



# Бизнес-план Кальянная «Dark Blood»

Работу выполнил  
студент группы «Р-411»  
Архипов Павел  
Александрович

**КУРЕНИЕ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ!**

Кальянная – это перспективное и относительно новое направление бизнеса.

□ Популярность кальянные начали набирать не более 5 лет назад. Окупаемость такого бизнеса довольно быстрая (от года). Это бизнес, в котором успех зависит от качества предоставляемых услуг, правильно рекламы и атмосферы заведения.

**Цель:** Организация и открытие кальянной, которая стала бы популярной среди потребителей и приносила бы стабильный доход владельцам.

# ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

## Задачи:

- 5) Найти поставщиков ,субподрядчиков и партнеров
- 6)Провести рекламную кампанию
- 7)Составить примерны план доходов и расходов, подсчитать окупаемость. Найти инвесторов.
- 8)Примерный объем работы в сутки.
- 9)Учесть риск(Слабые стороны предприятия)



**За последние 5 лет кальянная деятельность шагнула далеко вперед. Раньше кальянные, воспринимались ,как курортное развлечение сейчас же все чаще можно слышать «кальянное искусство».**

**Конкуренция в данной сфере довольно маленькая. На данный момент в городе Стерлитамак насчитывается всего лишь 3 кальянных заведения.**

**Потребители: Молодые люди от 18 до 30 лет. Со средним и высоким достатком. Далее идут потребители старше и с более высоким достатком, но в меньшинстве.**

# Помещение:



# Помещение

*Три зоны(игровая комната ,основной зал ,лаундж)*

*Игровая комната:*

*на полу плитка ,правая стена от бара – граффити(стиль комнаты).*

*стена – кирпич или покраска(темные цвета – серый ,черный , темно-синий)*

*противоположная стена к бару – плазма, х-вох*

*мебель: столы и диваны ,несколько шкафов ,полок под настольные игры; возле входа висящее кресло*



**Кальяны от Ивана (Otivana) — популярные по всей России кальяны, изготавливаемые питерским мастером Иваном Батановым. Продукция от Ивана обладает отличным качеством, ввиду чего имеет немаленькую стоимость. На данный момент лицом производителя являются кальяны NewOne (шахта). Кальян NewOne из авиационного алюминия, обладает отличной тягой, одной из лучших среди всех современных кальянов. Имеет диффузор особенной формы, что делает курение более бесшумным. Шахта разборная, ранее изготавливалась на основе кальянов МУА, а теперь делается самостоятельно. В новых моделях представлено другое основание и чёрное блюдце.**

**Стоимость кальянов высока и постоянно меняется, на 2020 год она составляла порядка 8-10 тысяч рублей за шахту.**



ROYAL SMOKE



**Khalil Mamoon.** Высокая колба аппарата имеет классическую для египетских кальянов колокольную форму. За счет широкого диаметра стальной шахты кальян легко тянется. Герметичность шахты обеспечивается качественными силиконовыми уплотнителями. В комплекте к кальяну идет очень хороший шланг с оптимальным диаметром трубки. Металлический порт, присоединяющий трубку к кальяну, слегка изогнут – это важный признак кальяна производства **Khalil Mamoon**



**Fumari** - американский табак для кальяна с широкой палитрой вкусов, быстро набирающий популярность в России среди любителей кальяна. В линейке Фумари около 40 вкусов, среди которых около 10 особо удачных и ярких.

Название **Fumari** известно еще с 1997 года, когда был открыт первый кальянный бар **FUMARI** в городе Сан-Диего. До сих пор кальяны в этом заведении делают на этом табаке и от желающих его

# Цены на услуги

*Кальяны \*(табак и кальян на выбор)  
Забивка кальяна на чаше -700р  
Забивка кальяна на яблоке - 900р  
Забивка кальяна на ананасе-2000р  
Забивка кальяна на апельсине-1200р  
Забивка кальяна на грейпфруте -1500р*

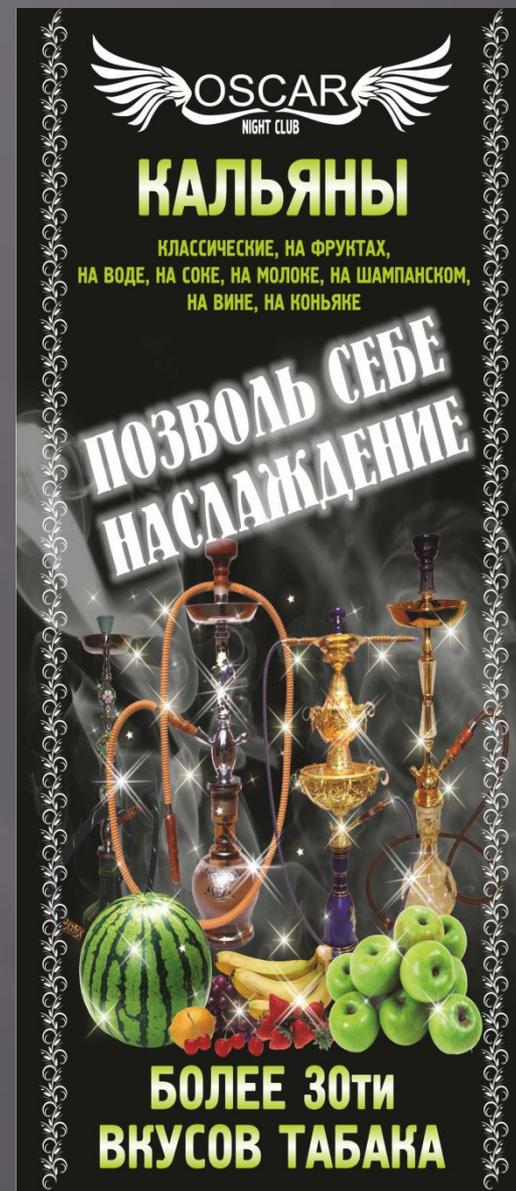
*Китайские чаи-100р  
Традиционные чаи-80р  
Вода(1 банка)-50р  
Соса-cola-100р  
Dr. Pepper-120р  
Вода с газом-50р*



# РЕКЛАМА

В качестве рекламы лучше всего использовать социальные сети и листовки, так как большой процент аудитории можно охватить именно так (группа в вк, инстаграм).

При подключении к сети wi-fi в нашейальянной, посетитель получает запрос на публикацию его местонахождения в одной из социальных сетей.



**OSCAR**  
NIGHT CLUB

**КАЛЬЯНЫ**

КЛАССИЧЕСКИЕ, НА ФРУКТАХ,  
НА ВОДЕ, НА СОКЕ, НА МОЛОКЕ, НА ШАМПАНСКОМ,  
НА ВИНЕ, НА КОНЬЯКЕ

**ПОЗВОЛЬ СЕБЕ  
НАСЛАЖДЕНИЕ**

**БОЛЕЕ 30ТИ  
ВКУСОВ ТАБАКА**

The advertisement features a central image of several ornate hookahs (shishas) in various colors (gold, silver, red) arranged on a dark surface. In the foreground, there is a large watermelon, a bunch of green apples, and some smaller fruits like bananas and grapes. The background is dark with some light effects. The text is in a mix of white and yellow/gold colors, with a decorative border on the sides.



**Каждый сотрудник должен быть доброжелателен по отношению к посетителям. Поддерживать в заведении приятную и уютную атмосферу.**

**Кальянщики-забивка кальянов.**

**Хостес-отвечает на звонки, заваривает и подает чай, рассаживает гостей, считает кассу.**

**Уборщица-обеспечивает порядок в заведении.**

**Сотрудники(хостес, кальянщик) имеют сменный график работы 2/2, график плавающий.**

**Уборщица выходит на работу каждый день.**



**Кальянная открывается за счёт собственных вложений и вложений соучредителей. В среднем, со стабильным доходом, кальянная окупается за один год. Основные расходы - это аренда помещения, закупка расходных материалов, закупка продукции для предоставления услуг, техническая поддержка заведения.**

**Дополнительным доходом служит сотрудничество на взаимовыгодных условиях с другими заведениями или людьми. (рестораны, диджеи)**

**Порядок использования доходов :**

- 1. Аренда помещения**
- 2. Зарплата сотрудников**
- 3. Закупка расходных материалов**
- 4. Незапланированные траты (ремонт аппаратуры, замена мебели и др.)**

# **Расходы**

*Вытяжка – 300000 р.*

*300000-350000 р. мебель и детали декора*

*Аренда(в месяц) – 150000(летом снижается на 30%*

*Табак - 70000 р. (в месяц)*

*Вода ,чай – 30000 р.*

*Кальянщик (4ч.) - 40000 р.*

*Хостес(2ч.) - 30000 р.*

*Уборщица - 20000 р.*

## **Итого:**

**1300,000 р. с учетом непредвиденных расходов**

# ***Риски:***

**Отсутствие заинтересованности у клиентов, либо малый процент клиентов как таковых из-за маленького население города Стерлитамак, а в частности молодежи. Риск пожара заведения из-за того, что заведение имеет тесный контакт с огнем.**

