

Выполнили:

Лемешева Татьяна

Чурьянова Наталья

ПРОЕКТ:

Ночной клуб «Максимум»



РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

В резюме бизнес плана ночного клуба необходимо указать кто, где и почему решил открыть фирму. Ответить на вопросы нужно максимально кратко: 5-7 предложений. Раскрыть тему подробнее вы сможете позже.

Среди целей открытия такого заведения могут быть такие пункты:

Удовлетворение потребности жителей города N в существовании места для отдыха и танцев, которое оказывает услуги в ночное время и по приемлемым ценам.

Организация ночного клуба с высоким уровнем рентабельности.

Получение прибыли от деятельности.

БИЗНЕС-ПЛАН НОЧНОГО КЛУБА: ПЛАНИРОВАНИЕ

Целевая группа:

- Публика, посещающая ночные клубы очень разношерстная.
- Поэтому точные данные для бизнес плана можно получить лишь для конкретного типа заведения. В среднем показатели следующие:
- возраст: 15-35 лет;
- доход: средний и выше среднего;
- род деятельности: студенты, офисные работники, бизнесмены;
- мужчины и женщины примерно в равных пропорциях.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:

Как правило, в любом городе уже есть действующие ночные клубы.

Чтобы выделяться среди конкурентов, вам необходимо проанализировать их деятельность и определить список преимуществ, которые выгодно подчеркнут будущий ночной клуб на их фоне.

- В состав бизнес плана можно включить:
- Введение системы скидочных карт для постоянных посетителей
- Проведение тематических вечеров с конкурсами и подарками в праздничные даты,
- Продажа на баре эксклюзивных коктейлей по рецептам барменов с оригинальной подачей,
- Скидка 10% на все услуги для именинников в День рождения.

РЕКЛАМНАЯ КОМПАНИЯ:

- Для получения максимального числа клиентов с самых первых дней существования и дальнейшего развития проекта, необходимо включить в **бизнес план ночного клуба** несколько видов рекламы.
- Внешняя реклама на баннерах.
- Раздача флаеров в местах большого скопления целевой аудитории.
- Продвижение личных страниц проекта в социальных сетях.
- Реклама в СМИ.



Клуб "Максимум"

ЛЕМШЕВА ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА
ЧУРЬЯНОВА НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА

РОССИЯ, Г. КРАСНОЯРСК
ТЕЛ.: (391) 256-66-56
СОТ: 8(913)556-59-59

ПОМЕЩЕНИЕ ДЛЯ НОЧНОГО КЛУБА:







- Для того чтобы определиться с выбором помещения, персонала и оборудования, для начала необходимо выбрать тип будущего заведения. В стандартной классификации ночных клубов есть такие варианты:
- Сезонные (например, пляжные дискотеки или зимние катки).
- Тематические (посвященные определенному направлению: музыкальному, танцевальному).

СПИСОК ОБОРУДОВАНИЯ

- Световое: «центральный» (91 500 руб.), сканер (30 500 руб.), вращающаяся голова (42 700 руб.), стробоскоп (6 100 руб.), дым-машина (4 880 руб.), диско-шар (3 050 руб.)*.
- Музыкальное.
- Мебель для бара и зала.
- Оснащение гардероба для клиентов.
- Кассовые аппараты.
- Оборудование туалетов.
- Витрины и зеркала.
- Посуда в большом количестве.

ПЕРСОНАЛ НОЧНОГО КЛУБА

- Администратор
- Директор
- Бухгалтер.
- Официанты (4 человека).
- Бармены (2 человека).
- Ди-джеи (2 человека).
- Охранники (4 человека).
- Гардеробщик.
- Уборщики (2 человека).

№	Название	Цена (руб.)
1.	Оформление бумаг, составление бизнес плана	28 000
2.	Ремонт и оформление помещения	300 000
3.	Световое оборудование:	178 730
	«Центральный» 	91 500
	Сканер 	30 500
	Вращающаяся голова 	42 700
	Стробоскоп 	6 100
	Дым-машина 	4 880
	Диско-шар 	3 050
4.	Музыкальное оборудование	90 500
5.	Мебель	120 000
6.	Посуда	60 000
	Итого:	777 230 руб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Открыть свой бизнес тяжело в любом случае. Но нет большего удовольствия, чем работать на себя, занимаясь при этом любимым делом.

Если целеустремленный и упорный человек ставит себе цель, он обязательно её достигнет. И лучшим вариантом оформления этой цели станет подробный **бизнес план ночного клуба**.

Предприниматель, готовый уделить ему должное внимание, который вложит в развитие проекта все свои силы, гарантированно добьется успеха.