1. Краткий инвестиционный меморандум

Кальянная, или кальянный клуб, — это заведение, основной услугой которого является предоставление хорошо организованного пространства для курения кальяна.

Для того, чтобы именно ваш клуб стал популярным местом среди любителей кальяна, вам нужно создать уникальную концепцию заведения, проводить регулярные развлекательные мероприятия, предлагать новые формы времяпрепровождения.

Основными факторами успеха кальянной является местоположение, внутреннее оформление заведения, уровень сервиса и высокое качество самого продукта. Крайне важно учесть все требования к помещению для того чтобы избежать жалоб в органы пожарного надзора со стороны третьих лиц.

Лучшая реклама для кальянной — социальные сети. С помощью фотографий нужно продемонстрировать потенциальным клиентам, что у вас всегда уютно, интересно и весело.

На первый взгляд может показаться, что открытие кальянной не требует больших вложений. Это верно, если учитывать только стоимость кальянов и табаков. Себестоимость продукта действительно низкая. Но если вы рассчитываете создать популярное заведение, то вам потребуются довольно крупные вложения. Это также обусловлено тем, что конкуренция на рынке кальянных клубов довольно высокая, и все заведения предлагают одинаковый перечень услуг.

Что касается прибыльности заведения, то она зависит от того, в каком формате у вас производится оплата (по времени или за каждый кальян). В первом случае ваша задача — обеспечить постоянное присутствие клиентов, во втором — обеспечить максимально быструю циркуляцию гостей. В целом, на организации

кальянной можно хорошо заработать, учитывая, что маржинальность продукта превышает 400 %.

Первоначальные инвестиции при организации заведения составят около 1 000 000 рублей.

Точка безубыточности достигается на 6 месяц.

Средний показатель выручки в месяц — 110 000 рублей.

2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Кальянный клуб — это специальное отведенное место, которое предназначено для курения кальяна. Основной услугой кальянного клуба является предоставление клиентам возможности покурить кальян и провести время.

Поскольку кальянная открывается в формате полузакрытого клуба, то доступ в заведение обеспечивается после приобретения клубной карты. Для этого гость должен предоставить паспорт, доказывая, что ему более 18 лет, заполнить анкету, и подписать небольшую форму о том, что он согласен вступить в клуб и не против того, что в его присутствии будут курить.

Гостевая зона кальянной состоит из основного зала и отдельной кабинки. Помещение полностью оборудовано акустической системой, в кальянной всегда играет ненавязчивая фоновая музыка.

Основная форма времяпрепровождения в кальянной — общение с друзьями и знакомыми. В качестве развлечений гостям на выбор предлагается:

- Использование настольных игр. В заведении представлена коллекция самых популярных игр: мафия, Activity, крокодил, Alias и другие.
- Игровая приставка XBOX.

- Еженедельный кинопросмотр. Для этого один-два раза в неделю в назначенное время кальянная превращается в мини-кинотеатр. Фильм выбирается гостями способом голосования.
- Живая музыка. В вечернее время несколько раз в неделю в кальянной выступают музыканты.

В зависимости от выбранной системы работы, оплата может происходить двумя способами:

- Оплата по времени. Например, бронь стола на один час стоит 1000 рублей. При этом за одним столом умещается не более 6 человек. Максимальное количество кальянов на столе при одновременном использовании — 2 штуки. Кальяны подаются только на простой чаше. В подарок к каждому кальяну предлагается чайник чая.
- Оплата за кальян. Один кальян может стоить от 500 до 1500 рублей в зависимости от марки табака, выбранной чаши (традиционная или фруктовая) и жидкости, которая используется в качестве фильтра (вода, молоко, сок). В подарок к каждому кальяну предлагается чайник чая.
- В соответствии с действующим законодательством, курение в общественных местах строго запрещено. То есть места для курения должны организовываться отдельно от предприятий торговли и услуг. Для владельца кальянной это означает, что продавать еду и напитки незаконно.

Однако так как помимо кальяна клиенты часто требуют кухню и напитки, то кальянный клуб оставляет клиенту возможность приносить закуски с собой при условии сохранения чека на приобретение данного продукта в другом месте. Также существует возможность сотрудничества со службами доставки готовой

еды: вы можете получать определенный процент от суммы заказов из вашего заведения.

В связи с этим чайник чая предоставляется в кальянной исключительно в качестве подарка при заказе кальяна. Отдельной оплаты за чай не производится. Более того, как такового «меню» в кальянном клубе нет, выбор табака и чая происходит в результате договоренности между гостем и кальянщиком.

3. Описание рынка сбыта

Многие владельцы кальянных клубов утверждают, что данная ниша бизнеса заполнена, однако это сильно зависит от рассматриваемого региона. Конечно, для того, чтобы успешно вести данный бизнес в Москве или прочих крупных городах, вам придется основательно поработать над уникальным торговым предложением, так как кальянных со стандартным перечнем услуг в столице очень много. Однако в городах с населением менее 1 000 000 человек можно смело выходить на данный рынок и занимать прочную позицию, ориентируясь на опыт столичных «конкурентов».

Если рассматривать спрос на кальяны в целом, то целевая аудитория кальянных — это люди любой возрастной категории, начиная с 18 лет, которые любят курить кальян. Однако стоит отметить, что люди старше 35 лет редко приходят за кальяном в отдельное заведение. Как правило, они заказывают кальян в ресторанах, в которых ужинают. Опыт работающих кальянных клубов наглядно показывает, что при определении ЦА нужно сконцентрировать внимание на молодых людях от 18 до 35 лет. Это студенты и работающие люди, полные энергии, занимающие активную жизненную позицию. Вечера они предпочитают проводить в интересной компании, общаясь и играя в интеллектуальные игры. Они не употребляют алкоголь, не любят шумные заведения, но любят курить кальян.

В зависимости от времени суток возрастная категория клиентов меняется:

- В дневное время (с открытия до 18.00) кальянную посещают студенты (от 18 до 24 лет), а также фрилансеры, которые иногда приходят поработать.
- В вечернее время (с 18.00 до закрытия) контингент меняется в сторону увеличения возрастной категории. Работающие люди (от 25 до 35 лет) приходят в клуб именно в вечернее время.

Поскольку все существующие кальянные имеют аналогичный перечень услуг, то основными конкурентными преимуществами могут быть:

1. Уникальные маркетинговые инструменты, используемые для привлечения клиентов:

- эксклюзивные предложения и акции, использование розыгрышей;
- специальные условия при заказе доставки еды и такси (скидка от 10%);
- использование мобильного приложения с возможностью заказать звонок администратора.

2. Неповторимая атмосфера кальянной: стильный дизайн, удобные кресла и пуфики, отдельные места для фотографий.

3. Формат полузакрытого клуба. Создание атмосферы элитного сообщества.

4. Широкий выбор различных вкусов и марок табака;

5. Friendly-сервис. Оперативное обслуживание, внимание к каждому гостю, индивидуальный подход к клиенту;

6. Активное ведение всех социальных сетей. Благодаря этому быстро осуществляется обратная связь и учитываются пожелания каждого клиента;

7. Приглашение популярных личностей: ди-джеев, музыкантов, светских персон и так далее;

8. Наличие летней веранды.

В кальянной нужно неизменно поддерживать высокий уровень сервиса и качества продукции. Благодаря этому количество постоянных гостей непрерывно растет, а сезонность незначительно сказывается на величине прибыли заведения. Хотя для данного вида бизнеса характерно снижение спроса в летние месяцы, веранда позволит привлечь даже тех, кто не является постоянными клиентами кальянных.

4. Продажи и маркетинг

Маркетинг кальянного клуба начинается с разработки названия клуба, логотипа компании, а также включает в себя художественное оформление помещения. Все вышеперечисленное формирует неповторимый образ вашего клуба в глазах потребителя.

Основной канал рекламы заведения — это **социальные сети**. Чем активнее будет ваша группа в контакте или страница в Instagram, тем большее количество людей будет заинтересовано в посещение именно вашего клуба.

Как отмечают многие опытные владельцы существующих клубов, лучшая реклама для кальянной — это **сарафанное радио**. Для того, чтобы этот инструмент заработал, можно проводить такие **акции** как «Приведи трех друзей и получи кальян в подарок» или предоставлять скидки через определенное количество посещений.

Для того, чтобы обеспечить более-менее равномерный поток клиентов в течение дня, можно использовать **гибкие цены** в зависимости от времени суток. Например, до 17.00 стоимость кальяна составляет 500 рублей, а после указанного

часа 800 рублей. Таким образом, студенты будут приходить к вам днем, а вечером в кальянной будет собираться более платежеспособная аудитория.

Для того, чтобы вызвать интерес публики, можно проводить **тематические вечера**. Например, вечер в гавайском стиле, когда весь персонал одевает футболки и шорты, а кальяны делаются исключительно на фруктовых чашах.

Очень действенным инструментом для раскрутки кальянной является **использования событийного маркетинга**. Регулярное приглашение популярных исполнителей живой музыки, артистов юмористического жанра Stand-up, организация кинопросмотра и прочие мероприятия не дадут заскучать вашим клиентам и позволят превратить каждого посетителя в постоянного гостя.

Для того, чтобы обеспечить поток клиентов с самого начала работы, следует организовать отдельное мероприятие, посвященное официальному открытию кальянной. Обычно это происходит уже после технического открытия заведения. Нужно заранее разместить рекламу в городской афише, пригласить известного ди-джея. Не лишним будет указать, что количество мест ограничено и вход открыт только для членов клуба. Регистрацию и бронирование столиков можно сделать через мобильное приложение. Таким образом, потенциальные клиенты будут видеть ваш логотип каждый раз, когда пользуются мобильным телефоном.

И, разумеется, при открытии нужно продемонстрировать всем гостям высокий уровень обслуживания и отменное качество кальянов. Тогда они будут возвращаться к вам снова и снова.

5. План производства

Прежде чем начинать процесс регистрации в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица, нужно найти подходящее место для открытия кальянной. Если вы не сможете найти место с удобной парковкой, в шаговой доступности от остановок общественного транспорта, а также

удовлетворяющее условиям, описанным ниже, то вам не следует начинать данный вид бизнеса. Местоположение кальянной — это основной фактор успеха.

Итак, **первый шаг** — поиск помещения под кальянный клуб.

Требования к помещению:

1. Нежилое помещение.

Для спокойного и долгосрочного функционирования кальянного клуба, необходимо, чтобы на него не поступало никаких жалоб в контрольно-проверяющие органы как со стороны клиентов, так и со стороны посторонних людей. В случае организации кальянной на первом или цокольном этаже жилого дома, жалобы могут поступить от жильцов. Именно поэтому при выборе места нужно рассматривать нежилые помещения с возможностью проведения вентиляционной системы высокой мощности.

2. Отдельный вход

Вход в кальянный клуб не стоит делать со стороны центральной улицы. Однако для того, чтобы кальянная была узнаваема, и у клиентов не возникало проблем с ее поиском, нужно выбирать дома на первой линии с отдельным входом с торца здания или со стороны двора. Кроме этого, в кальянной обязательно должен быть запасной пожарный выход.

3. Наличие приточно-вытяжной вентиляции.

Отсутствие такой системы приведет к задымлению пространства, в результате чего персонал не сможет нормально работать, а клиентам будет некомфортно у вас находиться. Кроме того, дым будет просачиваться в соседние помещения, вызывая недовольство со стороны окружающих. Всегда нужно иметь в виду, что при первой же жалобе к вам придут проверяющие органы из СанЭпидемСтанции или Пожарного надзора. И вам повезет, если вам выпишут только штраф. На

установление хорошей вытяжки вам может потребоваться от 100 000 до 300 000 рублей. При покупке обратите внимание на наличие гарантийного обслуживания и его срок. Из-за серьезных нагрузок оборудование периодически ломается.

4. Возможность организовать летнюю веранду.

Здесь важно учитывать сезонность спроса на кальяны. Если у вас имеется только закрытое помещение, то поток клиентов летом снизится, поскольку большинство людей предпочитает проводить время на свежем воздухе. Однако если у вас будет летняя веранда, то выручка в период с мая по август значительно возрастет. Особенно если вы подключите ряд маркетинговых инструментов и создадите площадку для тусовок молодежи.

5. Достаточная площадь помещения.

На основной зал для гостей вам потребуется около 60-70 кв.м. Еще 10 кв.м. займет кухня для персонала, в которой будут готовиться кальяны и чай, а 6 кв.м. нужно будет оставить под служебное помещение — кладовку. Также необходимо оборудовать два санузла: отдельно для гостей и для персонала. Итого, для начала бизнеса вам следует искать помещение от 90 кв.м. Стоимость месячной аренды со ставкой 600 руб./кв.м. составит 54 000 рублей.

Если вам удалось найти подходящее место, то вы можете смело двигаться дальше.

Регистрация ИП

В качестве вида деятельности указывается ОКВЭД 92.72 («Прочая деятельность по организации отдыха и развлечений, не включенная в другие группировки»). Рекомендуемая система налогообложения — УСН(6% с доходов). Никакие дополнительные лицензии на курительные смеси вам не нужны, однако все табаки должны быть сертифицированы. Стоимость регистрации составит около 3 000

рублей. Также необходимо приобретение кассового оборудования и его регистрация в налоговых органах.

Подготовка помещения к работе

Одним из главных конкурентных преимуществ кальянной является фирменный дизайн помещения. Для того, чтобы сделать помещение уютным и при этом максимально эргономично использовать каждый квадратный метр, вам необходимо заказать дизайн-проект у профессионального дизайнера интерьеров. Это позволит вам сэкономить время и деньги на подборе отделочных материалов и на их сочетании между собой. В зависимости от выбора дизайнера, вы потратите на проект около 50 000 рублей. Строительные работы и материалы будут стоить от 250 000 рублей. На мебель также придется выделить не менее 200 000 рублей. Итого, 550 000 рублей.

Закупка оборудования и расходных материалов

Для начала работы вам понадобится 15 кальянов. Поскольку ваша задача — продать наибольшее количество кальянов, выбор следует остановить на недорогих и практичных марках. Самые популярные из них — Khalil Mamoon, AWS, Asmar, Magdy Zidan. Общая стоимость кальянов составит примерно 100 000 рублей.

Из оборудования вам необходимо приобрести 5 плиток для разогрева угля, электрический чайник, кулер с водой, холодильник. Расходы составят около 40 000 рублей.

Для оборудования зала приобретается телевизор, акустическая система, игровая приставка XBOX, компьютер, проектор. А также устанавливается Интернет. Минимальные затраты составят 100 000 рублей.

Установка системы сигнализации с тревожной кнопкой стоит не менее 20 000 рублей.

Как уже отмечалось ранее, табак, который вы используете, должен быть в обязательном порядке сертифицирован. Найти поставщиков акцизного табака довольно трудно, особенно в регионах. На расходные материалы для начала работы вы потратите не менее 50 000 рублей. Итого, на четвертом этапе вам понадобится 220 000 рублей.

Подбор персонала

На репутацию заведения этот фактор влияет так же сильно, как и атмосфера вашего интерьера. В вашем штате должен быть администратор и два кальянщика. Персонал должен быть приветливым и общительным. Фонд заработной платы на месяц — 100 000 рублей.

Открытие кальянной

Перед этим вы должны оповестить Роспотребнадзор о начале деятельности. Перед запуском к вам придет Пожарная инспекция чтобы проверить соответствие нормам безопасности. На нужное количество огнетушителей, утверждение плана эвакуации и получение разрешения на открытие подготовьте около 10 000 рублей. Далее нужно провести первоначальную рекламную кампанию и открывать заведение. На рекламную компанию затраты составят около 70 000 рублей. За эту сумму вы сможете повесить вывеску и сделать клубные карты для гостей.

Стандартные часы работы кальянной: с 14. 00 до 00.00 ежедневно. В выходные работа продлевается до последнего гостя.

Первоначальные инвестиции — от 1 000 000 рублей.

6. Организационная структура

Важно с самого начала выстроить систему работы клуба таким образом, чтобы каждый сотрудник имел свой круг обязанностей и нес ответственность за качество выполняемой работы.

Для начала работы кальянной достаточно того, что в смену работает три человека: два кальянщика и один администратор. В дневное время, когда зал не загружен полностью, с работой может справиться один кальянщик.

Задача руководителя — с самого начала выстроить систему работы клуба таким образом, чтобы каждый сотрудник имел свой четко очерченный круг обязанностей и нес ответственность за качество выполняемой работы.

Рассмотрим обязанности персонала подробнее.

Кальянщик

Этот человек будет больше чем кто-либо другой взаимодействовать с вашими гостями. Поэтому он должен быть коммуникабельным, дружелюбным человеком приятной внешности. Кальянщик выявляет вкусовые предпочтения гостя, принимает заказ на кальян, делает кальян и чай, обслуживает клиента. Ему важно убедиться, что заказ соответствует ожиданиям клиента. Если вкус кальяна кажется гостю неудовлетворительным, то кальянщик переделывает работу. Это возможно ввиду низкой себестоимости кальяна. Кальянщик относится к каждому гостю как к другу, активно общается, запоминает пожелания клиентов. На кухне кальянщик следит за исправным функционированием всех приборов, за чистотой кальянов, за наличием всех видов и вкусов табаков. В конце каждого рабочего дня составляет список материалов, которые необходимо докупить, передает список администратору. Заработная плата составляет 25 000 рублей. График работы зависит от желаемой зарплаты и устанавливается в индивидуальном порядке.

Администратор

Отвечает на телефонные звонки, бронирует столы, записывает гостей. Встречает каждого гостя, проводит экскурсию по кальянной, рассказывает о возможностях и ценовой политике, провожает к столику. Далее передает гостя на обслуживание

кальянщику. Администратор следит за порядком в зале, за наличием мундштуков и салфеток на столах. Администратор рассчитывает клиентов на выходе из заведения. В его ведении находится кассовый аппарат. Администратор осуществляет прием товара, составляет заказ поставщикам с учетом списка недостающих позиций, который составляется кальянщиком. Администратор также ведет группы в социальных сетях, регулярно обновляет новости и сообщает о новых интересных предложениях. Регистрирует новых посетителей, выдает клубные карты. В конце смены убирает в зале. При возникновении технических неполадок, должен устранить их самостоятельно или вызвать компетентного специалиста. Заработная плата составляет 20 000 рублей. График работы — 2 рабочих дня через 2 выходных дня.

Управляющий

На первых этапах обязанности управляющего выполняются владельцем заведения в целях сокращения расходов на персонал. В его функционал входит заключение договоров с поставщиками, контроль за своевременным открытием и закрытием клуба, оперативное решение всех возникающих вопросов. Также он осуществляет взаимодействие с налоговыми органами и ведет бухгалтерию. Нанимает и увольняет персонал. Устанавливает и выдает заработную плату. Анализирует обратную связь от клиентов и принимает соответствующие управленческие решения по улучшению сервиса. Поддерживает все имеющиеся внешние связи и устанавливает новые. Определяет стратегию развития клуба. Заработная плата управляющего составляет 50 000 рублей.

Полный расчет ФОТ с учетом страховых взносов представлен в финансовой модели.

7. Финансовый план

Первоначальные инвестиции

Первоначальные инвестиции в организацию кальянного клуба складываются из расходов на регистрацию, затрат на ремонт и покупку необходимого оборудования, приобретения расходных материалов и текущих расходов. Полный перечень затрат представлен в таблице.

Наименование	Стоимость(руб.)
Затраты на оформление документов	
Регистрация в государственных и налоговых органах	10 000
Инвестиции в ремонт и переоборудование помещения	
Дизайн-проект и строительные работы	50 000
Общий объем отделочных материалов	150 000
Мебель	200 000
Система вентиляции	150 000
Огнетушители	5000
Итого	**555 000**
Инвестиции в рекламные материалы и открытие	
Вывеска	60 000

Печатные материалы(листовки) и клубные карты	10 000
Итого	**70 000**
Инвестиции в техническое наполнение кальянной	
Кальяны	100 000
Посуда	10 000
Холодильник	15 000
Плитка для разогрева углей (5 шт.)	3500
Кулер	3000
Чайник электрический	2000
Проектор	10 000
Телевизор	20 000
Компьютер	10 000
Игровая приставка	14 000
Акустическая система	50 000
Система сигнализации	15 000

Кассовый аппарат	10 000
Итого	**262 500**
Текущие расходы	
Постоянные расходы	
Арендная плата 90 кв.м., в мес.	54 000
Амортизация оборудования	5000
Налог УСН(6% с дохода)	20 000
Переменные расходы	
Расходы на маркетинг (проведение мероприятий)	15 000
Расходы на формирование запаса оборотного капитала	50 000
Взносы в ПФР, ФСС	7440
ФОТ (подробнее в таблице 2)	120 000
Коммунальные платежи	7000
Связи и Интернет	3000
Непредвиденные расходы**	20 000

Охрана	5000
Итого	**306 440**
Итого расходы на запуск кальянной	**1 203 940**

Доходы кальянной

Доходы кальянной зависят от количества посетителей и стоимости кальяна. Цена на кальян варьируется от 500 до 1500 рублей. Если ваша кальянная имеет удачное месторасположение, а также активную рекламу, то количество гостей будет варьироваться 15 до 30 отдельных компаний в день. Однако на начальных этапах работы у вас будут и «пустые» дни, когда выручка едва покрывает зарплату кальянщиков и администратора.

Что касается фактора сезонности, то считается, что с сентября по ноябрь спрос растет, в декабре наблюдается небольшой спад, в январские праздники посещаемость увеличивается, в период с февраля по апрель спрос остается стабильно высоким. Прибыльность в летний период зависит от возможности организовать летнюю веранду. Посещаемость закрытого заведения с мая по август снижается.

Подробный план продаж и расчет окупаемости на 24 месяца представлен в финансовой модели.

8. Факторы риска

Как уже отмечалось ранее, серьезным фактором риска открытия кальянной является не соблюдение действующего законодательства. Не секрет, что далеко не всем гостям нравится проводить время в заведении, где нет еды и напитков. Однако не стоит идти на поводу у клиентов и нарушать закон. Потому что в этом

случае любая спонтанная проверка контролирующих органов окончится закрытием вашего заведения.

И даже если вы будете разрешать гостям приносить с собой еду и напитки, приобретенные в другом месте, настоятельно рекомендуем вам запрещать употребление алкоголя на территории кальянной.

Еще одним значительным фактором риска является увеличение конкуренции. Открытие заведений с таким же перечнем услуг однозначно ведет к уменьшению спроса. Однако превентивной мерой в данном случае является организация закрытого общества и создание неповторимой атмосферы. Если гостям у вас уютно и интересно, они не захотят уходить к конкурентам. Поэтому регулярно проводите обучение персонала грамотному взаимодействию с клиентом.

Вышеперечисленные риски являются внешними по отношению к вашей организации.

Что касается внутренних рисков, то к ним относится частая смена персонала. Как правило, кальянщиками работают молодые парни, у которых немного денег, зато достаточно здоровья, чтобы выдерживать огромное количество дыма каждый день. Поэтому, с одной стороны, хорошего кальянщика могут легко переманить к себе конкуренты, предложив более высокую заработную плату. С другой стороны, молодые люди воспринимают работу кальянщиком как подработку на время учебы в университете. Поэтому легко уходят, как только им попадается более привлекательный вариант. Для того, чтобы смена персонала никак не сказалась на посещаемости вашего заведения, вы должны выстроить работу таким образом, чтобы гости приходили не к конкретному кальянщику, а именно в ваше заведение. Для этого нужно постоянно развивать свой бренд, самому общаться со гостями, систематизировать процесс обслуживания клиента.

Конечно, существуют и другие риски. Такие как возникновение непредвиденных обстоятельств в виде поломки техники, отключения электричества и т.д.

Однако в целом данный вид бизнеса располагает к успешному функционированию. Главное — придерживаться выбранной стратегии ведения бизнеса и тщательно отслеживать изменения на рынке.