2020 | Г. ОБНИНСК

БИЗНЕС-ПЛАН

Парк-отеля «aqua village» ОБНИНСК

**План**

1. Краткий инвестиционный меморандум…………………………………...2
2. Описание бизнеса, продукта или услуги………………………………….4
3. Описание рынка сбыта……………………………………………………..6
4. Продажи и маркетинг………………………………………………………7
5. План производства …………………………………………………………8
6. Организационная структура……………………………………………....10
7. Финансовый план……………………………………………………….…12
8. Факторы риска……………………………………………………………...14

**1. Краткий инвестиционный меморандум**

Отпуск, выходные дни — долгожданное время каждого человека. С обострившейся нестабильной политической и экономической ситуацией в мире, а также с резким повышением курса валют, люди всё чаще рассматривают вариант отдыха в пределах родной страны. И эта тенденция в ближайшие годы будет только расти.

Организация Парк-отеля «Aqua Village» (гостиничные номера, большой банкетный зал, кафе, термальный комплекс с бассейном) — возможность построить прибыльный бизнес. Это потребует от вас больших инвестиций, но и дает большие перспективы. Спрос на качественный сервис, позволяющий хорошо провести время с семьей и коллегами и друзьями, отметить свадьбу, юбилей всегда большой. Если Парк-отель имеет круглогодичный цикл работы, как в нашем случае, то сроки окупаемости вполне приемлемые. Также эта ниша имеет неограниченные перспективы развития и расширения. Следует обратить внимание именно на средний класс, и быть нацеленными на предоставление качественных услуг по доступным ценам.

Покупая комплекс в Обнинске в районе Кабицыно, вы получаете:

1. Здание административно-бытового корпуса общей площадью 925,9 м2:

* Студия велнеса – 213,2 м2
* Тренажеры Kinesis,
* бассейн с противотоком длиной 12 м.
* Русская баня Маслова (все преимущества турецкой и русской бани, компактность и практичность финской сауны, прогрев организма человека ИК-излучением в биорезонансном диапазоне длин волн).
* Фито-бар.
* Комната отдыха.
* СПА процедуры.
* офисные помещения площадью 215,9 м2.
* - автосервис для легкового и грузового автотранспорта на 6 пунктов с зоной обслуживания клиентов общей площадью 496,8 м2.

2. Двухэтажное кирпичное здание проходной площадью 40,8 м2. На 2-м этаже офисные помещения.

3. Земельный участок площадью 10315 м2. Свободно от застройки 8621м2.

4. Создана сеть инженерных коммуникаций, трансформаторная подстанция 160 Квт и другая инфраструктура, способные обеспечить не только существующие, но и дополнительные возможности.

5. Газопровод низкого и среднего давления с правом подключения

**Основные факторы успеха**:

* живописное местоположение;
* качественный сервис;
* широкий спектр предоставляемых услуг;
* приемлемые цены;
* динамично развивающийся спрос.

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Парк-отель «Aqua Village» — Термальный комплекс с бассейном на улице, номерной фонд состоящий из 47 номеров, банкетный зал вместимостью до 300 человек. Местоположение Парк-отеля — живописное место с богатым природным ландшафтом вблизи города в парковой зоне.

Время работы — круглогодично, ориентация на разнообразную целевую аудиторию.

Комплекс состоит из 2 корпусов. Главный корпус (3 этажа) включает в себя административное помещение, хозяйственное помещение (прачечная), банкетный зал (300 посадочных мест), который трансформируется в несколько залов, также можно выделить отдельную зону для конференции, профессиональная кухня, номера для проживания (на 2 и 3 этажах) (от 2-х до 4-х местных) — 140 мест. На один номер «стандарт» приходится 20 кв. м, номер «Люкс» 40 кв. м.

Второй корпус состоит из Термального комплекса (спа-центр, термальный бассейн на улице, раздевалки, душевые), административных помещений, кафе.

Номер обустроен следующей мебелью и техникой: кровать, шкаф, зеркало, тумбочка, небольшой телевизор, холодильник, настольная лампа, стул, небольшой сан узел с душевой кабиной. Интерьер сделан в уютных теплых тонах.

Банкетный зал вместимостью до 300 посадочных мест (максимальная вместимость зала до 600 человек), с панорамными окнами, оборудован профессиональным светом и звуком, системой кондиционирования, имеется гардероб, несколько туалетных комнат (мужские и женские), рассадка за круглые столы от 10 до 15 человек, банкетный текстиль (скатерти, юбки на столы, чехлы на стулья), сцена для проведения мероприятий. Дизайн зала в стиле Лофт-шик.

Термальный комплекс включает в себя: парные, соляная сауна, фито бочки, кедровая сауна и турецкий хамам, бассейн с морской водой, фито-бар, два массажных кабинета, две комнаты отдыха, душевые кабинки, туалетные комнаты, две раздевалки, термальный бассейн (275 кв. м) под открытым небом с ландшафтным дизайном, кафе.

Прачечная с профессиональным оборудованием (4 стиральные, 4 сушильные машины, 2 катка для глажки белья), для обслуживания гостиницы, термального комплекса и банкетного зала.

В процессе развития бизнеса можно достраивать корпусы и расширять вместительность.

Для максимизации прибыли следует продумать различные мероприятия и включить список услуг, которые могут быть наиболее актуальны определенному времени года.

**Дополнительные услуги:**

* организация банкетов (свадьбы, юбилеи, корпоративы) и мероприятий «под ключ»;
* детские праздники и выпускные;
* бизнес-мероприятия, тренинги, курсы и семинары;
* экскурсии;
* трансфер.

## 3. Описание рынка сбыта

С середины 80-х годов ХХ-го века в Европе начал активно развиваться рынок термальных комплексов - особого вида велнес центров, использующих силу воды для оздоровления, релаксации и досуга. В настоящее время, термальный комплекс является обязательным атрибутом европейского города и имеет высокую востребованность у потребителей. Существует даже вид путешествий – по термальным комплексам.
Анализ российского рынка
•    Подробный анализ, осуществленный экспертами проекта, показал,  что классических, в понимании европейского потребителя, термальных, водных комплексов массового посещения, где можно провести время с детьми и с пользой для здоровья в России практически нет.
•    Одновременно, выявлена высокая востребованность  подобных центров отдыха, оздоровления и релакса на отечественном рынке.
•    **Отечественный рынок терм находится в стадии своего зарождения, позволяя планировать получение устойчивых доходов  его участникам.**

Целевая аудитория имеет очень широкий диапазон: молодежь, дети школьного и дошкольного возраста, люди среднего и пожилого возраста, а также предприятия бизнес-структур. Всех этих людей объединяет активная жизненная позиция. Уровень достатка — средний, средний плюс.

Целевая аудитория Парк-отеля включает в себя следующие группы людей:

* Проведение мероприятий (свадьбы, юбилеи, корпоративы);
* выпускники учебных заведений;
* спортивные;
* студенческие группы;
* образовательные и бизнес-тренинговые группы;
* семьи с детьми/без детей;
* пенсионеры;
* школьники;

Изучив потребности и предпочтения каждой группы, можно предоставлять соответствующие именно данной целевой аудитории услуги. Тем самым обеспечить своему проекту бесперебойный поток дохода в течение всего года.

## 4. Продажи и маркетинг

Особое внимание следует обратить именно на маркетинговую политику. Для стабильного роста спроса необходимо постоянно уделять время и средства рекламе. Для этого нужно включить в штат маркетолога-копирайтера. Ниже указаны самые действенные и приемлемые именно к рассматриваемой нише способы продвижения.

Сначала нужно создать оригинальный узнаваемый бренд и сайт компании, а также зарегистрироваться в социальных сетях.

Самый эффективный канал привлечения — это социальные сети (сарафанное радио). Максимум внимания важно уделить именно сервису и качеству оказываемых услуг. Рынок сейчас динамично развивается и нужно постоянно находиться в курсе всех изменений, чтобы всегда иметь конкурентное преимущество. Радостный клиент — основное условие постоянного развития и масштабирования бизнеса. Плюсом станет, если посетители будут оставлять отзывы, возможно с фотографиями и видео в интернете и социальных сетях.

Для постоянных клиентов будет предусмотрена система лояльности. Для нас каждый гость-VIP. Создадим о себе хорошее впечатление, и наши клиенты будут возвращаться к нам снова и снова.

Также следует договориться о сотрудничестве с другими компаниями, например, с тренинговыми центрами или фирмами, которые организуют корпоративы, свадебными салонами, учебными заведениями, предприятиями бизнеса. Такое партнерство будет выгодно обеим сторонам.

## 5. План производства

Ключевая цель — открытие Термального комплекса с номерным фондом, банкетным залом. Максимизация прибыли.

Проект масштабный и на его открытие потребуется от 4 до 8 месяцев.

**Календарный план открытия**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этап/длительность исполнения, мес.** | 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. | 5 мес. | 6 мес. |
| Оформление документов |  |  |  |  |  |  |
| Строительные и ремонтные работы |  |  |  |  |  |  |
| Покупка и установка мебели и оборудования |  |  |  |  |  |  |
| Запуск рекламной кампании  |  |  |  |  |  |  |
| Найм персонала |  |  |  |  |  |  |
| Обучение персонала |  |  |  |  |  |  |

**Основные параметры выбора местоположения Парк-отеля:**

* удалённость от города (от 10 минут до 2 часов езды на личном или общественном транспорте);
* площадь земельного участка: 1-2 га;
* удобства подъезда, наличие парковки;
* наличие коммуникаций, энергетические мощности.
* Возможность достраивать корпусы и расширять вместительность.

Для строительства Парк-отеля потребуется провести тестовые геологические исследования грунта и заказать архитектурный проект. Участок необходимо согласовать с администрацией района/города и получить разрешение на строительство. Перечень документов на застройку:

* топографический план земельного участка,
* заключение о технических условиях на подключение объекта к сетям инженерно-технического обеспечения,
* документы для постановки на кадастровый учет.

В зависимости от региона, местных постановлений и особенностей площади, приобретаемой под парк-отель, список необходимых документов может сильно изменяться.

**Оформление документов.**

* Оформление юридического лица — ООО или ИП.
* Регистрация в налоговых органах. (ОКВЭД: Код — 92, «Деятельность по организации отдыха и развлечений»)
* Выбор системы налогообложения.
* Документы о регистрации кассового аппарата в налоговой инспекции.
* Заключение договора покупки.
* Документы, подтверждающие соответствие требованиям санитарной, технической, пожарной, экологической безопасности.
* Договоры на оказание услуг сторонними организациями. Сюда входят коммунальные услуги, инкассация, техническое обслуживание, ЧОП.

**Проведение строительных и ремонтных работ.**

На строительство уйдет основная часть инвестиций, поэтому к вопросу поиска подрядных организаций следует подойти очень серьезно. Обратиться к проверенным компаниям с опытом работы и проектами с положительными отзывами. А так же осуществлять постоянный контроль процесса строительства, контролируя сроки выполнения работ, внося коррективы и вовремя отвечая на вопросы, возникающие во время работы. Осуществить ввод эксплуатации по намеченному графику.

**Строительство Парк-отеля.**

Самым оптимальным вариантом будет достроить два этажа над боксами. Общая площадь помещений будет около 2000 кв. м.

Из них порядка 1000 кв. м на номерной фонд; 430 кв. м-термальный комплекс; 275кв. м бассейн на открытой территории; 350 кв. м. на банкетный зал; 40 кв. м административное помещение; хозяйственные помещения (кухня, прачечная) -150 кв. м.

**Установка мебели и оборудования.**

Для обустройства помещений используем материалы, мебель и оборудование от надежных производителей основываясь на анализе рынка, сочетание цены и качества.

## 6. Организационная структура

Для полноценного функционирования Парк-отеля Вам потребуется нанять около 41 человека в собственный штат.

Список обслуживающего персонала:

* **Директор (1 человек) -** Контроль управления коммерческой деятельностью предприятия.
* **Управляющий (1 человек).** осуществление управления коммерческой деятельностью предприятия, снижение расходов, увеличение чистой прибыли, контроль за стандартами сервиса.
* **Менеджер по продажам (2 человека).** Поиск и привлечение новых клиентов, увеличение продаж, поддержание взаимоотношений с наработанной клиентурой.
* **Бухгалтер (2 человека).** Полное ведение бухгалтерского, налогового в единственном лице. Формирование налоговой отчетности и бухгалтерской отчетности; Расчет заработной платы. Калькуляция блюд. Формирование отчетности в ПФ РФ и ФСС;
* **Маркетолог-копирайтер (1 человек) Основные функции -изучение рыночного спроса, развитие сайта, продвижение предприятия на рынке сбыта, в социальных сетях.**
* **Администратор (6 человек)**. Основные его функции — встречать, размещать, сопровождать клиентов и решать их насущные и возникающие проблемы. А так же встреча, регистрация и расчетно-кассовое обслуживание посетителей термального комплекса.
* **Повар**-**универсал (6 человек).** Приготовление блюд, соблюдение стандартов и санитарных норм.
* **Инструктор-спасатель (2 человека).** Контроль соблюдения правил пребывания и техники безопасности на территории термального комплекса.
* **Дежурный медработник-лаборант (2 человека) -** оказание первой медицинской помощи, обслуживании и поддержании в рабочем состоянии оборудования термального комплекса.
* **Инженер-электрик (1 человек).** Обеспечение бесперебойного функционирования систем энергоснабжения, вентиляции и кондиционирования воздуха, исправности средств пожаротушения.
* **Сантехник (1 человек).** Обеспечение бесперебойной работы функционирования систем водоснабжения, устранения неполадок в работе трубопроводов системы отопления, водостоков, канализации и водоснабжения;
* **Горничная (3 человека).** Для создания благоприятной атмосферы важно, чтобы в помещениях было чисто и убрано.
* **Уборщица (6 человек).** Для создания благоприятной атмосферы важно, чтобы в помещениях было чисто и убрано.
* **Мойщица (2 человека).** Мойка посуды и поддержание чистоты в кафе.
* **Разнорабочий (2 человека).** Так как территория Парк-отеля достаточно большая, нужно будет постоянно осуществлять мелкий хозяйственный ремонт, уборка территории и т.п.
* **Персонал на аутсорсинге (банкетный персонал)**

К персоналу предъявляются следующие требования:

* наличие опыта работы;
* профессионализм;
* активность;
* дисциплинированность;
* честность;
* ответственность;
* стрессоустойчивость;
* наличие медицинской книжки.

Все работники штата будут получать фиксированную заработную плату.

**Фонд оплаты труда, руб. – Приложение №1**

## 7. Финансовый план

Сумма первоначальных инвестиций составляет **93 050 000**рублей.

Точка безубыточности достигается на**3** месяц работы.

Срок окупаемости составляет от **20** месяцев.

Средняя чистая ежемесячная прибыль **4 913 779** рублей.

Рентабельность продаж **57%**.

## Инвестиционные затраты на открытие данного бизнеса составляют 93 050 000 руб.

## См. Приложение 2, таблица 2.1

Основные расходы идут на строительство и покупку мебели и оборудования. Распишем эти статьи более подробно.

## См. Приложение 2, таблица 2.2

Основная статья доходов плана продаж составляется исходя из посещаемости термального комплекса, номерного фонда и аренды банкетного зала. По прогнозам в первые 5 месяцев работы заполняемость будет постепенно увеличиваться и уже к лету достигнет своих нормальных значений.

Посещение термального комплекса 400 руб./час (средняя цена на посетителя)

Аренда номера при вселении до 3х человек 3000 рублей.

Аренда Банкетного (конференц) зала 50 000 руб./сутки. С ростом популярности эта цифра будет возрастать стремительными темпами.

Банкетное меню средний чек 2000 руб.

Банкет до 300 человек. Фуршет до 500 человек.

Таким образом базовый сценарий является реалистичным, и проект обладает резервом увеличения объемов продаж в случае удачного вхождения на рынок.

**План продаж 1-ого года реализации проекта, руб.**

## См. Приложение 3, таблица 3.1

**План продаж 2-ого года реализации проекта, руб.**

## См. Приложение 3, таблица 3.2

В ежемесячные затраты входят как постоянные, так и переменные издержки (прямые расходы), зависящие от объемов продаж.

В таблице представлены **усредненные ежемесячные издержки.**

## См. Приложение 4, таблица 4.1

​​​​​​​**Переменные издержки 1-ого года реализации проекта, руб.**

## См. Приложение 4, таблица 4.2

**Переменные издержки 2-ого года реализации проекта, руб.**

## См. Приложение 4, таблица 4.3

Финансовый результат за первые 2 года деятельности представлен в следующих таблицах. Средняя чистая прибыль за первые 2 года работы составляет **4 913 779** руб.

**Финансовый результат 1-ого года реализации проекта, руб.**

## См. Приложение 5, таблица 5.1

**Финансовый результат 2-ого года реализации проекта, руб.**

## См. Приложение 5, таблица 5.2

## 8. Факторы риска

Открытие Парк-отеля сопровождается множеством нюансов, часть из которых невозможно предугадать и предотвратить. Поэтому перед тем как приступить к делу, нужно хорошо обдумать все плюсы и минусы. Обратить внимание на основные риски, с которыми можем столкнуться во время осуществления деятельности.

**Риск аварий и неполадок в сфере коммунального хозяйства.**

Требуется постоянно держать в штате квалифицированный персонал для обслуживания и эксплуатации парк-отеля чтобы вовремя справиться с аварийными ситуациями. А также всегда иметь номера телефонов служб, которые способны справиться с более крупными происшествиями.

**Риск повреждения или утраты имущества.**

В данном деле это один из самых распространенных рисков. Для его минимизации следует предусмотреть штрафные санкции для клиентов, а также иметь резервный фонд для своевременного восстановления.

**Риск потери репутации.**

Обращать внимание на отзывы и жалобы гостей. Быстро разрешать конфликтные ситуации.

**Своевременное реагирование на возникающие ситуации обеспечит стабильное развитие и устойчивое положение на рынке.**