



LOUNGE BAR

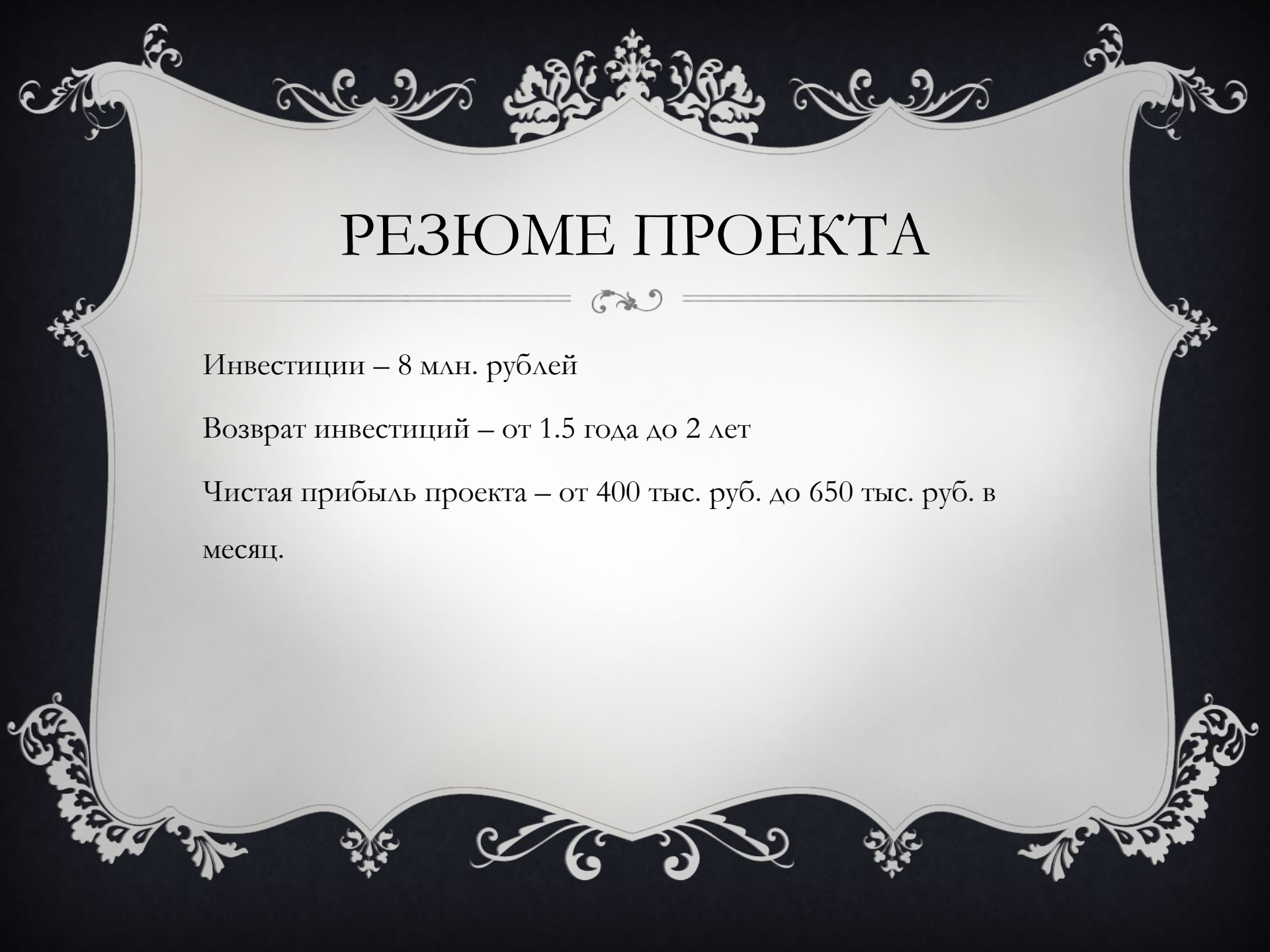
RichHouse

LOUNGE BAR «RICHHOUSE»

❖ *Lounge bar «RichHouse» - является обществом с ограниченной ответственностью .*

❖ *Целью проекта является создание кафе в Северо-западной части города Чебоксары (Московский район, недалеко от ост. Ахазова) для обслуживания жителей и гостей города.*

❖ *Деятельность создаваемого предприятия направлена на оказание услуг в сфере отдыха для людей с высоким уровнем дохода.*



РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Инвестиции – 8 млн. рублей

Возврат инвестиций – от 1.5 года до 2 лет

Чистая прибыль проекта – от 400 тыс. руб. до 650 тыс. руб. в
месяц.

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- ❖ Lounge – это умиротворенность, спокойствие, гармония и комфорт...
- ❖ Lounge – это состояние души, образ жизни...
- ❖ **RichHouse Lounge Bar** - это место для людей, которые знают цену успеха, уверенно шествуют по жизни и...умеют отдыхать.

ПРЕДМЕТНАЯ ОБЛАСТЬ

- ❖ Город Чебоксары хороший, красивый и перспективный город и наш «Lounge bar» будет прекрасным к нему «дополнением» на данный момент в городе только одно кафе такого типа. Это позволит нам добавить в наш проект особую «изюминку» которой пока не где нет...
- ❖ Ключевой фактор успешности этого бизнеса- это эксклюзивность, сделать то чего не будет у наших конкурентов



КЛАССИФИКАЦИЯ И ХАРАКТЕРИСТИКА КЛЮЧЕВОЙ АУДИТОРИИ

❖ Наше кафе ориентировано на успешных людей с высоким уровнем заработка

КОНКУРЕНЦИЯ

❖ Если учитывать тот фактор что на данный момент кафе такого типа в нашем городе только одно, то конкуренция на низком уровне, а на общем уровне общепита высокая.



ПЕРСПЕКТИВЫ

❖ Проект является на наш взгляд перспективным, т.к. мы хотим добиться высшего уровня обслуживания, качественный сервис, высокий уровень комфорта который не будет иметь аналогов. Скидки и VIP-карты нашим постоянным гостям.



РИСКИ

❖ Главным риском является длительная раскрутка проекта, которая может, пагубно отразится на работоспособности заведения.

ТЭО И ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ

Для расчета затрат, бизнес план бара использует усредненные цифры:

стоимость аренды – 90 000

Закупка и монтаж мебели–3 млн.

благоустройство территории – 50 000

отделка помещений – 800 000

оснащение помещений - 120 000

разрешительная документация – 90 000

оплата труда - 400 000/ мес.

дополнительные издержки – 100 000/мес.;

маркетинг – 80 000/ мес.

Закупка продуктов и алкогольной продукции 500 000 /мес.

Закупка столовых приборов 300 000/мес.

Общие капитальные затраты, таким образом составляют 5530000, а ежемесячные расходы – 1380000

ПЕРСОНАЛ

Управляющий «1»

Шеф-повар «1»

Повар «5»

Менеджер зала «3»

Администратор «3»

Сомелье «2»

Официант «6»

Бармен «3»

Глав.Бух. «1»

Бухгалтер «1»

Электрик «1»

уборщицы «2»

Дворник «1»

ЗАГРУЗКА ПРЕДПРИЯТИЯ И ВЫРУЧКА

❖ Предполагается, что загрузка будет расти на протяжении года с 40% до 70%. Предполагаемая выручка составит от 500 000 до 750 000 в месяц





ВЫВОД

Создание такого кафе является перспективных проектом, но требует времени на раскрутку и окупаемость.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ
