



**ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ
«Себряковский технологический
техникум»**

**Тема: «Выгодно ли открывать клуб в
нашем городе?»**

**Автор: Похлёбина Виктория
1 курс
группа Б-11**

Руководитель: Иванцова Н.Б.

Преподаватель специальных экономических дисциплин



Цели исследовательской работы:

1. Определить, сколько потребуется средств для открытия ночного клуба?
2. Выяснить, что будет самым сложным для предпринимателя?
3. Установить каковы будут затраты и расходы от ночного клуба?
4. Проанализировать каким будет доход от ночного клуба?
5. Выяснить выгодно ли открывать ночной клуб в нашем городе?



На открытие клуба:

Главное, на чём нельзя экономить, открывая клуб – это оборудование.

Понадобится как звуковая, так и световая техника, и стоит иметь ввиду, что её цена будет немаленькой.

При этом предпринимателю придётся регулярно его менять, поскольку его линейки совершенствуются каждый год, а, следовательно, и траты будут постоянными.

Цена на технику зависит от многих факторов, поэтому она может колебаться в пределах от 800-900 тыс.руб.

На открытие ночного клуба в нашем городе примерно понадобится от 2 до 2,5 млн. руб.



Самое сложное для предпринимателя:

Первый шаг – анализ рынка.

Предпринимателю нужно чётко знать:

- кто является его конкурентом, и каков уровень конкуренции в данном городе
- каковы основные концепции клубов, которые пользуются популярностью
- какой может быть целевая аудитория заведения (идеальный вариант – открыть клуб для студентов или молодёжи в возрасте до 25 лет)
- какими могут быть основные риски бизнесмена в данной ситуации
- где лучше всего открыть свой ночной клуб



Затраты на открытие ночного клуба:

1. Аренда помещения (в месяц) – 50 тыс. руб.
 2. Оплата труда персонала (в месяц) – 160 тыс. руб.
 3. Закупка продуктов и напитков (в месяц) – 220 тыс. руб.
 4. Реклама заведения – 30 тыс. руб.
 5. Оплата коммунальных услуг, связи, расходы на охрану и техническое обеспечение (в месяц) – 50 тыс. руб.
 6. Оплата гонораров артистов, танцовщиц, ведущего – 16 – 20 тыс. руб.
- Итого (в месяц) – 530 тыс. руб.



Затраты по залу:

1. Восемь плазменных телевизоров - 160 тыс. руб.
2. Игровые приставки – от 80 до 90 тыс. руб.
3. Интеллектуальные игры - от 20 до 30 тыс. руб.
4. Мебель – 400 тыс. руб.
5. Музыкальная аппаратура – 250 тыс. руб.
6. Светодиодное освещение – от 100 до 120 тыс. руб.
7. Барная стойка - 50 – 70 тыс. руб.



Меню: 1 блюда



Солянка - 100 руб.

(карбонат, колбаса, язык,
ветчина, огурец-корнишон,
зелень лимон)
(175гр-40/40/20/20/20/20/2/10)

Себестоимость - 60 руб.



Меню: 1 блюда

Уха - 110 руб.

(сёмга, помидор, укроп,
грибы белые, зелень,
сливочное
масло)(170гр-90/40/15/
20/5/20)

Себестоимость – 70 руб.



Меню: *1 блюда*



Сырный суп – 80 руб.

(сыр виола с грибами,
карбонат, лук)

(130гр-80/30/20)

Себестоимость – 45 руб.



Меню: 2 блюда



Мясо в фольге - 190 руб.

(свинина, картошка, сыр,
майонез)

(340гр-180/100/30/30)

Себестоимость – 110 руб.



Меню: 2 блюда



Гордон Блю – 180 руб.

(курица, ветчина,
болгарский перец, сыр,
майонез)

(240гр-150/50/30/40/30)

Себестоимость – 100 руб.



Меню: 2 блюда



Семга стейк – 260 руб.

(семга, помидор, перец болгарский, приправы)
(305 гр-200/60/40/5)

Себестоимость - 200 руб.



Салаты:



Цезарь с курицей – 210 руб.

(копченая курица, помидоры,
сыр, сухарики, лист
салата)(185
гр-70/40/30/15/30)

Себестоимость – 160 руб.



Салаты:



Теплый – 160 руб.

(куриная печень, лук
репчатый, морковь,
болгарский перец)
(180гр-100/30/20/30/)

Себестоимость – 100 руб.



Десерты:



Сказка - 150 руб.

(чернослив + грецкий орех + сливки + виноград)

(300гр-200/75/20/5)

Себестоимость – 100 руб.



Десерты:



Фруктовый рай – 150 руб.

(бананы, киви, виноград,
апельсин, сливки)

(200гр- 50/50/50/50/20)

Себестоимость – 110 руб.



Десерты:



Банановый ёжик – 90 руб.

(банан, сгущенка, грецкий орех, шоколад)

(235гр -150/50/30/5)

Себестоимость – 50 руб.



Коктейли без алкогольные:

Кокосовый поцелуй -130 руб.

(Апельсин, ананас, с.кокос,
сливки)

Себестоимость – 90 руб.



Коктейли без алкогольные:



Экзотик – 110 руб.

(сок кюрасао, сок
апельсина, сок
грейпфрута, содовая)
Себестоимость – 60 руб.



Коктейли без алкогольные:



Флорида -110 руб.

(с. Гренадин, сок
апельсин, сок
грейпфрут)

Себестоимость – 70 руб.



Оплата персонала и коммунальных услуг:



- Охрана – 20 тыс. руб.
- Свет – 30 тыс. руб.
- Газ – от 15 до 20 тыс. руб.
- Повар – 25 тыс. руб.
- Официанты – 10 тыс. руб.
- Бармены - 15 тыс. руб.
- Администратор – 12 тыс. руб.
- Единый налог – 14 тыс. руб.
- Директор – 20 тыс. руб.
- Диджей – 6400 руб.
- (МС) – 8000 руб.



Каким будет доход от ночного клуба:

Выручка в выходные дни - от 40 до 50 тыс. руб.

Выручка в будни дни – от 10 до 20 тыс. руб.



Выгодно ли открывать ночной клуб в нашем городе:

Ежемесячные затраты:

- аренда помещения - 50 тыс. руб.;
- оплата труда персонала – 160 тыс. руб.;
- закупка продуктов и напитков - 220 тыс. руб.;
- расходы на рекламу – 30 тыс. руб.;
- оплата коммунальных услуг и прочие платежи - 50 тыс. руб.;
- оплата развлекательной программы - 20 тыс. руб.

Итого затрат - 530 тыс. руб.





Выгодно ли открывать ночной клуб в нашем городе:

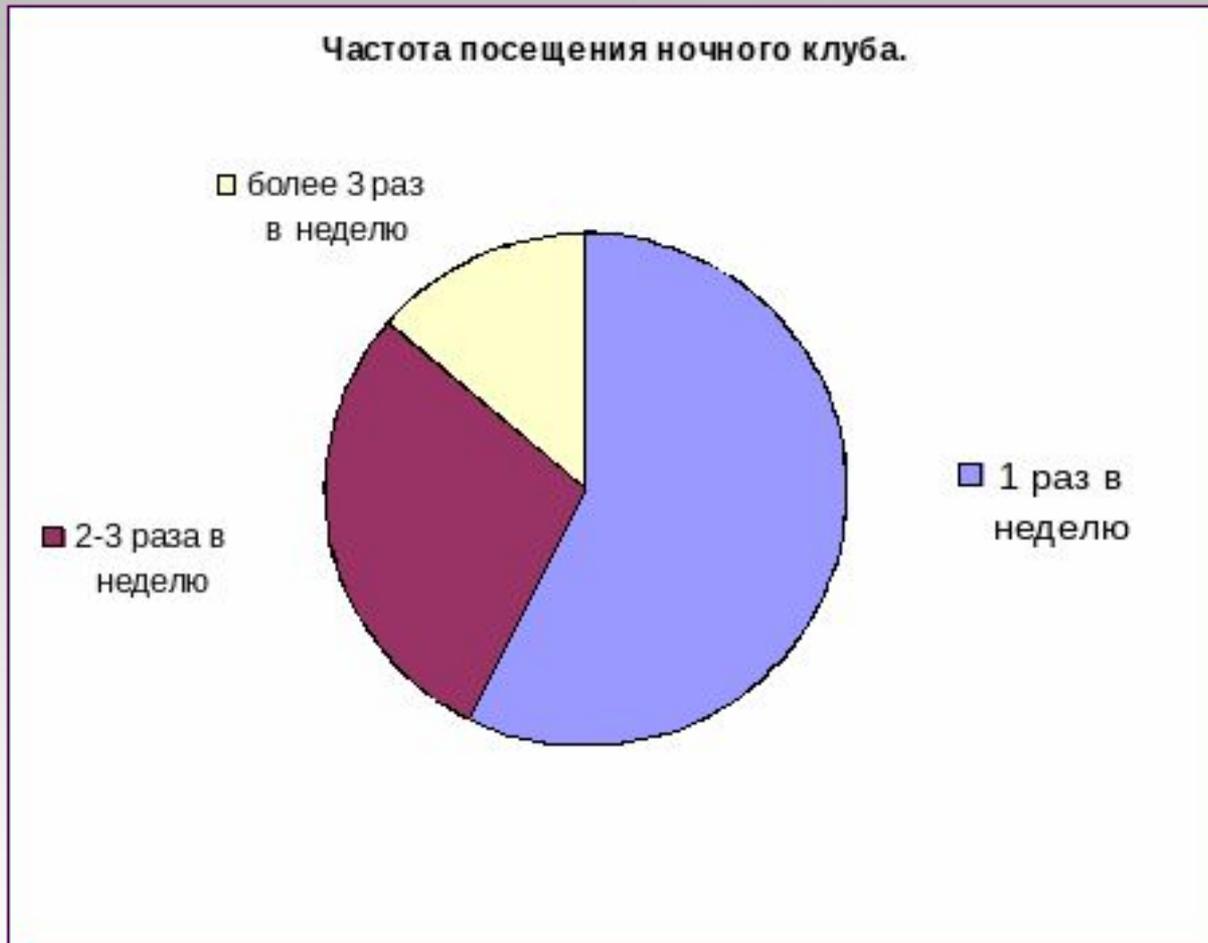
Ежемесячная выручка:

- выручка в будничные дни – от 10 до 20 тыс. руб., (в месяце 20 дней, итого выходит 300 тыс. руб.);
- выручка в выходные дни - от 40 до 50 тыс. руб., (в месяце 8 выходных дней, итого выходит 360 тыс. руб.)

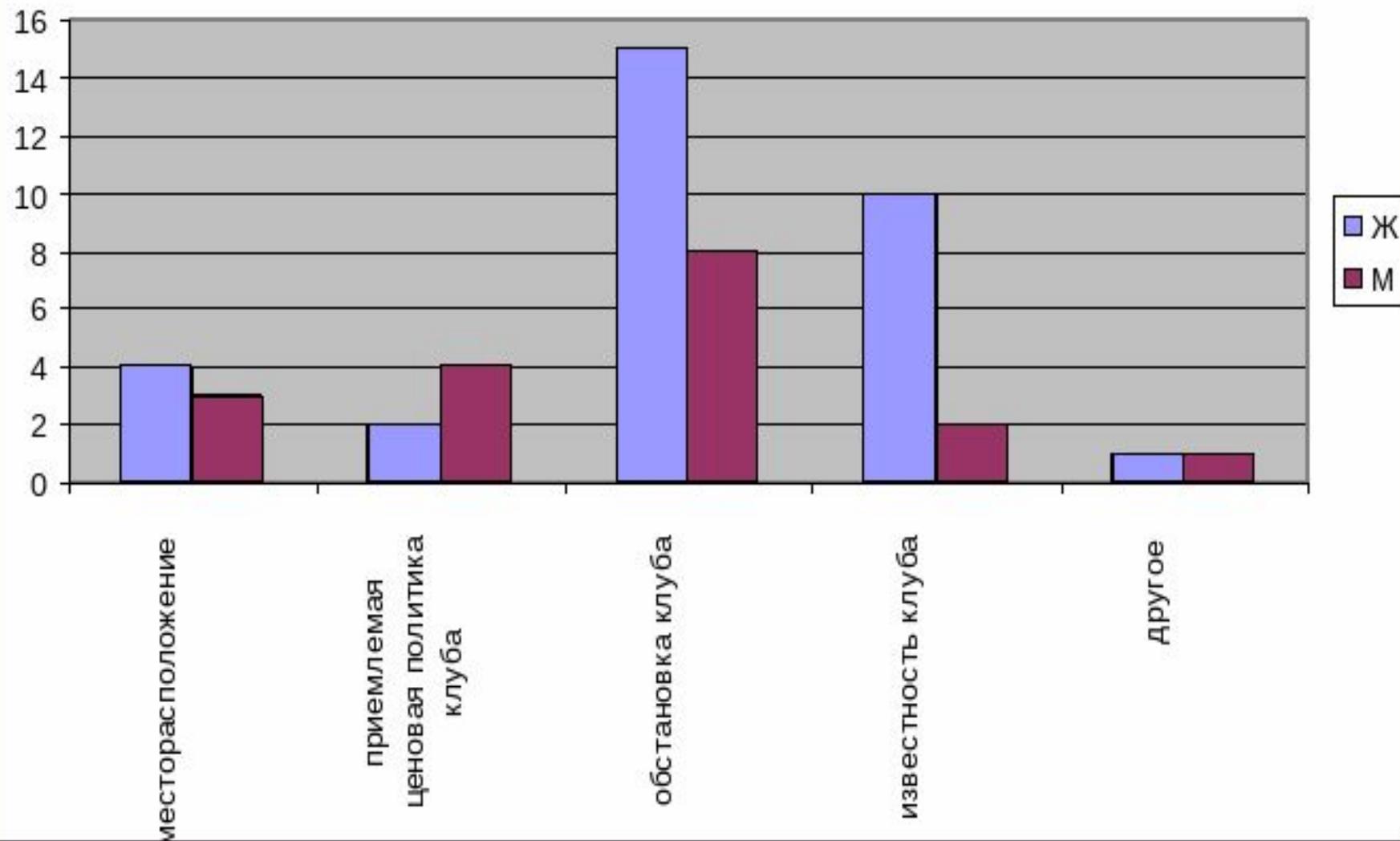
Ежемесячная выручка составит - 660 тыс. руб.



Статистика посещения ночных клубов



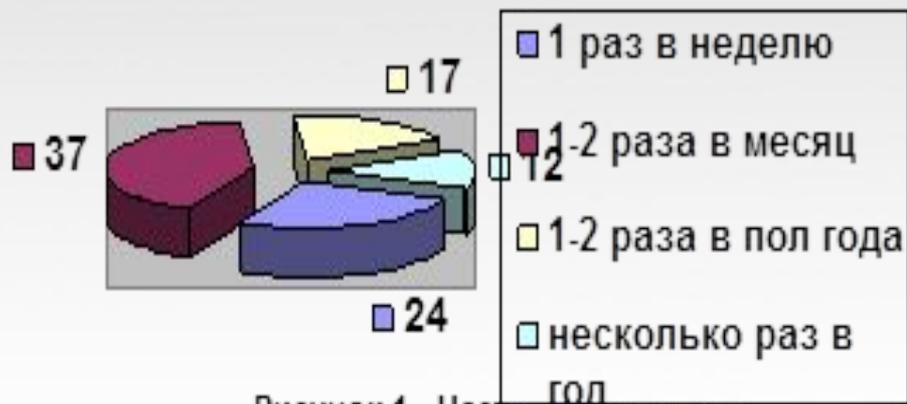
Соотношение факторов, определяющих выбор клуба, у мужчин и женщин.



Результаты маркетингового исследования

Первый вопрос был основополагающим и с его помощью “отсеялась” не интересующая нас аудитория - молодые люди г. Михайловки, которые не посещают ночные клубы. Она составила 10% от опрошенных респондентов.

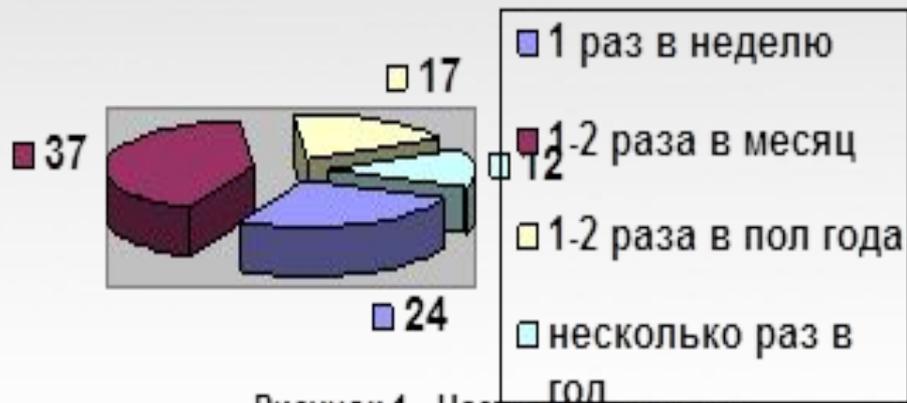
Ответ на вопрос: «Как часто вы посещаете ночные клубы?» представлен графически.



Результаты маркетингового исследования

37% посещают ночные клубы 1-2 раза в месяц,
24% – 1 раз в неделю,
17% – 1-2 раза в пол года
12 % - каждую неделю.

Что касается целей, с которыми посещают ночные клубы, то здесь были получены следующие данные:



Результаты маркетингового исследования

45% респондентов посещают ночные клубы с целью весело провести время;

менее 39% опрошенных ходят в клубы, чтобы отдохнуть и расслабиться;

7% посетителей клубов приходят для того, что бы завести новые знакомства;

3% опрошенных посещают ночные клубы, что бы пообщаться с друзьями;

5% – потанцевать.



Значимость критериев при выборе ночного клуба:

Критерии	% выбравших
1. Музыка	45
2. Качество обслуживания	34
3. Контингент посетителей	26
4. Цена	23
5. Место расположения	21
6. Внутренняя атмосфера	20



Вопрос, касающийся пола респондента, показал следующие результаты :

Среди опрошенных 74% – девушки, а 26% - парни. Количество девушек, среди посетителей ночных клубов, почти втрое превышают количество парней.

Что же касается возрастных характеристик, то опрос производился среди молодёжи в возрасте от 18 до 23 лет

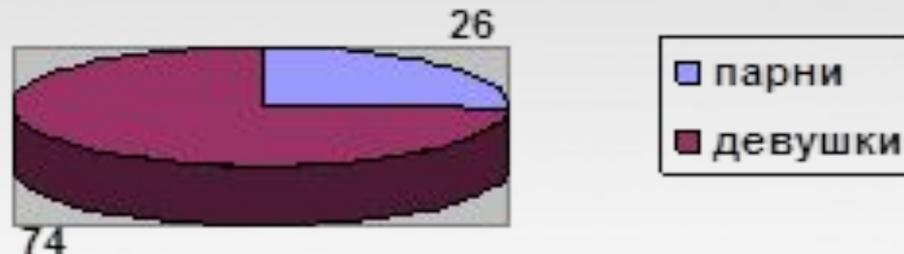


Рисунок 4 - Распределение посетителей ночных клубов по половому признаку



Итоги исследования

Ежемесячные затраты - 530 тыс. руб.

Ежемесячная выручка - 660 тыс. руб.

Чистый доход – 130 тыс. руб.

Учитывая то что на открытие клуба у нас ушло 2 млн.руб., затраты окупятся примерно через полтора года и клуб будет приносить прибыль в год до 1,5 млн. руб.





Ночной клуб - один из самых сложных видов предпринимательской деятельности.

Помимо того, что требуются немалые инвестиции и колоссальная пробивная способность, нужно быть ещё и настоящим фанатом своего дела.

С учётом среднего дохода нашего города, открывать ночной клуб выгодно.

Тема исследовательской работы исследована и доказана.



Заключение

Цель, поставленная в работе, достигнута.

Были изучены предпочтения потребителей в выборе ночных клубов г. Михайловки.

Выявили основные цели посещения ночных клубов, наиболее значимые критерии при выборе клуба

На основе изученных данных были сделаны выводы и даны рекомендации руководству ночных клубов по усовершенствованию их работы.



Отзывы клиентов клуба, на примере которого, была проведена данная исследовательская работа:

Marakesh спасибо за прекрасный вечер дымный калья и вкусный чай , отдельное спасибо персоналу за превосходное обслуживание , кальянщик Иван ты на высоте красавчик , официантка Мария ты не отразима !!!

Випка ,X-Box , кальян ,чайек и вечер превосходен)))

Спасибо, мы стараемся) Приходите к нам ещё . Мы всегда рады)))

Недавно побывал с друзьями в «Marakesh NIGHT CLUB» Отмечал свой день рождения. Выше всяких похвал! Ребята, так держать! Атмосфера уюта, спокойствия и свободы выражается в том, что ты можешь, развалившись на диванчике, почитать книжку, покурить кальян, поиграть в X-BOX, насладиться разными кулинарными блюдами или коктейлями, просто подвигаться в такт музыке. Музыка классная благодаря приглашенным ди-джеям. Персонал работает отлично, все внимательные и вежливые, а усилиями администратора Галины мы вообще не хотели покидать заведение! Цены нас очень порадовали! Одним словом советую посетить «Marakesh NIGHT CLUB» так как заряд позитивными эмоциями обеспечен на 200%. Желаю развития и новых клиентов. Как Вы поняли, ставлю 10 из 10.

С Уважением Дмитрий Воробьев.

Были как то у вас . Очень все понравилось. Хорошая атмосфера. Вкусная кухня , замечательные
кальяны ,приятный персонал, вежливо общаются с посетителями . Приедем к вам еще не раз))
спасибо вам .

Анон*** админу добра .

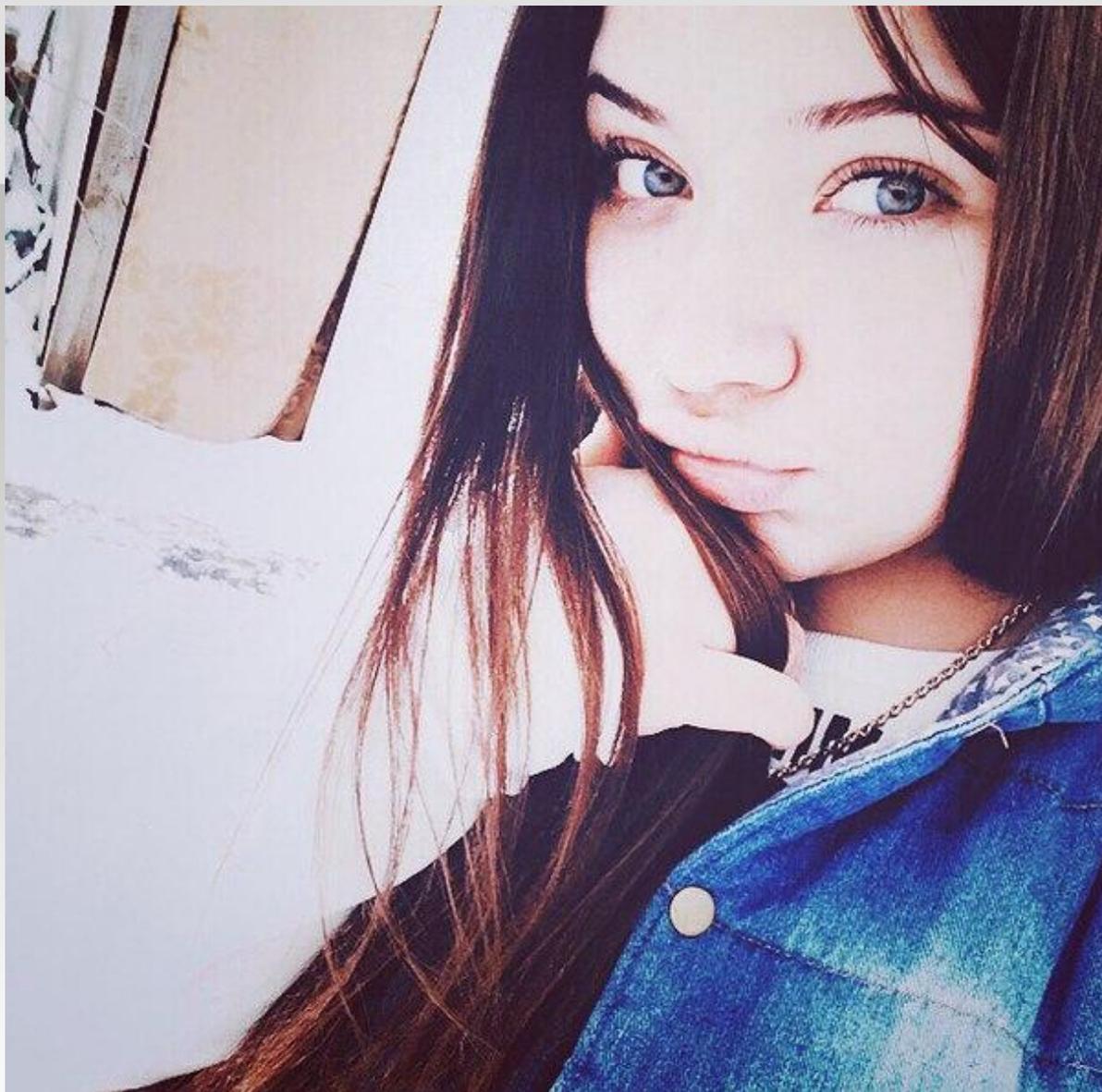
Спасибо. Будем рады Вас видеть у себя ...)

Лучшее место в городе ! Гостеприимно , уютно и тепло . Вкусная кухня отзывчивый и дружелюбный
персонал .

Это заслуга руководства и администратора))Спасибо вам большое) Хочется возвращаться к вам
снова и снова !!!!!))

Спасибо) Мы стараемся для вас . Приходите обязательно , будем всегда рады))





Работу выполнила:
Студентка ГБПОУ
«СТТ»
Группы Б-11
Похлебина
Виктория



**Спасибо за
внимание!!!!**

