

1.3.2023

Бизнес-план

БО Хомяково

Чайников Дмитрий
ООО «ХОМЯКОВО»

1. Резюме проекта

Организация базы отдыха — возможность построить прибыльный бизнес. Это требует больших инвестиций, но и дает большие перспективы. Спрос на качественный сервис, позволяющий хорошо провести время, всегда большой. БО Хомяково будет иметь круглогодичный цикл работы, поэтому сроки окупаемости вполне приемлемые. Также эта ниша имеет неограниченные перспективы развития и расширения. Фокус проекта базы отдыха будет направлен именно на средний класс.

Цель - предоставление качественных услуг по доступным ценам.

Основные факторы успеха:

- живописное местоположение (хвойный лес с многолетними деревьями);
- качественный сервис;
- широкий спектр предоставляемых услуг;
- приемлемые цены;
- динамично развивающийся спрос на отдых внутри страны.

Местоположение базы — живописное место с богатым природным ландшафтом в 5 км. от г. Сергиев Посад, Московской области, рядом с селом Хомяково.

Финансирование проекта планируется за счет заемных средств банка в размере 80% и 20% за счет собственных средств.

Сумма первоначальных инвестиций составляет **74 935** тыс. руб.

Срок окупаемости при базовом сценарии составляет **48** месяцев.

Средняя чистая ежемесячная прибыль в первый год работы в базовом сценарии **2 125** тыс. рублей.

Рентабельность продаж **34,84%**.

FCFF — **177 771** тыс. руб.

NPV — **12 652** тыс. руб.

IRR — **9,11 %**

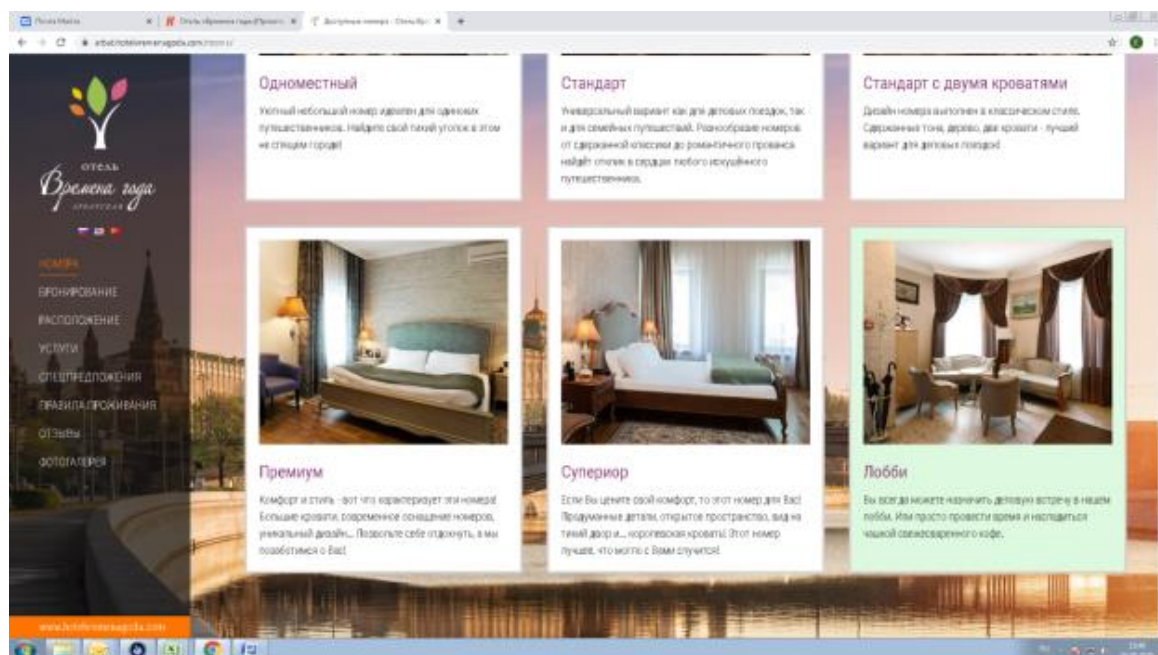
2. Информация об Основных участниках проекта

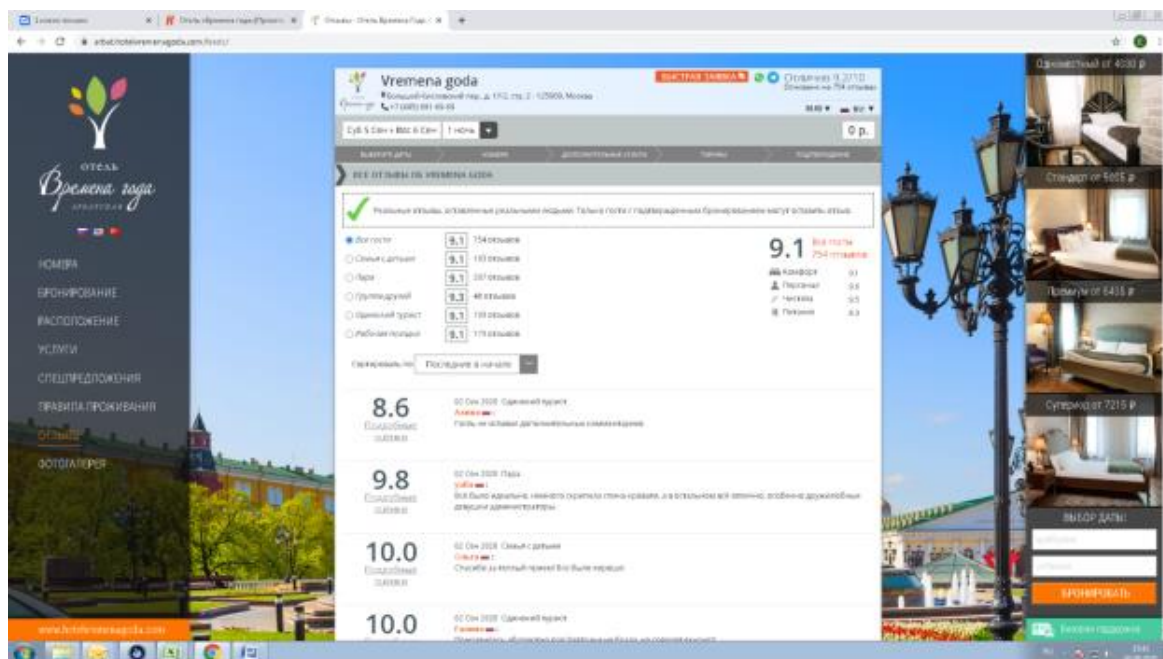
Запуск проекта «База отдыха Хомяково» (далее БО Хомяково) будет осуществляться совместно с компанией «Клен». Компания «КЛЕН» (<https://www.klenmarket.ru/company/about/>) более 25 лет работает на российском рынке HoReCa, специализируясь на комплексных решениях по запуску и оснащению ресторанов, кафе, баров, гостиниц, столовых, пищевых производств и т.д. В портфолио Клен входит более 3200 открытых заведений по России. (юридическое лицо компании «КЛЕН» ООО Баркомплект, ИНН 7728428556, бенефициар Румянцев В.Ю.).

Компания Клен предоставляет широкий спектр услуг:

Примеры проектов в гостиничной сфере, запущенных компанией Клен:

- Отель «**Времена года 4***» (г. Москва, Большой Кисловский переулок, д. 1с2). В номерном фонде отеля 27 номеров разной категории от 7 000 руб. до 16 800 руб. за номер.





Гостиница Времена Года открылась в ноябре 2015 после реконструкции. Год постройки здания 1912.

Еще одним примером проектов, запущенным компанией Клен, в гостиничной сфере является:
- Отель «**The park hotel 3***» (г. Тверь, улица Московская д.63). Общая площадь отеля 705 кв. м. В номерном фонде отеля 40 номеров разной категории от 5 000 руб. до 12 000 руб. за номер.



<http://www.parkhotel.ru/ob-otele/>

Данный отель является аналогом проекта БО Хомяково (постройка здания 1959 года, площадь каждого из трех спальных корпусов 705 кв. м.). Гостиница, из которой вырос «Тверь Парк Отель» была так же построена в 1963 году и проект здания соответствует проекту зданий БО Хомяково (3 спальных корпуса).



После проведенной реконструкции, обновленный «Тверь Парк Отель» вновь начал принимать гостей с 29 июля 2003 года. Сегодня «Тверь Парк Отель» — это частная гостиница, относящаяся по вместимости к категории малый отель, а по степени комфорта (звёздности) — к отелю 3 *. Статус трёхзвёздочного отеля загородный гостиничный комплекс получил в 2003 году, а в 2016 году в очередной раз прошёл государственную классификацию.

Договор с компанией «Клен» будет заключен на полное оснащение БО Хомяково. При заключении договора на оснащение, компания Клен, бесплатно предоставляет услуги проектирования, дизайн проект, помощь в подборе и обучении персонала и т.д.:

<https://www.klenmarket.ru/services/solutions/hotels/otel-na-50-nomerov/>

На основании планов БТИ компанией Клен был разработан технологический проект, инженерный проект, дизайн-проект БО Хомяково. На основании проектов была составлена смета по оснащению. Достигнуты договоренности о заключении договора на оснащение (поставка мебели, оборудования, инвентаря и прочего) БО Хомяково. По факту подписания договора на оснащение, компания Клен передаст (предоставит) проекты БО Хомяково для дальнейшей реализации.

Состав проектной команды:

Руководитель проекта - Чайников Дмитрий Сергеевич (собственник, генеральный директор ООО «Хомяково»), профессиональное образование в области проекта - инженер, опыт в реализации аналогичных проектов в области логистики и снабжения.

Юрьева Екатерина Владимировна, профессиональное образование в области проекта - экономист - кибернетик, опыт в реализации аналогичных проектов в области продаж товаров и услуг, финансово-бюджетной и рекламной сфере.

Юрьева Ольга Евгеньевна, профессиональное образование в области проекта - инженер железобетонных конструкций, опыт в реализации аналогичных проектов в области производства и строительства зданий и сооружений.

Городецкий Дмитрий Владимирович, профессиональное образование в области проекта - инженер-аналитик, опыт в реализации аналогичных проектов в области управления бизнес-процессами.

Старобудова Светлана Васильевна, профессиональное образование в области проекта - сфера общественного питания, опыт в реализации аналогичных проектов по организации общественного питания.

Чайникова Надежда Валерьевна, профессиональное образование в области проекта - финансы и учет, опыт в реализации аналогичных проектов в области бухгалтерского учета.

3. Описание бизнеса, продукта или услуги

База отдыха — комплекс из нескольких корпусов, предназначенных как для отдыха, так и для проведения досуга, деловых встреч, обучающих программ, спортивных мероприятий. Время работы — круглогодично, ориентация на разнообразную целевую аудиторию. Также эта ниша имеет неограниченные перспективы развития и расширения, особенно когда месторасположение — это живописное место с богатым природным ландшафтом в 5 км. от г. Сергиев Посад, Московской области.

Город Сергиев Посад своей древней историей, живописным обликом, великолепными памятниками архитектуры, художественными сокровищами музеев. Город находится под охраной ЮНЕСКО и это единственный город в Подмоскowie, включенный в маршрут Золотого кольца России.

Цель - предоставление качественных услуг рекреации по доступным ценам путем организации базы отдыха (загородный отель, состоящий из нескольких корпусов).

Задачей проекта является ремонт, и реконструкция бывшего пионерского лагеря «Юный Ленинец», который был основан в 1959 году и ежегодно принимал до 2 тысяч детей за лето. Последняя смена лагеря была в 2006 году, затем «Юный Ленинец» оказался в частной собственности. За 14 лет его состояние ухудшилось, но основные здания достаточно хорошо сохранились.

Комплекс будет состоять из 4 корпусов.

Главный корпус включает в себя административные помещения, зону рецепции, ресторан (80 посадочных мест), кухню, лобби-бар, спортивный зал, конференц-зал (150 человек), СПА комплекс, медицинский пункт, детскую игровую комнату.

Три других корпуса состоят только из номеров для проживания (от 1-го до 4-х местных).

В каждом корпусе по 2 одноместных номера, 6 двухместных и 10 четырехместных. Средняя площадь номеров: одноместный 15 кв. м., двухместный стандарт 18 кв. м., двухместный комфорт 26 кв. м., четырехместный 35 кв. м (двухкомнатный номер).

Общий номерной фонд БО Хомяково:

- одноместный номер стандарт – 6 номеров;
- двухместный номер стандарт – 12 номеров;
- двухместный номер комфорт – 6 номеров;
- четырехместный семейный номер комфорт (двухкомнатный) – 30 номеров.

Всего на базе отдыха можно разместить до 162 человек одновременно.

Общий номерной фонд – 54 номера разной категории.

Номера обустроены следующей мебелью и техникой:

- одноместный номер стандарт: односпальная кровать, встроенный шкаф, зеркало, тумбочка, прикроватный светильник, встроенная полка-стол, стул, телефон, фен, сан узел с душевой кабиной.

- двухместный номер стандарт: две односпальных кровати (при необходимости соединяются между собой), встроенный шкаф, зеркало, две тумбочки, два прикроватных светильника, встроенная полка-стол, стул, телефон, фен, сан узел с душевой кабиной.

- двухместный номер комфорт: двухспальная кровать, встроенный шкаф, зеркало, две тумбочки, два прикроватных светильника, встроенная полка-стол, стул, чайник электрический, ЖК телевизор, телефон, фен, сан узел с душевой кабиной или ванной.

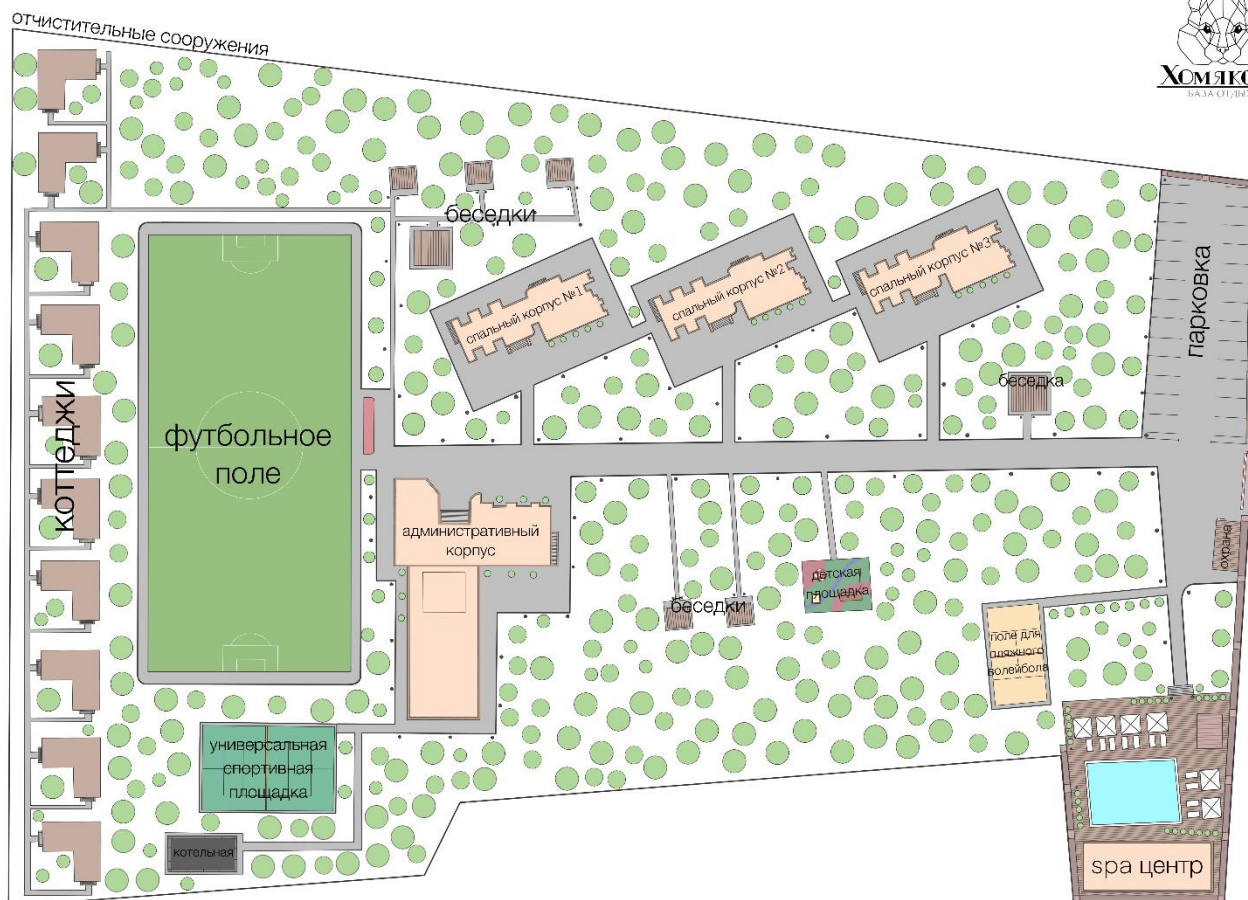
- четырехместный семейный номер комфорт (двухкомнатный номер): четыре односпальных кровати (при необходимости соединяются между собой), два встроенных шкафа, зеркало, четыре тумбочки, четыре прикроватных светильника, встроенная полка-стол, стул, телефон, фен, сан узел с душевой кабиной. По запросу предоставляются: электрические чайники, фены, обогреватели. Интерьер сделан в нейтральных тонах. Преобладающие цвета серый, белый,

бежевый, коричневый, элементы жёлтого и красного цвета в декоре (яркие акценты), в частности светильники, текстиль и стулья.



Так же на территории будут построены спортивные площадки (баскетбольная, волейбольная, теннисный корт), футбольное поле стандартного размера 70 на 108 м., беседки, детская площадка, открытый подогреваемый бассейн.

Проект плана территории БО Хомяково



Это сделает базу еще привлекательнее для посетителей. В процессе развития бизнеса можно достраивать отдельно-стоящие коттеджи и расширять вместительность.



Снимок текущего состояния территории БО Хомяково

Для максимизации прибыли будут оказываться услуги наиболее актуальные определенному времени года.

Дополнительные услуги:

- услуги СПА зоны;

- организация спортивных сборов по различным видам спорта (футбол, волейбол, баскетбол, теннис, художественная гимнастика, борьба, хоккей, фигурное катание – каток находится в 4 км. от базы отдыха);
- организация детских тематических лагерей (языковой лагерь, современные танцы и т.д.);
- новогодняя ночь с анимационной программой, праздничным меню, зимними забавами;
- организация заездов на определенный период совместно с фитнес-клубами (программы по похудению, стрейчинг, йога и т.д.)
- детские праздники и выпускные;
- организация банкетов и мероприятий;
- бизнес-мероприятия, тренинги, курсы и семинары;
- экскурсии;
- трансфер.

4. Организационный план

На реализацию проекта потребуется 6 месяцев. Опишем основные этапы проекта. Самый первый и важный этап — это оформление всех необходимых документов, далее реконструкция и ремонтные работы, благоустройство территории.

Календарный план открытия БО Хомяково:

Этап/длительность исполнения, мес.	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
Оформление документов						
Ремонтные работы						
Покупка и установка мебели и оборудования						
Подбор и трудоустройство персонала						
Обучение персонала						
Запуск рекламной кампании						

Распишем каждый этап проекта. Самый первый и важный этап — это оформление всех необходимых документов.

Оформление документов

Оформление юридического лица — ООО «Хомяково» уже осуществлено. Регистрация в налоговых органах. (ОКВЭД: Код — 92, «Деятельность по организации отдыха и развлечений»). ООО "Хомяково" находится на упрощенной системе налогообложения (УСН, доходы/расходы — 15%).

В связи с запланированным внутренним ремонтом, заменой остекления и входных групп в соответствии с техническими паспортами объектов с сохранением этажности, показателей объема и инженерно-технологического обеспечения, разрешение на реконструкцию объектов не требуется.

Необходимо получить лицензию на пользование недрами, а именно для использования артезианской скважины для водоснабжения при осуществлении коммерческой деятельности.

Необходимо будет получить следующие документы после окончания ремонтных работ:

- Документы о регистрации кассового аппарата в налоговой инспекции.
- Документы, подтверждающие соответствие требованиям санитарной, технической, пожарной, экологической безопасности.
- Договоры на оказание услуг сторонними организациями. Сюда входят коммунальные услуги, инкассация, техническое обслуживание, вывоз ТБО и т.д.

Ремонтные работы

В первую очередь важно обеспечить базу тепло-, электро- и водоснабжением. В локации БО Хомяково нет центральных систем отопления, водоснабжения и канализации. Поэтому требуется:

- Необходимо оборудование для автономного отопления. Планируется приобретение двух котлов для котельной по 330 кВт каждый (https://teplohorosho.ru/product/vskz-duo-330_kotel_ugolnyy_pelletnyy), стоимостью по 572 тыс. руб.

- Потребуется бурение артезианские скважины глубиной 210 м. и монтаж водоподготовительной установки в административном корпусе. Стоимость работ с лицензированием 643 тыс. руб. Поставщик услуг ООО "МОСОБЛБУР" (ИНН 5038104287, Адрес : 141282, Московская область, город Ивантеевка, улица Толмачева, дом 27 корпус 14, этаж 2 помещение 93).

- на территории базы имеются собственные очистные сооружения, но требуется чистка канализационных труб;

- территория подключена к электросети на 380 В (документ в **Приложении**), необходима замена токопроводящих кабелей, подающих электричество в корпуса, замена электропроводки в корпусах;

- так же требуется приобретение генератор на 60 кВт на случай аварийного отключения электроэнергии, стоимостью 368 тыс. руб.

- требуется замена пожарной сигнализации с выводом на пульт Специальной пожарно-спасательной части №7 находящейся в г. Сергиев Посад.

Среднемесячная потребность в коммунальных ресурсах и расчет стоимости:

Коммунальные услуги	Средняя потребность в мес.	Тариф	Средняя стоимость в мес., тыс. руб.	Поставщик	ссылка
Отопление (твердое топливо)	3,6 тонны	7500 руб./тонну	27	ТПФ «ЕВРОДРОВА ЭКО СЕРГИЕВ ПОСАД	http://drova-pellety.ru/moskva/sergiev-posad/pellety
Электричество (включая электроотопление)	31950 кВт/час	5,4 руб. за кВт	173	АО "МОСЭНЕРГОСБЫТ"	
Водоснабжение (артезианская скважина)	486 куб. литров	141 руб. за куб. литр	69	оплата налога за использование недр	
Канализация (септик, вывоз)	2 раза в месяц вывоз сточных отходов	12 тыс.	24		
Итого			292		

Смета проекта составлена и приложена к данному документу **Приложении**. В части ремонтных работ смета составлена и подтверждена компанией ООО «Техстрой» (ИНН 5407502437). Сотрудник компании осуществил выезд на объект для составления корректной сметы.

Сроки выполнения ремонтных и отделочных работ 6 месяцев.

Покупка и установка мебели и оборудования

Для обустройства помещений будут использованы материалы, мебель и оборудование от надежных производителей с высокой репутацией на рынке. В данном процессе важна разумная экономия, а также видение проекта в долгосрочной перспективе.

Потребность в оснащении представлена в таблице с указанием стоимости и поставщика. Смета, подтвержденная поставщиками приложена к данному документу, а также отражена в **Приложении**.

Покупка мебели и оборудования заложена на начало 6-го месяца проекта (апрель). В течении апреля будет проводится установка мебели и пусковые работы кухонной линии.

Подбор, трудоустройство и обучение персонала

Для полноценного функционирования БО Хомяково потребуется нанять 26 человек в собственный штат.

Список персонала и основные функции:

Администратор (2 человека). Основные его функции — встречать, размещать, сопровождать клиентов и решать их насущные и возникающие проблемы.

Менеджер по продажам (1 человек) – основная функция обеспечивать выполнение плана продаж.

Бухгалтер (1 человек). Основная функция – корректное ведение бухгалтерского и налогового учета предприятия.

Медсестра (1 человек). В случае непредвиденных ситуаций штатный сотрудник с квалификацией сможет оказать первостепенную помощь. Более сложные ситуации будут решаться в больнице, но по крайней мере, медсестра сможет обеспечить всё, чтобы пострадавший клиент до неё добрался.

Управляющий административно хозяйственной группой (1 человек) – основная функция – материально-техническое снабжение предприятия. Закупка необходимых расходных материалов, продуктов питания и прочего для бесперебойного (оптимального) функционирования базы отдыха.

Охранник (2 человека). Безопасность является одним из важных показателей базы отдыха.

Горничная (6 человека). Для создания благоприятной атмосферы важно, чтобы в помещениях было чисто и убрано.

Разнорабочий (2 человека). Так как территория базы достаточно большая, нужно будет постоянно осуществлять мелкий хозяйственный ремонт и уборку территории.

Официанты (4 человек). Основная функция — следить за чистотой и порядком в столовой.

Повар (2 человека). Питание — одна из важнейших составляющих качественного сервиса.

Бармен (2 человек). Функция — обслуживание клиентов в баре.

Мойщик посуды /уборка кухни (2 человек) - следить за чистотой и порядком на кухне.

Другие. Сюда относятся все те, кто будет наниматься в случае потребности в определённых услугах и сервисе в списке базы отдыха. Будет использован договор подряда на выполнение услуг или срочный договор на период. Это — аниматоры, инструктор по спорту, вожатые, массажист, косметолог, сотрудники в зону открытого бассейна в летнее время, музыканты и т.д.

К персоналу предъявляются следующие требования: наличие опыта работы, профессионализм, активность, дисциплинированность, честность, ответственность, стрессоустойчивость, наличие медицинской книжки (возможно оформление за счет компании).

Подбор персонала будет осуществляться с использованием рекрутерских организаций: www.hh.ru, www.rabota.ru. Дополнительно информация о вакансиях будет размещена на сайте БО Хомяково. Так же информация о вакансиях будет передана в центр занятости г. Сергеев Посад.

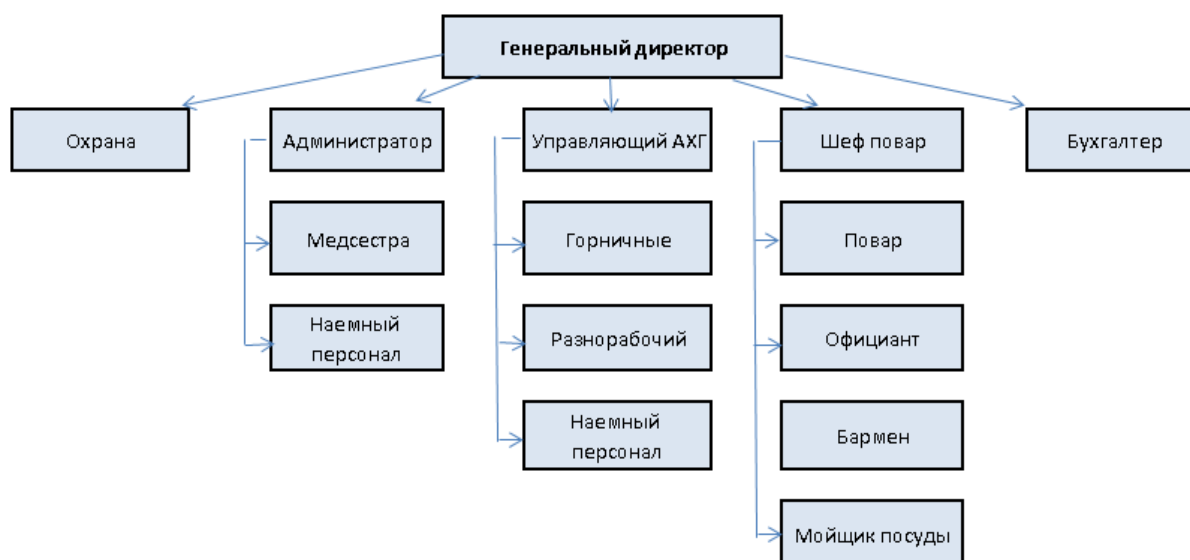
Обучение персонала будет проводить компания Клен (<https://www.klenmarket.ru/company/seminary/#shedule>).

Штатное расписание предусматривает сменную систему работы для сотрудников на соответствующих должностях. Все работники штата будут получать фиксированную заработную плату (окладная система оплаты труда). Отдельно будет введена система премирования и штрафов за несоблюдение должностных обязанностей и нормативных показателей, установленных для сотрудников на соответствующей позиции.

Штатное расписание:

Должность в штатном расписании	Кол-во штатных единиц	Оклад на руки, тыс. руб.	Ставка, тыс. руб. с НДС	ФОТ, тыс. руб. в месяц	ФОТ, тыс. руб. в год	Подразделение	Средняя заработная плата в 2021 году регионе, тыс. руб.
Администратор	2	95	107	215	2 576	Уп П	67,47
Менеджер по продажам	1	80	90	90	1 085	Ком П	56,70
Бухгалтер	1	70	79	79	949	Уп П	59,70
Управляющий административно хозяйственной группой	1	65	73	73	881	Уп П	52,50
Охрана	2	60	68	136	1 627	Ком П	54,23
Горничная	6	55	62	373	4 475	ПР П	44,70
Разнорабочий	2	45	51	102	1 220	ПР П	41,70
Шеф повар	1	80	90	90	1 085	ПР П	66,75
Официант	4	45	51	203	2 441	ПР П	42,56
Бармен	2	50	57	113	1 356	ПР П	39,15
Повар	2	70	79	158	1 898	ПР П	56,15
Мойщик посуды/уборка кухни	2	35	40	79	949	ПР П	27,75
ИТОГО ФОТ	26			1 712	20 543		

Организационная структура БО Хомяково



5. План финансирования

Финансирование проекта планируется за счет заемных средств банка в размере 80% и 20% за счет собственных средств.

За счет собственных средств был приобретен участок земли 6 Га со стоящими на нем зданиями и сооружениями. Сумма по договору купли продажи составила 7,5 млн. руб. (договор купли продажи между физическими лицами Филиппов А.А. продавец и покупатель Чайников Д.С. от 18.07.2018). Текущий собственник участка земли и зданий - Чайников. Д. С. Так же за счет собственных средств будет профинансировано 7,435 млн. руб. путем внесения суммы в уставной капитал Чайников. Д. С. Данные средства будут направлены на оснащение, приобретение основных средств. Заемные средства банка в размере 60 млн. руб. будут инвестированы в капитальный ремонт (ремонт является неотделимым улучшением) зданий.

Кредитование предполагается на условиях выделения кредитной линии банком на период инвестиционной фазы проекта и первого квартала операционной деятельности с отсрочкой платежа по телу долга на 9 мес. Оплата процентов на период инвестиционной фазы первого квартала операционной деятельности будет осуществляться за счет собственных средств Заемщика, предварительно внесенных на депозит банка. Срок кредита 69 месяцев с отсрочкой платежа основного долга 9 месяцев.

Инвестиционные затраты на открытие данного бизнеса составляют 67 434 тыс. руб.

Работы по реконструкции	Сумма, тыс. руб.
Кровельные работы	2 576
Внутренняя черновая и финишная отделка стены и перегородки	7 891
Внутренняя черновая и финишная отделка потолок и пол	11 560
Внешняя отделка и остекление зданий	13 042
Замена инженерных коммуникаций	17 528
Приобретение мебель и оборудования	9 942
Благоустройство территории и ландшафтные работы	4 896
Итого	67 434

Основные расходы идут на ремонтные и отделочные работы, замену инженерных коммуникаций, а также покупку мебели и оборудования.

6. Анализ рынка сбыта

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

Целевая аудитория включает в себя следующие группы людей:

- молодые семьи с детьми;
- школьники;
- спортивные, танцевальные секции и прочие секции;
- студенческие группы;
- образовательные и бизнес-тренинговые группы.

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.

Потребительские группы в локации:

Группы	Численность	Доля	Средний уровень доходов
	тыс. чел.	%	тыс. руб.
Семьи с детьми	6625,6	41%	62,5
Детские спортивные секции (учащиеся, тренерский состав, родители)	1587,7	10%	62,5
Детские тематические лагеря (дети, вожатые, руководители и преподаватели тематических секций)	832,28	5%	62,5
Группа корпоративных клиентов (корпоративные конференции, семинары, свадьбы и т.д.)	7122,3	44%	67,9
ВСЕГО	16167,88	100%	

Сегменты потребителей:

Клиенты	Среднее количество потребителей		Средняя стоимость проживания в сутки с человека	Емкость рынка
	чел. в день	чел. в год	руб.	млн. руб. в год
Семьи с детьми	663	241 834	4000	967
Детские спортивные секции (учащиеся, тренерский состав, родители)	476	173 853	4100	713
Детские тематические лагеря (дети, вожатые, руководители и преподаватели тематических секций)	208	75 946	4100	311
Группа корпоративных клиентов (корпоративные конференции, семинары, свадьбы и т.д.)	356	129 982	4800	624
ВСЕГО	1 703	621 615		2 615

В локации БО Хомяково сосредоточено несколько основных конкурентов: парк-отель ПЕРЕСВЕТ4*, Загородный клуб Забава, пансионат Восход, ФГБУ санаторий ЗАГОРСКИЕ ДАЛИ, парк отель Tulip Inn Sofrino 4*, МАУ центр Родник.

Парк-отель ПЕРЕСВЕТ4* (www.peresvethotel.ru) расположен в МО, Сергиево-Посадский районе, в поселке Пересвет, Пионерская улица, 12. На расстоянии 22 км. От БО Хомяково. Год постройки - 2013. Номерной фонд – 188 номеров разной категории. Средняя цена за услуги проживания в 2-х местном номере 20 кв. м. (с завтраком) – 9500 руб./за номер в сутки. Стоимость услуги проживания в 2-х местном номере 20 кв.м. с питанием – 16650 руб. за номер в сутки (https://www.peresvethotel.ru/booking/?date=2022-11-12&nights=1&adults=2&children=&children-age=&hotel_id=1).

Пересвет имеет высокую потребительскую оценку и является сильным конкурентом.

Пересвет предлагает широкий спектр услуг. Пересвет это – многопрофильный спортивный комплекс, предназначенный как для профессиональных спортсменов, так и для любителей активного и здорового отдыха.

Загородный клуб Забава (<http://zabavaclub.ru/>) расположен в МО, Сергиево-Посадский район, деревня Смена, владение 35, в 25 км. От БО Хомяково. Год постройки - 2014. Номерной фонд – 95 номеров разной категории. Средняя цена за 2-х местный номер в сутки с питанием 9850 руб./номер в сутки. (На данный момент Клуб Забава закрыт: <https://zabavaclub.ru/price>)

Загородный клуб Забава предоставляет не очень широкий спектр услуг, но регулярно проводит различные мероприятия для привлечения потребителей.

Пансионат Восход (<https://www.voshod-sp.ru/>) расположена в МО Сергиево-Посадский район, поселок Ситники, в 29 км. От БО Хомяково. Год постройки - 2014. Номерной фонд – 120 номеров разной категории. Средняя цена за услуги проживания в 2-х местном номере с питанием 7400 руб./номер в сутки (<https://www.voshod-sp.ru/nomera-i-tseny/bronirovanie/?date=2022-11-12&nights=1&adults=1&children=&children-age=>). Учреждение принадлежит Ракетно-Космической Корпорации «Энергия» имени С.П. Королева.

ФГБУ санаторий ЗАГОРСКИЕ ДАЛИ (<http://zagdali.ru/>) расположен в МО Сергиево-Посадский район, посёлок Загорские Дали в 3 км. От БО Хомяково. Год постройки - 1978. Номерной фонд – 116 номеров разной категории. Средняя цена за услуги проживания с питанием в 2-х местном номере составляет 8600 руб./номер в сутки (<https://zagdali.ru/ceny/detskoe-ozdorovlenie-s-10-01-2022-po-31-01-2022>).

Санаторий предлагает широкий спектр услуг: развлекательные и спортивные мероприятия. Индивидуальный лечебно-профилактический план (включает физиотерапию, ЛФК, диетотерапию, лечение минеральными водами). Медицинские услуги и развлекательная программа для детей 5-2 лет.

В соответствии с проведенным анализом цен и услуг предлагаемых основными конкурентами БО Хомяково были определены следующие значения цен на услуги проживания и питания:

Показатель	1-но местный номер стандарт	2-х местный номер стандарт	2-х местный номер комфорт	4-х местный семейный номер комфорт	Итого/Среднее
Кол-во номеров	6	12	6	30	54
Кол-во мест (человек)	6	24	12	120	162
Цена за номер (завтрак включен) в сутки	4 500	5 000	7 500	9 500	7 722
Цена за номер (все включено) в сутки	5 475	6 950	9 450	13 400	10 647

Стоимость услуги питания (обед и ужин) - 975 руб. с человека в сутки. Данный уровень цен позволит БО Хомяково быть ниже рыночных цен, предлагая сервис и качество услуг, соответствующее основным конкурентам:

Сравнение цен с конкурентами	Средняя цена за 2-х местный номер в сутки	Средняя цена за 2-х местный номер в сутки с питанием
ПЕРЕСВЕТ (****)	9500	16650
Tulip Inn Sofrino Park Hotel	нет данных	нет данных
Загородный клуб Забава	нет	9850
ФГБУ САНАТОРИЙ ЗАГОРСКИЕ ДАЛИ	6300	8600
Восход	нет	7400
БО Хомяково	5000	6950
МАУ центр Родник	нет	5800

7. План продаж и стратегия маркетинга

Особое внимание следует обратить именно на маркетинговую политику. Для стабильного роста спроса необходимо постоянно уделять время и средства рекламе. Ниже указаны самые действенные и приемлемые именно к рассматриваемой нише (база отдыха) способы продвижения.

Люди очень тщательно подходят к выбору базы для своего отдыха. Они хотят получить максимум информации об условиях и посмотреть фотографии.

Маркетинговый план БО Хомяково:

1. Этап - разработка индивидуального стиля и формирование узнаваемого бренда в соответствии с позиционированием, выбранным для БО Хомяково;

2. Этап - разработка сайта с использованием стиля и бренда БО Хомяково (разработчик и web-дизайнер, привлеченные фрилансеры). Бюджет для создания сайта 90 тыс. руб. Ведение и поддержание сайта – 18 тыс. руб. в месяц.

3. Этап - регистрация объекта временного размещения на сайтах агрегаторах: <https://www.airbnb.ru>, <https://www.trivago.ru>, <https://ostrovok.ru>. Это позволит потенциальным потребителям находить предложение по размещению в БО Хомяково самостоятельно.

Для эффективного управления БО Хомяково будет использоваться программное обеспечение Контур. Отель. Функциональность данной системы позволяет осуществлять:

- Автоматическое отображение на шахматке бронирований, принятых с он-лайн площадок;
- Интеграция с 27 площадками, включая забронируй.ру, hotelbook, Expedia, Orbitz, ostrovok.ru, tvil.ru и др.
- Модуль онлайн бронирования, виджет для сайта или мини-сайт;
- Индивидуальные и групповые бронирования;
- Автоматическое создание черновика уведомления для УВМ МВД о прибытии гостя после его заселения с последующей отправкой сведений в УВМ МВД в электронном виде;
- Информация по ранее проживавшим гостям с комментариями и счетчиком заездов
- Управленческие отчеты (по доходам, по загрузке, по оплатам, задолженностям, среднему чеку, среднему доходу на 1 номер, расчет суммы курортного сбора);
- Фиксация оплат и задолженностей (наглядно на шахматке);
- Возможность загрузить информацию о бронированиях, выгруженную из OtelIMS

Менеджер каналов бронирования от Контур – предоставляет возможность получать информацию о бронированиях с площадок бронирования, с которыми заключены соглашения, передавать информацию о стоимости номеров, количестве и категориях доступных для продажи номеров на площадки бронирования.

Модуль онлайн-бронирования – позволяет транслировать информацию о тарифах, количестве доступных к продаже номеров, описание категорий номеров на все интернет-ресурсы, где он размещен, а также принимать бронирования с этих ресурсов в систему управления отелем.

КП от компании Контур для БО Хомяково уже получено. Стоимость по «базовому» тарифному плану составит 16 тыс. руб. в год + 10 тыс. руб. за «Менеджер каналов бронирования» + 8 тыс. руб. за «Модуль онлайн-бронирования».

Так же эффективным каналом привлечения — является «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. Посетители должны оставлять отзывы, возможно с фотографиями и видео в интернете и социальных сетях на своих страницах. Для этого на 3 этапе (апрель 2023) будет запущена программа интернет-продвижения.

Регистрация в социальных сетях (заведение профиля): Вконтакте (разработка контента, создание публикаций, поиск аудитории и размещение рекламы будет осуществлять smm-менеджер, привлеченный фрилансер).

Реклама в социальных сетях будет эффективной в том случае, если она направлена на потенциального потребителя. Каждая единица контента, размещенного в социальных сетях, отвечает определенной задаче: охват, вовлечение, целевые действия.

Плановые значения для размещения публикаций: ВК — до 5 постов в день. Внутренние метрики: охват подписчиков, общий охват. Маркетинговые метрики: коэффициент вовлеченности в день, целевые действия.

Все реализованные форматы должны выполнять свои функции по охвату и коэффициенту вовлечения.

Цель интернет-продвижения — работа над ростом охватов и целевых действий. То есть построение контента таким образом, чтобы каждый пост приносил как можно больше единиц вовлеченности (от 3 и выше). В задачи smm-менеджера входят:

- ведение социальных сетей БО Хомяково;
- таргетированная реклама в социальных сетях;
- контекстная реклама;

- создание лендингов;
- анализ конкурентов;
- соблюдение поставленного плана по охватам и целевым действиям;
- реализация спецпроектов (прямые эфиры, подкасты и т.д.);
- коммуникация с аудиторией сообществ;
- коммуникация с блогерами и партнерами;
- заключение и ведение договоров со сторонними компаниями/сервисами.

Для эффективного размещения рекламы и поиска аудитории (потенциальных потребителей) потребуется регистрация (заключение договора) с сервисом единого окна оплаты: <https://try.elama.ru/>. Бюджет 90 тыс. руб. в год.

Для создания рекламы социальных сетей и отслеживания результатов потребуются разные программы и сервисы. Без них работа не будет эффективной. Общее: Google Docs, Data Studio, Slack, Trello, Tilda, GetBlogger. Реклама: Target Hunter, Яндекс.Директ Коммандер, редактор Google Ads. Аналитика: Popsters, Livedune. Рассылка во ВКонтакте: Senler. Дизайн: Adobe Photoshop, Supa (фотостоки Unsplash.com, Giphy.com). Обработка фотографий/видео: Facetune2, Snapseed, VSCO, Airbrush, Picart, Lightroom CC, Inshot, Sony Vegas Pro. Также используются боты Телеграма для отслеживания комментариев.

Бюджет необходимый для рекламы в социальных сетях: 45 тыс. руб. в месяц.

Необходимое оборудование: Камера Canon EOS M50, Штатив для камеры, 2 петлички Boya, 1 осветитель Falcon Eyes, 2 осветителя Fancier + 2 штатива, Диктофон ZOOM H6. Бюджет на приобретение оборудования - 90 тыс. руб.

4. Этап – переговоры о сотрудничестве с другими компаниями:

- спортивными школами и секциями;
- фитнес-клубами;
- тренинговыми центрами;
- компаниями, которые организуют корпоративные и другие мероприятия с выездом на природу;

Такое партнерство будет выгодно обеим сторонам. Совместные акции с партнерами: скидочные акции, совместные розыгрыши, информационная поддержка (инфоповоды, мероприятия и т.д.).

5. Этап. Для постоянных клиентов будет предусмотрена система лояльности. При заполнении анкет будет собираться информация о потребителях, чтобы максимально точно составить портрет потребителя и вносить корректировки в позиционирование в дальнейших периодах. Создавая о себе хорошее впечатление, получаем повторное потребление услуг.

8. Анализ ресурсов

На данный момент по объекту БО Хомяково сделано следующее:

- Земельный участок 6,61Га и здания приобретены в собственность;
- Выполнена визуализация;
- Поставлен забор;
- Произведен ремонт крыш;
- Демонтаж окон (старых рам с разбитыми стеклами).

С 2018 года лагерь находится под постоянной охраной. Ниже фото объектов.

Спальный корпус №1:



Спальный корпус №2:



Спальный корпус №3



Административный корпус:



Достигнуты договорённости с поставщиками БО Хомяково:

ООО «Техстрой» (ИНН 5407502437). Компания ООО «Техстрой» является ответственным исполнителем государственных контрактов по оснащению строительными материалами и ремонту объектов капитального строительства. На сегодняшний день были достигнуты договоренности между ООО «Хомяково» и ООО «Техстрой» о заключении договора подряда на проведение ремонтных работ по модернизации базы отдыха.

ООО "Коммерц-Проект" (Адрес: 109518, город Москва, Волжский бульвар, дом 3 корпус 2, пом XI ком 8, ИНН 9721060524). Комплексные решения «под ключ» от производителя для открытия и функционирования гостиницы. Производство профессиональных окон и дверей с 2004 года имеющие сертификаты соответствия, необходимые для обеспечения требуемых норм безопасности. www.vekons.ru

ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН ВОСТОК» (Адрес: 141031, Московская область, г. Мытищи, Осташковское шоссе, 1, ИНН 5029069967), Заключен договор. Леруа Мерлен — международная компания-ритейлер, специализирующаяся на продаже товаров для строительства, отделки и обустройства дома, дачи и сада. <https://leroymerlin.ru/>

9. План производства

Краткое описание технологии производства: предоставлении услуг проживания с питание в соответствии с тарифной сеткой. В стоимость услуг проживания так же включены пользование отдельными спортивными объектами на территории базы отдыха, а также открытого бассейна. По отдельным тарифам будут оказываться услуги детского спортивного лагеря, СПА зоны, некоторые спортивные объекты, услуги по организации индивидуальных мероприятий.

Основная статья доходов плана продаж составляется исходя из заполняемости в соответствии с сезонностью. По прогнозу заполняемость к лету достигает своих максимальных значений. Доходы от прочих услуг, таких как СПА, трансфер, экскурсии зависят от общей заполняемости базы.

Базовый сценарий по объему выручки рассчитываем только по услугам проживание (с питанием и без). Проект обладает резервом увеличения объемов продаж в случае удачного вхождения на рынок за счет оказания дополнительных услуг, описанных выше.

Таблица сезонности (заполняемости):

Показатель	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Средняя
Сезонность (заполняемость) – доля потребителей по году, %	70,00%	85,00%	80,00%	60,00%	40,00%	40,00%	55,00%	70,00%	50,00%	55,00%	50,00%	60,00%	60%

Расчет среднего чека проживание, питание:

Показатель	1-но местный номер стандарт	2-х местный номер стандарт	2-х местный номер комфорт	4-х местный семейный номер комфорт	Итого/Среднее
Кол-во номеров	6	12	6	30	54
Кол-во мест (человек)	6	24	12	120	162
Средняя заполняемость по году, %	50%	75%	50%	60%	60%
Средняя заполняемость (кол-во номеров в сутки)	3	9	3	18	32
Средняя заполняемость (кол-во человек в сутки)	3	18	6	72	97
Цена за номер (завтрак включен) в сутки	<u>4 500</u>	<u>5 000</u>	<u>7 500</u>	<u>9 500</u>	7 722
Цена за номер (все включено) в сутки	<u>5 475</u>	<u>6 950</u>	<u>9 450</u>	<u>13 400</u>	10 647
Средний прогноз продаж в сутки, руб.	14 963	53 775	25 425	206 100	295 518
Средний чек, руб.	4 988	2 988	4 238	2 863	3 062

Данный расчет был построен исходя из прогноза: 50% потребителей будут приобретать услугу проживания с питанием, вторые 50% без питания.

БО Хомяково планирует предоставлять услуги проживания с питанием и без. В стоимость услуги проживания включен завтрак по системе шведский стол. Услуга питания за обед и ужин оплачивается дополнительно из расчета 975 руб. с человека в сутки. Ценообразование БО Хомяково строится по стоимости номеров.

При размещении в 2-х местном или 4-х местном номере меньшего кол-ва гостей услуги проживания и питания оплачиваются из расчета полной стоимости за номер (в стоимость номера услуга питания включена по кол-ву мест из расчета 975 руб. за место).

Прогноз продаж первого года работы БО Хомяково:

Показатель	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Заполняемость	42%	60%	64%	54%	40%	40%	55%	70%	50%	55%	50%	60%
Среднее кол-во дней в месяце	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Количество мест	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162
Количество потребителей (посещений)	2 041	2 892	3 110	2 624	1 944	1 944	2 673	3 402	2 430	2 673	2 430	2 916
Средний чек, руб.	3 062	3 062	3 062	3 062	3 062	3 062	3 062	3 062	3 062	3 062	3 062	3 062
Выручка, тыс., рублей	6 249	8 853	9 523	8 035	5 952	5 952	8 184	10 415	7 440	8 184	7 440	8 928

В базовом сценарии первого года работы предполагается постепенное наращивание заполняемости: в первые 4 месяца работы к сезонным показателем применены коэффициенты: 0,6-0,9 соответственно.

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

1. В таблице представлены производственные расходы по годам:

Статья расходов	Тыс. руб. в 1 год	Тыс. руб. во 2 год	Тыс. руб. в 3 год	Тыс. руб. в 4 год	Тыс. руб. в 5 год
Сырье и материалы	25 717	27 002	27 517	28 803	29 574
Транспортировка	540	567	595	625	656
Зарботная плата производственного персонала с НДФЛ	13 424	14 096	14 364	15 035	15 438
Налоги на ФОТ производственного персонала	4 081	4 285	4 367	4 571	4 693
Коммунальные платежи	5 265	5 528	5 634	5 897	6 055
Прочие расходные материалы	540	540	540	540	540
ВСЕГО Производственные расходы	49 567	52 018	53 016	55 471	56 956

2. В таблице представлены управленческие расходы по годам:

Статья расходов	Тыс. руб. в 1 год	Тыс. руб. во 2 год	Тыс. руб. в 3 год	Тыс. руб. в 4 год	Тыс. руб. в 5 год
Зарботная плата АУП	4 407	4 627	4 715	4 936	5 068
Налоги на ФОТ АУП	1 340	1 407	1 434	1 500	1 541
Расходные материалы на АУ	276	276	276	276	276
Информационные услуги	360	360	360	360	360
Прочие расходы на АУ	180	180	180	180	180
ВСЕГО Управленческие расходы	6 563	6 850	6 965	7 252	7 425

Налоги	0	0	0	0	0	36	36
Прочие расходы (указать)	-180	-180	-180	-180	-180	-180	-1 080
Управленческие расходы (указывается со знаком "-")	-10 533	-11 287	-11 473	-11 937	-12 216	-12 073	-69 520
Заработная плата административно-управленческого персонала	-7 119	-7 475	-7 617	-7 973	-8 187	-8 596	-46 968
Налоги с ФОТ административно-управленческого персонала	-2 164	-2 272	-2 316	-2 424	-2 489	-2 613	-14 278
Информационные услуги	-360	-360	-360	-360	-360	-360	-2 160
Услуги Банка	-540	-540	-540	-540	-540	-540	-3 240
Земельный налог	-350	-640	-640	-640	-640	36	-2 874
Проценты к уплате по кредитному портфелю, оформленному для реализации проекта (указывается со знаком "-")	-3 025	-2 559	-1 985	-1 411	-837	-263	-10 079
Проценты по кредитам	-3 025	-2 559	-1 985	-1 411	-837	-263	-10 079
Налог на прибыль (указывается со знаком "-")	-3 373	-6 325	-6 984	-7 461	-8 044	-2 126	-34 313
Итого чистая прибыль	25 499	36 280	40 298	42 715	46 212	55 281	246 284
Разница между осуществленным вложениями в проект и полученными доходами	-117 949	-76 342	-35 742	7 381	53 855	102 836	102 836
Гашение основного долга по кредитному портфелю, оформленному для реализации проекта (указывается со знаком "-")	-6 795	-9 506	-10 043	-10 609	-11 207	-11 840	-60 000

При горизонте планирования 6 лет в базовом сценарии можно выделить следующие экономические показатели:

Срок окупаемости составляет 48 месяцев;
Свободный денежный поток, FCFF – 177 млн. руб.
Чистый дисконтированный доход — 12,65 млн. руб.;
Рентабельность продаж 34,84%.
Индекс прибыльности — 1,5;
Внутренняя норма рентабельности — 9,11%

Все расчетные данные представлены в **Приложении**.

Так же в отдельных **Приложениях** представлен анализ чувствительности основных показателей при оптимистичном и пессимистичном сценарии загрузки номерного фонда.

При пессимистичном сценарии среднегодовая загрузка номерного фонда составит 45%. При этом штатная численность персонала составит 17 штатных единиц.

При горизонте планирования 6 лет в пессимистичном сценарии можно выделить следующие экономические показатели:

Срок окупаемости составляет 52 месяца;
Свободный денежный поток, FCFF – 141 млн. руб.
Чистый дисконтированный доход — 2 млн. руб.;
Рентабельность продаж 39,28%.
Индекс прибыльности — 1,65;
Внутренняя норма рентабельности — 8,6%

При оптимистичном сценарии среднегодовая загрузка номерного фонда составит 75%. При этом штатная численность персонала составит 30 штатных единиц.

При горизонте планирования 6 лет в оптимистичном сценарии можно выделить следующие экономические показатели:

Срок окупаемости составляет 36 месяцев;
Свободный денежный поток, FCFF – 276 млн. руб.
Чистый дисконтированный доход — 44,8 млн. руб.;
Рентабельность продаж 38,96%.
Индекс прибыльности — 1,6;
Внутренняя норма рентабельности — 10,48%

11. Анализ проектных рисков

Открытие базы отдыха сопровождается множеством нюансов, часть из которых невозможно предугадать и предотвратить. Основные риски, с которыми можно столкнуться во время осуществления деятельности и быть к ним готовым. Это могут быть: конкуренция с другими местами размещения, находящимися вокруг, неэффективная команда.

Риск аварий и неполадок в сфере коммунального хозяйства. Нужно иметь контакты квалифицированных сотрудников, которые имеют возможность оперативно устранить все неполадки и телефоны служб, которые способны справиться с более крупными происшествиями.

Так же необходимо иметь специальный инструмент, чтобы справиться с большинством неприятностей.

Риск повреждения или утраты имущества. В данном деле это один из самых распространенных рисков. Для его минимизации следует предусмотреть штрафные санкции для клиентов и сотрудников, а также иметь резервный фонд для своевременного восстановления.

Риск потери репутации. Нужно быть внимательны к отзывам и жалобам. Разрешать конфликтные ситуации спокойно и быстро. Быстрое реагирование на возникающие ситуации обеспечит стабильное развитие и устойчивое положение на рынке.

SWOT-анализ туристской территории:

Преимущества (положительное влияние)	Недостатки (негативное влияние)
<ul style="list-style-type: none">- Расположение БО Хомяково- Наличие в границах участков и в зоне охвата будущих отелей объектов, способных генерировать спрос на услуги.- Транспортная доступность 5 км. от г. Сергиев Посад.- Средне ценовой категория, позволяющая таргетировать бизнес, рекреационный и культурно-познавательный сегменты.	<ul style="list-style-type: none">- Сезонность спроса.
Возможности (положительное влияние)	Угрозы (негативное влияние)
<ul style="list-style-type: none">- Возможность создать новый продукт, предлагающий услуги высокого уровня;- Отсутствие ввода в эксплуатацию новых гостиниц на рынке г. Сергиев Посад позволит рынку поглотить новое предложение без негативных последствий для средних цен продажи.	<ul style="list-style-type: none">- Непредвиденное удорожание стоимости строительных работ может задержать реализацию проекта и снизит его финансовые результаты;- Отсутствие кадрового резерва и проблема с квалифицированными кадрами для работы в гостиницах приведет к росту стоимости затрат на персонал.