БИЗНЕС-ПЛАН КАЛЬЯННОГО КЛУБА

1.Резюме проекта

Цель проекта - открытие кальянной в городе Курск для организации комфортного места для досуга горожан возрастом от 18 лет и извлечения прибыли. В бизнес-плане проанализированы основные концепции кальянных, представленных в городе, в качестве варианта для открытия предложена собственная концепция заведения.

Финансовые расчеты бизнес-плана производились на пятилетний период работы кальянном с учетом фиксированного среднего чека в размере 700 руб. Также при расчетах были учтены факторы сезонности спроса и увеличение загрузки в связи с ростом узнаваемости заведения. В основе услуг заведения будет лежать кальянное меню с широким выбором кальянов и смесей (включая никотиновые и безникотиновые смеси), регулярно обновляемое в процессе деятельности заведения. Заказ еды, алкогольных и безалкогольных напитков будет возможен только с помощью услуг доставки от кафе-партнера либо других заведений по желанию клиента.

Подготовительный период по открытию кальянной составит 3 месяца и включит в себя:

1.Процедуры регистрации и оформления;

2.Подготовку дизайн-проекта;

3.Ремонт и оборудование помещения;

4.Поиск и прием на работу персонала;

5.Проведение подготовительной работы с населением в социальных сетях;

6.Поиск стратегических партнеров;

7.Разработку начальной сетки мероприятий.

Ориентировочная стоимость проекта составит 1 552 000 руб. Прогнозируемый выход на точку безубыточности с момента начала проекта - 5 месяцев, срок окупаемости – 16 месяцев. Выйти на объем продаж с выручкой в 500 000 руб. планируется в течение первого года работы.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ключевые финансовые показатели проекта** | |
| Ставка дисконтирования, % | 28 |
| Чистая приведенная стоимость (NPV), руб. | 8 404 676 |
| Чистая прибыль проекта, руб. | 250 000 – 772 000 |
| Рентабельность продаж, % | 23,19 |
| Срок окупаемости (PP), мес. | 16 |
| Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес. | 18 |
| Индекс прибыльности (PI)% | 5,42 |

2.Описание отрасли и компании

Кальянный бум в России начался после вступления в силу антитабачного закона, который вышел в июне 2014 года. Согласно ему, курение табака было запрещено в общественных местах (в кафе, барах и ресторанах). С тех пор кальянные стали фактически единственным местом, где табак курить разрешено. Свой вклад внесла и мода  - кальян стал почти обязательным атрибутом отдыха в веселой компании.

Целью проекта является открытие кальянной в городе Курсе для организации места для досуга горожан и извлечения прибыли. Кальянная будет иметь формат представлять собой заведение, где основной услугой является аренда кальяна и курение через кальян табака и безникотиновых смесей. Кальянная будет располагаться в арендованном подвальном помещении в центре города. Аудиторией заведения станут клиенты в возрасте от 18 лет.

Руководство кальянной будет осуществлять индивидуальный предприниматель, совмещая свои обязанности с работой кальянщика. Также в штате заведения будут работать еще один кальянщик и два официанта, встречающие гостей и принимающие заказы.

Формой собственности для кальянной выбрано ИП. Наиболее подходящий код ОКВЭД для данной деятельности – 92.72 – «Прочая деятельность по организации отдыха и развлечений, не включенная в другие группировки». Система налогообложения – УСН. Объектом налогообложения является доход (6%).

3.Описание услуг

Кальян считается индийским изобретением, сперва распространившемся по мусульманскому миру, а уже затем набравший популярность в Европе (ХIX век). В разных странах культура курения кальяна различна, равно как и само слово «кальян» не является повсеместным (хука, наргила, уотертайп, хаббл-баббл и т.д.). Какой бы ни была концепция или «философия» курения, сам процесс можно описать просто. Чаще всего кальян курится в компании с поочередной передачей курительной трубки. За одну сессию курения курильщики могут сделать около 100 затяжек. Издавна через кальян курили обычный табак, позже появились смеси на основе табачного листа, а в наше время, во многом из-за антитабачных кампаний, и безникотиновые смеси.

Клиентам кальянного клуба будет предоставляться возможность курить кальян на основе табака и безникотиновых смесей. Поставки табака и смесей будут производиться у нескольких поставщиков. На закупаемой продукции будет иметься акцизная марка и положенные надписи Минздрава о вреде курения. Для предотвращения опасности передачи различных заболеваний через слюну в процессе курения кальяна будут использовать персональные одноразовые мундштуки.

Для оказания услуг рамках правового поля, в заведении будет полностью исключена продажа еды и напитков. Однако у клиентов при желании будет возможность сделать заказ на доставку у кафе-партнера, либо у другого заведения при желании. Для предотвращения конфликтов с проверяющими органами на заказанные еду и напитки будут необходимы чеки.

4.Продажи и маркетинг

**4.1 Целевая аудитория и потребительские требования**

Основными клиентами кальянных, как правило, являются молодые люди в возрасте от 18 до 35 лет. Стоит отметить, что кальян пользуется популярностью как у курящих, так и некурящих людей. Поэтому потенциальная аудитория теоретически может включать все население города в этом возрасте, а это около 200 тыс. человек. В целом, потребительские требования к кальянным нельзя назвать высокими. На сегодня они находятся на стадии формирования. Большинство населения мало разбирается в кальянах. Основные требования к приготовлению кальяна зачастую ограничиваются тем, чтобы клиенту было «вкусно», «быстро» и «не горчило». Однако с каждым годом растет количество ценителей кальянов с более требовательными вкусами, которых не удивить дешевыми табаками и фруктами. Тем не менее, таких клиентов в общей массе – единицы. Во многом благодаря тому, что население еще мало разбирается в кальянах, владельцы кальянных могут устанавливать большую наценку на кальяны. Себестоимость приготовления кальянов довольно низкая, а наценка может достигать 500-800%.

**4.2 Анализ конкурентной среды**

В качестве прямых конкурентов в городе Курске можно выделить порядка 12 заведений. В основном это кальянные, открытые в 2015 году (подробный анализ конкурентов см. в Табл. 1 данного бизнес-плана). Наиболее частый формат – это клуб с кальянным меню и «по умолчанию» разрешенными безалкогольными напитками – фирменными коктейлями и чаями. Гораздо реже в таких заведениях можно встретить еду. Согласно закону о запрете курения, в общественных местах курить табак запрещено, а значит, для предотвращения конфликтов с проверяющими можно подавать клиентам лишь кальяны на основе безникотиновых смесей, либо искать законные «компромиссы». По опыту городских кальянных, одним из законных компромиссов является сотрудничество с городскими кафе. То есть клиентам кальянных предоставляется возможность сделать заказ на доставку еды со скидкой от партнерского заведения. При этом продажа в самом заведении исключается. Другой вариант – включение напитков и еды в стоимость кальяна, либо предоставление их в подарок. Наиболее верным представляется первый вариант. Однако для доставки еды желательно, чтобы кафе-партнер находилось поблизости от кальянной.

Что касается концепций, то в основном городские кальянные рассчитаны на широкий круг потребителей. Независимо от главной концепции сетка мероприятий может состоять из настольных игр, вечеров игры в «Мафию», спортивных трансляций, тематических встреч и вечеринок. Часть заведений имеет подчеркнуто восточный формат, который выражается в дизайне, меню и восточных «фишках» (например, танцы живота). Также присутствуют концепции кальянных-антикафе, кальянных-ночных клубов, кальянных-баров, кафе-кальянных, чайно-кальянных клубов и закрытых кальянных клубов. Стоимость аренды 1 кальяна в городе варьируется от 190 до 1500 руб. и в среднем составляет около 800 руб.

Таблица 1. Анализ конкурентов

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Конкурент** | **Формат** | **График работы** | **Расположение** | **Открытие** | **Ассортимент** | **Концепция** |
| Конкурент 1 | Кальянный клуб | Пн.-чт. , вс. 14:00-2:00, пт.-сб. 14:00-05:00 | Удален от центра | май 2014 | Кальянное меню,  Алкогольное меню: вермуты, ром, виски, джин, вино, бренди, авторские коктейли | Тематический клуб, восточная атмосфера, рисунки мехенди. Восточные танцы, мастер-классы, |
| Конкурент 2 | Кальянный клуб | Пн.-чт. , вс. 14:00-2:00, пт.-сб. 14:00-04:00 | Центр | февраль 2015 | Кальянное меню, восточная кухня | Восточная атмосфера, танцы живота |
| Конкурент 3 | Кальянная федеральной сети | Пн-пт., вс. 17:00-00.00. сб-вс. 17:00-05:00 | Центр | январь 2015 | Кальянное меню, фирменные коктейли | Современный дорогой интерьер, тематические ночные вечеринки, DJ, регулярные фотосессии |
| Конкурент 4 | Кальянная | Пн-пт. 15:00-00.00. сб-вс. 15:00-04:00 | Центр | июль 2015 | Кальянное меню | Общеразвлекательный формат, приставки, футбол |
| Конкурент 5 | Чайно-кальянный клуб | Пн.-чт, вс. 13:00-21.00, пт.-сб. 13:00-02:00 | Центр | май 2015 | Кальянное меню, китайский чай, безалкогольные напитки | Общеразвлекательный формат, карты, настольные игры, спортивные трансляции, тематическое меню |
| Конкурент 6 | Кальянный клуб | Пн.-чт, вс. 17:00-00.00, пт.-сб. 17:00-04:00 | Центр | июль 2015 | Кальянное меню, чай, кофе, безалкогольные напитки | Бар, музыка, настольные игры, мероприятия проходят редко |
| Конкурент 7 | Кальянная | Пн.-чт, вс. 14:00-02.00, пт.-сб. 14:00-06:00 | Центр | апрель 2015 | Кальянное меню, чай | Формат антикафе, настольные игры, тематические встречи, вечеринки |
| Конкурент 8 | Кальян-бар | Пн.-чт, вс. 17:00-01.00, пт.-сб. 17:00-03:00 | Окраина | ноябрь 2015 | Кальянное меню, чай, безалкогольные напитки | Кальян-бар. Настольные игры, вечеринки |
| Конкурент 9 | Кальян-бар | 14:00 – 00:00 | Окраина | н/д | Кальянное меню | Кальян-бар. Спортивные трансляции |
| Конкурент 10 | Кальянный клуб | Пн.-чт, вс. 12:00-01.00, пт.-сб. 12:00-03:00 | Центр | сентябрь 2012 | Кальянное меню, восточная, мексиканская, марроканская кухня, восточные сладости, безалкогольные напитки, пиво, закуски | Тематический клуб, восточная атмосфера, восточные танцы и проч. |
| Конкурент 11 | Закрытый кальянный клуб | 12:00 – 00:00 | Центр | сентябрь 2015 | Кальянное меню, пицца на углях, чай, десерты, безалкогольные напитки | Недорогая «душевная» обстановка, место для отдыха настольные игры, аудитория 18-40 |
| Конкурент 12 | Кафе-кальянная | Пн.-чт, вс. 12:00-00.00, пт.-сб. 12:00-03:00 | Центр | январь 2015 | Кальянное меню, европейская кухня, восточная кухня, чай, безалкогольные напитки | Молодежный «уютный» формат, спортивные телетрансляции |

В основном для привлечения клиентов кальянные города используют социальные сети. Наиболее «продвинутые» заведения имеют группы «Вконтакте» с аудиторией от 3 до 5 тыс. человек и ведут Instagram. В целом, не считая особенностей концепции, можно выделить следующие способы привлечения клиентов:

1.Богатая сетка мероприятий. Может включать тематические встречи, праздники, вечеринки, спортивные трансляции, турниры по играм в приставки, вечера настольных и ролевых игр и т.д.

2.Регулярное обновление меню. Тематическое меню дня, необычные кальяны, дегустации, мастер-классы.

3.Скидки. Скидки на определенные кальяны, по праздникам, скидки именинникам, скидки в определенный день недели, скидки на каждый следующий кальян.

4.Фотоотчеты с мероприятий. Приглашение фотографа на мероприятия, фотоотчеты в социальных сетях.

5.Конкурсы в социальных сетях. Конкурсы репостов с розыгрышем на кальяны или прочее меню, selfie-конкурсы и т.д.

6.Регулярное обновление плейлиста.

**4.3 Концепция продаж и способы привлечения клиентов**

Так как по закону курение табака запрещено в местах общественного питания, то наиболее верным с точки зрения законодательства будет формат закрытого клуба без торговли едой и напитками. Единственно возможным напитком, предоставляемым от заведения, будет чай, предоставляемый в качестве бонуса к кальяну. Заказ еды будет возможен лишь с помощью доставки. Формулировка «закрытый клуб» на практике будет означать, что доступ в клуб людям с улицы будет закрыт (бронь столов лишь по предварительной записи по телефону), а вход в заведение будет оборудован видеодомофоном. Также эксперты советуют на случай проверки иметь анкетные листы, подтверждающие вступление новых членов в клуб. Также в кальянную будет строго запрещен доступ несовершеннолетним.

Основным способом привлечения клиентов планируется использовать сарафанное радио. Атмосферу заведения будут составлять тематический дизайн интерьера, сочетающий успокаивающие природные восточные мотивы и оригинальное музыкальное сопровождение. Концепция природы и уюта будет выдержана как в цветовых вариантах мебели, элементах декора и кальянов, так и в кальянном меню. Сетку мероприятий планируется разнообразить вечерами живой музыки, трансляциями спортивных программ, настольными играми. По опыту других кальянных из «игрового меню» заведения будут исключены приставки, так как любители играть в приставки довольно часто шумят и раздражают других посетителей, при этом не принося много прибыли.

В интернете кальянный клуб будет представлен в социальной сети «Вконтакте» и Instagram. Из социальных сетей можно будет узнать об основных мероприятиях заведения, акциях и скидках, также там будут регулярно выкладываться фотоотчеты, проводиться конкурсы репостов и розыгрыши.

Для увеличения выручки с одного стола планируется использовать большие скидки при заказе второго и последующих кальянов. В принцип работы заведения планируется положить максимальную скорость приготовления кальянов («Кальян за 5 минут»), так как время ожидания является одним из ключевых факторов в работе кальянщика, иногда даже более значимым, чем качество кальяна. На начальном этапе для конкурентного преимущества размер среднего чека будет установлен на уровне 700 руб. при наценке в 600%. Впоследствии в зависимости от объема продаж возможно увеличение чека.

5.План производства

Кальянный клуб будет расположен на одной из центральных улиц города Курска. Заведение будет работать ежедневно. Режим работы с понедельника по четверг и воскресенье – с 14:00 до 02:00, в субботу и воскресенье – с 14:00 до 05:00. Для размещения кальянной в аренду будет взято подвальное помещение в центральном районе города. Срок договора аренды составит 3 года с возможностью пролонгации. По соседству с кальянной не будет школ, детских садов, больниц и других муниципальных учреждений. На расстоянии в пределах 100 метров расположено кафе, с которым планируется наладить партнерское сотрудничество для возможности доставки еды.

Вложения в недвижимость, закупку и монтаж оборудования составят 1 237 000 руб. Для разработки концептуального дизайна интерьера планируется воспользоваться услугами дизайнера. Стоимость разработки дизайн-проекта составит 100 тыс. руб. (из расчета 1 тыс. руб. на кв. метр).

Помещение под кальянную будет необходимо снабдить приточно-вытяжной вентиляцией с рекуператором. Данная система потребует наибольших вложений, однако позволит сохранять тепло в кальянной в холодное время года и экономить средства, затрачиваемые на нагрев приточного воздуха.

Всего заведение будет рассчитано на 54 посадочных места с возможностью добавить 10-12 дополнительных мест. Данное количество позволит максимально использовать имеющуюся в распоряжении площадь, при этом не причиняя дискомфорта клиентам из разных компаний. Так как оптимальное число посадочных мест для одного столика 6, то на каждый столик понадобятся по два дивана на 3 человек. Для больших компаний от 6 человек будет закуплено несколько пуфов и стульев. Полный перечень необходимого оборудования и примерные расценки приведены в Табл. 2.

Таблица 2. Затраты на оборудование

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Цена, руб.** | **Кол-во, шт.** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Приточно-вытяжная установка с пластинчатым рекуператором и электрическим нагревателем (включая монтаж и пуско-наладку) | 350 000 | 1 | 350 000 |
| 2 | Диван | 8 000 | 18 | 144 000 |
| 3 | Кальян и комплектующие | 4 000 | 20 | 80 000 |
| 4 | Телевизор | 18 000 | 2 | 36 000 |
| 5 | Компьютер | 33 000 | 1 | 33 000 |
| 6 | Стол | 3 000 | 9 | 27 000 |
| 7 | Акустическая система | 20 000 | 1 | 20 000 |
| 8 | Элементы декора | 20 000 | 1 | 20 000 |
| 9 | Сантехника | 15 000 | 1 | 15 000 |
| 10 | Световое оборудование | 15 000 | 1 | 15 000 |
| 11 | Стул | 2 000 | 7 | 14 000 |
| 12 | Воздуховоды, фасонные изделия, комл. | 14 000 | 1 | 14 000 |
| 13 | Пуф | 2 000 | 6 | 12 000 |
| 14 | Стойка ресепшн | 11 000 | 1 | 11 000 |
| 15 | Охранно-пожарная сигнализация (включая монтаж) | 10 000 | 1 | 10 000 |
| 16 | Wi-Fi-роутер | 3 000 | 1 | 3 000 |
| 17 | Прочее | 10 000 | 1 | 10 000 |
| **Итого:** | | | | **837 000** |

Для работы кальянной понадобится два штатных официанта и кальянщик. Первым кальянщиком будет индивидуальный предприниматель. Главные требования по приему на работу кальянщика – опыт работы кальянщиком, администратором кальянной, либо в розничных продажах кальянов, способность досконально разбираться в особенностях разных видов табака, владеть технологией его заправки, следить за тенденциями. Желаемые качества сотрудника: честность, вежливость, коммуникабельность, скорость работы. Строгих требований к уровню образования кальянщика и официантов нет. Опыт работы на должность официанта желателен, но не является обязательным. Штатное расписание и фонд оплаты труда представлены в Табл. 3

Таблица 3. Штатное расписание и фонд оплаты труда

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Должность** | **Кол-во, чел.** | **ФОТ, руб.** |
| 1 | Кальянщик | 1 | 22 000 |
| 2 | Официант | 2 | 18 000 |
| **Итого:** | | | **58 000** |
| **Отчисления:** | | | **17 400** |
| **Итого с отчислениями:** | | | **75 400** |

В среднем клиенты кальянных проводят за курением кальяна 2 часа. Учитывая этот факт, показатели максимальной загрузки кальянной, максимально возможным количеством чеков в день будет 80. Хорошими показателем считается количество 25 чеков в день, наиболее успешные компании имеют показатель в 40-60 и более чеков. В течение первого года планируется достигнуть выручки в 550 тыс. рублей (25 чеков по 700 руб. ежедневно). Далее целью будет достижение показателей в 40-50 чеков. В затраты основного периода работы кальянной войдут выплаты заработной платы персоналу, арендная плата, закупка табака и расходных материалов, оплата коммунальных услуг, бухгалтерия, телефония и интернет, охрана и прочие расходы.

6.Организационный план

Подготовительный период по открытию кальянной составит 3 месяца и включит в себя:

1.Процедуры оформления и регистрации;

2. Подготовку дизайн-проекта;

3.Ремонт и оборудование помещения;

4.Поиск и прием на работу персонала;

5.Проведение подготовительной работы с населением в социальных сетях;

6.Поиск стратегических партнеров;

7.Разработку начальной сетки мероприятий.

Руководство кальянной будет осуществлять индивидуальный предприниматель. В его обязанности войдут управленческие функции, назначение на работу персонала, утверждение рабочего расписания, закупка продукции для кальянной. Также при необходимости он будет принимать непосредственное участие в работе кальянной, выступая в роли кальянщика. Кальянщики будут являться основным производственным персоналом. В их обязанности войдут консультации посетителей в выборе кальянов и видов табака, смесей, непосредственное приготовление кальянов, смена углей в чашке. В обязанности официантов войдут встреча гостей, прием заказов, консультации по выбору кальянов в случае загруженности кальянщиков. Бухгалтерия будет передана на аутсорсинг.

7.Финансовый план

Инвестиции в проект составят 1 552 000 руб., куда войдут затраты в ремонт и оснащение помещения (1 237 000 руб.), регистрационные процедуры и процедуры оформления (15 000), а также оборотные средства до выхода заведения на точку безубыточности (300 000 руб.). В текущие траты войдут арендная плата (45 000 руб.), заработная платы персоналу (75 400 руб. учитывая отчисления), коммунальные услуги (15 000 руб.), закупка расходных материалов, бухгалтерия (6 000 руб.), а также телефония и интернет (5 000 руб.), охрана (1 500 руб.), прочие расходы (5 000 руб.). Показатели по доходам кальянной, издержкам и чистой прибыли приведены в Приложении 1. Расчеты бизнес-плана сделаны на 5-летний с учетом фиксированного среднего чека в размере 700 руб. На практике размер среднего чека может быть уменьшен либо увеличен. Также при расчетах были учтены факторы сезонности спроса и роста загрузки в связи с ростом узнаваемости заведения.

8.Оценка эффективности проекта

Показатели эффективности проекта напрямую зависят от показателей посещаемости кальянной, а на них в свою очередь, влияет много факторов. По опыту российских кальянных, успех и уровень выручки кальянных во многом пропорционален стартовым вложениям. Если руководитель проекта поставил перед собой задачу сделать максимально комфортное заведение для клиентов, позаботившись об установке хорошей системы вентиляции, тщательно продумав дизайн и атмосферу, кальянное меню и подобрав опытных кальянщиков, то услуги кальянной будут пользоваться спросом. Также значимым фактором является и месторасположение. Большинство кальянных располагаются в центре города, что гарантирует им приток клиентов.

Прогнозируемый срок окупаемости проекта составит 16 месяцев. При достижении плановых объемов продаж по итогам первого года работы с выручка может достигнуть 550 000 руб., чистая прибыль – 250 000 руб. В дальнейшем объем ежемесячного дохода может быть увеличен до 1 160 000 руб., при чистой прибыли до 772 000. Показатели эффективности проекта представлены в Табл. 4

Таблица 4. Показатели эффективности проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Показатель** | **Значение** |
| 1 | Ставка дисконтирования, % | 28 |
| 2 | Чистая приведенная стоимость (NPV), руб. | 8 404 676 |
| 3 | Чистая прибыль проекта, руб. | 250 000 – 772 000 |
| 4 | Рентабельность продаж, % | 23,19 |
| 5 | Срок окупаемости (PP), есс. | 16 |
| 6 | Дисконтированный срок окупаемости (DPP), есс. | 18 |
| 7 | Индекс прибыльности (PI)% | 5,42 |

9.Риски и гарантии

В процессе деятельности кальянная может столкнуться с определенными рисками, которые необходимо учитывать на этапе планировая. Их оценка и меры по предотвращению описаны в Табл. 5.

Таблица 5. Оценка рисков проекта и мероприятия по предотвращению их наступления или их последствий

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Риск** | **Вероятность наступления** | **Степень тяжести последствий** | **Меры по предотвращению** |
| 1 | Отсутствие/дефицит опытного персонала на рынке | средняя | средняя | Обучение персонала руководителем, стажировка, предложение наиболее выгодных условий сотрудничества, чем у конкурентов |
| 2 | Внезапная проверка проверяющих органов | низкая | низкая | Работа в рамках правового поля, запрет на продажу алкоголя и еды, знание и соблюдение персоналом законодательных норм, наличие всех необходимых документов, запрет на вход несовершеннолетним |
| 3 | Рост конкуренции | средняя | средняя | Применение всех конкурентных преимуществ, система скидок, более активная работа с потенциальными клиентами через социальные сети |
| 4 | Низкая рентабельность кальянной | низкая | высокая | Пересмотр ценовой политики, расширение ассортимента, поиск новых способов позиционирования, работа с клиентами через социальные сети |
| 5 | Снижение качества закупаемой продукции | низкая | средняя | Смена поставщика, поиск новых каналов поставок, поддержание связей с несколькими поставщиками |
| 6 | Повышение арендной платы | низкая | низкая | Заключение договора аренды с фиксированной суммой выплат в рублях, готовность к повышению аренды к моменту пролонгации договора |

10.Приложения