

# КАЛЬЯННАЯ «КЛУБ ДЫМА»



# НАША ЦЕЛЬ

- 1. Создать место для отдыха и душевного общения
- 2. Количество посетителей до 50 человек в день
- 3. Уютная атмосфера, душистый чай, ароматный кофе, дымный кальян
- 4. Место отдыха от городской суеты



# НАША КОМАНДА

- У нас небольшой, но очень дружный коллектив, молодых и целеустремленных людей, заинтересованных в создании уютной, дружественной атмосферы для посетителей.



# НАШИ ОСОБЕННОСТИ

- Кальянная расположена в географическом центре Уфы на пересечении улиц 50 лет СССР и Проспект Октября.
- В помещении сделан качественный ремонт, имеется все необходимое оборудование.
- В ассортименте имеется душистый чай, ароматный кофе, прохладительные напитки, мороженное и самое главное в нашем заведении дымный и вкусный кальян. В скором времени мы планируем расширить наш ассортимент (фруктовая тарелка, молочные коктейли, смузи, соки фреш
- Специально для заведения чайными сомелье была разработана линейка авторских чаев и лимонадов.



# ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Люди желающие общения, комфортного спокойного отдыха.
- Ориентировочный возраст 22-40 лет





# Приобретение готового бизнеса

## Раскрученная кальянная в центре города Уфа

**Всем привет** меня зовут Юрий.

Мне 33 года. Родился и вырос в Уфе.

Долгое время проработал в одном из крупнейших ритейлеров страны.

В этом году решил заняться собственным бизнесом. Так как являюсь большим любителем кальяна, то выбор направления бизнеса не составил труда. Изначально планировал открыть кальянную с нуля, **но по ходу поиска** скорректировал свои цели и пришел к выводу, что для старта лучше найти раскрученное место с потенциалом для развития. После недолгих поисков мой выбор остановился на кальянной «Клуб Дыма»

## Стоимость покупки этой кальянной 1 250 000 руб.

Кальянная расположена в пешей доступности от ост. Спортивная, на улице с большим пешеходным трафиком. В помещении сделан качественный ремонт, **есть** **имеется** все необходимое оборудование, а также добавлено много элементов декора, выделяющих заведение, создавая неповторимую атмосферу комфорта и отдыха. Здесь вы сможете отдохнуть от городской суеты, выпить чашечку **вкусного душистого** чая, **ароматного** кофе, **авторских чаев**, лимонады, попробовать дымный кальян, поиграть в настольные игры и расслабиться. **Специально для заведения чайными сомелье была разработана линейка авторских чаев.** Заведение быстро завоевало популярность и на сегодняшний день имеет большое количество постоянных гостей. Кальянную выделяют качественный сервис, демократичные

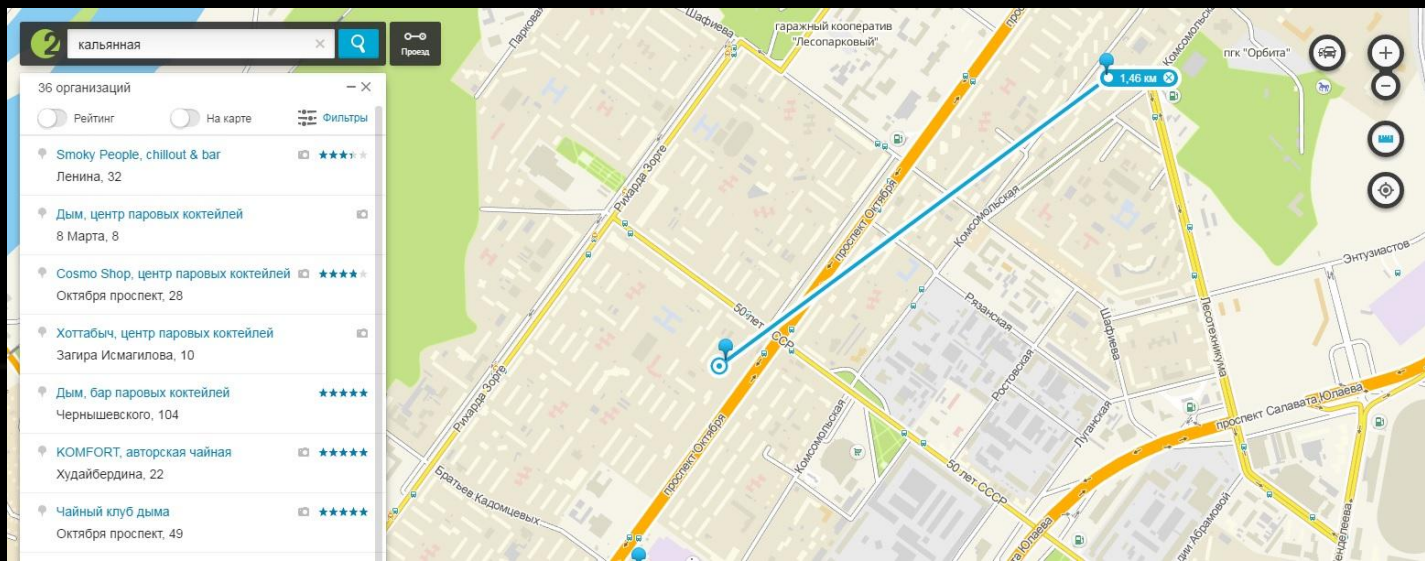
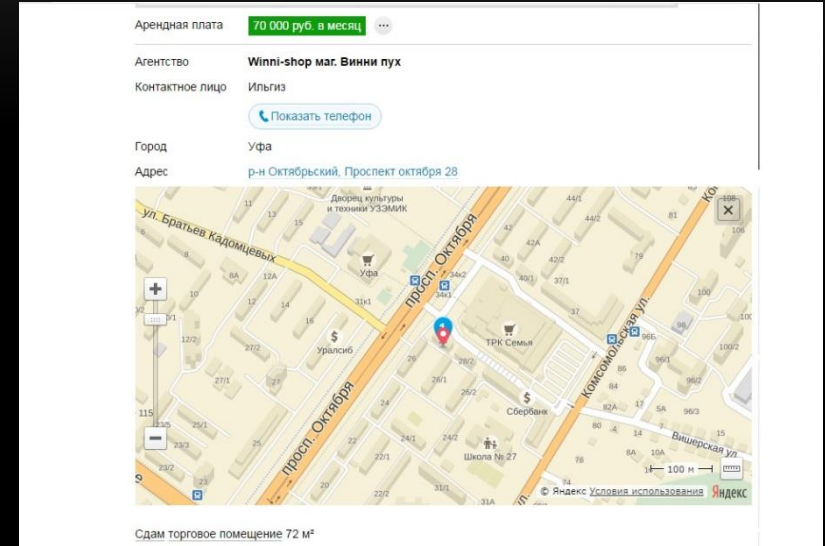
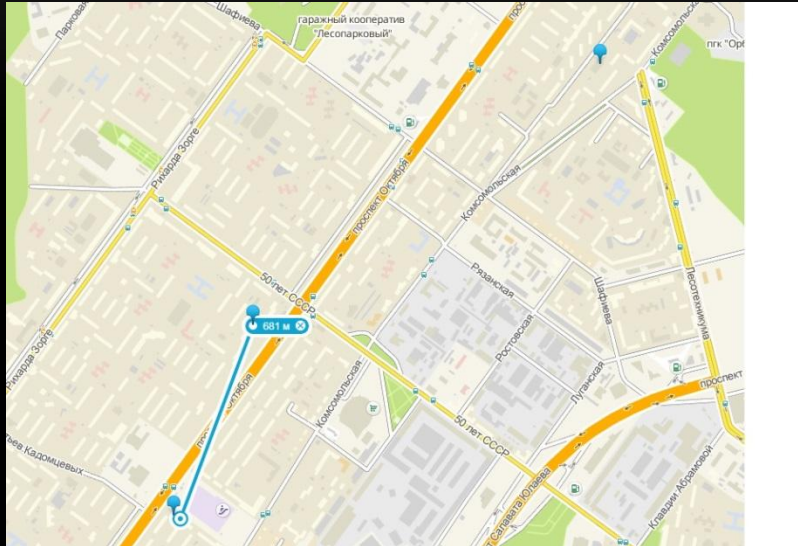
табака и





**Как написано выше** кальянная расположена недалеко от перекрестка одних из самых оживленных улиц г. Уфы – 50 лет СССР и Проспект Октября.

Одним из самых больших плюсов в данной кальянной это отсутствие в радиусе 1,5 км конкурентов. Кальянная, которая находится от нас в 600 метрах выставлена на продажу, а значит не сможет составлять конкуренцию.



Общая площадь кальянной составляет 61 кв. метр.

8 посадочных мест, одновременно в кальянной можно разместить 30-35 человек.

Кальянная оборудована всем необходимым для ведения бизнеса:

- Мощная приточно-вытяжная система

- Мебель и декор

- Вся необходимая посуда (чайники, тарелки, термopotы и т.д.)

- бытовая техника (холодильник, микроволновка, кофемашина, хорошее звуковое оборудование)

- 12 кальянов (плюс чашки, шланги, мундштуки)

- Товарный запас табака на 80 000 руб

Владелец оставляет адреса и телефоны всех поставщиков и магазинов, передает в пользование раскрученный инстаграмм , группу в VK и сайт кальянной

## **Расходная часть (или откуда взялась сумма в 1 250 000 руб.)**

- Ремонт помещения 380 000 руб.
- Приточно-вытяжная вентиляция 300 000 руб.
- Мебель 77 000 руб.
- Кальяны 55 000 руб.
- Бытовая техника и посуда 31 000 руб.
- Оплачена арендная плата за месяц вперед 67 000 руб.
- Остаток табака и чая на 80 000 руб.
- Прибыль владельца 260 000 руб.

## **Основные (постоянные) расходы**

- Аренда помещения – 67 000 руб.
- Коммунальные платежи – 10 000 руб.
- Оплата персонала 68 000 – 70 000 руб.
- Такси для персонала – 10 000 руб.
- Закупка табака и расходных материалов - 31 000 руб.
- Закупка сладостей, чая, кофе и сиропов – 12 000 руб.
- Итого 200 000 руб.

# Прибыль

В среднем нас посещает 13 человек в день.

Средний чек при этом составляет 650 руб.

Средняя выручка в день 8500 руб.

В месяц выходит от 250 000 до 270 000 руб.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG	AH
	вт	ср	чт	пт	сб	вс	пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс	пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс	пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс	пн	вт	ср	чт			
число	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31			
1	900	900	600	400	800	700	400	400	400	400	950	400	600	400	400	700	700	500	600	450	400	700	400	700	600	400	500	700	950	500	1500			
2	700	400	400	400	500	550	600	700	600	800	700	1200	1000	500	550	700	350	400	400	1000	1200	1000	600	700	400	700	600	500	250	400	500			
3	700	500	1200	600	500	550	400	500	1000	500	1000	400	200	600	1000	500	200	500	400	200	350	500	500	500	500	700	600	600	500	600	600			
4	500	700	550	800	650	1000	400	500	500	500	800	500	400	1000	500	500	500	700	500	400	700	600	700	600	1000	500	500	400	500	900	400			
5	600	950	500	600	700	500	3500	700	500	3500	600	700	350	500	500	1200	500	500	600	650	500	500	600	700	600	1200	200	550	500	600	500			
6	700	950	600	700	400	1500	1000	400	500	1000	1100	600	500	1000	500	500	1200	500	600	450	500	500	700	400	600	500	700	600	2000	700	650			
7	600	600	500	500	600	500	200	600	500	200	250	500	500	600	700	350	350	500	500	600	350	500	500	600	700	600	600	700	900	500	700			
8	600	500	1300	500	1200	2500	500	1200	2000	600	600	600	500	600	450	600	500	400	600	700	500	550	500	1200	600	500	1250	600	1500	500	500			
9	500	600	600	500	400	1000	500	1000	350	200	600	1000	500	700	500	400	200	350	900	500	1000	600	500	550	600	500	680	500	400	600	400			
10	500	900	400	500	400	500		800	500	400	1000	500	500	600	700	500	400	700	1500	1200	1250	800	1000	500	400	500	550	500	1000	500	1200			
11	600	500	550	600	500	1000		1000	350	200	600	1000	500	700	500	400	200	350	500	500	500	400	700	600	600	500	600	600	900	500	1000			
12		400		550	700	500		400	700	500	700	800	500			500	600	600	500	600	750		600	1000	500	1000	400		700					
13		400		1000	600			400			400	500	600		1500	1000	700	500	1200			600	500	600	1250	1000			900					
14				500	700						350	1000	1200			700	500	600	950	500		500		700	500	1500			550					
15				500	400						500	600				600		500	1200	700		700		500	600	500			600					
16				500	500						500								350							650			500					
17					500							1500														500								
итог	6500	7900	7200	9150	10050	10800	7500	8200	8300	8800	9750	12300	7850	7200	6300	9650	7200	7800	11050	9650	8000	6650	9100	8550	8900	11100	10180	6250	9400	9550	7950	268 780,00р.	8 670,32р.	
средний чек	590,91	607,69	654,55	571,68	591,18	900	633,33	683,33	638,46	733,33	660	723,53	560,71	654,55	572,73	643,33	514,29	520	650	643,33	666,67	604,55	606,67	657,69	593,33	652,94	678,67	568,18	854,55	596,88	722,73	649,68р.		

# Дивиденды

Мы обязуемся выплачивать 50 % дивидендов от чистой прибыли. Минимальное значение которой устанавливаем 60 000 руб. в месяц. То есть на выплату ежемесячно мы будем отправлять минимум 30 000 руб.

Количество долей будет равно 12 500

Прибыль с 1 доли составит 2,4 руб.

Уверен, что многие скажут, что это очень маленькая прибыль при таких вложениях. На все подобные вещи могу привести несколько доводов:

- 1) Это уже работающий бизнес, без тормозов. Вам не придётся ждать, пока мы раскрутимся и привлечем клиентов.
- 2) Так как мы видим реальное движение клиентов и оборотов, я могу гарантировать стабильную выплату прибыли от 30 000 руб. ежемесячно
- 3) У кальянной есть потенциал для развития, а значит хорошие шансы для увеличения дивидендов

**Небольшой расчет:** при инвестиции в 30 000 руб. вы ежемесячно будете получать 720 руб.  
Прибыль в год составит 8 640 руб.

Если Вы положите деньги в банк, максимально с этой суммы Вы получите чуть больше 3000 руб.

P.S. Другим я предлагаю посмотреть остальные проекты, в которые кто то уже вложил и подсчитать, а какая там реальная прибыль и сделать выводы

# Потенциал

Развитие кальянной я вижу в нескольких направлениях:

- 1) Увеличение трафика клиентов, а соответственно прибыли
- 2) Экономия расходов

## Увеличение трафика клиентов

- Раскрутка рекламы в социальных сетях. Сейчас кальянная активно развиваемся в Instagram kalyannaya\_ufa и VK <https://vk.com/klubdyma>
- Увеличение ассортимента табака
- Увеличение ассортимента кухни (продажа мороженого, новых сортов чая, бургеры и т.д.)
- Запуск различных акций
- Взаимодействие с ближайшими заведениями (салон красоты, парикмахерские, массажные салоны, рестораны и т.д.) на взаимовыгодные акции для увеличения трафика гостей

## Экономия расходов

- Закупка большими партиями угля и табака по оптовой цене
- Мониторинг магазинов на распродажи сладостей, чая, сиропов и т.д.