The image shows a sophisticated interior space, likely a lounge or bar. In the foreground, a large, lush green plant with broad leaves stands on the left. Next to it is a small, round wooden table with a blue upholstered chair. The floor is made of dark, polished stone tiles with a geometric pattern. In the background, there's a reception desk or bar area with a decorative gold-colored metal screen featuring a circular pattern. A large, ornate chandelier hangs from the ceiling, casting a warm glow. The walls are dark, and there are some vertical decorative elements with a gold and brown pattern. The overall atmosphere is modern and elegant.

**Инвестиционное предложение
Кальянная Мята Platinum**

Москва, 2022

Открытие кальянной в Москве

Кальянные в Москве перестали быть кальянными в традиционном понимании, куда люди приходят просто покурить кальян.

Кальянные стали точками притяжения, местом дистанционной работы, качественного отдыха и развлечения



Бизнес-модель

Как бизнес-проект, кальянная имеет огромный ряд преимуществ, первое и главное из которых – быстрая окупаемость инвестиций.

Период окупаемости

до 3-х лет

Инвестиции

30 млн руб.

Прибыль в месяц

от 1,5 млн руб.

Площадь

300 – 400 м²

Заведение предлагает:



Кальяны



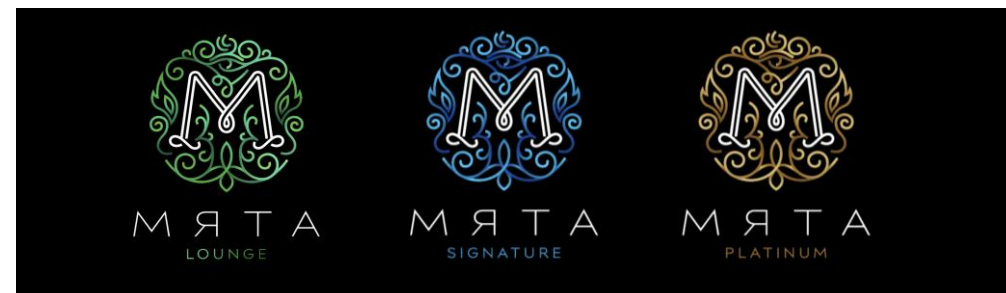
Алкоголь



Кухня

Открытие по франшизе

Мята – одна из самых популярных кальянных в России. Узнаваемый бренд и маркетинговая поддержка обеспечит стабильную посещаемость заведения.



	Обычные заведения	Заведения высокого уровня	Премиальные заведения
Стоимость франшизы:	1,2 млн руб.	1,8 млн руб.	2,4 млн руб.



Роялти:
4%



Долгосрочная аренда помещения (от 3 лет)

Наш выбор:

Мята Platinum – премиальные заведения, в которых обеспечивается высокий уровень обслуживания и комфорта

Открытие кальянной в Москве

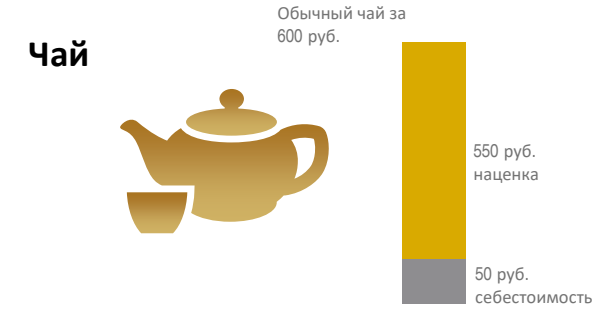
В кальянной будут проводиться регулярные развлекательные программы (диджей, фокусники, живая музыка (саксофон, гитара, и т.д.), игры в мафию и прочие настольные игры, что будет увеличивать длительность времяпрепровождения людей в заведении, а также дополнительно привлекать аудиторию



МЯТА
PLATINUM

Маржинальный бизнес

Высокая окупаемость достигается за счет возможности высоких наценок на основные предлагаемые услуги:



470% маржинальности



Проверенная на опыте других кальянных «Мята» бизнес-модель



Постоянный личный контроль за состоянием заведения



Большое количество мест 20-25 столов



Сетевые поставщики с широким ассортиментом качественной продукции

1100% маржинальности



Зонирование помещения, VIP-залы, обычный зал, тихий зал и т.д.



Готовое меню с возможностью вносить корректировки, профессиональные повара



Организация бухгалтерии на аутсорсинге



Взаимодействие с Роспотребнадзором, управой района, жилищной инспекцией и другими органами

Преимущества сетевого проекта



МЯТА
PLATINUM

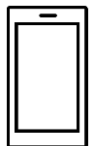
Продуманная готовая маркетинговая стратегия



Приоритетное размещение на геосервисах (Yandex Maps, 2GIS)



Общая маркетинговая стратегия бренда «Мята» (коллаборация с брендами т.д.)



Приложение «Мята Loyalty»

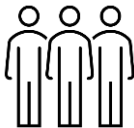


Сотрудничество с блогерами

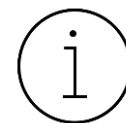


Организация качественной развлекательной программы

Преимущества сетевого проекта



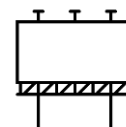
Наработанная клиентская база



Консультация с управляющей компанией



Узнаваемость бренда



Относительно невысокие затраты на рекламную кампанию



Стандарты подбора и обучения персонала

Открытие кальянной в Москве

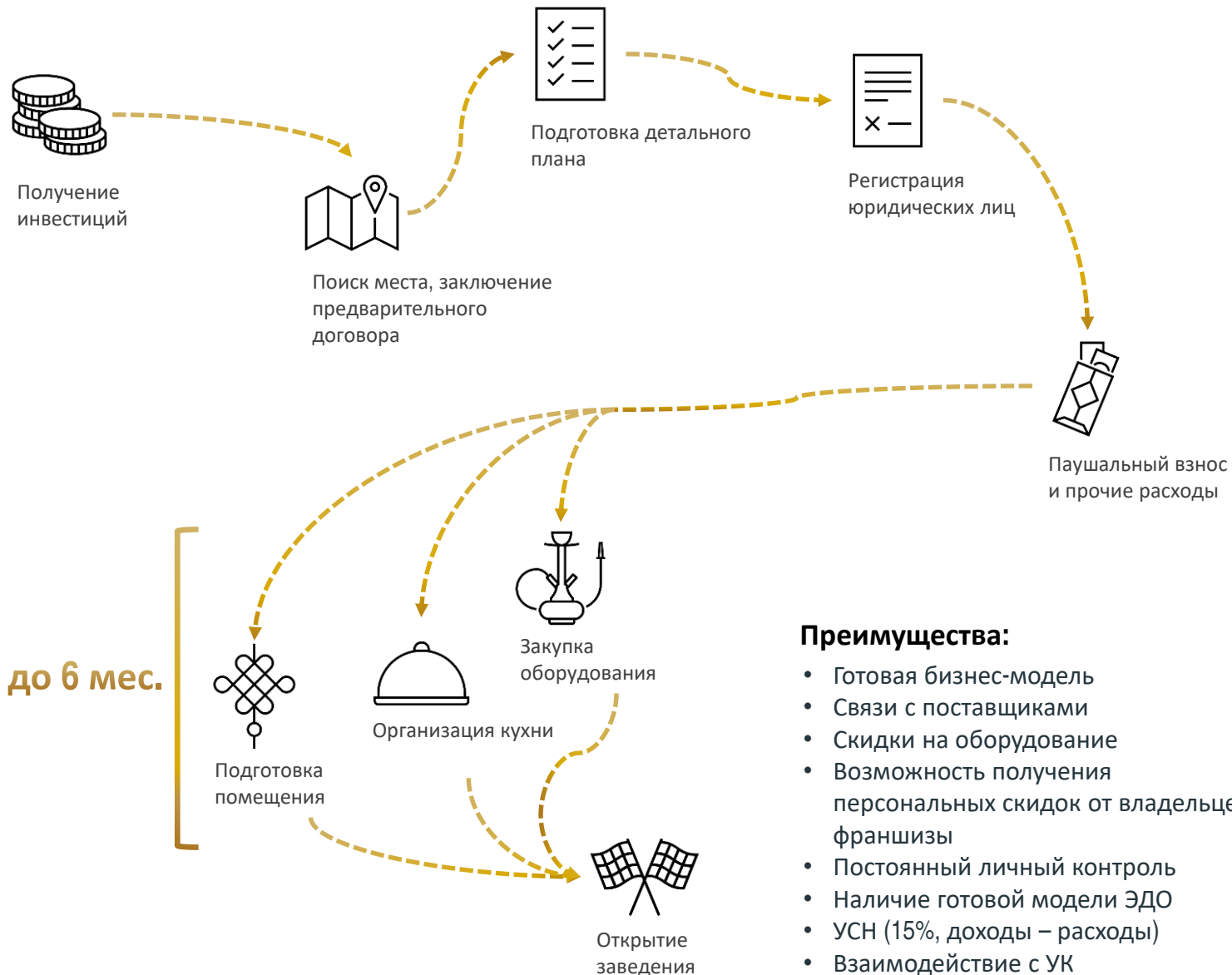
Больше чем кальянная

Притяжение платежеспособной аудитории за счет качественного сервиса, интерьера, полноценного меню, бара, музыки, мероприятий и расположения, логистической доступности



МЯТА
PLATINUM

Дорожная карта



Преимущества:

- Готовая бизнес-модель
- Связи с поставщиками
- Скидки на оборудование
- Возможность получения персональных скидок от владельцев франшизы
- Постоянный личный контроль
- Наличие готовой модели ЭДО
- УСН (15%, доходы – расходы)
- Взаимодействие с УК



М А Т А
PLATINUM

Риски проекта



Потеря клиентов



Предвзятые проверки и штрафы со стороны государственных органов



Перебои с поставками продукции



Внеплановый рост стоимости аренды помещения



Форс-мажорные ситуации



Увеличенные сроки согласования лицензий

Неснижаемые риски



Вторая волна мобилизации

Пути снижения рисков

Оказание качественного сервиса, наличие обратной связи, учет пожеланий гостей

Взаимодействие с государственными органами, подготовка к проверкам, ведение легального бизнеса, лояльное отношение к проверяющим

Взаимодействие с несколькими поставщиками, заключение договоров, учитывающих риски

Заключение проработанного долгосрочного договора аренды

Тщательный контроль за рискованными сферами, обеспечение пожарной безопасности

Подготовка документов по соответствующим формам, работа с юристами



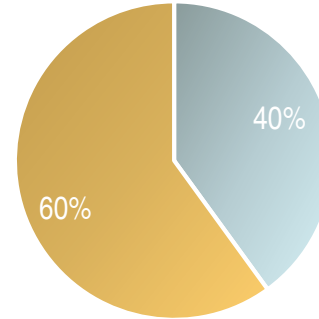
Пандемия

Условная схема распределения прибыли и ответственности

Доля в уставном капитале Распределение чистой прибыли



Инвестор



Предприниматели

+ Получение прибыли
+ Возможность принятия участия в организации
бизнеса

+ Получение прибыли

Обязанности предпринимателя

- Полная организация бизнеса с нуля;
- Постоянный (ежедневный) контроль за заведением (закупки, расходы, расчеты с поставщиками, подготовка отчетности (РСБУ), контакт с управляющим, корректировка бизнес-модели, подбор персонала и т.д.)
- Формирование ежегодного отчета;
- Стремление к извлечению прибыли из бизнеса для инвестора;
- Своевременное информирование инвестора о значимых событиях;
- Решение корпоративных конфликтов.

Условия представленные в презентации не являются твердыми.
Итоговые условия ведения бизнеса должны быть согласованы и закреплены договором.



М А Т А
PLATINUM

Детализация начальных этапов проекта



М А Т А
PLATINUM

Детализация этапов

ЭТАП	МЕРОПРИЯТИЯ	СРОКИ
1. Планирование проекта	Обсуждение концепции и согласование целевых показателей	1-2 нед.
2. Оформление	Оформление юридических лиц, заключение договора	1-2 нед.
3. Поиск помещения	Анализ и поиск локации для открытия заведения	1 мес.
4. Заключение договора аренды	Заключение договора аренды с учетом арендных каникул	1 нед.
5. Подготовка помещения	Замеры, черновая, чистовая отделка, закупка и установка мебели, оборудования и т.д.	4-6 мес.
6. Открытие заведения	Проведение открытия	1-2 нед.
7. Подготовка отчета по этапам открытия	Подготовка полного отчета, предоставление всех документов	1 нед.

Инвестиционные затраты



М А Т А
PLATINUM

Инвестиции на открытие, руб.

с учетом убытков первых месяцев

Категория	Сумма, руб.
Регистрация юридических лиц	40 000
Дизайн-проект помещения	300 000
Затраты на ремонт	7 000 000
Диваны (50 диванов по 35 000)	1 750 000
Столешницы (25 столов по 25 000)	625 000
Ресепшн	50 000
Декор (Картины, граффити)	300 000
Атрибутика (Салфетницы, манежницы, куверты) 5000 на 25 столов	125 000
Барная стойка	300 000
Освещение	500 000
Сигнализация	50 000
Пожарная сигнализация	80 000
Подготовка заведения к открытию (уборка, настройка, мелкие работы по монтажу)	100 000
Программы по учету и списанию (ЕГАИС, меркурий, честный знак)	20 000
Предметы интерьера по мелочи	81 000
Дезинфекторы воздуха	100 000
Разработка и печать меню	50 000
Вывеска	200 000
Аренда на время ремонта (Арендные каникулы 4 мес не платим, а за 5 и 6 мес платим)	2 000 000
Закупка оборудования	4 407 000
Франшиза	2 400 000
Убытки первых месяцев	3 639 668

Итого

24 117 668 руб.

Инвестиционные затраты

Затраты первого месяца, руб.

Категория	Сумма, руб.
ФОТ	805 000
Аренда + коммунальные расходы (депозит за первый и последний месяц)	2 000 000
Реклама	300 000
Бухгалтерия (удаленная)	30 000
Закупка товара	1 000 000
Непредвиденные расходы	500 000
Сигнализация, тревожная кнопка (вневедомственная охрана)	15 000
Пожарная сигнализация	15 000
Развлекательная программа (диджей, фокусник, живая музыка и т.д.)	40 000
Производственный контроль	30 000
Дезинфекция	10 000
Установка видеонаблюдения + видеонаблюдение	200 000
lкko подписка ежемесячная	15 000
Лицензия на алкоголь и согласования	215 000

Итого

5 175 000 руб.



М А Т А
PLATINUM

Экономические показатели

Основные экономические показатели

Показатель	Значение
Сумма первоначальных инвестиций	29 292 668 руб.
Точка безубыточности	9 мес.
Срок окупаемости	18 мес.
Средняя ежемесячная прибыль	2 155 156 руб.
Ставка дисконтирования	17%
Дисконтированный срок окупаемости – DPB	18 мес.
Чистый дисконтированный доход – NPV	15 000 073 руб.
Индекс прибыльности – PI	1,62
Внутренняя норма рентабельности – IRR	27,23%
Рентабельность продаж	83%



М А Т А
PLATINUM

Финансовая модель

Подробнее с финансовой моделью можно ознакомиться по QR-коду, ссылке или в приложении к презентации



Ссылка: <https://clck.ru/33JJuX>



Контакты

Двигубский Артур Владиславович



artur.dvigubskiy@gmail.com



+7 (926) 761 37-20

Лебедев Владимир Александрович



vl.lebedev2000@mail.ru



+7 (926) 909 26-70