

# PARRALLEL CITY

Участники:

Воронов Владислав Вадимович,  
Радченко Артём Александрович,  
Петрухин Дмитрий Сергеевич,  
Шкурко Матвей Сергеевич,  
Дёмин Никита Алексеевич.

# ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- Бизнес, представляющий собой создание ночного клуба в городе с численностью населения более 400 000 тысяч людей и с основной аудиторией посетителей от 18-35 лет, в основном студенты.

# PARRALLEL CITY

Изображение логотипа

# Что мы продаем / производим

- Нашей услугой будет являться возможность посещения ночного клуба с танцевальными программами, тематическими вечеринками (например Новый год), а также будет представлена европейская кухня с упором на коктейли включающая закуски, свежавыжатые соки (фреши), алкогольные и безалкогольные напитки, аренду столиков; vip-зону, бар с напитками. Вместе с этим в нашем клубе могут проходить банкеты, корпоративы и концерты.

# Преимущества проекта

- Ценностями нашего клуба будет являться хорошее времяпрепровождение в атмосферном заведении. Приходя в ночной клуб посетители останутся довольны хорошим обслуживанием барменов и официантов, получают позитивные эмоции и отличное настроение. Каждую последнюю пятницу каждого месяца – будет проходить концерт крупных групп (рассчитанных на молодежь), Вход в главный зал – бесплатен, но доступ к концертному залу и VIP залу по минимальной стоимости. (При покупке доступа к залам, предоставляется скидка 5% на все коктейли).

# Наши работники

- Управляющий - 40тыс
- Администратор - 105тыс
- Бармен - 40тыс
- Официант - 175тыс
- Повар - 175тыс
- Шеф-повар - 45тыс
- Уборщица - 70тыс
- Мойщик посуды - 36тыс
- Специалист по закупкам - 30тыс
- Диджей - 30тыс
- Ведущий - 70тыс
- Страховые взносы - 115тыс
- Танцовщицы ( 3+ 2шт) - 210тыс и 200тыс
- Вышибалы (6 шт) (охранники) - 240 тыс
- Итого : 1 581 000

# Экономическая часть

- Плановая выручка в будни =150 тыс (150-180 человек, 30 столов по 5тыс руб со стола)  
Плановая выручка в выходной =450 тыс (450-500 человек, 3 посадки по 30 столов по 5 тыс руб со стола).
- В месяц 20 будних дней, 8 выходных, 2 санитарных  
Выручка выходных дней 3 600 тыс за месяц  
Выручка будних дней 3 млн за месяц  
Общая выручка 6 600 тыс за месяц.
- Средняя наценка -225%

# ИНВЕСТИЦИИ

- Ремонт - 1 350 тыс
- Покупка оборудования(звук, свет, сцена) - 110тыс
- Оборудование кухни(бара) - 500 тыс
- Оборудование зала(столы, стулья и т.д) - 537 тыс
- Получение разрешений(лицензия) – 50 тыс
- Итого:2 547 тыс
- Плановая окупаемость 12 месяцев (212 тыс в месяц возврат инвестиций)



# ЕЖЕМЕСЯЦНЫЕ ИЗДЕРЖКИ

- Аренда - 100 тыс
- Коммуналка - 50 тыс
- Зарплата - 1 581 тыс
- Налоги - Около 400 тыс
- Товары - 300 тыс
- Итого: 2 431 тыс

# ПЛАНИРУЕМАЯ ОКУПАЕМОСТЬ

- Планируемая окупаемость - Таким образом, ежемесячные затраты (2 431 тыс) + плановая окупаемость (212 тыс) = 2 643тыс  
При наценке 225% ежемесячная выручка должна составлять около 6 млн рублей для достижения «нулевой» рентабельности  
Таким образом, при достижении плановых экономических показателей операционная прибыль составит приблизительно 500 тыс рублей в месяц.

# ЗАВЕРШАЮЩИЙ СЛАЙД

- Возможно, благодарность за внимание  
)))