## Развлекательный клуб для молодежи

**Общее описание**

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности развлекательного клуба для молодежи (ночного клуба).

Все клубы делятся на три условные категории: демократичные молодежные, закрытые и тематические – для любителей джаза, фанатов рока и т.д.

Одним из самых популярным направлением клубов стала латиноамериканская музыка. Желающих исполнить под нее «зажигательные» танцы хоть отбавляй. В некоторых заведениях специально организуют обучение этим танцам.

Поэтому, решив заняться клубным бизнесом, для начала нужно определиться с направлением.

Залог успеха клубного бизнеса – оригинальная концепция, правильно подобранная целевая аудитория и хорошая музыка.

Концепция данной бизнес – идеи предусматривает, что ночной клуб будет работать в сегменте танцевальных ночных клубов.

***Характеристика*** ***услуги.***

Ночной клуб – это комплексное развлекательное заведение, совмещающее функции общепита, точки розничной торговли и общественного места для массовых развлечений.

Основные посетители ночных клубов – молодежь 18-35 лет. Самая высокая заполняемость у клубов, чьи основные посетители – студенты.

**Технология**

Креативный или же иными словами творческий подход к украшению и созданию внутреннего интерьера является немаловажным фактором успеха ночного клуба. Желательно выбирать определенную тематику и полностью следовать ей при создании интерьера.

Перед тем, как открыть ночной клуб, заранее позаботьтесь о его будущей рекламе. Хороший бар и опытные ди-джеи сыграют важную роль в успехе ночного клуба. В вечер открытия ночного клуба необходимо создать шоу, которое привлечет много молодежи. Молодежь, в свою очередь, сделает отличную рекламу между собой новому ночному заведению.

*Выбор помещения.* В качестве помещения в случае размещения ночного клуба в районном центре или небольшом городе может выступить местый дом культуры и отдыха. В случае размещения ночного клуба в большом городе при ограниченности начальных средств подойдет небольшой подвал в центре города. Важный аспект – наличие инфраструктуры — парковки, подъездных путей и т.д.

Стандартная площадь помещения для танцпола составляет примерно 250 — 300 м2, а высота помещения должна быть не меньше 4 м.

Для розничной торговли алкоголем необходима соответствующая лицензия, помещение такого заведения должно отвечать санитарным, техническим и противопожарным нормам.

**Персонал**

Арт-директор, отвечающий за содержательное наполнение клуба и промоутер, вычисляющий его аудиторию — это те главные профессионалы, которые определяют успех предприятия. Также вам потребуется ди-джей, бармен и охранник.

**Экономика**

***Первоначальные инвестиции***

Затраты на приобретение специальной аппаратуры составят не менее 500 000 тенге, расходы на приобретение первой партии товаров для бара – 780 000 тенге (планируемая выручка) \* 100 / 250 (планируемая наценка 150%) = 312 000 тенге. Итого 812 000 тенге.

***Доходы***

При средней посещаемости 40 человек и цене входного билета 300 тенге выручка составит 40 человек \* 300 тенге \* 26 дней = 312 000 тенге.

Выручка от реализации продукции бара при среднем чеке 1 000 тенге составит 30 человек \* 1 000 тенге \* 26 дней = 780 000 тенге. Итого выручка 1 092 000 тенге в месяц.

***Расходы***

Расходы на продукцию бара составят 520 000 тенге (расчет приведен выше).

Постоянные расходы: аренда помещения – 50 000 тенге, заработная плата 3 человека (арт-директор, ди-джей, бармен, охранник) – 4 чел. \* 50 000 тенге = 200 000 тенге, расходы на декорации, оформление, рекламу – 40 000 тенге, прочие расходы – 50 000 тенге. Всего постоянные расходы составят 340 000 тенге в месяц, суммарные расходы – 860 000 тенге. Ежемесячная прибыль составит 232 000 тенге, первоначальные вложения окупятся за 3,5 месяца.