

Кальянная «Sandro lounge»

УК-15, Шахпаронов А. А.

Меморандум о конфиденциальности

Данные, представленные в бизнес-плане «Кальянная «Sandro lounge»» являются коммерческой тайной.

- 1) Запрещается распространять содержащуюся в бизнес-плане информацию без согласия автора.
- 2) Запрещается копировать бизнес-план, а также отдельные его части.
- 3) Запрещается передавать бизнес-план третьим лицам без согласия автора.

В случае отказа от инвестирования в реализацию данного бизнес-плана, последний подлежит возврату автору.

Краткое описание проектной идеи

Для реализации проекта необходимо помещение размером минимум 100 кв метров, в городе Химки. На аренду и наладку коммуникаций необходимо 1-2 миллионов.

Конкурентоспособность проекта заключается в качестве продукции, высоком уровне работников заведения и максимально уютной атмосфере.

**Объем внешнего
финансирования 3-5
МИЛЛИОНОВ.**

Цель проекта

Предоставление гостям качественно сделанные кальяны, с лучшими табаками. Ассортимент будет включать в себя все возможные вкусы и марки табаков. Востребованность данного проекта состоит в возможности людям отдохнуть, покурив прекрасный кальян.

Анализ положения дел в отрасли

В настоящее время рынок Москвы наполнен широким спектром разнообразных кальянных, от подвальных помещений до заведений премиум класса. Однако, я считаю неправильным «обделять» города Подмосковья, т. к. люди, проживающие в них, испытывают недостаток в подобных местах в шаговой доступности с широким ассортиментом качественной продукции.

Я лично буду проводить исследование рынка табаков для кальяна и закупать наиболее качественные товары с хорошим соотношением цена-качество.

Анализ положения предприятия в отрасли

- Финансово-экономические показатели деятельности предприятия: на закупку табака, кальянов, мебели и тд. необходимо 2-3 млн. рублей, средняя прибыль от чего составит 1-2 млн. рублей.
- Необходимо помещение размером минимум 100 кв метров, в городе Химки, т.к. в этом городе очень мало кальянных, а людям хочется покурить кальян. 😊
- Специфика работы сезонность: в весенне-летний период возрастает количество людей, желающих посетить кальянную.
- Время работы: ежедневно с 14:00 до 02:00.

ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА ТРУДА

- Конкурентоспособность заключается в высоком качестве табака и лучшего сервиса относительно конкурентов.
- Необходимость соблюдения норм, установленных государством.
- Все продукты (табаки, угли и тд.) упаковываются и хранятся в соответствии с нормами.
- Предусмотрен срок годности.

Маркетинг и план сбыта продукции предприятия

- Реклама в социальных сетях (Вконтакте, facebook, Instagram и т. д.)
- Акции, скидки, программа лояльности
- Рекламные стенды, объявления
- Реклама у популярных личностей (блогеры, актеры и т. д.)

Производственный план

Для реализации проекта необходимо помещение размером минимум 100 кв метров, в городе Химки. Купить сам павильон можно примерно за 1млн рублей, а вот арендовать – от 200 000 рублей в месяц.

На закупку оборудования (мебели, кальянов, табаков и тд.) понадобится 700 000-900 000 рублей. На зарплату работников будет уходить не менее 185 000 рублей в месяц (при наличии 3-х работников (2 кальянщика и 1 хостес) со средней зарплатой порядка 40 000 рублей), так же должность бухгалтера зп около 40 000 р. Еще потребуется уборщица с зп около 25 000 р.

К дополнительным статьям расходов можно отнести пожарную сигнализацию, охрану, а также получение лицензий, оформление документов по пожарной безопасности, наладки коммуникаций и т.д.

Соответственно, затраты на открытие кальянной составят никак не менее 2 000 000 рублей.

Организационный план

В перечень документации для открытия кальянной с нуля входят:

- * Свидетельство о государственной регистрации ООО или ИП;
- * Устав ООО;
- * Свидетельство о постановке на налоговый учет;
- * Заключение МЧС о соответствии помещения кальянной требованиям пожарной безопасности;
- * Заключение СЭС (Роспотребнадзор) о соответствии санитарным нормам
- * Карточка регистрации кассового аппарата (кроме плательщиков ЕНВД и ПСН)
- * Копии документов на право пользования помещением (договор аренды или свидетельство на право собственности);

Финансовый план

1. Регистрация ИФНС, согласование СЭС, пожарная служба 50 000
2. Подготовка площадки для размещения кальянной (ремонт) 700 000
3. Покупка и монтаж систем, кондиционерная, пожарная сигнализация, системы видео наблюдения - 200 000
4. Закупка оборудования (мебели, кальянов, табаков и тд.) - 500 000 рублей
5. Создание товарного запаса 50 000
6. Финансирование текущих затрат до выхода предприятия на окупаемость 100 000
7. Реклама 500 000
8. Прочие расходы 150 000

Итого: 2 250 000 рублей

Подсчет приблизительной прибыли при реализации 100% товара

Предприятие будет реализовывать продукцию в среднем на 350 000 руб. в месяц. Вычитая себестоимость самой продукции 10 000р. остается 340 000 руб. Из этих денег будет уходить примерно 185 000 рублей на зарплату работникам кальянной.

Таким образом, приблизительная ежемесячная чистая прибыль составляет 150 тыс. руб.

Таким образом, предприятие полностью окупит себя в течение 4-5 лет.

Анализ риска

- I. Пожар (например, у соседей или неаккуратное обращение с углями).
- II. Затопление помещения.
- III. Закрытие заведения органами власти.

**Спасибо за
внимание**