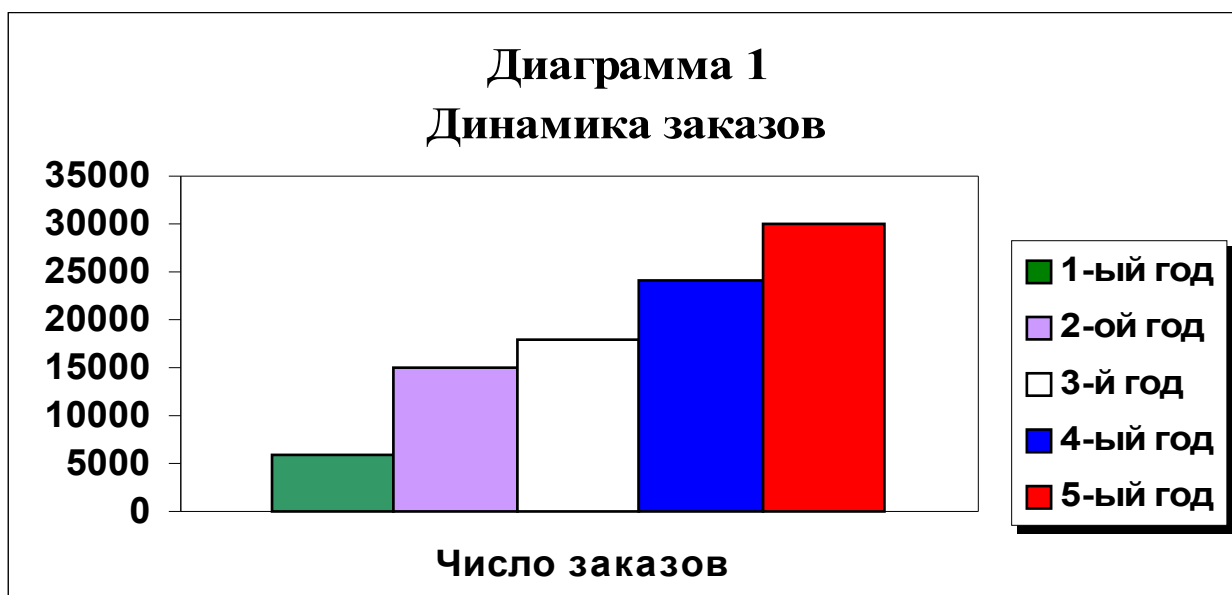
3. Продукция и услуги

Начиная с 1998 года, наблюдается ежегодный рост посетителей библиотеки в среднем на 3,7 %. В 2000 году посещаемость библиотеки увеличилось на 15,1 %. В связи с недостаточным финансированием из года в год понижается книгообеспечиваемость: 1998 г. - 12,3 книги на 1 читателя, 1999 г. - 4,57. Наряду с этим, резко повысилась нагрузка на библиотечный персонал.

В связи с постоянным падением доходов населения, недостаточным финансированием библиотеки бюджетами всех уровней, повышением цен на подписку и сокращением тиражей публикаций резко сократилось получение библиотекой периодических изданий.

Согласно плану продаж объем услуг будет увеличиваться в соответствии с диаграммой 1. Поэтому услуги, связанные с информационным обеспечением пользователей, приобретают приоритетное значение.

Библиотека разработала программу " Мир on - line изданий для всех", которая представляет собой постоянно пополняемую базу периодических изданий, а также несколько библиографических баз с описанием местонахождения



ния книги и её краткой аннотацией. Также библиотека обладает авторскими правами на электронные базы своих фондов, где собраны тексты наиболее популярных изданий и редких книг.

Доступ к игровым и другим услугам развлекательного характера позволит привлечь широкие слои пользователей, неограниченные возрастным цензом.

Возможность участия в научных Интернет-конференциях и семинарах позволит привлечь слои городской интеллигенции, а проведение обучающих курсов приведет к еще большему увеличению клиентуры. Также планируется оказывать услуги по подбору литературы, написанию различных работ (контрольные, рефераты, курсовые), набору текстов на компьютере, сканированию и т.п.

Помимо этого, библиотека намерена предложить рассчитанные, как на профессионалов, так и на обычных потребителей, образовательные программы, которые позволят клиентам расширить свои знания в области компьютерных технологий и привлекут дополнительных пользователей.

4. Маркетинг - план

Библиотека планирует направить усилия на продажу услуг своим постоянным пользователям.

Что касается географии рынка, то библиотека находится в центре города, где наблюдается высокая концентрация потребителей такого рода услуг (учащаяся молодежь, интеллигенция). Проведенные исследования показали, что именно эти слои населения наиболее заинтересованы в информационных услугах. Приоритетной группой является молодежь в возрасте 20-24 года.

По данным областного комитета госстатистики, численность этой группы в г. Самаре будет увеличиваться до 2005 года вследствие вступления в неё молодежи, родившейся в 80-е годы, когда повсеместно был отмечен рост рождаемости. Пятилетний срок дает все шансы завоевать большое количество потребителей этой группы и расширить масштабы деятельности на другие слои населения.

Рынок Интернет-услуг представлен большим количеством производителей, поэтому крупных монополистов назвать трудно. На это место претендует областная научная библиотека и, пожалуй, Интернет-кафе Дома молодежи. Но, они заметно проигрывают в том, что предоставляют довольно небольшой объем услуг по сравнению с предлагаемым нашим проектом пакетом.

Библиотека намерена занять определенную позицию на рынке через собственную базу и свои филиалы, рассредоточенные в различных районах города, что обеспечит рекламу среди населения, проживающего в районах города.

Основные усилия в маркетинге библиотека намерена сконцентрировать на собственных пользователях. С географической точки зрения, библиотека намерена направить свою деятельность на потребителей центральных районов города, а посредством рекламы через сеть филиалов на население всего города.

Так как учредителем библиотеки является муниципалитет города, реклама в СМИ, участие в радиопередачах, публикации статей и информации о новых услугах будет производиться за счет городского бюджета.

5. Производственный план

Последние два года библиотека значительную часть своего времени и усилий затратила на исследование и разработку ассортимента услуг. Большинство из них в настоящее время готово для выхода на рынок и, именно с ними будут связаны отправные усилия в сфере маркетинга.

Некоторые виды услуг находятся на стадии разработки и предположительно будут готовы для рынка в середине второго года деятельности.

Библиотека проводит исследования по некоторым видам новых услуг, в их число входит формирование баз данных по краеведческой и искусствоведческой тематике. Руководство планирует завершить разработку этих продуктов за счет привлеченных денежных средств.

Компания рассчитывает использовать для Интернет-салона собственные площади. Помимо информационного обслуживания в Интернет-салоне планируется открыть точку быстрого питания, что обеспечит более комфортные условия для посетителей.

Специфические программные продукты, которые будут предоставляться клиентам, являются объектами интеллектуальной собственности и запатентованы. Права на них охраняются ФЗ РФ "Об авторском праве и смеж

ных правах ", а также Гражданским Кодексом РФ. Возможность копировать и тиражировать данные продукты блокируются посредством установки специальной защиты от несанкционированной записи.

6. Управление и организация

Общее руководство проектом будет осуществлять администрацией библиотеки. Непосредственно проектом будет руководить подразделение внедрения новых технологий в лице его начальника, главного топ-менеджера компании. Все консультационные, технические и иные вопросы, связанные с проектом, будет разрешать персонал вышеназванного отдела, имеющий для этого все необходимые интеллектуальные и методические ресурсы, а также патенты на уникальные программные продукты.

Организационная схема

Должность	Зарплата в месяц
Директор библиотеки	3000 руб.
Руководитель проекта	3000 руб.
Старший программист	2500 руб.
Ведущий программист	2500 руб.
Программист - консультант по обучающим программам	2500 руб.
Ведущий специалист по программным продуктам	2500 руб.
Программист	2000 руб.
Бухгалтер/ секретарь проекта	2000 руб.
ИТОГО в месяц: 8 чел.	20000 руб./ 770 долларов
ИТОГО в год:	9240 долларов

Данный штат отвечает всем кадровым потребностям проекта, другие работники будут наниматься по мере необходимости. Система оплаты труда предусматривает политику вознаграждения в виде единовременных оплат из прибыли.

8. Финансовый план

Так как учредителем библиотеки является муниципалитет, Управление культуры уже создало базу для проекта, закупив сервер и осуществив подключение к сети Интернет. Поэтому необходимо закупить сравнительно небольшое количество техники.

Статьи расходов	Количество	Сумма, в долларах
Компьютеры		
Multimedia компьютер на базе процессора AMD Монитор Пилот Сетевая плата Коврик для мыши	9/1029	9261
Колонки Genius	7/11	77
Микрофон	1/4	4
Микрофон-наушники	2/8	16
Джойстик Warrior	2/13	26
Принтер лазерный HP LJ 1100	1/429	429
Принтер цветной струйный	1/312	312
Сканер	1/140	140
ИТОГО:		10265
Мебель		
Стол компьютерный	10/60	600
Кресло руководителя	1/160	160
Кресло секретаря	9/100	900
ИТОГО		1660

Оплата трафика

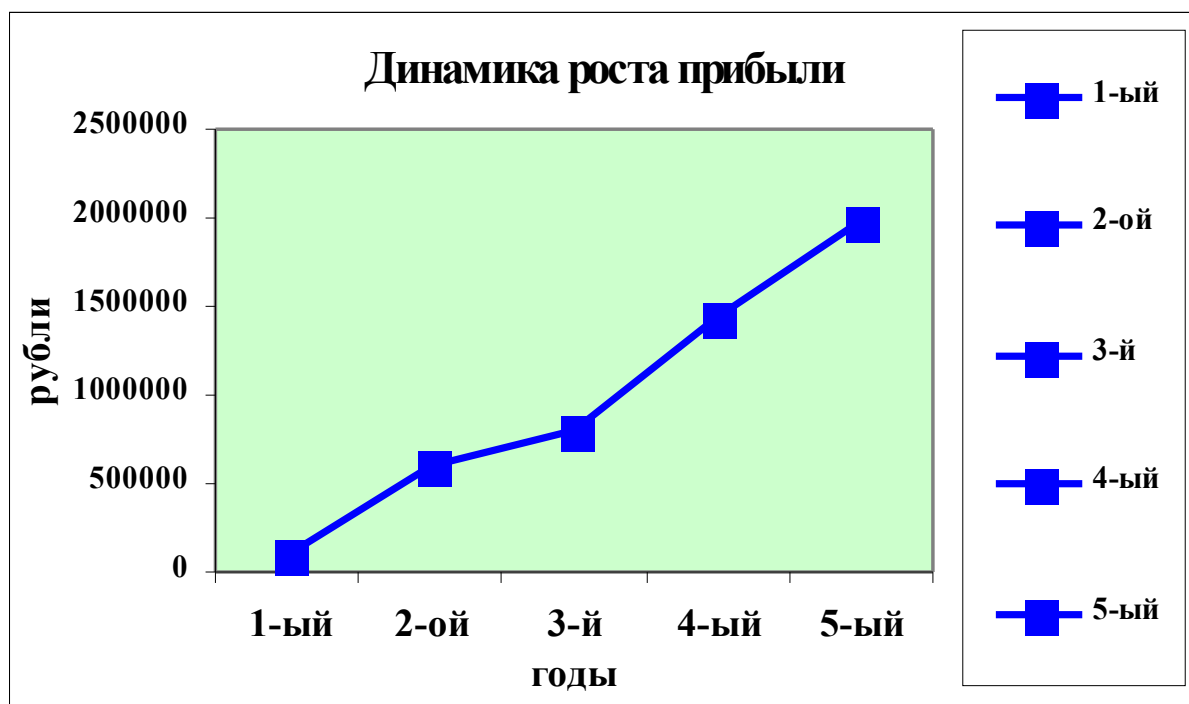
Годы	Стоимость трафика в год		Сумма, в рублях
	сумма	курс	
1-ый год	2000	26	52000
2-ой год	2100	27	56700
3-й год	2200	30	66000
4-ый год	2300	32	73600
5-ый год	2400	30	72000
ИТОГО	11000		320300

Общие затраты

Наименование статей расходов	Сумма	
	доллары	рубли
Оборудование	11925	310050
Заработная плата (5 лет)	46200	1201200
Трафик за 5 лет	11000	320300
Непредвиденные расходы	1875	48750
ИТОГО	71000	1880300

Прибыль от услуг и сроки возврата кредита

Годы	Число заказов		Доход от заказа в среднем	Себестоимость заказа	Прибыль от 1 заказа	Общая прибыль в год
	день	год				
1-ый	20	6000	60	42	18	108000
2-ой	50	15000	130	90	40	600000
3-й	60	18000	150	105	45	810000
4-ый	80	24000	200	140	60	1440000
5-ый	100	30000	220	154	66	1980000



На 5-ый год производство начинает получать чистую прибыль, погасив все кредиторские задолженности, и уже располагает собственными оборотными средствами и резервным фондом развития технической базы.

* Все расчёты даны без учёта выплат процентов за кредит. Возможна взаимовыгодная выдача беспроцентной ссуды при условии долевого участия в проекте, лизинга оборудования, что обеспечит большую экономию денежного капитала, механизма со финансирования частных инвесторов и муниципалитета и так далее.