

Бизнес план за „Компютърни услуги” ЕТ

1.0 Основни цели.

„Компютърни услуги” е фирма в процес на регистрация като едноличен търговец, притежавана и ръководена от Димитър Станков. Този план е изготвен с цел стартирането и управлението на нов бизнес. Негова цел е да служи като база за детайлизиран Маркетингов план. Това е неговия конспект:

Основна цел на „Компютърни услуги” е рентабилност, постоянен растеж и естествено помощ на неговите клиенти.

Мисията на фирмата е да осигурява своевременни и надеждни технически услуги на малки офиси и домакинства.

Ключ към успеха на „Компютърни услуги” са маркетинга и отношението към потребителите, отговорност и качество, генериращо постоянни клиенти.

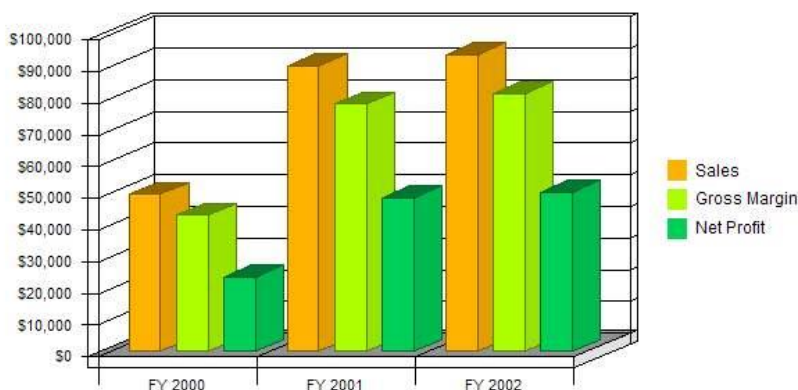
Първоначално услугите на фирмата ще бъдат под формата на ежечасова техническа помощ на клиентите, като в последствие могат да бъдат сключени постоянни договори за компютърна поддръжка.

Маркетинговите проучвания показват, че пазара на фирми с такъв тип дейност е широко отворен и разрастващ се с постоянни темпове.

Финансовия анализ обещава висока рентабилност. Източниците показват, че този бизнес е лесен за стартиране, изисква малък наличен капитал и има потенциал за добра доходност в условията на информационната ера.

В заключение можем да приложим следната хистограма, която показва бърз растеж и висока чиста печалба през следващите три периода. Изпълнението на плана ще осигури на „Компютърни услуги” висока доходност на своя собственик.

Highlights



1.1 Задачи

Задачите на бизнес плана са следните:

1. **Печалба** – да генерира достатъчна печалба и да осигури необходимите ресурси за достигането на главните цели на фирмата и нейния собственик (Чиста печалба в размер на 45% от годишните продажби за първата година)
2. **Растеж** – да осигури достижим процент на годишен растеж и да бъде постигната стабилност на „Компютърни услуги“
3. **Общество** - да бъде интелектуален и социален актив за обществото.

1.2 Мисия

Мисията на „Компютърни услуги“ е проста и целенасочена:

Цел - „Компютърни услуги“ съществува за да осигури надеждна техническа помощ на малкия бизнес, малките офиси и домакинствата.

Визия – Бърз отговор, информираност, точност, бързо решение на проблема, удовлетворение на клиентите с цел тяхната обвързаност към фирмата.

Мисия – краткосрочната мисия на фирмата е да стартира бързо и евтино, с минимално количество на дулговете. В дългосрочен план цел на фирмата е нейния растеж и рентабилност, лесно менажиране на собственика.

Маркетингов девиз - Компютърни услуги“ е твоят компютърен парамедик.

1.3 Ключ към успеха

Маркетинг и връзки с клиентите.

Отговорност (бърз отговор, помощ и решение на проблема).

Качество (гарантирана).

Връзки (създаване на постоянни клиенти).

2.0 Собственост

„Компютърни услуги“ ще бъде сформирана като едоличен търговец под управлението на Димитър Станков.

2.1 Стартиране

С оглед спазването на философията на компанията да избягва дълговете, основна цел е възможно най-евтино стартиране. Общите разходи по започването на дейността на „Компютърни услуги“ ще възлизат на \$2,050. Всички те ще бъдат осигурени от личните спестявания на собственика.

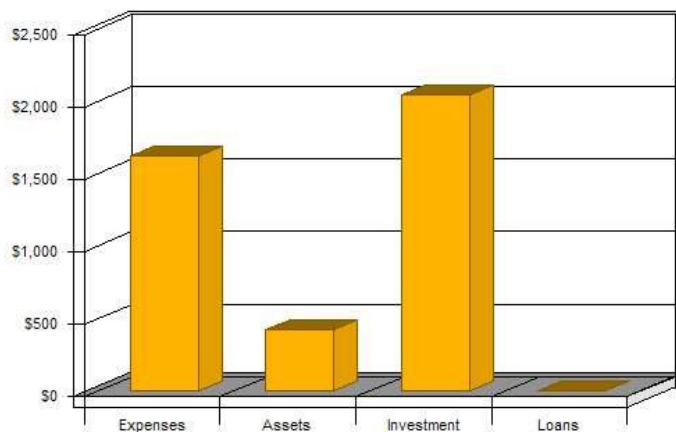
Повечето разходи са типични за стартирането на всеки един бизнес (легализиране, счетоводство и т.н.)

Паричните изисквания са свързани с едномесечната рента (като резерв). \$500 ще бъдат необходими за поръчването на нов принтер, факс машина и телефонен секретар.

Стартиране	
Изисквания	
Стартови разходи	
Легализиране	\$250
Канцеларки материали	\$100
Брошури	\$125
Счетоводство	\$75
Застраховка	\$150
Наем	\$425
Изследвания и развитие	\$0
Оборудване	\$500
Други	\$0
Общи разходи	\$1,625
Стартови активи	
Пари в брой	\$425
Други текущи активи	\$0
Дългосрочни активи	\$0
Общи активи	\$425
Общи изисквания	\$2,050

Финансиране	
Разходи за финансиране	\$1,625
Активи за финансиране	\$425
Общо финансиране	\$2,050
Активи	
Непарични активи	\$0
Парични изисквания	\$425
Допълнителни средства	\$0
Паричен Баланс при старт	\$425
Общи активи	\$425
Задължения и капитал	
Задължения	
Краткосрочни заеми	\$0
Дългосрочни задължения	\$0
Неплатени сметки	\$0
Други задължения	\$0
Общи задължения	\$0
Капитал	
Планирана инвестиция	
Инвестиция на собственика	\$2,050
Други	\$0
Допълнителни изисквания	\$0
Планирани инвестиции (общи)	\$2,050
Загуби при стартиране	(\$1,625)
Общ капитал	\$425
Пасиви (общи)	\$425
Общо финансиране	\$2,050

Стартиране



2.2 Локация и условия

Това е малък бизнес локализиран в студио, в дома на собственика.

3.0 Услуги

„Компютърни услуги“ ще осигури на малкия бизнес бързо решение на техническите проблеми, отговорност и надеждност.

„Компютърни услуги“ ще предлага основно три услуги – почасова техническа помощ, Договор за поддръжка на малки компютърни системи и изготвяне на план за компютурно снабдяване на офиси.

Основна конкуренция на „Компютърни услуги“ ще бъдат други еднолични търговци, както и малки консултантски фирми. Оръжие на „Компютърни услуги“ ще бъде връзките с клиентите и качествено обслужване.

3.1 Описание на услугите

1. **Почасово** (своевременна техническа услуга).
2. **Договор за поддръжка на компютърни системи**
3. **Снабдяване (проекти)** – тази услуга включва консултация, поръчка на компютърна техника, инсталация и поддръжка.

3.2 Изпълнение

Изпълнението на услугите ще бъде осигурено от собственика.

3.3 Технология

Технологиите са жизненоважни за съществуването на „Компютърни услуги“. Собственика е длъжен да познава последните открития и разработки в областта на информационните технологии. Приоритет е ежегодното подновяване на техническата осигуреност в офиса на фирмата.

4.0 Анализ на пазара

„Компютърни услуги“ има ясна пазарна стратегия.

Най-голяма цел на фирмата са малки офиси и домакинства. Именно този бизнес се нуждае от своевременна техническа помощ. Друга възможност на „Компютърни услуги“ са договорите и проектите.

Докато фирмата е част от многото консултанти на пазара тя ще бъде широко специализирана, което ще даде възможност в бъдеще тя да заеме своя пазарна ниша.

„Компютърни услуги“ се надява на все по-голямо развитие на този тип бизнес, свързан с необходимостта от компютри и тяхната поддръжка.

4.1 Пазарна сегментация

Домашен бизнес – най-големия и най-бързо растящия сегмент. Това са малки фирми които са локализиран в дома на техния собственик..

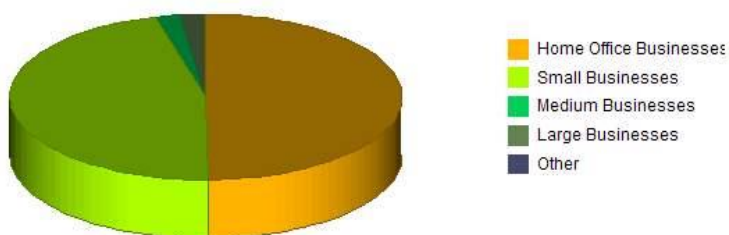
Малък бизнес – Той се определя от правителството като фирми с 1 до 99 работника. Това е втория по размер и темп на растеж сегмент.

Среден бизнес - 100 до 499 работника.

Голям бизнес - 500 или повече работника.

As is obvious in the pie chart, the first two segments comprise the bulk of opportunity for Calico Computer Consulting.

Анализ на пазара



Пазарен анализ							
		1999	2000	2001	2002	2003	
Потенциални клиенти	растеж						CAGR
Домашен бизнес	10%	4,259	4,664	5,107	5,592	6,123	9.50%
Малък бизнес	9%	3,931	4,293	4,688	5,119	5,590	9.20%
Среден бизнес	9%	159	173	189	206	225	9.07%
Голям бизнес	9%	192	209	227	247	268	8.69%
друг	0%	0	0	0	0	0	0.00%
Общо	9.34%	8,541	9,339	10,211	11,164	12,206	9.34%

4.2 Целеви сегменти

- Бизнеси, които все още не използват компютри
- Малки фирми ползващи един или повече компютри
- Малки или средни по размер корпорации
- Големи корпорации със специфични нужди и проект за нова техническа осигуреност
- Правителствени ведомства
- Друг бизнес

4.3. Тренд на пазара

- Изследванията на специализираните институции показват, че пазара на консултантските услуги ще нараства годишно с 9.1 % particularly in the small office/home office market segment.

5.0 Пазарна стратегия

5.1 Позициониране

Цел са малките офиси и бизнеси които имат неотложни технически проблеми с техните работни компютри. „Компютърни услуги” ще осигурява бърз и ефективен отговор на желанията на техните клиенти.

5.2 Ценова стратегия

„Компютърни услуги” ще стартира своя бизнес с ниски цени. Това е с цел привличане на редовни клиенти.

Почасови услуги - средна цена от \$75.00 на час

Договори – Цената се базира на минималните часове необходими за поддръжка на месец, средна цена около 150\$ на месец.

Проектиране – Базирана на ден (8 часа по 75\$)

5.3 Промоции

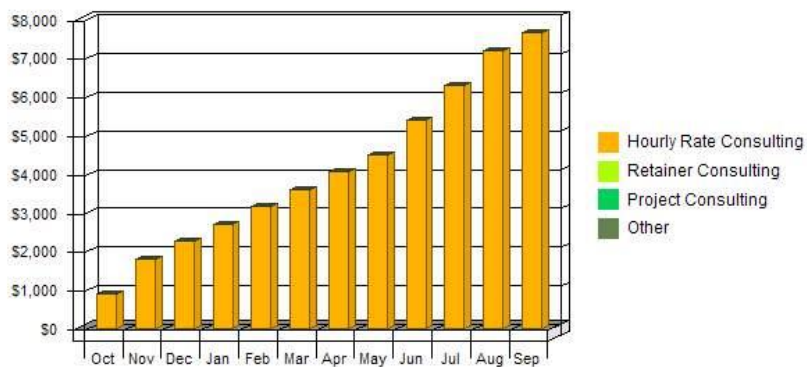
Ще бъдат осигурени различни промоции като повечето от тях ще бъдат насочени към редовните клиенти.

5.4 Прогнози за продажбите

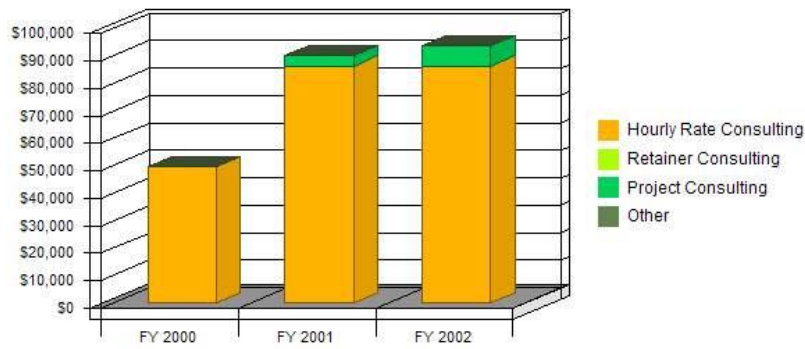
Прогнози за продажбите			
единици	FY 2000	FY 2001	FY 2002
Почасово консултиране	660	1,152	1,152
договори	0	5	10
проектиране	0	6	12
други	0	0	0
Общи продажби	660	1,163	1,174
цени			
	FY 2000	FY 2001	FY 2002
Почасово консултиране	\$75.00	\$75.00	\$75.00
договори	\$0.00	\$0.00	\$0.00

проектиране	\$0.00	\$600.00	\$600.00
други	\$0.00	\$0.00	\$0.00
продажби			
Почасово консултиране	\$49,500	\$86,400	\$86,400
договори	\$0	\$0	\$0
проектиране	\$0	\$3,600	\$7,200
други	\$0	\$0	\$0
Total Sales	\$49,500	\$90,000	\$93,600
Директни разходи	FY 2000	FY 2001	FY 2002
Почасово консултиране	\$10.00	\$10.00	\$10.00
договори	\$0.00	\$0.00	\$0.00
проектиране	\$0.00	\$79.98	\$79.98
други	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Разходи при продажби			
Почасово консултиране	\$6,598	\$11,517	\$11,517
договори	\$0	\$0	\$0
проектиране	\$0	\$480	\$960
други	\$0	\$0	\$0
Общи разходи при продажбите	\$6,598	\$11,997	\$12,477

Месечни продажби



Годишни продажби



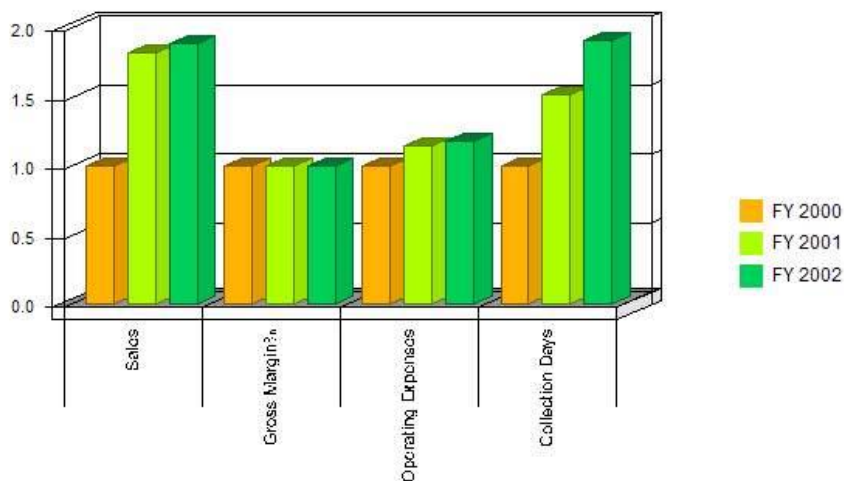
7.0 Финансов план

7.1 Предположения

General Assumptions			
	FY 2000	FY 2001	FY 2002
Месечен план	1	2	3
Текущ лихвен процент	10.00%	10.00%	10.00%
Дългосрочен лихвен процент	10.00%	10.00%	10.00%
Данъци	25.42%	25.00%	25.42%
Други	0	0	

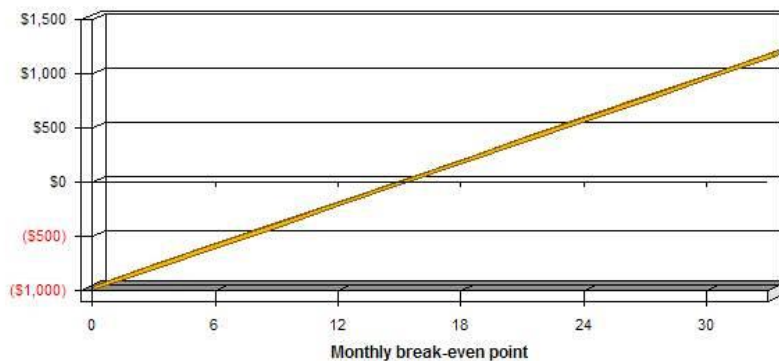
7.2 Ключови финансови индикатори

Benchmarks



7.3 Break-even анализ

За целите на **Break-even анализа** правим следните предположения: Постоянните разходи са минимални и се състоят от рентата и сметките за издръжка на офиса. Променливите разходи са 13% от приходите от продажби.



Break-even point = where line intersects with 0

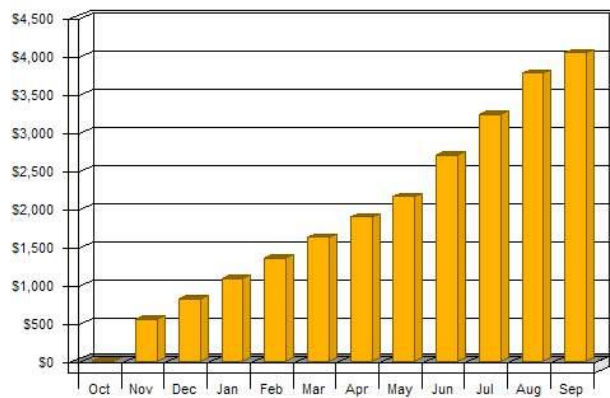
Break-even Анализ	
Месечни продажби Break-even	15
Месечни приходи Break-even	\$1,141
Предположения	
Среден приход от единица	\$75.00
Средни разходи за единица	\$10.00
Фиксирани месечни разходи	\$989

7.4 Очаквани печалби и загуби

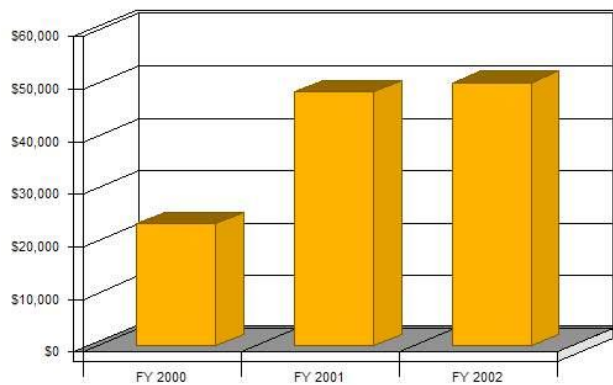
Profit and Loss			
	FY 2000	FY 2001	FY 2002
Продажби	\$49,500	\$90,000	\$93,600
Разходи за продажби	\$6,598	\$11,997	\$12,477
Други	\$0	\$0	\$0
Общи разходи	\$6,598	\$11,997	\$12,477
Брутна печалба	\$42,902	\$78,003	\$81,123
Брутна печалба%	86.67%	86.67%	86.67%
Разходи			
Разходи за продажба и реклама	\$2,475	\$4,500	\$4,680
Амортизации	\$0	\$0	\$0

Ликвидация	\$0	\$0	\$0
Електричество	\$1,500	\$125	\$125
Застраховка	\$1,800	\$2,000	\$2,200
Рента	\$5,100	\$5,100	\$5,100
Данъци	\$990	\$1,800	\$1,872
Други	\$0	\$0	\$0
Общи оперативни разходи	\$11,865	\$13,525	\$13,977
ЕБИТ	\$31,037	\$64,478	\$67,147
ЕБИТДА	\$31,037	\$64,478	\$67,147
Лихви	\$0	\$0	\$0
Данъци	\$7,760	\$16,120	\$17,066
Чиста печалба	\$23,277	\$48,359	\$50,080
Е/Продажби	47.02%	53.73%	53.50%

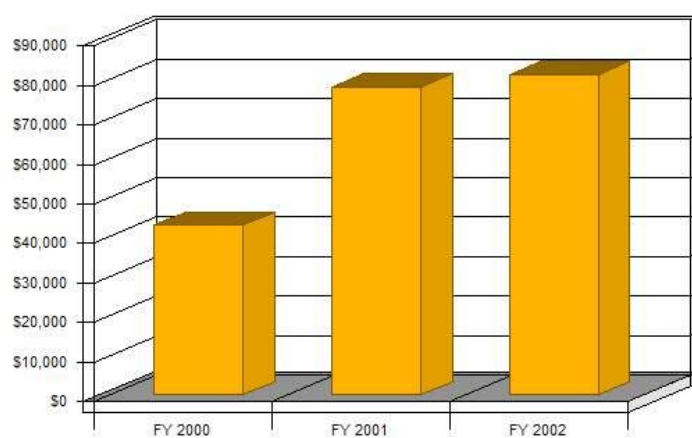
Месечна печалба



Годишна печалба



Брутна печалба (годишна)



7.5 Прогнозиран паричен поток			
Паричен поток			
Про-форма			
	FY 2000	FY 2001	FY 2002
Приходи			
Приходи от операции			
Продажби	\$12,375	\$22,500	\$23,400
вземания	\$26,168	\$58,535	\$69,403
Общи приходи	\$38,543	\$81,035	\$92,803
Разходи	FY 2000	FY 2001	FY 2002
Парични средства	\$0	\$0	\$0
Сметки	\$22,739	\$41,702	\$43,365
Общи разходи	\$22,739	\$41,702	\$43,365
Чист паричен доход	\$15,803	\$39,332	\$49,438
Cash Баланс	\$16,228	\$55,560	\$104,998

Cash

