

ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН

ОТКРЫТИЯ НОЧНОГО КЛУБА

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения MA Step by Step.



**STEP BY STEP
МАРКЕТИНГОВОЕ
АГЕНТСТВО**

г. Москва



Аннотация	3
<i>Цели исследования.....</i>	<i>3</i>
<i>Представленная информация</i>	<i>3</i>
Полное содержание исследования	4
Приложения	7
Список диаграмм и таблиц.....	8
Содержание бизнес-плана.....	9
<i>Суть проекта.....</i>	<i>9</i>
<i>География исследования.....</i>	<i>9</i>
<i>Методы сбора информации</i>	<i>9</i>
<i>Описание сегментов рынка</i>	<i>9</i>
<i>Конкурентный Анализ (пример описания одного участника рынка)</i>	<i>11</i>

АННОТАЦИЯ

Цели исследования

Создание ночного клуба среднего ценового сегмента, рассчитанного на посетителей в возрасте 20-35 лет со средним достатком.

Представленная информация

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

1. Описание услуг ночных клубов
2. Анализ рынка ночных клубов
3. Маркетинговый план
4. План сбыта
5. Производственная часть
6. Организационная структура ночного клуба
7. Финансовый план
8. Нормативная база
9. Организационный план

ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Суть проекта

Долгосрочные и краткосрочные цели проекта

Расчетные сроки проекта

Резюме комплекса маркетинга (4P) услуг

Стоимость проекта

Источники финансирования проекта

Выгоды и риски проекта

Ключевые экономические показатели эффективности проекта

2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ

Функциональное назначение услуг

Виды услуг

Стоимость услуг, принятая концепция ценообразования

Требования к контролю качества

Возможности для дальнейшего развития услуг

Патентно-лицензионная защита услуг

3. АНАЛИЗ РЫНКА

Анализ положения дел в отрасли

Текущая ситуация в отрасли

Факторы, влияющие на отрасль

Тенденции развития отрасли

Общие данные о рынке

Объем рынка, потенциальная емкость рынка

Структура рынка

Ценообразование на рынке

Конечные потребители

Потенциальные потребители услуг

Сегментация потребителей по их потребностям

Оценка сегментов потребителей

Описание основных сегментов потребителей, потребительские предпочтения

основных сегментов потребителей

Выбор и обоснование целевого сегмента

Конкурентный анализ

Описание и анализ потенциальных конкурентов

Выбор и обоснование уникального достоинства услуг

4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Уникальное достоинство услуг, позиционирование

Цены, ценовая политика. Обоснование цены на услуги.

Порядок осуществления продаж, обоснование гарантий сбыта услуг

Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы.

5. ПЛАН СБЫТА

Цены на конкретные позиции услуг

Организация сбыта, каналы сбыта

План продаж на весь расчетный период

6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

Описание производственного процесса. Технологическая схема организации услуги.

Требования к поставщикам

Состав основного оборудования

Оценка и обоснование необходимых ресурсов

Оценка постоянных и переменных затрат при оказании услуг

План производства оказания услуг на расчетный период

6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

Выбор и обоснование типа предприятия

Выбор и обоснование дополнительных сервисов

7. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Организационная структура предприятия

Специализация, количество и состав сотрудников

Затраты на оплату труда

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Основные параметры финансовых расчетов



Анализ чувствительности к изменениям параметров финансовой части бизнес-плана

Объем финансирования

Состав и характер затрат на реализацию проекта (инвестиционные затраты)

Состав и характер доходов от деятельности

Принципы расчета постоянных и операционных расходов (план по расходам)

Основные формы финансовых расчетов

Показатели эффективности проекта

9. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Нормативная база

Необходимые лицензии или разрешения для выполнения проекта

10. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА

План-график реализации проекта

Необходимые трудовые и финансовые ресурсы для реализации проекта

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Должностные инструкции персонала ночного клуба.

Директор

Бухгалтер

Администратор

Повар

Бармен

Официант

Ди-джей, технический специалист

Уборщица

Посудомойщица

Приложение 2. «Выдержки из Федерального закона РФ Об Обществах с ограниченной ответственностью, касающиеся учредительных документов общества»

Приложение 3. «Документы, необходимые для регистрации Общества с ограниченной ответственностью»

Приложение 4. Выдержки из Главы 26-2 НК «Упрощенная система налогообложения»

СПИСОК ДИГРАММ И ТАБЛИЦ

Таблица 1. Положительные и отрицательные факторы, влияющие на отрасль

Таблица 2. Сегментирование ночных клубов по параметру «средний счет»

Таблица 3. Цены на услуги ночного клуба.

Таблица 4. Состав основного оборудования ночного клуба

Таблица 5. Штатное расписание ночного клуба

Таблица 6. Расходы на открытие

Таблица 7. Постоянные и переменные расходы (в месяц)

Таблица 8. Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Таблица 9. План движения денежных средств (Cash Flow), у.е.

Таблица 10. Организационный план осуществления проекта

Диаграмма 1. Доли различных направлений клубов на рынке в % выражении

Диаграмма 2. Доли ценовых сегментов ночных клубов в Москве

Диаграмма 3. Территориальная расположенность крупнейших столичных клубов

Диаграмма 4. Соотношение сегментов потребителей услуг ночных клубов

Диаграмма 5. Состав доходов ночного клуба

Рисунок 1. Технологическая схема организации производства блюд

Рисунок 2. Технологическая схема организации основных услуг ночного клуба

Рисунок 3. Организационная структура ночного клуба

СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

СУТЬ ПРОЕКТА

Создание ночного клуба среднего ценового сегмента, рассчитанного на посетителей в возрасте 20-35 лет со средним достатком.

График работы ночного клуба: четверг, пятница, суббота, воскресенье с 20-00 до 06-00.

ГЕОГРАФИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Г. Москва

МЕТОДЫ СБОРА ИНФОРМАЦИИ

Кабинетное исследование

ОПИСАНИЕ СЕГМЕНТОВ РЫНКА

Столичные ночные клубы, как правило, позиционируют себя на рынке в рамках определенной **концепции или направления**. Делая акцент на том или ином виде организации, все эти учреждения сохраняют в целом основные характеристики ночного клуба. На Рынке ночных клубов можно выделить следующие профили:

1. *Ночные клубы* – клубы с универсальной направленностью, не выделяющиеся в особенное направление.
2. *Развлекательные центры* – крупные досуговые учреждения, включающие в себя как большие ночные клубы, так и другие виды развлечений.
3. *VIP-клубы* – ночные клубы, рассчитанные исключительно на узкий сегмент целевой аудитории – наиболее богатую группу населения – элиту.

4. *Казино* – учреждение, основными услугами которого являются игровые развлечения, однако в нем также существует ночной клуб.

5. *Танцевальные клубы* – ночные клубы, делающие акцент на танцах и танцевальных вечеринках, в которых возможно наличие обучающих танцевальных курсов.

6. *Бары* – ночные заведения, в которых, напротив, танцы находятся на втором плане в списке услуг, посетителям в основном предлагается широкий выбор алкогольной продукции и закусок.

7. *Арт-кафе* – тематические ночные клубы, направленные на определенную целевую аудиторию, с яркой концепцией, носящей преимущественно культурный характер. В подобных клубах наряду с традиционными развлечениями организуются дискуссии и обсуждения по определенным темам.

8. *Гей-клубы* – ночные клубы, организованные для посетителей с нетрадиционной сексуальной ориентацией с соответственно продуманной программой развлечений.

9. *Стриптиз-клубы* – ночные клубы, главной изюминкой которых являются стриптиз-шоу.

10. *Женские клубы* – ночные клубы, ориентированные на представительниц женского пола с соответственно продуманной программой развлечений.

11. *Бильярды* – ночные клубы, в качестве основных услуг предлагающие посетителям различные виды игры на бильярде.

12. *Боулинги* – ночные клубы, в качестве основных услуг предлагающие посетителям игру в боулинг.

13. *Рестораны* – это сегмент ресторанов, в которых присутствуют основные признаки ночных клубов. Они функционируют в ночное время, имеют танцпол, предоставляют другие развлекательные услуги посетителям.

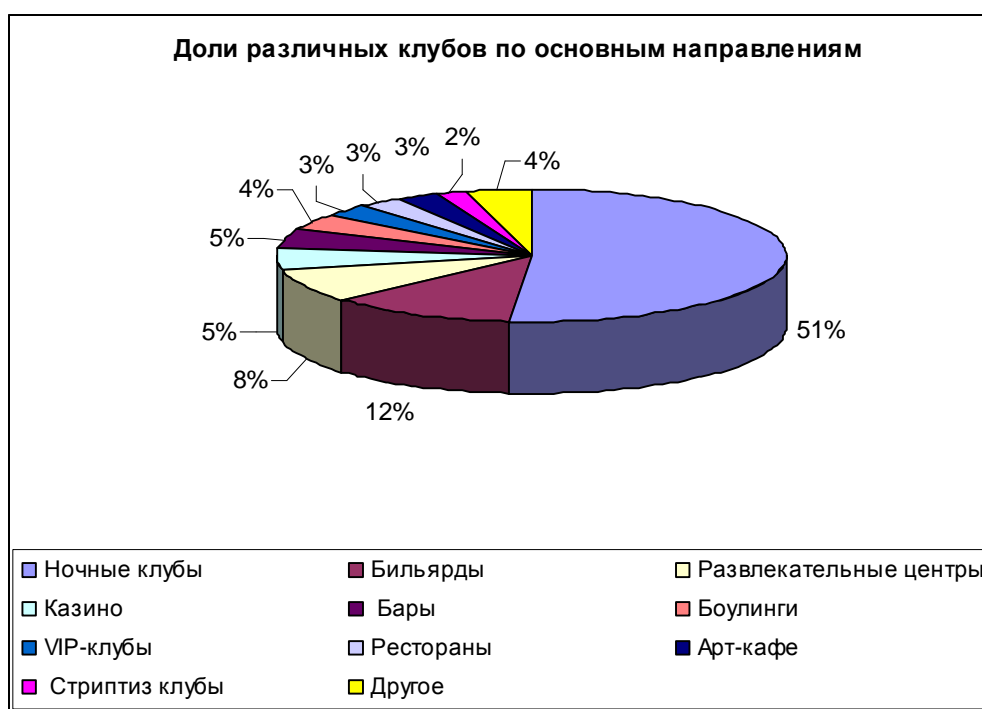
14. *Фитнес-клубы* – это очень узкий сегмент спортивно-развлекательных заведений, в чьих комплексах присутствуют ночные клубы.

15. *Кофейни* – также узкий сегмент кафе, организованных в стиле ночного клуба.

16. *Концертные залы* – функционируют как ночные клубы с регулярной организацией выступлений различных представителей шоу-бизнеса.

Соотношение этих направлений на рынке ночных клубов выглядит следующим образом (см. Диаграмму 1).

ДИАГРАММА 1. ДОЛИ РАЗЛИЧНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ КЛУБОВ НА РЫНКЕ В % ВЫРАЖЕНИИ



КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

ZONA

Район: ЮАО.

Тип клуба: ночной клуб, ресторан – клуб.

Концепция: основная идея клуба – создание множества «зон», различных по настроению и атмосфере, позволяющих людям разного социального статуса



чувствовать себя комфортно и находить для себя что-то интересное. Философия создаваемого клубного бренда – «возможность получить чуть больше свободы, чем это можно позволить себе в обычной жизни, возможность шагнуть чуть дальше, раскрепоститься».

Направление музыки: DJ's, Арт-программа, Лаунж, Рейв, Рэп, Хаус.

Предоставляемые услуги: Карта вин, Мангал, Мясное меню, Организация праздников.

Часы работы: с 22.00 до 08.00

Вход: платный.

Кухня: европейская.

Средний счет: 40\$.



Маркетинговое Агентство Step by Step работает на рынке маркетинговых услуг

5 лет. Сегодня мы активные участники следующих **рынков**:

- Рынок недвижимости
- Рынок торговой недвижимости
- Рынок торговых предприятий
- Рынок промышленных предприятий
- Рынок HoReCa
- ИТ-рынок

Готовые инициативные исследования занимают в портфеле нашего Агентства значительную долю. На сегодняшний день мы являемся лидерами рынка инициативных исследований. В портфеле Маркетингового Агентства 100 готовых исследований (с каждым днем их количество увеличивается) по ключевым направлениям работы Агентства, а так же по многим перспективным и развивающимся рынкам.

Маркетинговое Агентство Step by Step - агентство полного цикла. Мы работаем по таким **направлениям** как:

- Маркетинговое и управленческое консультирование
- Маркетинговые исследования
- Мерчендайзинг
- Франчайзинг
- Социологические исследования
- Услуги call центра
- Разработка новых коммерческих проектов
- Оказание услуг по аутсорсингу организации корпоративных мероприятий
- Организация и сопровождение представления компаний в Интернет



Для обеспечения качественного и быстрого сбора количественной информации, в структуру нашего агентства интегрировано подразделение **Call center**. Благодаря этому, мы предлагаем:

- Услугу «Бесплатный вызов» из регионов (8-800)
- Актуализация и формирование баз данных.
- Исходящий и входящий телемаркетинг
- Интервьюирование потребителей
- Оценку эффективности рекламы
- Информационную поддержку рекламных и PR-акций
- Маркетинговое Агентство Step by Step предлагает своим Заказчикам услуги по разработке бизнес-планов, по проведению экспертизы уже существующих бизнес-планов у сертифицированных специалистов и лидеров рынка
- Наши специалисты помогут вам в кратчайшие сроки ввести на предприятии систему бизнес-планирования, подготовят необходимые документы и обоснования, проведут специализированные тренинги, минимизируют издержки

Наши ключевые клиенты: ОАО "Связьинвест", РАО "ЕЭС РФ", "АйТи", "ТелекомКомплектСервис", "Связькомплект", "Информационная индустрия", "Future Telecom", "Элвис-Телеком", Холдинг "Еврохим", Производственная группа "Uniservis", Компания "Русский бисквит", объединение "Полипласт", игровая сеть "Джек-пот", сеть магазинов "Фамилия", ТД "Снежная королева", кофейни "Мокко", ЗАО RENOVA, группа компаний РБК, группа компаний ТЕКОН, HITACHI ltd, ООО «Рассказовские меха», ООО «Северные технологии», Институт социально-экономического развития ЦФО (ИНСЭР ЦФО), Макслевел, Honeywell, Colan, Медиалог, Алькотрейдинг, ассоциации экспортеров Бразилии (APEX), ЗАО «Детский мир», АРТ-Билдинг и многие другие.