



**Intesco
Research
Group**

БИЗНЕС-ПЛАН НОЧНОГО КЛУБА – 2014



МОСКВА 2014

ОПИСАНИЕ

Разработка бизнес-плана ночного клуба проведена на основе одного из реально осуществленных проектов аналитической группы Intesco Research Group. Бизнес-план подготовлен по международному стандарту UNIDO.

Цели проекта:

- привлечение инвестиционных средств для создания ночного клуба;
- обоснование экономической эффективности открытия ночного клуба;
- разработка поэтапного плана создания и развития ночного клуба.

Описание проекта

- месторасположение - г. Москва;
- «молодежный» формат заведения, рассчитанный на широкую аудиторию.
- величина среднего чека в ночном клубе - *** руб.
- общая площадь - **450 кв.м.**
- график работы: ежедневно, с понедельника по четверг и в воскресенье – с 18:00 до 1:00, с пятницы по субботу – с 18:00 до 6:00.

Услуги:

- танцпол;
- бар;
- ресторан;
- кальян;
- музыкальное выступление популярных артистов и ди-джеев;
- предоставление комнат для приватного общения;
- предварительный заказ столиков;
- торговля сувенирами.

Статьи дохода:

- плата за вход - *** руб.;
- ужин в ресторане – *** руб.;
- заказ напитков в баре – *** руб.;
- поступления от прочих услуг (резерв столов, кальян, сувениры) – *** руб.

Площади:

танцпол - *** кв.м.;

ресторан – *** кв.м.;

гардеробная – *** кв.м.;

кухня – *** кв.м.;

бар – *** кв.м.;

Таблица. Инвестиционные затраты по проекту

Инвестиции	Стоимость, тыс.руб.	1 кв.	2 кв.	3 кв.
Регистрация и лицензии				
Регистрация ЮЛ				
Заключения СЭС				
Заключения пожарной службы				
Защита в СЭС и УГПС проекта				
Согласование нового фасада				
Согласование перепланировки				
Получение разрешения администрации				
Регистрация ККМ				
Получение лицензии на продажу алкоголя в розницу				
Получение лицензии на право производства и реализации продуктов питания				
Получение патента на занятие торговой деятельностью				
Регистрация договора аренды помещения				
Ремонт, отделка, перепланировка помещения				
Кондиционирование				
Вентиляция				
Оборудование				
Оборудование для кухни				
Оборудование для бара				
Оборудование для ресторана и зала				
Оборудование для гардеробной				
Звуковое оборудование				
Световое оборудование				
Оборудования для служебных комнат				
Пожарная сигнализация				
Охранная сигнализация				
Разработка сайта				
Реклама				
Оборотные средства				
Инвестиции				
Инвестиции накопленным итогом				

Таблица. Количество посетителей ночного клуба в будние и выходные дни

	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб
Загрузка ночного клуба в течении недели						

Таблица. Параметры поступлений

Средний чек	Значение	Единица измерения
Плата за вход		
Ресторан		
Бар		
Прочие услуги		

Таблица1. Стоимость аренды помещения, тыс. руб.

Параметр	Значение	Ед. измерения
Арендная ставка		тыс. руб. за кв.м. в год
Площадь помещения		кв.м.
Арендная плата		тыс. руб. в квартал

Финансовые показатели проекта:

Объем первоначальных вложений - **14,7 млн. руб.**

Чистый доход (NCF) - *** млн руб.

Чистый дисконтированный доход (NPV) - *** млн руб.

Простой срок окупаемости (PB) - *** кварталов

Дисконтированный срок окупаемости (DPB) - **2,04 года**

Индекс прибыльности (PI) - *** ед.

Внутренняя норма доходности (IRR) - *** %

Точка безубыточности (BEP) - *** млн руб/квартал

Выдержки из исследования:

На сегодняшний день в Москве открыто более *** клубов, из которых порядка *** расположены в Центральном административном округе. Ввиду столь большого числа заведений в данном округе столицы, там существует достаточно жесткая **конкуренция**, которая **постоянно усиливается**, поскольку число клубов растет.

Проанализировав цены на спиртное в некоторых заведениях с величиной среднего чека *** рублей, было выявлено, что рюмка водки обходится клиентам в среднем за *** рублей, 40-50 мл рома – *** рублей, а текилы -*** рублей. Наиболее дорогими напитками в клубах является виски и коньяк, средняя стоимость которых лежит в диапазоне от *** до *** рублей. Один алкогольный коктейль в заведениях данного класса в среднем обходится посетителям за *** рублей.

Создаваемый ночной клуб также предполагает наличие ресторана, где посетители смогут перекусить в промежутках между танцами. Средняя стоимость салата в заведениях ценового сегмента 800-1200 рублей составляет чуть больше *** руб. Паста, приобретающая всё большую популярность в последние годы, обойдется посетителю в *** руб., а цена на горячие блюда из рыбы и мяса в среднем составит *** рублей.

В городе Москва по состоянию на июль 2014 года действует свыше *** ночных клубов, из которых достаточно большое количество расположено в Центральном административном округе. Среди данных клубов встречаются тематические. Так в некоторых ночных клубах можно послушать джазовую музыку: Brilliant Jazz Club, Forte, Music Town, Б2, Клуб Алексея Козлова и Союз Композиторов. В других заведениях исполняются произведения жанра рок: Forte, Music Town, Rock Vegas, Б2 и ТОП БАР.

Предполагается, что услугами ресторана будут пользоваться ***% посетителей, а средний чек в ресторане составит – *** руб. Что касается бара, то здесь более высокие показатели: доля использующих услугу – ****%, средний чек – *** руб.

Львиная доля доходов (****%) ночному клубу приносят поступления с бара. ****% приходится на плату за вход, порядка 4% - на поступления с ресторана, 1% - на поступления от прочих услуг.

В структуре текущих затрат ****% занимают производственные расходы, ****% - расходы на материалы и комплектующие, ****% - коммерческие расходы, ****% - затраты на оплату труда (вместе с страховыми взносами).

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Цели проекта
- 1.2. Расчетный период проекта
- 1.3. Стоимость реализации проекта
- 1.4. Источники финансирования проекта
- 1.5. Показатели эффективности проекта

2. ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

3. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 3.1. Концепция ночного клуба
- 3.2. Спектр услуг ночного клуба
- 3.3. Документы для открытия ночного клуба

4. АНАЛИЗ РЫНКА

- 4.1. Объект исследования
- 4.2. Общеэкономическое положение Москвы
 - Население*
 - Уровень жизни*
- 4.3. Обзор отрасли
 - Тенденции на российском рынке*
 - Факторы, влияющие на рынок*
 - Государственное регулирование рынка*
 - Перечень услуг и средняя стоимость в Центральном ФО*
 - Конкуренты*

5. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

- 5.1. Ценовая политика
- 5.2. Целевая аудитория
- 5.3. Позиционирование на рынке
- 5.4. Рекламная стратегия

6. ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН

- 6.1. Расположение ночного клуба
- 6.2. Аренда помещения для ночного клуба
- 6.3. Структура использования площадей
- 6.4. Необходимое оборудование
- 6.5. Кадровое обеспечение
 - Состав персонала*

Должностные обязанности персонала

6.6. График реализации проекта

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Первоначальные вложения в проект

Динамика инвестиционных вложений

Направления инвестиционных вложений

7.2. Доходы ночного клуба

7.3. Расходы ночного клуба

7.4. Система налогообложения

7.5. Отчет о прибылях и убытках

7.6. Отчет о движении денежных средств

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

8.1. Методика оценки эффективности проекта

8.2. Чистый доход (NCF)

8.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)

8.4. Срок окупаемости (PB)

8.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPB)

8.6. Индекс прибыльности (PI)

8.7. Внутренняя норма доходности (IRR)

9. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ

9.1. Качественный анализ рисков

9.2. Анализ чувствительности проекта

9.3. Точка безубыточности проекта

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СОТРУДНИКОВ НОЧНОГО КЛУБА

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

Список графиков:

График 1. Динамика численности населения г. Москвы в 2009-2013 гг., чел.

График 2. Среднедушевые денежные доходы москвичей (в месяц) в 2009-2013 гг., руб.

График 3. Динамика цен производителей водки и пива в ЦФО по месяцам в 2010-июне 2014 гг., руб./л.

График 4. Продажи пива в Москве в 2012-мар 2014 гг., тыс. л.

График 5. Продажи водки и вина в Москве в 2012-мар 2014 гг., тыс. л.

График 6. Продажа алкогольных напитков в Москве в 2012-мар 2014 гг., тыс. л.

График 7. Динамика количества клиентов по видам услуг ночного клуба, чел.

График 8. Динамика выручки ночного клуба, тыс. руб.

График 9. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли до налогообложения ночного клуба, тыс. руб.

График 10. Динамика чистой прибыли ночного клуба, тыс. руб.

График 11. Движение денежных потоков ночного клуба, тыс. руб.

График 12. Остаток денежных средств на счету ночного клуба, тыс. руб.

График 13. Чистый доход (NCF) ночного клуба, тыс. руб.

График 14. Чистый дисконтированный доход (NPV) ночного клуба, тыс. руб.

График 15. Влияние уровня цен на NCF, % от уровня цен

График 16. Влияние уровня цен на NPV, % от уровня цен

График 17. Влияние уровня цен на PV, % от уровня цен

График 18. Влияние уровня цен на DPV, % от уровня цен

График 19. Влияние уровня цен на PI, % от уровня цен

График 20. Влияние уровня цен на IRR, % от уровня цен

График 21. Точка безубыточности ночного клуба, %

Список диаграмм:

Диаграмма 1. Структура населения г. Москвы в 2009-2013 гг., %

Диаграмма 2. Число зарегистрированных в Москве браков и разводов в 2009-2012 гг., шт.

Диаграмма 3. Возрастная структура населения г. Москвы в 2009-2013 гг., %

Диаграмма 4. Структура населения г. Москвы в возрасте 18-44 лет в 2009-2013 гг., %

Диаграмма 5. Структура населения г. Москвы по административным округам на 1 января 2013 года, %

Диаграмма 6. Структура населения Центрального АО по муниципальным образованиям на 1 января 2013 года, %

Диаграмма 7. Распределение населения г. Москвы по уровню среднедушевых денежных доходов в 2013* году, %

Диаграмма 8. Структура использования площадей ночного клуба, %

Диаграмма 9. Структура затрат на оборудование для ночного клуба, %

Диаграмма 10. Структура ФОТ по видам персонала ночного клуба, %

Диаграмма 11. Динамика инвестиционных вложений в ночной клуб, тыс. руб.

Диаграмма 12. Структура инвестиционных затрат ночного клуба, %

Диаграмма 13. Структура выручки ночного клуба по видам поступлений, %

Диаграмма 14. Структура текущих расходов ночного клуба, %

Диаграмма 15. Структура производственных расходов ночного клуба, %

Диаграмма 16. Структура налоговых выплат ночного клуба, %

Список рисунков:

Рисунок 1. Рекламный плакат клуба City-club

Рисунок 2. Рекламный плакат клуба City-club

Рисунок 3. Вид листовки №1 возле метро и пунктов остановки общественного транспорта

Рисунок 4. Вид листовки №2 возле метро и пунктов остановки общественного транспорта

Рисунок 5. Пример рекламного плаката клуба Paprika на транспорте

Рисунок 6. Пример оформления сайта, ночной клуб London

Рисунок 7. Пример оформления сайта, ночной клуб Barbados

Рисунок 8. Пример оформления сайта, ночной клуб Zebra

Рисунок 9. Пример группы ночного клуба в соцсетях

Рисунок 10. Флаер ночного клуба Галактика

Рисунок 11. Пример одежды с логотипом, ночной клуб Pacha

Список таблиц:

Таблица 1. Параметры проекта

Таблица 2. Показатели эффективности

Таблица 3. Число браков и разводов в Москве (в расчёте на 1000 человек), ед.

Таблица 4. Стоимость алкогольных напитков в ночных клубах ЦАО г. Москвы с величиной среднего чека 800-1200 рублей в июле 2014 года

Таблица 5. Стоимость алкогольных напитков в ночных клубах ЦАО г. Москвы с величиной среднего чека 1000-2000 рублей в июле 2014 года

Таблица 6. Стоимость некоторых видов блюд в ночных клубах ЦАО г. Москвы с величиной среднего чека 800-1200 рублей в июле 2014 года

Таблица 7. Стоимость некоторых видов блюд в ночных клубах ЦАО г. Москвы с величиной среднего чека 1000-2000 рублей в июле 2014 года

Таблица 8. Стоимость кальяна в ночных клубах ЦАО г. Москвы с величиной среднего чека 800-1200 рублей в июле 2014 года.

Таблица 9. Стоимость кальяна в ночных клубах ЦАО г. Москвы с величиной среднего чека 1000-2000 рублей в июле 2014 года

Таблица 10. Список ночных клубов Центрального административного округа Москвы по данным на июль 2014 года

Таблица 11. Площади помещений ночного клуба, кв.м.

Таблица 12. Оборудование для ночного клуба

Таблица 13. Персонал ночного клуба, чел.

Таблица 14. Инвестиционные затраты по проекту

Таблица 15. Количество посетителей ночного клуба в будние и выходные дни

Таблица 16. Параметры поступлений

Таблица 17. Динамика поступлений по проекту, тыс. руб.

Таблица 18. Стоимость аренды помещения, тыс. руб.

Таблица 19. Параметры текущих затрат

Таблица 20. Налоговые выплаты ночного клуба, тыс. руб.

Таблица 21. Отчет о прибылях и убытках

Таблица 22. Отчет о движении денежных средств

Таблица 23. Бухгалтерский баланс

Таблица 24. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.

Таблица 25. Показатели эффективности проекта

Таблица 26. Расчет точки безубыточности ночного клуба, %

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

INTESCO RESEARCH GROUP – аналитическая группа, основным направлением деятельности которой является разработка высококачественных бизнес-планов, ТЭО и маркетинговых исследований, как российских, так и региональных рынков РФ. Мы предоставляем нашим клиентам актуальную и достоверную информацию, профессиональные рекомендации для ведения бизнеса.

Все работы **INTESCO RESEARCH GROUP** построены на проверенных научно-исследовательских методиках. При проведении маркетинговых исследований и разработке бизнес-планов опирается на принятые во всем мире методики оценки эффективности инвестиционных вложений, на российские и международные стандарты качества.

Аналитики компании **INTESCO RESEARCH GROUP** являются выпускниками ведущих московских вузов (МГУ, МФТИ, РЭА им. Плеханова, Высшая школа экономики, ФИНЭК) и имеют глубокие знания в маркетинге, методологии построения маркетинговых исследований, оценке эффективности инвестиционных проектов, составлении аналитических отчетов и бизнес-прогнозировании.

Профессиональный подход и сервис, высококвалифицированные специалисты, глубокие знания различных рынков, большой проектный опыт и постоянное совершенствование позволяют компании **INTESCO RESEARCH GROUP** оказывать высококачественные услуги всем своим клиентам.

Информация из наших отчетов публикуется в крупнейших российских газетах и журналах: «Ведомости», «Коммерсант-Деньги», «Российская газета», «Forbes», «Russian Food Market», «Food Service», «РБК daily», «Ценовик», «Мое дело. Магазин», «MAXIM» «Однако», «Хлебопекарное производство», «Продукты и Прибыль», «Кондитерская сфера/хлебопечение», «Unipack.Ru» и пр.

НАШИ КЛИЕНТЫ



**МЫ ПРЕВРАЩАЕМ ВАШИ ИДЕИ
В ГОТОВЫЕ БИЗНЕС-РЕШЕНИЯ**

Е-mail: info@i-plan.ru

Сайт: www.i-plan.ru

Тел.: +7 (495) 212-91-91