



**MADE
IN
HELL**

Товгаева.А.

Станбек.А.

Сыргабаев.А.

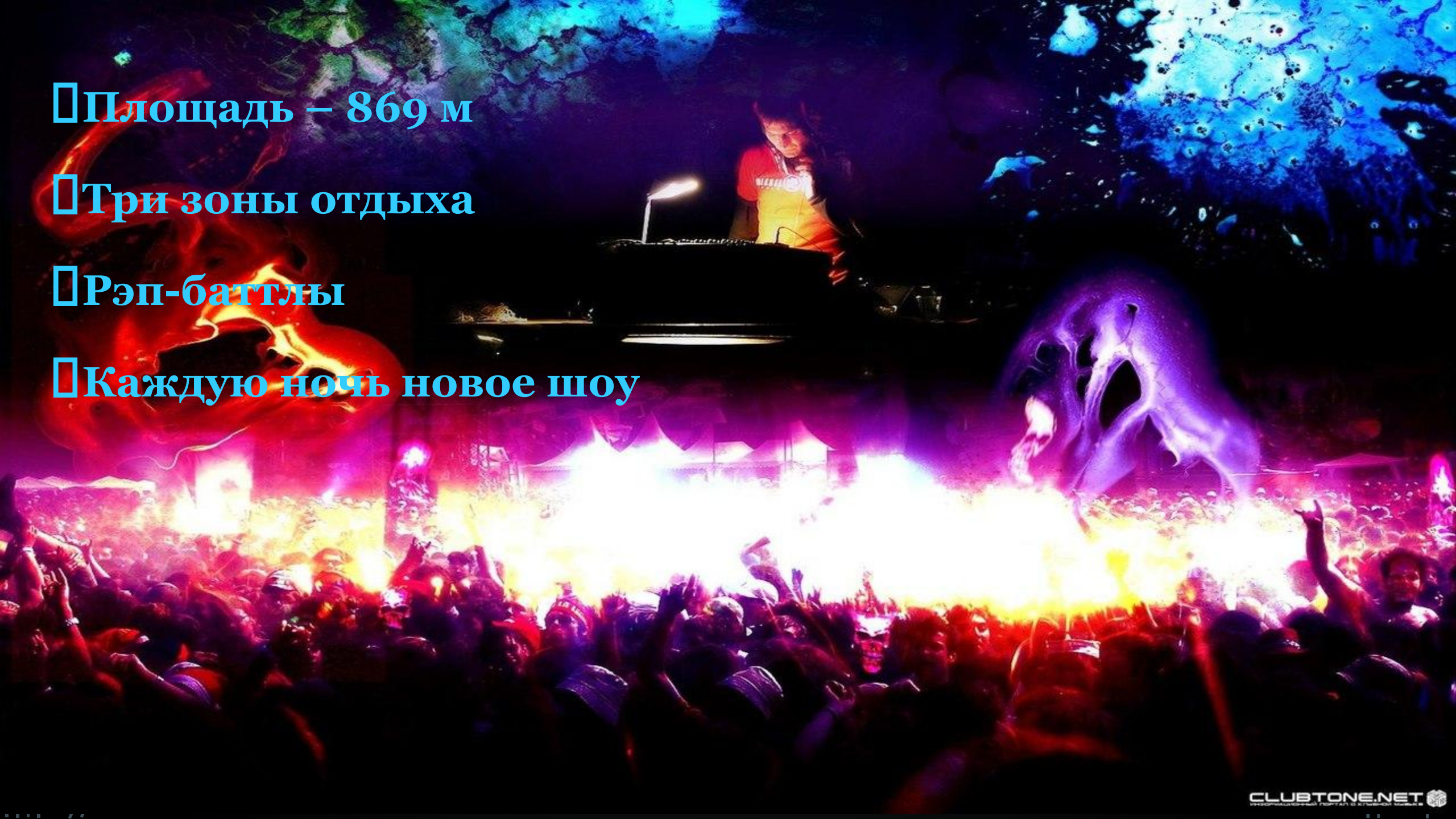
Пичкунов.С

□ Площадь – 869 м

□ Три зоны отдыха

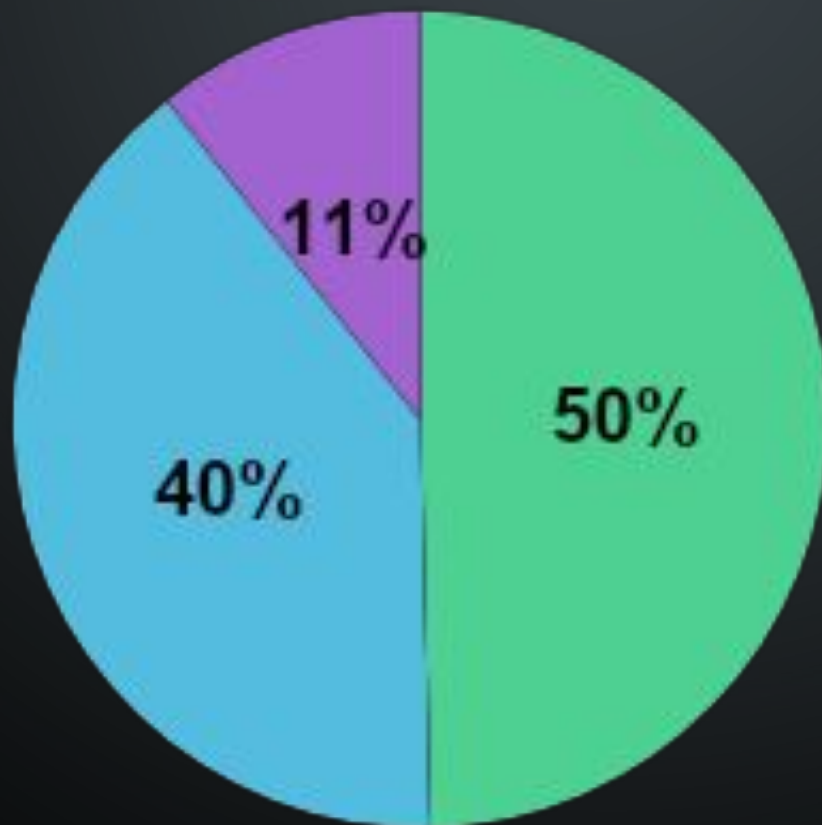
□ Рэп-баттлы

□ Каждую ночь новое шоу



Рынки

- Потенциальный Рынок 1 703 481
- Реальный Рынок 1 362 784
- Доступный Рынок 367 068



ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ

Наименование	Сумма
Помещение	493 000 000 ТГ
Native Instruments MASCHINE MK2	242 000 ТГ
Denon DS1	175 256 ТГ
Native Instruments ТРАКТОР SCRATCH PRO	220 660 ТГ
Кухонное оборудование	5 000 000 ТГ
Итого:	498 637 916 ТГ

МЕСЯЧНЫЕ ИЗДЕРЖКИ/ЗАТРАТЫ

Наименование	Количество	Цена	Сумма
Маркетинг		5 000 000	5 000 000 тг
Уборщицы	20	100 000	2 000 000 тг
Администрация	5	250 000	1 250 000 тг
Бармен	10	150 000	1 500 000 тг
Официанты	50	100 000	5 000 000 тг
Танцовщицы GO-GO	15	300 000	4 500 000 тг
Коммунальные услуги		800 000	800 000 тг
Учредители	4	750 000	3 000 0000 тг
Итого:			23 050 000 тг

ДОХОД И ОКУПАЕМОСТЬ

Посетители = 30 000ч. * 2000 тг (вход в клуб) = 60 000 (- 50% - девушки) = 30 000

Бар=2(выходные)*1000000+5*500000(будни)=4500000

Бар=18 000 000 тг в мес

Доход =30 000 000 +18 000 000 -2000 000 -800 000-1 250 000- 1 500 000 – 5 000 000-4 500 000=30 000 000

Окупаемость 500 000 000/24 950 000= 20 мес

Мероприятие: НГ

Вход 50 000; 1 000 человек вместимость

50 000 000

20 000 000 - фуршет+алкоголь (20 000 на человека)

10 000 000 гонорар артистам + шоу программа

5 000 000 маркетинг

15 000 000 прибыль при полном зале

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

1. Сегмент потребителей



2. КЛЮЧЕВЫЕ ЦЕННОСТИ



3. КАНАЛЫ



4. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ



8. КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ



Chocolife .me



6. КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ



CROWDFUNDING



7. КЛЮЧЕВЫЕ ДЕЙСТВИЯ

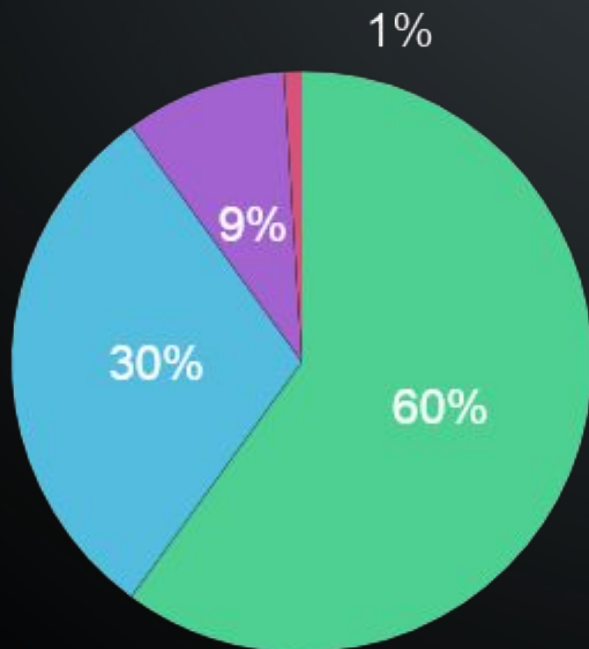


В ногу со временем

5. ПОТОКИ ДОХОДОВ

Доля потоков

- Алкогольная продукция
- Еда
- Чаевые (стрип-зона)
- Прочие развлечения



9. СТРУКТУРА РАСХОДОВ



Шаблон прогнозирования рынка по методу Дельфи (10 лет)

1. Частные клубы 2. Одна ночь – одно место 3. Больше LGBT-клубов	1. Эффектные шоу 2. Каждую ночь новая программа	1. Стационарные клубы 2. Больше азарта (возможно, казино) 3. Элитные клубы (нетворкинг)	1. Рэп-баттлы 2. Концерты со звездами в самом популярном клубе Алматы 3. Первый крытый бассейн	1. Сеть клубов в разных концах города 2. Выездные клубы
---	--	--	---	--

ВЫВОД



С Наступающым!

