

INTESCO
RESEARCH
GROUP

БИЗНЕС-ПЛАН НОЧНОГО КЛУБА

С ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛЬЮ



Москва, 2010 год

ОПИСАНИЕ

Разработка бизнес-плана ночного клуба проведена на основе одного из реально осуществленных проектов аналитической группы **Intesco Research Group**. Бизнес-план подготовлен по международному стандарту UNIDO. Привлекательность открытия ночного клуба сейчас заключается в снижении конкуренции на этом рынке: большое количество ночных клубов закрылось после проверок соответствия требованиям безопасности.

К данному бизнес-плану прилагается расширенная финансовая модель в формате **Excel**. Перерасчеты в прилагаемой финансовой модели производятся автоматически, для этого достаточно изменить базовые показатели проекта. Финансовая модель построена таким образом, что позволяет моментально наблюдать изменение показателей эффективности проекта.

Цели проекта:

привлечение инвестиционных средств для открытия ночного клуба
обоснование экономической эффективности открытия ночного клуба
разработка поэтапного плана создания и развития ночного клуба

Описание проекта:

«молодежный» формат;
танцевальное направление;
средний чек - *** руб.;
персонал - *** чел.;
площадь - *** кв.м.

График работы:

с понедельника по четверг и в воскресенье – с 18:00 до 1:00;
с пятницы по субботу – с 18:00 до 6:00.

Спектр услуг ночного клуба:

продукция бара;
продукция ресторана;
шоу-программы;
кальян;
прочее.

Использование площадей ночного клуба:

танцпол - *** кв.м.;
ресторан – *** кв.м.;
гардеробная – *** кв.м.;
кухня – *** кв.м.;
бар – *** кв.м.;
подсобные помещения – *** кв.м.

Финансовые показатели проекта:

Объем первоначальных вложений - *** млн.руб.
Чистый доход (NCF) - *** млн.руб.
Чистый дисконтированный доход (NPV) - *** млн.руб.
Простой срок окупаемости (PB) - *** кварталов
Дисконтированный срок окупаемости (DPB) - *** кварталов
Индекс прибыльности (PI) - *** ед.
Внутренняя норма доходности (IRR) - *** %
Точка безубыточности (BEP) - *** млн.руб. / квартал

Выдержки из работы:

В 2009 году оборот ночных клубов в России упал до *** млрд.долл.

Оборот ночных клубов Москвы в 2009 году оценивается в *** млн.долл.

В демократических молодежных клубах доля прибыли от баров составляет порядка ***%. Причина здесь в том, что молодежь — не слишком обеспеченная публика, и большинство спиртного попадает в организм посетителя перед визитом в клуб. Доля дохода от кухни обычно составляет **%, от продажи билетов на вход до ***%.

В клубах категории VIP сегмент прибыли от баров составляет уже **%, а от кухни **%. В заведениях, рассчитанных на серьезную публику, и в клубах категории VIP обычно нет платы за вход, за исключением дней выступления популярных групп, и ее доля в доходах заведения незначительна.

Влияние кризиса, безусловно, сказалось на рынке ночных клубов. Однако в то время как количество посетителей заведений сокращается, сильного давления ночные клубы пока не испытывают. У каждого из ночных заведений есть свои методы борьбы с кризисом.

Для реализации проекта ночного клуба потребуются инвестиции в размере *** млн. руб.

Бизнес-план ночного клуба (с финансовой моделью)

Более половины доходов (***) ночному клубу приносят поступления с бара. Около % приходится на плату за вход, порядка % - на поступления с ресторана, % - на поступления от прочих услуг.

В бизнес-плане представлено 13 графиков, 13 диаграмм, 18 таблиц и 2 схемы.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Цели проекта
- 1.2. Расчетный период проекта
- 1.3. Стоимость реализации проекта
- 1.4. Источники финансирования проекта
- 1.5. Показатели эффективности проекта

2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 2.1. Концепция ночного клуба
- 2.2. Спектр услуг ночного клуба
- 2.3. Документы для открытия ночного клуба

3. ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

4. АНАЛИЗ РЫНКА НОЧНЫХ КЛУБОВ

- 4.1. Объем рынка ночных клубов
- 4.2. Структура выручки заведений
- 4.3. Форматы ночных клубов
- 4.4. Самые популярные концепции заведений
- 4.5. Географическое расположение ночных клубов
- 4.6. Отдельные сегменты рынка ночных клубов
- 4.7. Портрет клиентов ночных клубов
- 4.8. Ценовая характеристика рынка
- 4.9. Тенденции на рынке ночных клубов
- 4.10. Перспективы развития рынка ночных клубов

5. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

- 5.1. Дизайн ночного клуба
- 5.2. Ценовая политика
- 5.3. Рекламная стратегия
- 5.4. Маркетинговые ходы

6. ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН

Бизнес-план ночного клуба (с финансовой моделью)

- 6.1. Расположение ночного клуба
- 6.2. Аренда помещения для ночного клуба
- 6.3. Структура использования площадей
- 6.4. Необходимое оборудование
- 6.5. Кадровое обеспечение

Состав персонала

Должностные обязанности персонала

- 6.6. График реализации проекта

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- 7.1. Первоначальные вложения в проект

Динамика инвестиционных вложений

Направления инвестиционных вложений

- 7.2. Доходы ночного клуба
- 7.3. Расходы ночного клуба
- 7.4. Система налогообложения
- 7.5. Отчет о прибылях и убытках
- 7.6. Отчет о движении денежных средств
- 7.7. Бухгалтерский баланс

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- 8.1. Методика оценки эффективности проекта
- 8.2. Чистый доход (NCF)
- 8.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)
- 8.4. Срок окупаемости (PB)
- 8.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPB)
- 8.6. Индекс прибыльности (PI)
- 8.7. Внутренняя норма доходности (IRR)
- 8.8. Точка безубыточности (BEP)

9. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ

10. ПРИЛОЖЕНИЕ. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СОТРУДНИКОВ НОЧНОГО КЛУБА

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

Список таблиц:

- Таблица 1. Характеристики категорий клубов Москвы
- Таблица 2. Стоимость клубы разных категорий
- Таблица 3. Площади помещений ночного клуба, кв.м.
- Таблица 4. Оборудование для ночного клуба
- Таблица 5. Персонал ночного клуба, чел.
- Таблица 6. Инвестиционные затраты по проекту
- Таблица 7. Количество посетителей ночного клуба в будние и выходные дни
- Таблица 8. Параметры поступлений
- Таблица 9. Динамика поступлений по проекту, тыс.руб.
- Таблица 10. Стоимость аренды помещения, тыс.руб.
- Таблица 11. Параметры текущих затрат
- Таблица 12. Налоговые выплаты ночного клуба, тыс.руб.
- Таблица 13. Отчет о прибылях и убытках
- Таблица 14. Отчет о движении денежных средств
- Таблица 15. Бухгалтерский баланс
- Таблица 16. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс.руб.
- Таблица 17. Расчет точки безубыточности ночного клуба, %
- Таблица 18. Показатели эффективности проекта

Список графиков:

- График 1. Динамика объема российского рынка ночных клубов в 2007-2009 гг., млрд.долл.
- График 2. Динамика объема московского рынка ночных клубов в 2006-2009 гг., млн.долл.
- График 3. Динамика инвестиционных вложений в ночной клуб, тыс.руб.
- График 4. Загрузка ночного клуба, %
- График 5. Динамика количества клиентов по видам услуг ночного клуба, чел.
- График 6. Динамика выручки ночного клуба, тыс.руб.
- График 7. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли до налогообложения ночного клуба, тыс.руб.
- График 8. Динамика чистой прибыли ночного клуба, тыс.руб.
- График 9. Движение денежных потоков ночного клуба, тыс.руб.
- График 10. Остаток денежных средств на счету ночного клуба, тыс.руб.
- График 11. Чистый доход (NCF) ночного клуба, тыс.руб.
- График 12. Чистый дисконтированный доход (NPV) ночного клуба, тыс.руб.

Бизнес-план ночного клуба (с финансовой моделью)

График 13. Точка безубыточности ночного клуба, %

Список диаграмм:

Диаграмма 1. Структура выручки демократического молодежного ночного клуба в России

Диаграмма 2. Структура выручки ночного клуба VIP - категории в России

Диаграмма 3. Распределение ночных клубов Москвы по административным округам в начале 2010 года

Диаграмма 4. Распределение ночных клубов Москвы и Московской области по величине среднего счета в начале 2010 года

Диаграмма 5. Структура использования площадей ночного клуба, %

Диаграмма 6. Структура затрат на оборудование для ночного клуба, %

Диаграмма 7. Структура ФОТ по видам персонала ночного клуба, %

Диаграмма 8. Структура инвестиционных затрат ночного клуба, %

Диаграмма 9. Структура выручки ночного клуба по видам поступлений, %

Диаграмма 10. Структура текущих расходов ночного клуба, %

Диаграмма 11. Структура производственных расходов ночного клуба, %

Диаграмма 12. Структура себестоимости услуг ночного клуба, %

Диаграмма 13. Структура налоговых выплат ночного клуба, %

Список схем:

Схема 1. Визуализация географического расположения ночных клубов Москвы в начале 2010 года

Схема 2. Отдельные сегменты ночных клубов Москвы

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ **INTESCO RESEARCH GROUP**

INTESCO RESEARCH GROUP – аналитическая группа, основным направлением деятельности которой является разработка высококачественных бизнес-планов, ТЭО и маркетинговых исследований, как российских, так и региональных рынков РФ. Мы предоставляем нашим клиентам актуальную и достоверную информацию, профессиональные рекомендации для ведения бизнеса.

Все работы **INTESCO RESEARCH GROUP** построены на проверенных научно-исследовательских методиках. При проведении маркетинговых исследований и разработке бизнес-планов опирается на принятые во всем мире методики оценки эффективности инвестиционных вложений, на российские и международные стандарты качества.

Финансовые аналитики компании **INTESCO RESEARCH GROUP** являются выпускниками ведущих московских вузов (МГУ, МФТИ, РЭА им. Плеханова, Высшая школа экономики, Финэк) и имеют глубокие знания в маркетинге, методологии построения маркетинговых исследований, оценке эффективности инвестиционных проектов, составлении аналитических отчетов и бизнес-прогнозировании.

Профессиональный подход и сервис, высококвалифицированные специалисты, глубокие знания различных рынков, большой проектный опыт и постоянное совершенствование позволяют компании **INTESCO RESEARCH GROUP** оказывать высококачественные услуги всем своим клиентам.

Информация из наших отчетов публикуется в крупнейших российских газетах и журналах: «Ведомости», «Коммерсант-Деньги», «Российская газета» и пр.

Среди клиентов **INTESCO RESEARCH GROUP** такие крупные организации как «Инфолинк», «Русский алкоголь», «Аладушкин Групп», «1-ая Макаaronная Компания», ГК «Русагро», ГК «ЭФКО», «Приосколье», «АСТОН», «Группа Черкизово», «Росинтер Ресторантс Холдинг», «Физкульт», Capital Tour, «Высшая школа экономики», «Нудел Продукт», Холдинговая группа «Випойл», «РОСГАЗТОПЛИВО», «ДСМ Восточная Европа», «Метрополис», Кондитерская фабрика «НЕВА», Кондитерская фабрика «Волшебница», «Агроимпорт», «Баргус», «Петровские Нивы», «Рязаньзернопродукт»,

Бизнес-план ночного клуба (с финансовой моделью)

«Омская макаронная фабрика», «Кинотавр», «ГЕО», «Интертуризм», «Национальный союз овцеводства», Птицефабрика «Камышинская», Птицефабрика «Приморская», «Уралбройлер», Мясоптицекомбинат «Пензенский», "Сочинский мясокомбинат", «Дзержинский мясокомбинат», «Белгородский бекон», «Здрава», «Кубань Агро», «Сельпром-Инвест», KelsenBisca, "Сочинский Хлебокомбинат", Агро-промышленная компания "Агро-2000", УК «Правильный Город», УК «Развитие-СИБИРЬ», «СК Фаворит», «ЛенЭкспо», «Неопринт», «Индустрия Делового Мира», «Март Россия», «Ингредиент-Логистик», "Никофарм", «СибЖелДорТранс», «АК БАРС Девелопмент», «НТБ Девелопмент», Fillini, «Креативное агентство Type Market», «Мир Цветов» и пр.

ЦЕЛЬ НАШЕЙ КОМПАНИИ – УСПЕШНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ СВОИХ КЛИЕНТОВ