

80s
90s
Disco

Актуальность

Сегодня все большее количество людей хотят отдохнуть или расслабиться с компанией после работы. Природный отдых быстро надоедает, а в домашних условиях трудно создать комфортную обстановку, так как постоянно будет что-то отвлекать. В результате отличным местом для этого отдыха является ночной клуб.

Концепция

За частую масса различных клубов для молодежи, с современной музыкой, но к сожалению клубов с музыкой 80х - 90х на постоянной основе очень мало, но когда в «обычных» клубах устраивают подобного рода вечера, они собирают огромное количество людей.

Стартовые вложения

4 000 000 рублей

Персонал

14-20 человек

Доходы ежемесячно

от 1 100 000 рублей

Конкуренция

Высокая

Расходы ежемесячно

от 900 000 рублей

Окупаемость

2 года

Наименование

Цена, руб

Система акустики (колонки, микшерный пульт)

700–800 тысяч

Световое оборудование (стробоскоп, диско-шары, дым-машины)

300–500 тысяч

Покупка и обслуживание кассового аппарата

от 100 тысяч

Оформление интерьера, мебель (столы, стулья, барная стойка)

от 1 миллиона

Кухонное и холодильное оборудование и инвентарь (печи, плиты, посуда)

500–700 тысяч

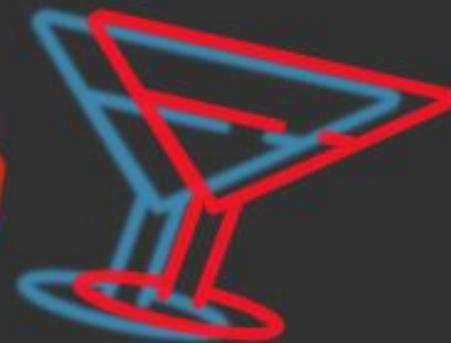
Должность	Зарплата в рублях	Должностные обязанности
Директор (может выступать в качестве владельца заведения)	20 тысяч	Выполняет представительские функции
Управляющий (арт-менеджер, PR-менеджер, организатор клубных программ)	40 тысяч	Контролирует функционирование ночного клуба, решает возникшие проблемы, организует выступления «звёздных» гостей
Бухгалтер	30 тысяч	Ведёт финансовые отчёты, контролирует своевременную выплату налоговых отчислений, производит исчисление зарплату сотрудников
Диджей	15 тысяч	Участвует в организации и проведении тематических вечеринок для клиентов, подбирает музыкальное сопровождение. Обычно в штат входят от двух диджеев
Гардеробщик	9 тысяч	Принимает верхнюю одежду у посетителей, контролирует сохранность вещей

Официант	15 тысяч	Принимает заказы гостей, отвечает на вопросы, касающиеся ассортимента, цен, видов услуг, наличия скидок и акций, реагирует на замечания и пожелания, передаёт информацию руководству. Обычно в штат входят 3—4 официанта
Бармен	17 тысяч	Занимается изготовлением коктейлей, продажей напитков в таре и на розлив, консультирует посетителей. Обычно в штат входят 2—3 бармена
Мойщик посуды	8 тысяч	Следит за чистотой посуды и её запасами
Охрана	20 тысяч	Контролирует вход и выход сотрудников и гостей, следит за ситуацией в ночном клубе и возле него, сохранностью оборудования заведения. Помимо этого, решает возникающие конфликтные ситуации, помогает при эвакуации в чрезвычайных обстоятельствах. Обычно в штат входят 2—3 представителя охраны
Уборщик	15 тысяч	Контролирует чистоту в заведении, выносит мусор

Статьи затрат	Ориентировочные цены в рублях
Регистрация предприятия, госпошлина и услуги юристов	20—30 тысяч
Арендная плата за помещение площадью 100 кв. м. (за два месяца)	600—900 тысяч
Ремонт помещения, дизайн	1 миллион
Закупка, установка и наладка оборудования	от 1,6 миллиона
Маркетинговые мероприятия	от 100 тысяч
Расходные материалы	от 400 тысяч
Приобретение лицензии на алкоголь (на год) и услуги юристов	от 100 тысяч
Прочие затраты	от 100 тысяч
Итого	от 4 миллионов

Статьи затрат	Ориентировочные цены в рублях
Арендная плата за помещение площадью 100 кв. м.	от 300 тысяч
Коммунальные платежи, вывоз мусора	от 40 тысяч
Заработная плата с учётом страховых взносов	от 300 тысяч
Расходные материалы	от 200 тысяч
Маркетинг	от 30 тысяч
Прочие расходы	от 30 тысяч
Итого	от 900 тысяч

Сегодня Можно



Что касемо слогана: Название говорит само за себя.



Идея: Идея заключается в том, что музыка данного времени актуальна и сейчас, даже среди молодёжи и благодаря этому, можно отдыхать в этом клубе не одним поколением.

Формат заведения и целевая аудитория

Формат: Большое пространство на танцполе, отдельная площадка для DJ, бар, на втором этаже диваны со столиками для VIP гостей.

Целевая аудитория: 21+

Помещение

Помещение должно быть просторным, для удобства гостей и персонала.

А само расположение клуба должно быть либо в центре, либо не далеко от него с хорошей транспортной доступностью.

Оборудование

Кипер

Светомузыка

Колонки с хорошей акустикой

Лампы возле столов с приглушённым светом

Пожарная сигнализация

Камеры

Мебель: удобные стулья для бара, диваны и столы для второго этажа, а так же элементы декора.

Бар: Алкоголь, закуски, мелочи бара (зажигалки, табак и т.п), так же продажа фирменных аксессуаров (браслетов, кепок и очков), а так же футболки

Бар

Разнообразие алкогольной продукции, большая коктейльная карта, закуски из свежих продуктов.

Закуски:

Сырная тарелка

Мясная тарелка

Фруктовая тарелка

(Мелочи: мороженное, чипсы, фисташки)

Реклама

Реклама – самый простой способ повысить узнаваемость. Лучше всего комбинировать разные виды рекламы для достижения нужного эффекта. Можно использовать следующее:

Уличная реклама: промоутеры, предлагающие посещение клуба

Способ хорошо работает в провинциальных городах, поэтому его использование всё еще актуально;

Наружная реклама: вывеска, рекламный баннер поблизости и даже реклама на тротуаре. Использовать можно всё, что не запрещено. Главное – поработать над качеством;

Контекстная реклама: рекламные инструменты ВК и «Яндекса», реклама в крупных городских сообществах – методы, которые эффективно работают, если нанять грамотного маркетолога;

Реклама на столах: тейбл-тент на столе с рекламой будущих мероприятий не займет много места, однако привлечет внимание посетителей.

Акции

Акции

Акции – это то, чем пользуются даже крупные клубы на регулярной основе практически каждый день. Заманить людей в пятницу несложно, но заставить их прийти в остальные дни намного сложнее, и тут на помощь приходят акции и выгодные предложения.

Например:

бесплатный вход девушкам в красных платьях по средам;

кальян за 400 рублей девушкам, которые пришли с подругами по вторникам;

скидка на пиво в четверг.

Помимо акций по дням недели, можно предлагать акции по часам. Например, скидку на мартини в пятницу с 20 до 23 часов.