



# Бизнес-план

Клуб Дюваль

Наш клуб вы не спутаете



# Обоснование выбора услуги



- У людей есть потребность к отдыху, так и в нашем селе есть такие люди, которые хотят отдохнуть от повседневной жизни. В нашем селе негде провести своё свободное время, как молодёжи, так и людям среднего возраста.

# Цель

- Основать клуб «Дюаль», для удовлетворения потребностей населения в отдыхе.



В нашем клубе мы предоставим вам следующие услуги (оценка услуги):

- Мы удовлетворим ваши уставшие от постоянного напряжения глаза нашим ВОСХИТИТЕЛЬНЫМ ДИЗАЙНОМ.



- У нас имеется зона отдыха: бильярд, настольный теннис, кафе-бар, зона для танцев. Всё это вы можете найти в нашем клубе.





Красивый интерьер

[www.standardbar.ru](http://www.standardbar.ru)

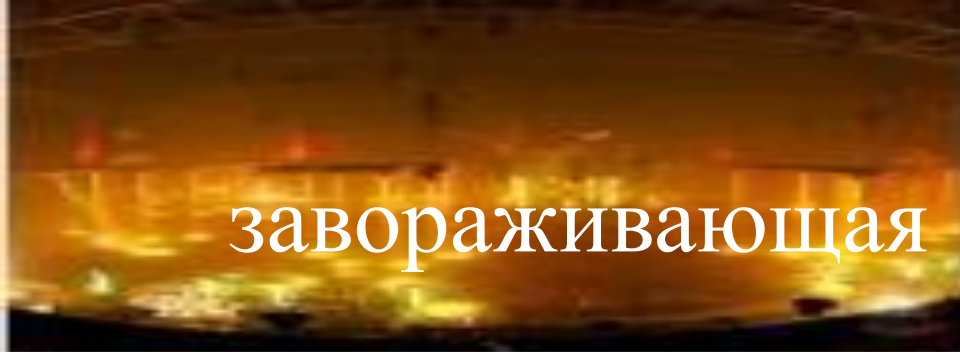


Красивый интерьер





загораживающая СВЕТОМУЗЫКА



# Оценка рынка сбыта



- В течение **2010-2015** в В.-Гондыр будут приезжать жители других поселений именно в наш клуб с целью чтобы провести с пользой своё свободное время. Нас могут посещать люди в возрасте с **10** до **40** лет, в определенное время, распределяя по возрастам.

# Конкуренция



- В данный момент сильный конкуренты - это дом культуры и бар в селе Б-Гондыр.

# Недостатки конкурентов



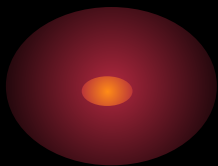
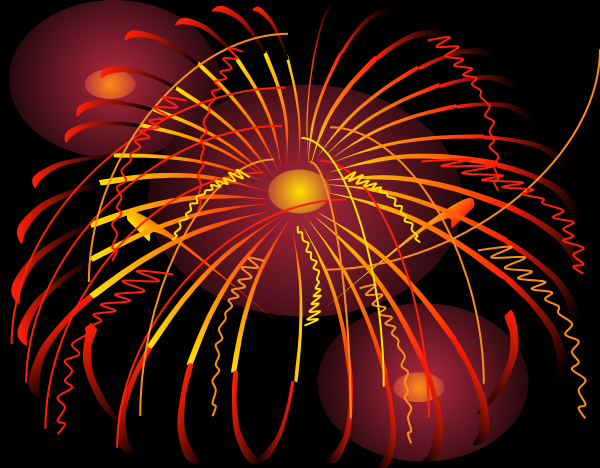
- Клуб весьма устарел, в данный момент опасно там находиться. В клубе тесно для проведения дискотек.
- В баре распространяется много алкоголя, соответственно много пьяных людей от присутствия которых становится неуютно.



# Как мы удовлетворим эти недостатки конкурентов в нашем клубе

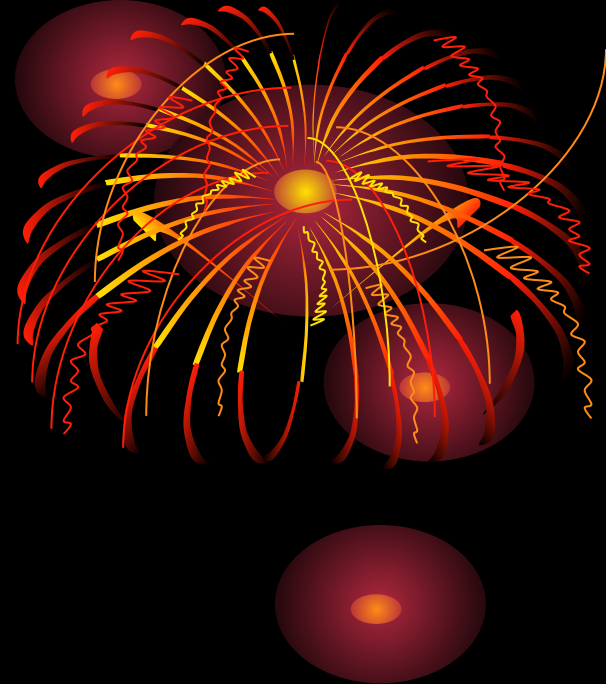


- У нас будет строгий контроль за выпивкой (каждый будет пить в свою меру).
- Наше здание неплохо выглядит и в нём находится безопасно.
- Наше танц-поле просторное и его с радостью предпочтут наши посетители, где они не будут ограничены в пространстве.
- У нас будет прекрасная сфера обслуживания.

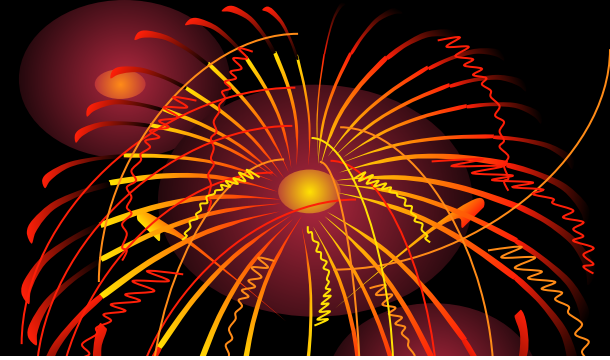


реклама

Дюаль супер  
Дюаль класс  
Дюаль очарует  
Всех вас  
Дюаль ТОЛЬКО  
Для всех вас!



Наша марка



**nationaldesign**



# Бизнес-план кафе. Финансовая часть.

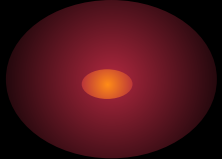
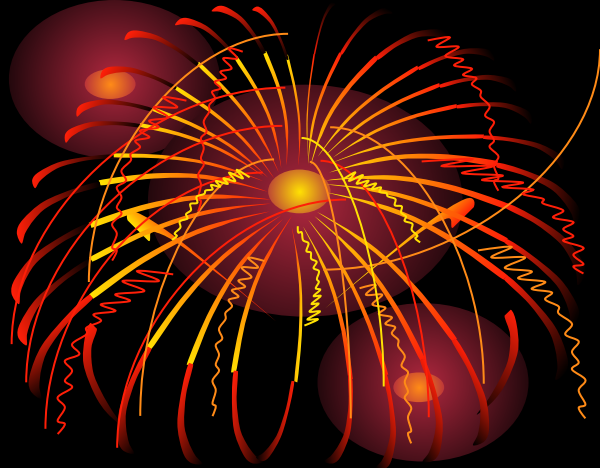


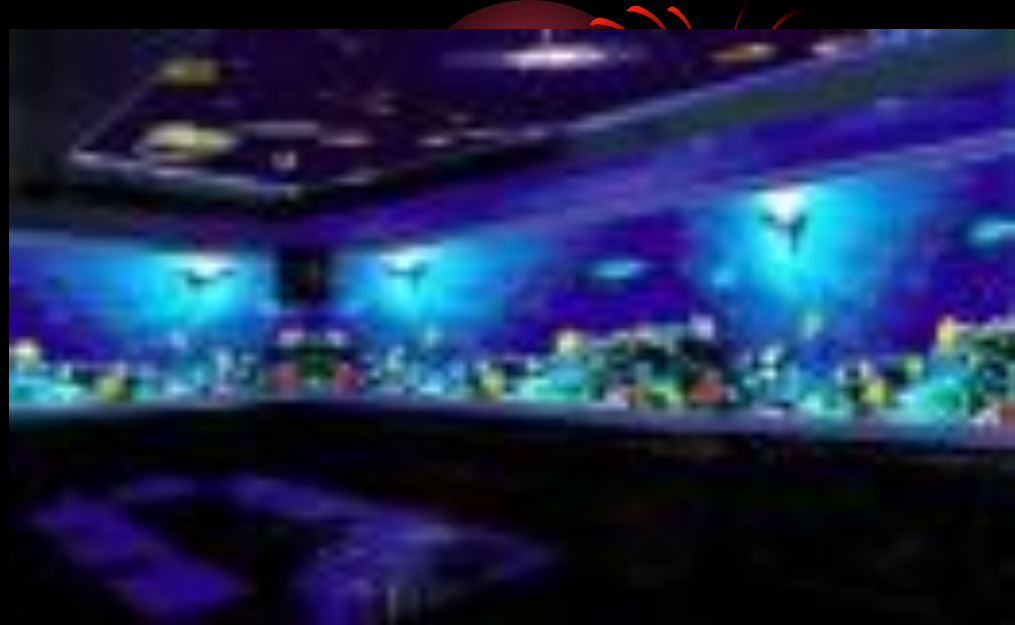
- **Оборудование.** Оборудование может быть разной комплектации, отечественного либо импортного производства. Отсюда и стоимость комплекта может значительно отличаться. Минимальный набор включает в себя: холодильную камеру, плиту, жарочный шкаф, 2 разделочных стола, мойки на общую сумму от **300** тыс. руб.
- **Оформление интерьера** будет зависеть от вашей фантазии и составит от **120** тыс. руб.
- **Мебель для зала** (барная стойка, столы, стулья, вешалки, муз. центр, телевизор и т.п.) – от **270-300** тыс. руб.
- **Посуда** – от **40** тыс. руб.
- **Продукты.** Стоимость будет зависеть от предлагаемого меню, ~ от **250-400** тыс. руб. Хорошую экономию на площадях, оборудовании и персонале может принести покупка полуфабрикатов.
- **Фонд оплаты труда (включая отчисления в соц. фонды) ~300** тыс. руб.
- **В расходы также войдут:** оплата коммунальных услуг, охраны, программного обеспечения, прочих хозяйственных расходов.
- **Доход.** Средний чек кафе демократичного уровня составляет **150** руб. в дневное время и **500р-1** тыс. - в вечернее время. Ежемесячный доход – от **1,2** млн. руб.
- **Окупаемость** – **5-12** месяцев.
- **Рентабельность инвестиций ( ROI) – 57%**, рентабельность продаж – порядка **30%**.

# Детское меню:

- В нашем баре детям мы отведём специальное время для посещения нашего клуба,









# Анализ эффективности проекта можно ограничить расчетом таких показателей:

1. Общая сумма чистой прибыли за **1** год деятельности предприятия
2. Рентабельность вложений личных средств, которая определяется по следующей формуле:

$$Рлс = ЧП / ЛС \times 100\%$$

где Рлс – рентабельность вложений личных средств, %

ЧП - сумма чистой прибыли за **1** год деятельности, руб.

ЛС - сумма вложенных личных средств, руб.

3. Срок окупаемости вложений личных средств, который определяется как период времени (в месяцах), в течение которого накопленная сумма чистой прибыли полностью покрывает общую сумму первоначально вложенных личных средств.

Помимо перечисленных показателей, Вы можете рассчитать, сколько Вы должны произвести продукции или реализовать товара для того, чтобы Ваше производство было безубыточным или прибыльным. Точка безубыточности - то количество товара или тот минимальный объем продаж в год, который необходимо достичь для в



И в завершении нашей  
презентации

Приходите пожалуйста  
В наш клуб «Дюаль»  
Которому нет равных