



Крепкое Хмельное



СЕТЬ МАРКЕТБАРОВ

**БИЗНЕС-
МОДЕЛЬ**

Бизнес-модель топ-партнера крепкоалкогольного бара "Крепкое Хмельное" (максимальные выручки на текущий момент среди партнеров сети)

Доходы

Средний чек - 440 руб.

Количество покупателей в день - 90

Средняя наценка на крепкий алкоголь и пиво - 110%

Средняя наценка на снеки и закуски - 110%

Средняя наценка на сопутствующие товары - 65%

Количество дней в месяце - 30,5

Оборот в месяц - 1 207 800 руб.



Расходы

Аренда и коммунальные расходы - 70 000 руб./мес.

З/п продавцам - 70 000 руб./мес.

Налоги - 10 000 руб./мес.

Затраты на закупки товарного остатка - 603 100 руб./мес.

Закупка расходных материалов - 25 000 руб./мес.

Прочие расходы - 16 000 руб./мес.

Чистая прибыль - 413 700 руб./мес.

Бизнес-модель среднестатистического партнера крепкоалкогольного бара "Крепкое Хмельное" (средние выручки на текущий момент среди партнеров сети)

Доходы

Средний чек - 440 руб.

Количество покупателей в день - 45

Средняя наценка на крепкий алкоголь и пиво - 110%

Средняя наценка на снеки и закуски - 110%

Средняя наценка на сопутствующие товары - 65%

Количество дней в месяце - 30,5

Оборот в месяц - 603 900 руб.



Расходы

Аренда и коммунальные расходы - 70 000 руб./мес.

З/п продавцам - 70 000 руб./мес.

Налоги - 10 000 руб./мес.

Затраты на закупки товарного остатка - 206 050 руб./мес.

Закупка расходных материалов - 25 000 руб./мес.

Прочие расходы - 16 000 руб./мес.

Чистая прибыль - 206 850 руб./мес.