

МАЙАМИ

АВТОР ПРОЕКТА: МАМЫЕВ ЕРГАНАТ СЕРИКОВИЧ

АДРЕС: МОЛОДЕЖНАЯ 26

ТЕЛ: 79835830147

СФЕРА РАЗВЛЕЧЕНИЯ

Кальянная – популярный и весьма прибыльный формат заведения. Между тем, в России кальянных не так много, как хотелось бы. Причина – введенный в 2014г. запрет на курение в общественных местах.



Организационная часть

1) Отдельное заведение. Более сложно в «раскрутке», однако в перспективе более прибыльно. Направлено на определенную целевую аудиторию. Полноценная кальянная должна содержать максимальный ассортимент продукции. В ее основе могут быть фрукты, молоко, камни, табак, пряности и пр. Продажа напитков (в том числе алкогольных) и еды не рекомендуется. Это позволит заведению не классифицироваться как общепит, соответственно, избежать нарушения законодательства. Потеряв на «еде», выиграете на «табаке». Впрочем, можно позволить клиентам приносить выпивку и закуски с собой. В таком случае, наличие чеков на такую продукцию обязательно. Этой мерой обезопасите себя от претензий клиентов в случае отравлений и проверок контролирующих органов.

2) Часть кафе. В кальянные комнаты, расположенные в качестве дополнительной услуги ресторанного бизнеса, клиенты заходят «по пути», чтобы ощутить «ароматное послевкусие» после сытного ужина. Такие заведения достаточно быстро становятся популярными. Однако успех их во многом зависит от режима работы и качества услуг того заведения, под крылом которого они находятся. По закону разрешено открыть кальянную на территории заведения общественного питания. Однако для этого помещение должно быть изолировано и специальным образом оборудовано. Никотиновые смеси реализовывать не стоит! По сути это не является проблемой. Разнообразие смесей для кальянов столь велико, что способно удовлетворить вкус самого притязательного клиента. А высокая проходимость обеспечит солидный доход.

3) Часть развлекательного заведения. Кальянная при ночном клубе с первых дней будет иметь клиентуру. Такой способ организации является наиболее рентабельным. Однако потребует он усиленной охраны заведения и тщательного соблюдения правил безопасности и прочих установленных законом норм. Наверняка проверки будут частыми. Зато есть возможность получить дополнительно свыше 50% прибыли от продажи напитков и еды. По статистике, 85% посетителей кальянной предпочитают сочетать курение с распитием алкоголя.

Понадобятся также разрешения от СЭС, пожарной инспекции. Требования пожарной безопасности должны строго соблюдаться. От небольшого тлеющего угля может сгореть целое заведение.

Кадровый вопрос также немаловажен. Специфика бизнеса такова, что официантам придется консультировать клиентов.

Персонал должен быть компетентен в части таких вопросов, как виды табака, составы смесей, особенности раскрытия ароматов, церемония «курения кальяна». Кальянщики, в свою очередь, должны обучаться правилам заправки и раскуривания кальянов.

Производственная часть

Система вентиляции в помещении должна работать безупречно. Обязателен санузел.

- В оформление зала нужно вложить немало сил. Дизайн уместен в восточном стиле (шатры, подушки, кофе). Свет желателен приглушенный (лучше светильники), музыка расслабляющая, мебель мягкая.

Из оборудования понадобится приобрести:

- огнетушители;
- мебель;
- кальяны;
- комплектующие;
- посуда.



Помимо этого, закупить нужно будет сырье и расходные материалы (фольга, уголь), а также элементы декора помещения.

Маркетинговая часть

Успех зависит от качества организации бизнеса на начальном этапе, перспектив и уровня конкуренции. Маркетинговая часть бизнес-плана кальян бара должна содержать исследования относительно:

- наличия конкурентов, также особенностей их услуг;
- спроса (желательна детализация по конкретным видам товара);
- возможностей охвата рынка;
- эффективности той или иной рекламы;
- подходящих стратегий развития.

Рекламировать кальянную с помощью роликов по радио и телевидению, вывесок и билбордов можно лишь в случае, если кальяны для продажи не будут содержать табака.

Смеси с никотином выставлять на обозрение широкой общественности неразумно. Это грозит проверками контролирующих органов, и как следствие, штрафами.



Финансовая часть

Имеющимся бюджетом следует распоряжаться грамотно. Следуя расчетам, изложенным в бизнес-плане, получится избежать лишних растрат. Просчитаем, сколько придется вложить денег в организацию кальянной.

Расходы на открытие составят:

- регистрация – 10 тыс. руб.;
- аренда помещения – 30 тыс. руб.;
- зарплаты – 85 тыс. руб.;
- кальяны и аксессуары – 50 тыс. руб.;
- коммунальные и прочие расходы – 15 тыс. руб.;
- оборудование и мебель – 130 тыс. руб.;
- ремонт и дизайн – 70 тыс. руб.;
- сырье – 10 тыс. руб.

Итого 400 тыс. руб.

Средняя стоимость кальяна – 500 руб. Поток клиентов в кальянной на 10 зон будет доходить до 20-30 человек в день. Даже, если считать по минимуму, ежемесячный доход будет варьироваться на уровне 280 тыс. руб.:

$500 \text{ руб.} \times 20 \text{ ед.} \times 28 \text{ дней} = 280\ 000$ (дополнительные услуги при расчете не учитываются).

Предельные расходы на 1 кальян – 250 руб. (с учетом оплаты труда персонала). При этом наценка – минимум 300% (в некоторых случаях можно «накидывать» до 1000%). В нашем примере себестоимость продаж за 28 дней будет равна 140 тыс. руб.:

$250 \text{ руб.} \times 560 \text{ продаж} = 140\ 000$

То есть вложенные средства реально вернуть за три с лишним месяца. Естественно, для этого должна проводиться разумная реклама. С учетом необходимости «раскрутки» заведения и наработки клиентской базы, целесообразно рассчитывать на вдвое больший срок окупаемости, то есть 6 месяцев.