

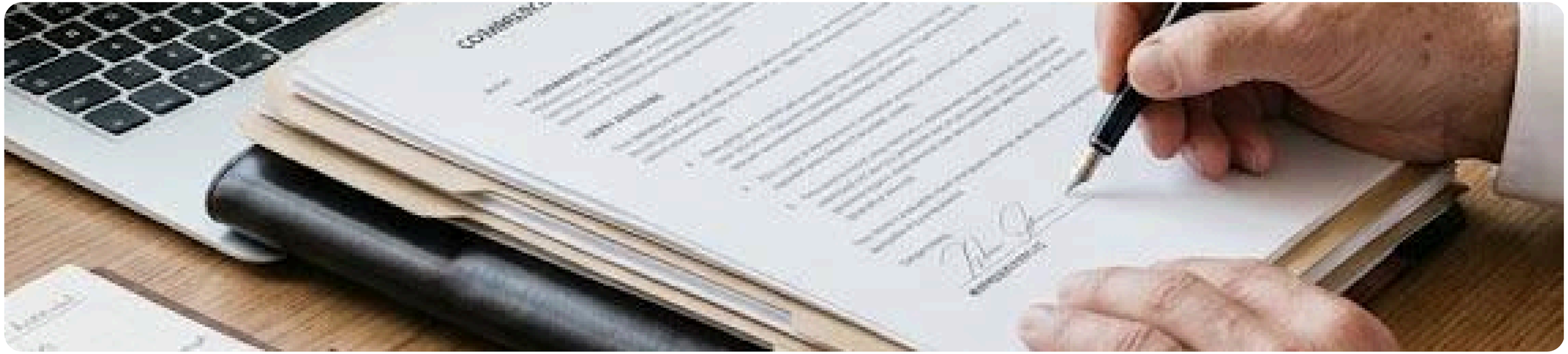
в Набережных Челнах

ДЕЙСТВУЮЩИЙ ЛАУНЖ-БАР

9 лет на рынке

28 млн ₽ выручка за год

1 700+ контактов в клиентской базе



СОДЕРЖАНИЕ

- Концепция заведения
- Востребованность формата
- Конкурентные преимущества
- 9 лет успешной работы
- Финансовые показатели
- Дополнительные источники дохода
- Готовность бизнеса к работе
- Материальные активы
- Команда
- Автономность бизнеса
- Операционные процессы
- Потенциал роста
- Преимущества готового бизнеса
- Кому подойдет данный бизнес
- Причина продажи
- Передача бизнеса
- Следующие шаги
- Контакты

ОДИН ЛАУНЖ-БАР — НЕСКОЛЬКО ПРИЧИН ДЛЯ ВИЗИТА И ВЫРУЧКИ

Кухня, бар, кальяны и развлечения – в одном пространстве



Кухня

Полноценное меню позволяет приходить не только ради кальяна, но вкусно песть



Бар

Напитки дополняют основной формат и расширяют сценарий визита



Кальяны

Один из ключевых продуктов заведения и самостоятельная причина для посещения



Развлечения

Лаунж-зоны, телевизоры и игровые приставки PS5 создают повод проводить время компанией

ПОЧЕМУ ЛАУНЖ-ФОРМАТ ВОСТРЕБОВАН



Долгий сценарий посещения

Гость приходит не на 15 минут: кухня, напитки и кальяны позволяют провести в заведении несколько часов



Формат на разные поводы

Один и тот же зал работает сразу под несколько сценариев – от спокойного вечера вдвоём до большой компании

Социальный формат

Лаунж выбирают для встреч с друзьями, свиданий, дней рождения и вечернего отдыха



Повторяемая потребность

Отдых и общение не единичный повод. Гости возвращаются снова, когда выбирают знакомое комфортное место



ПОЧЕМУ ГОСТИ ВЫБИРАЮТ ИМЕННО ЭТО ЗАВЕДЕНИЕ





01

Сервис без шаблонов

В основе подхода – человеческое отношение к гостю вместо формального обслуживания «по скрипту»

02

Средний ценовой сегмент

Заведение остаётся доступным для широкой аудитории, не уходя в дорогой премиальный формат





03

Гостей слышат

Команда уделяет внимание спорным ситуациям и качеству впечатления от визита

04

Сильная кухня и сервис

Собственник отдельно выделяет качество кухни и обслуживания как основу конкурентоспособности заведения

9 ЛЕТ, КОТОРЫЕ УЖЕ РАБОТАЮТ НА НОВОГО ВЛАДЕЛЬЦА

Знакомое место

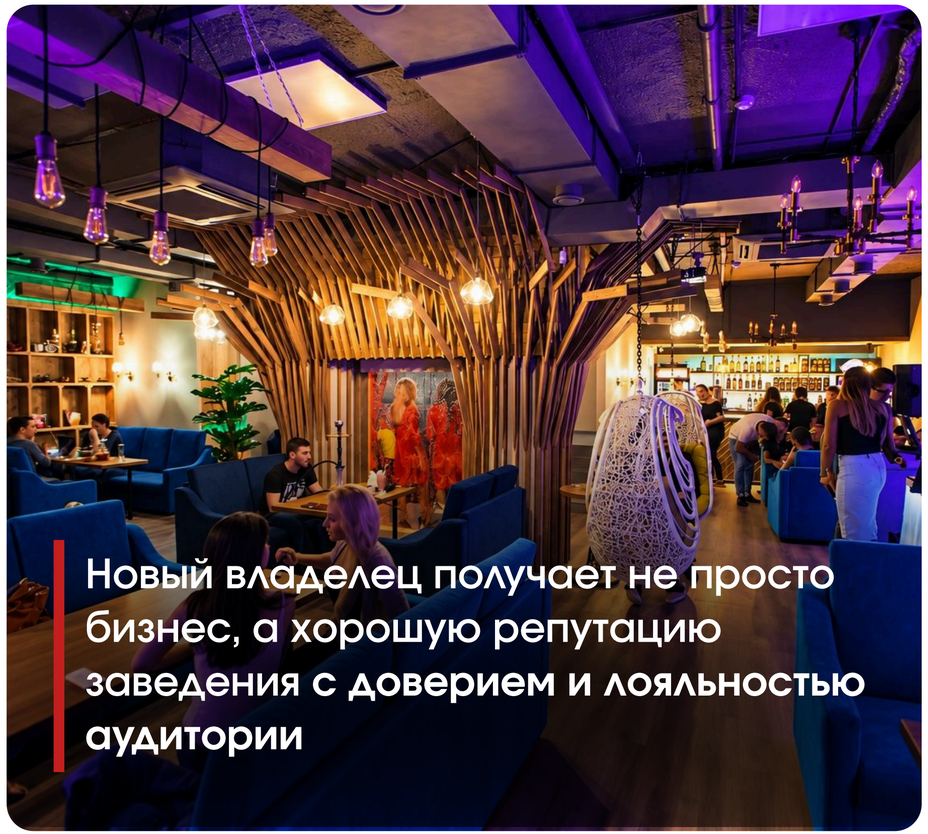
За годы работы заведение успело стать узнаваемым для своей аудитории

Сформированное доверие

Гости возвращаются туда, где уже уверены в кухне, сервисе и атмосфере

Постоянные гости

Бизнес успел накопить обширную клиентскую базу и многие посетители стали постоянными гостями



200+

постоянных гостей

1 700+

контактов в клиентской базе

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

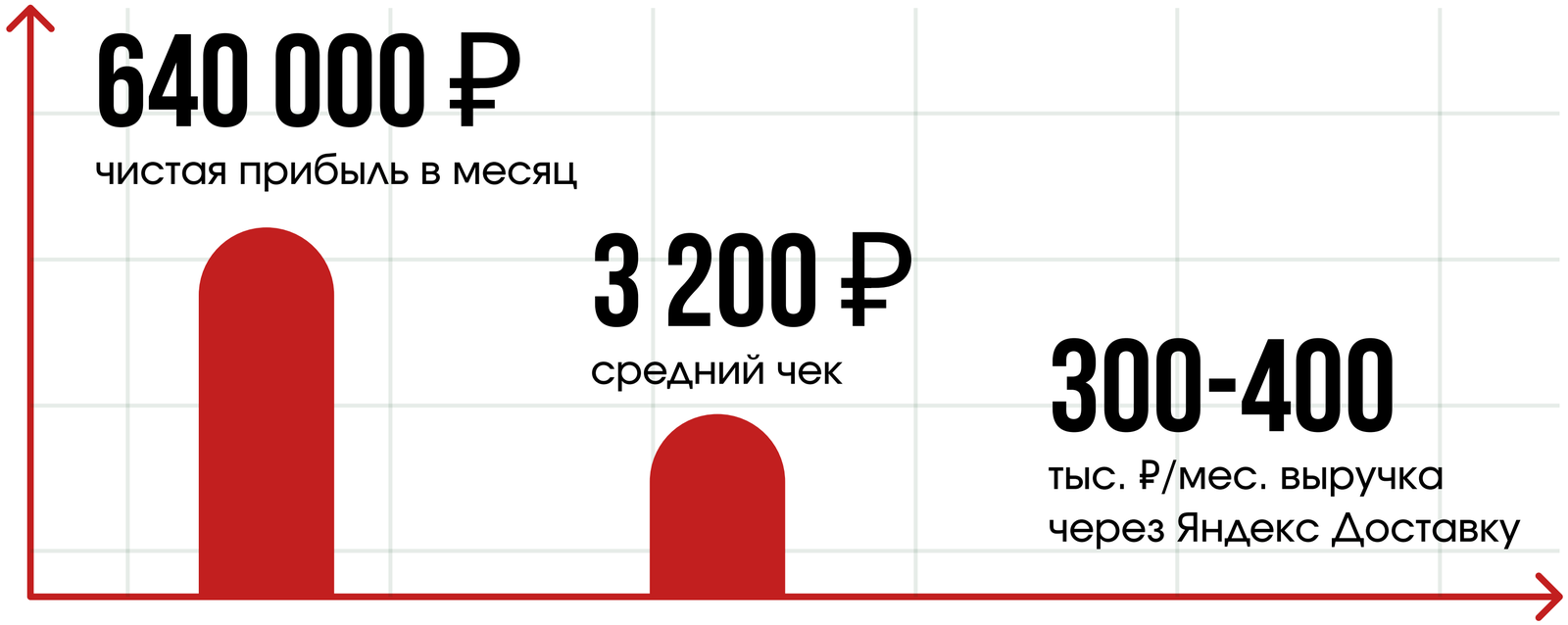
2025

28 млн ₽
выручка
за 2025 год

2026

27,8 выручка
за 9 месяцев
2026 года

+32% рост среднемесячной выручки к 2025 году



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ УЖЕ ВСТРОЕНЫ В БИЗНЕС

300-400

тыс. ₽/мес. выручка
через Яндекс Доставку

10-13%

от среднемесячной
выручки 2026 года
приходится на доставку



Онлайн-доставка уже подключена
и приносит дополнительную выручку
на базе действующей кухни

Дополнительный канал уже работает

Не нужно подключать доставку с нуля и проверять спрос. Канал уже генерирует продажи!

Выручка не ограничена залом

Кухня зарабатывает не только на гостях внутри заведения, но и на заказах вне него

Готовая база для роста

Существующую доставку можно развивать дальше, используя уже работающую кухню и процессы

ВСЁ НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ РАБОТЫ УЖЕ ВНУТРИ БИЗНЕСА



Собственная концепция

У заведения есть свой стиль, атмосфера и философия «Добро пожаловать домой»

Решения проверены на практике

Оснащение и организация работы формировались исходя из реального опыта заведения, а не теоретического проекта

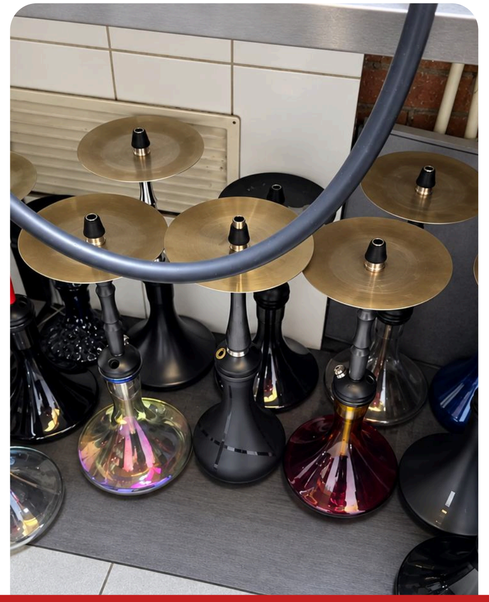
Продуманное пространство

Зал, бар, кухня и кальянное направление организованы как единая работающая система

Опыт уже встроен в бизнес

Новому владельцу не нужно заново тестировать формат, перестраивать процессы и проходить этап проб и ошибок

МАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ





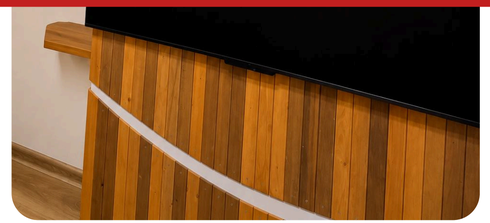




3,5 млн ₽ мебель и оборудование

≈4 млн ₽ общая материальная база







492 тыс. ₽ товарный остаток на неделю

Что входит

- **Зал** – диваны, столы, мебель, телевизоры, 2 PS5, декор
- **Кухня** – холодильники, гриль, плиты, фритюрницы, мангал и другое оборудование
- **Бар** – стойка, холодильное оборудование, стеллажи и инвентарь
- **Кальянная зона** – 18 полностью укомплектованных кальянов
- **Запасы** – табак, продукты и барный ассортимент



КОМАНДА

9 человек
в команде

Управляющий
уже есть в штате

Как распределена ответственность

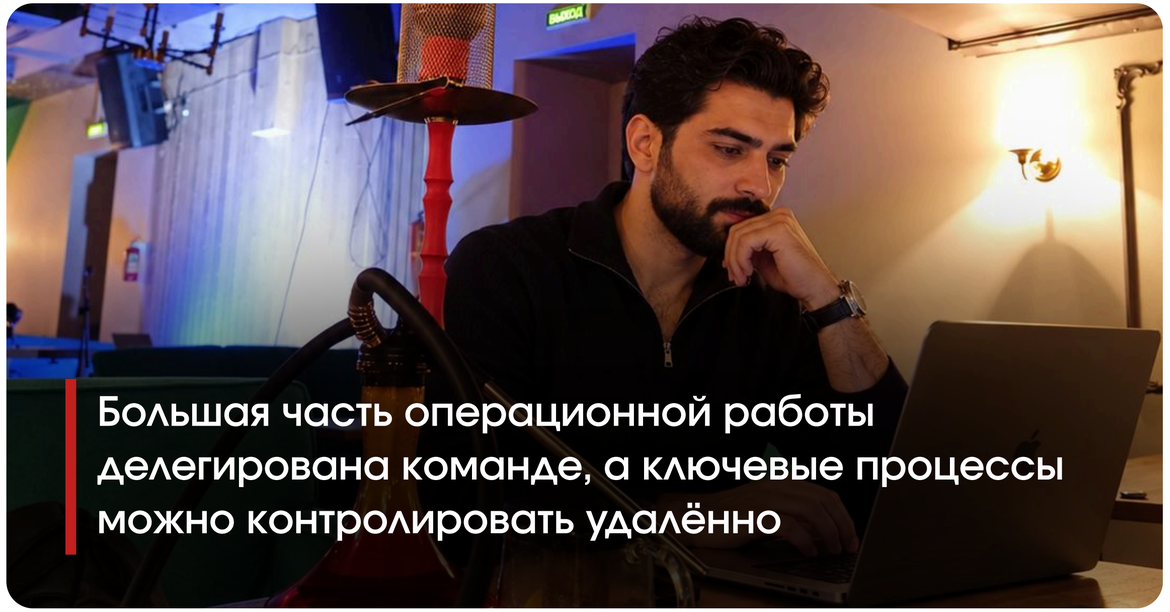
- **Зал** – управляющий
- **Кухня** – шеф-повар
- **Табак и кальянное направление** – кальянщик

БИЗНЕС, КОТОРЫЙ НЕ ПРИВЯЗЫВАЕТ ВЛАДЕЛЬЦА К ЗАВЕДЕНИЮ

Как устроен контроль

- Управляющий ведёт ежедневную работу. Собственнику не нужно постоянно находиться в заведении
- Современные инструменты управления
- Уже подключены удобные цифровые сервисы, которые автоматизируют учёт, сокращают рутинные задачи и позволяют легко контролировать работу заведения удалённо
- Ежедневный отчёт. Управляющий фиксирует события за день и выручку
- Удалённое наблюдение. Камеры и система уведомлений позволяют следить за заведением удаленно

3 часа в день
вовлечённость собственника



Большая часть операционной работы делегирована команде, а ключевые процессы можно контролировать удалённо

ГОТОВАЯ СИСТЕМА ЕЖЕДНЕВНОЙ РАБОТЫ

Закупки, зоны ответственности и взаимодействие с поставщиками уже работают по проверенной схеме



Закупки

Продукты, напитки и сиропы заказываются регулярно через уже действующих поставщиков – закупочный цикл не нужно выстраивать заново



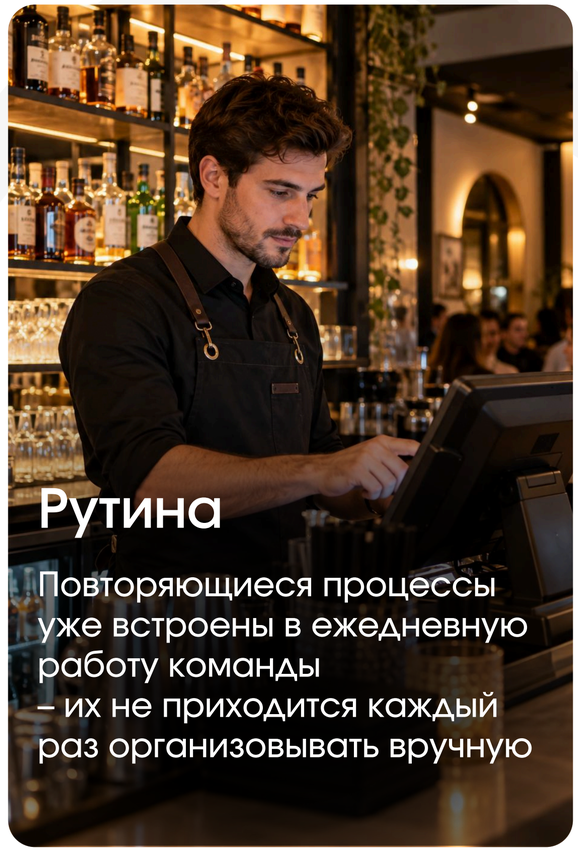
Опыт

Команда работает на основе уже сформированных решений: за годы работы стало понятно, как правильно организовать повседневные процессы



Поставщики

Контакты и отношения с поставщиками налажены, поэтому новому владельцу не нужно начинать с поиска контрагентов и выстраивания взаимодействия с нуля



Рутина

Повторяющиеся процессы уже встроены в ежедневную работу команды – их не приходится каждый раз организовывать вручную

ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ

Модель уже стабильно приносит доход при этом существующие каналы можно усиливать, а сам формат развивать дальше

Развитие направления доставки

Уже работающий канал можно усиливать за счёт расширения ассортимента, продвижения и увеличения доли онлайн-заказов

Событийные форматы

Тематические вечера, квизы, турниры и другие мероприятия могут создавать дополнительные поводы для визита и знакомить с заведением новую аудиторию

Расширение досуговой концепции

Новые игровые и развлекательные форматы могут дополнять существующую модель и увеличивать количество сценариев посещения

Масштабирование бренда

Сформированная концепция и действующая бизнес -модель потенциально могут стать основой для открытия второй точки или дальнейшего развития сети

КАК ГОТОВЫЙ БИЗНЕС СОКРАЩАЕТ ГОДЫ ПУТИ

Новый владелец входит не в этап запуска и экспериментов, а сразу в этап управления и дальнейшего развития



Доход уже генерируется

При запуске с нуля сначала идут вложения и период раскрутки. Здесь покупатель входит в уже работающий денежный поток

Не нужно проверять бизнес-гипотезу

Формат уже прошёл проверку реальным рынком: заведение работает много лет и продолжает приносить прибыль

Ошибки уже оплачены опытом

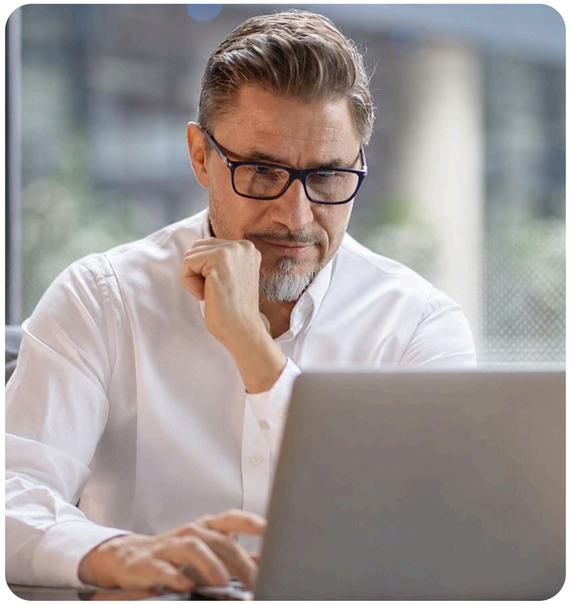
За годы работы бизнес успел протестировать множество решений и оставить те, которые действительно работают в этой конкретной точке

Время можно направить на рост

Вместо месяцев на открытие, настройку и исправление первых ошибок новый собственник может сразу перейти к развитию бизнеса

КОМУ ПОДОЙДЁТ ЭТОТ БИЗНЕС

Готовый формат может быть интересен и как первый бизнес, и как новый актив для действующего предпринимателя



Новичку

Без этапа запуска, долгой настройки и проверки концепции с нуля



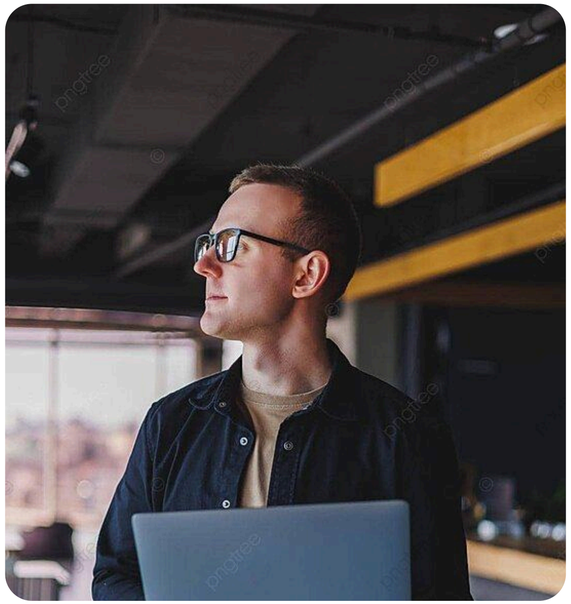
Предпринимателю

Как дополнительное направление бизнеса и новый источник дохода



Инвестору

Для покупки уже работающего актива с командой, выручкой и понятной операционной моделью



Предпр. из HoReCa

Как возможность расширить портфель и использовать собственную экспертизу для дальнейшего роста

ПРИЧИНА ПРОДАЖИ

Собственник развивал проект в интенсивном режиме и сейчас хочет освободить больше времени для семьи, личных целей и других задач

При этом заведение продолжает работать, команда остаётся на месте, а бизнес передаётся как действующая система



ПЛАВНАЯ ПЕРЕДАЧА БИЗНЕСА НОВОМУ ВЛАДЕЛЬЦУ

6 месяцев сопровождения

После сделки собственник остаётся на связи и помогает новому владельцу постепенно войти в управление бизнесом

Погружение в бизнес

Передача накопленных знаний, опыта, логики работы заведения, ключевых нюансов и практических решений

Вход в управление

Новый владелец знакомится с системой изнутри, разбирается в ежедневных процессах и постепенно принимает управление на себя

Поддержка после передачи

В течение периода сопровождения собственник остаётся на связи: помогает разобраться в нестандартных ситуациях, отвечает на вопросы и делится рекомендациями из собственного опыта

ВАШИ СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

01 Запросить подробную информацию и цифры

02 Подписать NDA (договор о неразглашении)

03 Встретиться на месте или договориться о созвоне

04 Посмотреть бизнес изнутри

05 Принять решение

06 Выйти на сделку

ЗАПРОС → NDA → АНАЛИЗ

ВСТРЕЧА → РЕШЕНИЕ → СДЕЛКА

ПЕРЕДАЧА БИЗНЕСА

12 000 000 ₽

стоимость заведения



КОНТАКТЫ ДЛЯ СВЯЗИ

“

Евгений Лоскутов

+7 (906) 333–89–99

Телеграм: @simwool