

## **Содержание:**

# **Введение**

**Актуальность.** Центральным звеном организации любого дела является планирование. Оно позволяет выбрать наиболее рациональный и эффективный способ достижения целей. Проработанный и согласованный план является средством, с помощью которого можно контролировать, производить и управлять бизнесом. Конечно, бизнес-планы не дают полной гарантии успеха, но планирование позволяет подготовиться к различным неожиданностям. Бизнес-план это документ, который описывает все основные аспекты будущего предприятия, показывает, каким образом его руководители собираются достичь своих целей, анализирует все проблемы, с которыми придется столкнуться, определяет способы решения этих проблем. Поэтому, правильно составленный бизнес-план, в конечном счете, отвечает на вопрос: стоит ли вообще вкладывать деньги в это дело и принесет ли оно прибыль? Бизнес-план позволяет ошибаться только на бумаге, а не в деле, так как дает шанс предупредить ошибки путем продуманных действий. Бизнес-план систематически обновляется. В последние годы стали очень популярны ночные клубы, предлагающие клиентам блюда различных кухонь, спиртные напитки, музыкальные программы и некоторые другие развлечения. Наряду с клубами вечером молодежь посещает менее дорогостоящие популярные дискотеки. Увеличивающееся количество ночных клубов на территории России вызывает интерес не только у посетителей, но и у исследователей. Бесспорно, ночные клубы - это закрытые системы со специфическим механизмом функционирования, своей иерархией и системой ценностей. Ночной клуб предстает для посетителей как совершенно иная реальность, непохожая на мир их ежедневных социальных практик. На фоне постоянно растущего числа людей, способных оплачивать свои развлечения и загруженности уже существующих мест отдыха необычайно привлекательно выглядит создание места, способные удовлетворить клиентов.

**Цель** курсовой работы заключается в разработке бизнес-плана ночного клуба

**Объектом** является создание бизнес-плана ночного клуба «Argentina».

**Предметом** является методика разработки бизнес-плана

Исходя из цели, заявленного предмета и объекта данной работы определяются **задачи** данного исследования:

- изучить особенности создания бизнес-плана ночного клуба;
- рассмотреть характеристику видов бизнес-плана и маркетинговый план;
- проанализировать процесс подготовки и организации работы клуба;
- рассмотреть период окупаемости клуба;
- рассмотреть целевую организацию и оценить рыночную ситуацию;
- проанализировать проблемы деятельности культурно-досуговых учреждений;
- рассмотреть плюсы и минусы создания ночного клуба.

В первой главе рассмотрены теоретические основы бизнеса-плана. Вторая глава посвящена практической части – создание бизнес-плана на примере ночного клуба.

## **Глава 1. Процесс разработки бизнес-плана предприятия питания**

### **1.1 Цель разработки бизнес-плана**

**Бизнес-план** - краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения. Бизнес-план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля. Важно рассматривать бизнес-план как сам процесс планирования и инструмент внутрифирменного управления. Бизнес-план является своего рода документом, страхующим успех предполагаемого бизнеса, в то же время бизнес-план – инструмент самообучения.[\[1\]](#)

**Основной целью** разработки бизнес-плана является планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайшие и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Наряду с главной, определяющей целью составители бизнес-плана должны отразить другие цели:

- социальные цели – преодоление дефицита товаров и услуг, оздоровление экологической обстановки, улучшение психологического климата в стране, создание новых духовных и культурных ценностей, развитие научно-технического и творческого потенциала, расширение деловых контактов, международных связей;
- повышение статуса предпринимателя – развитие и укрепление экономического потенциала предпринимателя (включая производственный потенциал, финансовый, технико-технологический, научный, образовательный, а также духовный);
- иные, специальные цели и задачи - развитие контактов, зарубежные поездки, вхождение в различные ассоциации и др.[\[2\]](#)

В современной практике бизнес-план выполняет **пять функций**:

- **Первая** из них связана с возможностью его использования для разработки стратегии бизнеса. Эта функция жизненно необходима в период создания предприятия, а также при выработке новых направлений деятельности;
- **Вторая функция** - планирование. Она позволяет оценить возможности развития нового направления деятельности, контролировать процессы внутри фирмы;
- **Третья функция** позволяет привлекать денежные средства – ссуды, кредиты. В современных российских условиях без кредитных ресурсов практически невозможно осуществить какой-либо значительный проект, однако получить кредит непросто. Главная причина заключается не столько в проблеме высоких процентных ставок, сколько в возросшей невозвратности кредитов. В этой ситуации предприятия предпринимают целый комплекс мер по обеспечению возврата денежных средств, среди которых следует отметить требования банковских гарантий, реального залога и другие, но решающим фактором при предоставлении кредита является наличие проработанного бизнес-плана;
- **Четвертая функция** позволяет привлечь к реализации планов компании потенциальных партнеров, которые пожелают вложить в производство собственный капитал или имеющуюся у них технологию. Решение вопроса о предоставлении капитала, ресурсов или технологии возможно лишь при наличии бизнес-плана, отражающего курс развития компании на определенный период времени;
- **Пятая функция** путем вовлечения всех сотрудников в процесс составления бизнес-плана позволяет улучшить их информированность о предстоящих

действиях, скоординировать усилия, создать мотивацию достижения целей.[\[3\]](#)

## 1.2 Виды бизнес-планирования

В зависимости от гибкости планов выделяют два основных вида бизнес-планирования:

- директивное – планирование сверху вниз с четко заданными показателями;
- индикативное – направляющее планирование с нечеткими рамками и возможностью лавирования.

Можно провести классификацию бизнес-планирования в зависимости от горизонта и уровня планирования:

- стратегическое планирование - комплекс долгосрочных решений, которые вырабатываются в рамках политики достижения поставленных целей;
- тактическое планирование - среднесрочное планирование, направленное на реализацию стратегических планов. Задачи тактического планирования: выбор оптимальных средств для реализации стратегии, обеспечение пропорционального развития и скоординированности действий организационных звеньев;
- оперативное планирование - краткосрочное планирование, направленное на реализацию тактических планов. Объекты оперативного планирования: объем выпуска и продаж, контроль качества, кадры, товарно-материальные запасы и др.

В зависимости от потребностей, выделяют также по основополагающим потребностям несколько видов бизнес-планов:

- Бизнес-план производства. Каждая фирма, начиная свою деятельность, обязана четко представлять потребность в перспективе в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь точно рассчитывать эффективность использования имеющихся средства в процессе работы фирмы. Именно этим вопросам посвящен производственный бизнес-план;
- Бизнес-план торговой марки. Основное внимание здесь уделяется маркетинговым коммуникациям, стратегии ценообразования, плану рекламной компании. Разработчику *бизнес-плана* приходится иметь дело со сложно

прогнозируемым потребительским поведением;

- Корпоративный бизнес - план. Пожалуй, наиболее сложный для разработки вид бизнес-плана. В нем нужно не только спланировать будущую деятельность компании, но и подытожить прошлое. Разработка такого бизнес-плана всегда начинается с анализа деятельности компании.

Таким образом, в зависимости от преследуемых целей при составлении бизнес-плана определяется его содержание, и также мероприятия, необходимые к исполнению в целях составления грамотного бизнес-плана.[\[4\]](#)

## 1.3 Структура бизнес-плана

Бизнес-план должен выглядеть профессионально, так как это своеобразный рекламный инструмент, представляющий как предприятие или самого предпринимателя, так и его бизнес. Поэтому следует обращать внимание не только на содержание, но и на внешний вид бизнес-плана. Бизнес-план должен быть прост, функционален, понятен и удобен в использовании.

Состав, структура и объем бизнес-плана определяются спецификой вида деятельности, размером предприятия и целью составления. Очевидно, чем крупнее предприятие, тем сложнее его функциональная деятельность, тем полнее и обоснованнее разработка разделов. Соответственно, бизнес-план небольшого предприятия значительно проще по составу, структуре и объему.

Структура бизнес-плана:

- Резюме (обзорный раздел);
- Описание предприятия и отрасли;
- Описание продукции (услуг);
- Анализ рынка;
- Персонал и управление;
- Производственный план;
- План маркетинга;
- Риски и страхование;
- Финансовый план;
- Маркетинговый план.

Одним из важных разделов является «Маркетинговый план». Для его написания, команде, создающей проект, необходимо провести маркетинговые исследования, результаты которых и должны быть представлены в данном пункте. Прежде чем начинать исследование, необходимо определить его задачи.[\[5\]](#)

В большинстве случаев маркетинг осуществляется со следующими целями:

- Анализ потребностей потенциальных клиентов и возможного спроса с учетом стоимости услуг и платежеспособности потребителя. Анализ рынка, на котором будет работать организация или предприятие, условий, необходимых для продвижения проекта. Использование полученных данных для создания эффективной производственной или организационной программы.
- Анализ рисков и положительных условий, которые могут привести к росту или напротив, падению спроса на изготавливаемую продукцию или предоставляемые услуги;
- Определение уровня качества продукции или услуг, оценка их в контексте реальной конкуренции, поиск способов, способных улучшить показатели;
- Идентификация и пути использования конкретных систем сбыта и способов увеличения спроса: определение ценовой политики и стратегии продвижения товара или услуги;
- Определение эффективности маркетинговой стратегии в целом и оценка возможности осуществления вышеперечисленных задач.[\[6\]](#)

## **Выводы по главе**

Составление бизнес-плана служит первым шагом каждого начинающего предпринимателя в сферу инновационной, хозяйственной, коммерческой или инвестиционной деятельности.

Бизнес-план нужен тому, кто будет вкладывать деньги в инвестиционный проект. Главная цель бизнес-плана - это доказать инвестору, что изложенная в нем бизнес идея перспективна и прибыльна. Для самого же предприятия бизнес-план - это с профессиональной точки зрения способ понять перспективность будущего бизнеса и оценить объем инвестиций.

Бизнес-план составляется в целях эффективного планирования бизнеса и является одним из основных инструментов управления создаваемого предприятия, определяющих прибыльность его деятельности.

## **Глава 2. Разработка бизнес-плана клуба «Argentina»**

### **2.1 Цель разработки бизнес-плана клуба «Argentina»**

Целью данного бизнес-плана является планирование создания ночного клуба «Argentina» для района Новокосино в Москве.

Основной группой посетителей клуба будет являться молодежь 18 - 30 лет. Клуб «Argentina» сделает привлекательным - популярная музыка, средний чек (от 1 500 рублей), но при этом достаточно высокий уровень сервиса и позиционирование на целевую аудиторию молодежь.

Располагаться будет клуб на территории Дворца культуры и спорта, в помещении находившегося бара, это позволит организовать прекрасное и интересное место для проведения досуга, совмещающего в себе функции бара и дискотеки хорошего уровня. Ночной клуб будет размещаться вдали от жилых домов - это обеспечит отсутствие жалоб со стороны жильцов. Интерьер будет отличаться латиноамериканским стилем - разные сочетания ярко-розовых и сиреневых стен, также интерьер будет напоминать островок Аргентины, что придаст клубу особый шарм. В клубе также будет располагаться 2-й этаж и vip зал с видом в центр зала и танцпола. Прямо напротив входа будет установлена сцена, а над сценой место для DJ.

Реализация данной концепции должна быть довольно прибыльной с учетом малого количества и низкого уровня подобных заведений в районе Новокосино.

Можно выделить основные сильные и слабые стороны идеи, а также возможности и угрозы:

Сильные стороны

- принципиально новая концепция ночного клуба по меркам района;
- высокий профессионализм сотрудников - обеспечение безопасности и фэйс-контроль;
- небольшая конкуренция;

- хорошая атмосфера;
- бесплатный вход для девушек до 23:00;
- Приятный интерьер.
- Слабые стороны
- достаточно большие капитальные вложения;
- расположение клуба не в центре города.

#### Возможности

- расширение клуба;
- повышение квалификации сотрудников;
- эффективное взаимовыгодное сотрудничество с крупными коммерческими компаниями.

#### Угрозы

- выход на рынок новых конкурентов;
- люди будут предпочитать другие формы проведения досуга.

#### Описание организации ночного клуба и услуг:

- данный проект реализуется «с нуля»;
- месторасположение – Москва, район Новокосино;
- график работы: с понедельника по четверг и в воскресенье – с 18:00 до 2:00; с пятницы по субботу – с 18:00 до 6:00;
- средний чека - от 1500 до 5000 руб;
- общая площадь – 800 кв.м;
- вместимость – 300 человек.

#### Статьи дополнительного дохода:

- плата за вход - 300 руб;
- реализация продукции бара и кухни;
- гардероб - 150 руб;
- аренда ячейки для ценных вещей – 500 руб;
- танцевальная дискотека;
- предварительный заказ столиков;
- проведение кооперативов;
- vip-зал.

В клубе гости смогут воспользоваться услугами бара, в котором будет подаваться большое количество безалкогольных напитков и коктейлей, а из спиртных напитков будут представлены коктейли, крепкие напитки, разнообразные сорта пива и вина. По высоким ценам будет продаваться более крепкое спиртное в баре.

Ночной клуб «Argentina» будет проводить дискотеки, развлекательные шоу-программы, банкеты и корпоративы.

Для проекта можно выбрать упрощенную систему налогообложения – УСН. В таком случае размер налога составит 15% от выручки. Бизнес по ведению ночного клуба регистрируется как ООО – общество с ограниченной ответственностью.

На создание такого клуба потребуются денежные средства в размере примерно 5 145 000 рублей. Ежемесячно траты составят примерно 2 722 000 рублей.

Эти средства пойдут на закупку современного оборудования для дискотек и на переоборудование помещения, в котором будет располагаться клуб.

## **2.2 Оценка финансовых возможностей**

Необходимый стартовый капитал: 5 145 000 миллиона рублей.

Месячная прибыль: от 4,2 млн. руб.

Срок окупаемости: от 1,5 года.

Основные затраты на открытие ночного клуба направлены на покупку оборудования:

- система акустики - 600 тыс. руб.;
- ремонт помещения – 900 тыс. руб.;
- световое оборудование - 400 тыс. руб.;
- оформление интерьера, мебель, посуда - 1,4 млн. руб.;
- покупка и обслуживание кассового аппарата - 100 тыс. руб.;
- оборудование бара, кухни - 300 тыс. руб.;
- коммунальные услуги – 100 тыс. руб.;
- лицензия на алкоголь – 800 тыс. руб.(на 1 год).

Можно определить примерный объем продаж: 70 посетителей, потратив около 2000 рублей, дают выручку 140 тыс. руб. ежедневно, в месяц – 4,2 млн. руб. Бизнес-

план ночного клуба с расчетами неточный, так как в будни обеспечить высокую посещаемость очень сложно, а на проведение разного рода акций необходимы дополнительные финансовые средства. Тем не менее, организовав все правильно и выбрав грамотную концепцию развития, можно быстро окупить вложенные инвестиции и получать высокий доход.

К месячным издержкам относятся:

- Услуги телефонной связи – 5 000 руб;
- Канцелярские расходы – 10 000 руб;
- Теплоснабжение – 17 000 руб;
- Электроснабжение – 50 000 руб;
- Расходы на маркетинг – 200 000 руб;
- Расходы на алкоголь и продукты – 300 000 руб;
- Аренда - 1 000 000 руб.
- Заработная плата персонала ночного клуба за месяц будет равна 1 410 000 рублей. Из них:

1. Директор – 150 000 руб в месяц;
2. Бухгалтер – 80 000 руб в месяц;
3. Администратор - 80 000 руб в месяц;
4. Охранник – 40 000 руб в месяц;
5. Работник кухни - 40 000 руб в месяц;
6. Официант - 30 000 руб в месяц;
7. Бармен – 35 000 руб. в месяц;
8. Диджей - 60 000 руб. месяц;
9. Посудомойщик - 30 000 в месяц
10. Звукооператор – 60 000 руб. в месяц;
11. Уборщицы (будут наниматься из аутсорсинга)
12. Гардеробщик – 30 000 руб. в месяц;
13. Сотрудник камеры хранения – 35 000 руб. в месяц;

Ежедневные расходы состоят из:

- бесплатные напитки – 200 рублей с одного билета;
- расходы ресторана и бара ночного клуба– 33 000 рублей.

## **2.3 Маркетинговый план**

Первым объектом ценообразования является установление входной платы. Входную плату предполагается сделать для начала низкой. На начальный период планируется установить 300 рублей, а в последствие можно будет увеличить примерно на 20-30%. Это планируется сделать за счет создания эффекта престижности и повышения популярности клуба.

Вторым объектом ценообразования является установления цен на напитки в баре. Первоначально предполагается установить средние цены для района, в котором располагается клуб. Такая наценка должна удовлетворить посетителей, а также обеспечить желаемый уровень прибыли.

Третьим объектом ценообразования является реклама. Для успешной работы ночного клуба – очень важна реклама. Особенно значителен при открытии нового клуба "рекламный этап", это называется раскрутка, на которую может уйти от одного до нескольких месяцев:

- При проведении рекламной компании ночного клуба воздействие будет направлено на постоянных клиентов ночных заведений. Следует вычислить постоянных клиентов клубов и проводить с ними определенную работу;
- Разместить рекламу в местах большого скопления людей: метро, общественном транспорте, институтах;
- Одно из самых эффективных средств рекламы для молодежного клуба - распространение флаеров;
- Привлекать в клуб необходимо как можно больше девушек, делая вход для них бесплатно;
- Хорошим способом рекламы сделать партнерские отношения с другими развлекательными заведениями с аналогичной целевой аудиторией - отелями, гостиницами, службами такси. Взаимный обмен рекламной продукцией, совместные акции могут привлечь большое количество потенциальных клиентов;
- Продвижение интернет страниц в социальных сетях.

Получить дополнительную прибыль можно благодаря тщательному мониторингу аналогичных столичных и зарубежных заведений, диктующих моду на рынке.

В процентном соотношении планируется получать прибыль ночного клуба следующим образом: 1% - плата за вход, 90% - бар и кухня, 9% - прочие доходы.

Основными направлениями музыки в клубе планируется сделать – Disco и Pop. Это самая многочисленная и наиболее популярная музыка, у которой много

поклонников по всему миру.

В различные дни возможно проведение по другим музыкальным направлениям. Например устраивать «Вечер Аргентины» раз в месяц и приглашать гостей из Латинской Америки, это может привлечь публику из других районов и городов.

## **2.4 Оценка рыночной ситуации**

Оценка рыночной деятельности это важный аспект для открытия нового ночного клуба. Необходимо провести детальный анализ конкурентов по следующим позициям: месторасположение, время работы, парковка, качество и стиль интерьера, качество музыки, наличие, загруженность и стоимость, цены в баре и ресторане, наличие рекламы и некоторые другие услуги.

Рынок ночных клубов Новокосино не сильно разнообразен. Свою деятельность осуществляют всего несколько заведений с разным уровнем обслуживания и качеством предоставляемых услуг. В Новокосино находится всего 2 ночных клуба: «Мята» и «Марсель». Также стоит иметь в виду, что большинство людей может отдать предпочтение поездкам в центр города в уже раскрученные клубы.

Значительную конкуренцию может составить только клуб «Мята», в связи с аналогичным составом гостей и длительным нахождением заведения на рынке и, как следствие, с большей известностью и популярностью. Но преимущество клуба «Argentina» будет за счет месторасположения, он расположен в центре района Новокосино, а клуб Мята на окраине. Также конкурентами могут являться не только клубы, но и другие развлекательные заведения где население проводит досуг. По статистике ежегодно открывается около 45 новых клубов. С открытием каждого нового проекта возрастает конкуренция. Потенциально абсолютно любой клуб способен оттянуть часть аудитории из клубов, открытых ранее. Подобные миграции легко прогнозировать, но совершенно невозможно просчитать.[\[7\]](#)

## **2.5 Производственный план**

Подбор персонала для ночного клуба – ответственное дело, так как от профессионализма сотрудников будет зависеть вся деятельность заведения в будущем. При этом следует отметить, что большого количества работников клуб «Argentina» не требует. Всего в штат работников будут входить 34 человека. В

ночной клуб планируется пригласить следующий персонал:

- Директор. В роли управляющего ночного клуба «Argentina» будет выступать и сам его учредитель, и третье лицо;
- Бухгалтер. Ночной клуб «Argentina» будет работать по общей системе налогообложения, для ведения бухгалтерии следует нанимать квалифицированного специалиста;
- Бармены - 6 человек. Учитывая, что ночной клуб «Argentina» работает ежедневно, следует позаботиться о присутствии достаточного количества барменов;
- Администраторы - 2 человека. Полностью берет на себя работу ночного клуба: контролирует персонал, разрешает конфликтные ситуации, работает с клиентами (информирование об услугах, акциях и особых предложениях), следит за выполнением пожарных и санитарных норм, эксплуатацией оборудования, выплачивает заработную плату сотрудникам;
- Работники кухни - 4 человека;
- Официанты - 6 человек. В одной смене планируется работа 3 человек с графиком 2/2;
- Охранники - 4 человека. Охрана ночного клуба, учитывая специфику в таких заведениях алкоголя и ночной характер работы - очень важный персонал. Несмотря на то, что законодательство четко ограничивает возможности и права охраны, она может служить достаточным гарантом безопасности на предприятии;
- Посудомойщики - 2 человека;
- Уборщицы - 2 человека. Клининговый персонал в ночном клубе будет привлекаться по принципу аутсорсинга у сторонней компании;
- Диджей и звукооператор - 2 человека. Диджей является самым необходимым работником в ночном клубе;
- Гардеробщик - 2 человека. Принимает верхнюю одежду, выдает номерок;
- Сотрудник камеры хранения - 2 человека. Следит за сохранностью личных вещей.

В производственный план также входит информация о помещении

Общая площадь помещения составит 800м<sup>2</sup>. Из них:

- площадь танцевального зала - 450м<sup>2</sup>;
- площадь посадочной зоны и vip-зала - 150м<sup>2</sup>;
- площадь кухни - 50м<sup>2</sup>;

- холл и раздевалка - 80м<sup>2</sup>;
- уборные комнаты, подсобные помещения, склад - 70м<sup>2</sup>.

Все помещения будут оборудованы и реконструированы в соответствии со всеми нормами противопожарной безопасности (противопожарная сигнализация, запасные выходы, план эвакуации, система САНПИН, пожаротушения и т.д.).

### **Выводы по главе**

В рамках данной главы рассмотрена разработка бизнес-плана ночного клуба «Argentina». Рассмотрены также важные темы для открытия нового ночного клуба, такие как оценка финансовых возможностей, маркетинговый и производственный план и возможные конкуренты.

## **Заключение**

Ночные клубы пользуются спросом у людей совершенно разного возраста и социального положения. Их популярность обусловлена тем, что посещая клуб, люди получают праздничную атмосферу и возможность раскрепощенного общения с друзьями и малознакомыми людьми. Занять нишу в высоко конкурентной сфере поможет анализ рынка и определение направления исходя из финансовых возможностей. Чтобы избежать ошибок, приводящих к потере финансов, необходимо составить бизнес-план ночного клуба с подробными расчётами и инструкциями.

В представленном бизнес-плане рассмотрена идея создания такого места отдыха, где гости могли бы приятно отдохнуть и провести свой досуг. Этим местом называется ночной клуб.

Были проведены достаточно детальные маркетинговые исследования и анализ рынка с целью выявления конкурентов. В Бизнес-плане были представлены пути создания организации, определено предполагаемое место положения создаваемой организации на рынке, предоставлено описание услуг, который клуб будет оказывать посетителям, проанализирована целесообразность создания подобной организации с точки зрения рентабельности и прибыльности.

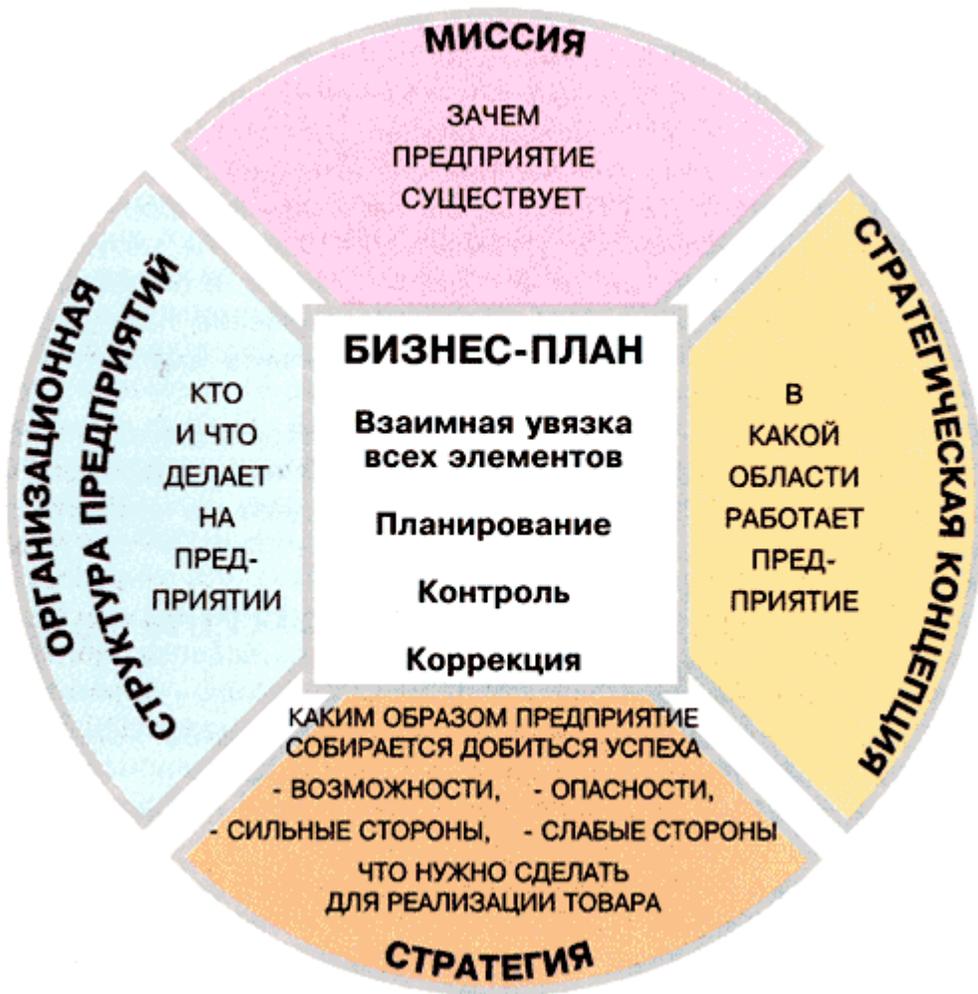
По итогу рассмотрено открытие ночного клуба, является довольно выгодным при условии отсутствия большой конкуренции клуба и грамотно составленным

расчетам, также для достижения поставленных задач необходимо подготовить хорошую рекламную кампанию.

## **Список используемой литературы**

1. <https://biznesovo.ru/biznes-plany/biznes-plan-nochnogo-kluba>(25.05)
2. <https://biznesplan-primer.ru/stati/sostavlenie/marketingovyj-plan>(22.05)
3. <https://www.wikireading.ru>(23.05)
4. Бизнес-план или как организовать собственный бизнес / Пелих А.С., - 2011.
5. Виноградова, М.В. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства: Учебное пособие / М.В. Виноградова. – М.: Дашков и К, 2013.
6. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / И.А. Дубровин. – М.: Дашков и К, 2013.
7. Пивоваров К.В. Бизнес-планирование. 4-е издание. – М.: Торговая корпорация «Дашков и К», 2003.

## **Приложение**



**Рисунок 1. Структура бизнес плана**

1. Пивоваров К.В. Бизнес-планирование. 4-е издание. – М.: Торговая корпорация «Дашков и К», 2003 [↑](#)
2. <https://biznesplan-primer.ru/stati/sostavlenie/marketingovyj-plan> [↑](#)
3. Бизнес-план или как организовать собственный бизнес / Пелих А.С., - 2011. [↑](#)
4. <https://www.wikireading.ru> [↑](#)
5. Виноградова, М.В. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства: Учебное пособие / М.В. Виноградова. – М.: Дашков и К, 2013 [↑](#)

6. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / И.А. Дубровин. – М.: Дашков и К, 2013. [↑](#)

7. <https://biznesovo.ru/biznes-plany/biznes-plan-nochnogo-kluba> [↑](#)