# Бизнес-план мини-отеля

1. Резюме проекта мини-отель ООО "City inn"

Данный бизнес-план описывает создание нового мини-отеля.

Инициаторы проекта: ООО «City inn» образуется как общество с ограниченной ответственностью. В соответствии с Налоговым Кодексом РФ предприятие уплачивает налоги и сборы по УСН - упрощенной системе налогообложения. Этот режим также отменяет все остальные налоги, кроме налогов на зарплату.

Целью деятельности Общества является извлечение прибыли.

Мини-отель «City inn» предоставляет:

. Услуги гостиничного комплекса - предприятие располагает мини-гостиницей на 20 двухместных номеров, оборудованных соответствующим образом. Из них:

номеров «Комфорт одноместный»

номеров «Комфорт двухместный»

номеров, состоящих из 2х комнат с одной односпальной кроватью и одной двуспальной кроватью и джакузи «Апартаменты бизнес двухместный двухкомнатные»

. Услуги общественного питания - рядом с гостиницей находится ресторан «Царица Тамара», с которым будет заключен договор на обслуживание.

. На территории гостиницы имеется платная автомобильная стоянка на 30 автомобилей, услугами которой могут пользоваться как лица, проживающие в гостинице (бесплатно), так и посторонние лица.

. Помимо этого, гостиница сдаёт в аренду площади, на которых располагаются:

а) киоск «Роспечати»;

б) киоск сувениров;

Миссия организации: «Мы хотим обеспечить всех гостей нашего города комфортабельным ночлегом».

Санкт - Петербург считается одним из красивейших городов мира, исторический памятник и культурный центр, являясь важным центром туризма в России.

Гостиничный бизнес в Санкт - Петербурге уже несколько лет является одним из самых рентабельных, стабильных и безопасных бизнесов, поэтому создание и развитие мини - отеля может стать отличным вложением средств.

Петербургские инвесторы охотно вкладывают средства в гостиничный бизнес. Одним из направлений инвестиций являются мини-отели. Растущий бизнес демонстрирует свою эффективность. Инвестиции в отели хорошо окупаются.

На создание такого мини-отеля потребуются заемные денежные средства в размере 17000000 рублей. Планируется взять кредит в банке «ВТБ 24» на 12 месяцев под 17% годовых.

Рассчитанные на период 2012-2016 года основные показатели свидетельствуют об эффективности и желательности для реализации:

Чистый дисконтированный доход 307,8928 тыс. рублей

Индекс доходности 1,015212

Срок окупаемости 5 лет.

2. Описание отрасли и компании

На фоне всемирно известных гостиничных операторов, строящих новые отели класса люкс, и реконструкции крупных гостиничных комплексов стало активно развиваться направление мини-отелей.

Например, в Петербурге мини-отелей уже около 400 (включая хостелы и VIP-отели), в Туле и Рязани 15-20%. От всего существующего фонда составляют мини-гостиницы до 10 номеров, а 30% - от 10 до 50 номеров. Однако в Петербурге основная концентрация мини-отелей приходится на центр и курортный район.

Спрос на услуги малых гостиниц в крупных городах растет. В мегаполисах недостает гостиничных мест эконом-класса, так что обычному человеку зачастую просто негде остановиться. Тем временем, концепция «fastfood&sleep» во всем мире традиционно закреплена за малыми гостиницами. Именно этот сектор индустрии гостеприимства в течение нескольких последних лет развивается в России наиболее бурно и обещает в ближайшее время стать выгодной и удобной альтернативой двух- или трехзвездочному постсоветскому гостеприимству.

Бизнес - идея.

Санкт - Петербург считается одним из красивейших городов мира, исторический памятник и культурный центр, являясь важным центром туризма в России.

Гостиничный бизнес в Санкт - Петербурге уже несколько лет является одним из самых рентабельных, стабильных и безопасных бизнесов, поэтому создание и развитие мини - отеля может стать отличным вложением средств.

Петербургские инвесторы охотно вкладывают средства в гостиничный бизнес. Одним из направлений инвестиций являются мини-отели. Растущий бизнес демонстрирует свою эффективность. Инвестиции в отели хорошо окупаются.

Персонал отеля составляет два-четыре человека: администратор (и дежурный), охранник (не всегда обязателен), горничная. Принимая во внимание небольшое количество номеров, данный персонал в силах обеспечить высокое качество обслуживания постояльцев и является достаточным. Учитывая среднюю стоимость номера и уровень загрузки мини-отелей, а также перспективы их роста в случае успешной реализации городских программ стимулирования туристского рынка, срок окупаемости мини-отеля в Петербурге составляет до 4 лет, в отличие от 5-6 лет для более крупных гостиниц.

Сезонный фактор в Санкт-Петербурге крайне значим. Из-за последних кризисных тенденций заполняемость отелей в феврале этого года была на уровне 10%. А в период белых ночей и во время Петербургского экономического форума гостиничных мест не хватает. В ноябре-марте в городе избыток свободных гостиничных номеров, в мае-сентябре ощущается их острая нехватка[5].

Главной задачей этого проекта является удовлетворение потребностей человека в комфортном отдыхе и приятном времяпрепровождении.

Фирменное наименование

Полное фирменное наименование Общества:

на русском языке: Общество с ограниченной ответственностью «City inn»;

Уставный капитал Общества составляет 20 000 (десять тысяч) рублей. Уставный капитал состоит из номинальной стоимости 1 (одной) доли его единственного участника стоимостью 20 000 (десять тысяч) рублей.

Миссия организации: «Ни один гость нашего города не должен остаться без ночлега».

3. Описание услуг

Наименование предприятия: «Мини-Гостиница «City inn»

Адрес: 196158 г. Санкт-Петербург, Свирская ул., д. 46

Тел.: 712-12-12, факс: 712-12-14

Гостиница занимает 3 и 4 этаж 4-этажного здание, расположенного в тихом районе, находится в удобной близости от метро, рядом с аэропортом, с основными транспортными магистралями города: КАД, Пулковское шоссе, Западный Скоростной Диаметр, Московский проспект.

Время пути до центра Санкт-Петербурга - 30 минут, до северной части города - 50 минут.

Предприятие предполагает предоставлять следующие виды услуг гостям г. Санкт-Петербург и её жителям:

. Услуги гостиничного комплекса - предприятие располагает мини-гостиницей на 20 двухместных номеров, оборудованных соответствующим образом. Из них:

•9 номеров «Комфорт одноместный»

•6 номеров «Комфорт двухместный»

•5 номеров, состоящих из 2х комнат с одной односпальной кроватью и одной двуспальной кроватью и джакузи «Апартаменты бизнес двухместный двухкомнатные»

. Услуги общественного питания - рядом с гостиницей находится ресторан «Царица Тамара», с которым будет заключен договор на обслуживание.

. На территории гостиницы имеется платная автомобильная стоянка на 30 автомобилей, услугами которой могут пользоваться как лица, проживающие в гостинице (бесплатно), так и посторонние лица.

. Помимо этого, гостиница сдаёт в аренду площади, на которых располагаются:

а) киоск «Роспечати»;

б) киоск сувениров;

Помимо этого, гостиницей предоставляется целый комплекс сопутствующих услуг в соответствии с пожеланиями клиентов: заказ билетов в театры и кинотеатры, на стадионы, концерты и т.д., предоставление информации справочного характера, предоставление гида, переводчика и т.п. - одним словом, стандартный набор услуг.

Ценовая категория номеров в зависимости от сезонности составит:

•в высокий сезон (20.05-09.06, 10.07-10.10): за одноместный номер - 2500 руб./сутки; 2-местный - 3200 руб./сутки: за номер люкс - 6000 руб./сутки.

•в низкий сезон (11.01-19.05, 11.10-28.12,): за одноместный номер - 1800 руб./сутки; 2-местный - 2500 руб./сутки: за номер люкс - 4500 руб./сутки.

•Белые ночи / Новый год (10.06-09.07, 29.12-10.01): за одноместный номер - 3200 руб./сутки; 2-местный - 4000 руб./сутки: за номер люкс - 7000 руб./сутки.

Для целей настоящего бизнес-плана определена средняя цена к/места (таблица 1).

Таблица 1 - Расчет цены 1 номера / сутки

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Класс номера | Количество | Доля койко-мест в общем количестве | Цена в руб. за 1 койко-место/сут. | Средняя взвешенная цена, руб. |
| В высокий сезон | | | | |
| Комфорт одноместный | 9 | 45,00% | 2500 | 3585 |
| Комфорт двухместный | 6 | 30,00% | 3200 |  |
| Апартаменты бизнес двухместный двухкомнатные | 5 | 25,00% | 6000 |  |
| Всего | 20 | 100,00% | 11700 |  |
| В низкий сезон | | | | |
| Комфорт одноместный | 9 | 45,00% | 1800 | 2685 |
| Комфорт двухместный | 6 | 30,00% | 2500 |  |
| Апартаменты бизнес двухместный двухкомнатные | 5 | 25,00% | 4500 |  |
| Всего | 20 | 100,00% | 8800 |  |
| Белые ночи / Новый год | | | | |
| Комфорт одноместный | 9 | 45,00% | 3200 | 4390 |
| Комфорт двухместный | 6 | 30,00% | 4000 |  |
| Апартаменты бизнес двухместный двухкомнатные | 5 | 25,00% | 7000 |  |
| Всего | 20 | 100,00% | 14200 |  |

Предприятие будет оказывать услуги размещения для туристов и командировочных в одноместных, двухместных и люкс номерах. Также в гостинице организован договор с рестораном.

Здание мини-гостиницы «City inn» будет располагаться в г. Санкт-Петербурге, в Московском районе, на ул. Свирской д. 46. Это четырехэтажное здание 1350 кв. м. на земельном участке 0,24 Га, было построено в 2008 г. и сейчас находится в хорошем состоянии, достаточно будет произвести косметический ремонт здания. Материал стен - кирпич пустотный теплоизоляционный, толщина стен - 64 см. Перекрытия - сборные железобетонные. Фундаменты - сборные, ленточные. Коммуникации: центральное водоснабжение, отопление, канализация - местная. Электрическая мощность 50 кВт с возможностью ее повышения. Готовность внутренних помещений: 100%. Выполнен ремонт под цели гостиница-общежитие, бизнес-центр, санаторий-профилакторий. загородный клуб, дом отдыха.

Мини-гостиница будет предлагать качественные и недорогие услуги индустрии гостеприимства на уровне 3\* отеля.

4. Продажи и маркетинг

4.1 Анализ рынка

Гостиница - это идеальный вариант размещения и для тех, кто отправляется на отдых, и для тех, кого ждут деловые встречи. В мире сложилось более 300 гостиничных цепей, вышедших за рамки национальных границ. На их долю приходится более 7 млн. номеров из почти 13 млн. (более 50% гостиничных номеров в мире). Такой ажиотаж в сфере гостиничного бизнеса в первую очередь вызван огромным спросом на гостиничные номера.

На данный момент в России насчитывается 13 тысяч гостиничных номеров, которые соответствуют международным стандартам. 10 тысяч из них находятся в Москве, еще 1,5 тысячи - в Санкт-Петербурге, и всего лишь еще 1,5 тысячи - в других городах России. При этом современный гостиничный рынок российских регионов на 80% формируется гостиницами старой постройки советской эпохи и нуждается в новых отелях, оборудованных в соответствии с современными требованиями, в основном, класса 3\*.

По данным, DiscoveryResearchGroup, в 60% гостиниц имеется 3 удобства. Чаще всего в номере есть душ, ванна и санузел.

Как правило, в каждой гостинице, помимо стандартных, предоставляются дополнительные услуги, такие как автостоянка, заказ такси, прачечная, химчистка и др. При этом наиболее популярными из дополнительных сервисов являются автостоянка и заказ такси - такие услуги предоставляют 88% и 84% гостиниц соответственно. Чаще всего гостиницы оказывают 1-3 дополнительные услуги в области безопасности и связи. Здесь подразумеваются такие сервисы, как телефон, кабельное и спутниковое телевидение, интернет, кодовый замок, охранная сигнализация. При этом 94% гостиниц предоставляют в пользование жильцам телефон. Менее распространены интернет и спутниковое телевидение - такие услуги оказывают 48% и 46% гостиниц соответственно.

Что касается сегментов, наиболее востребованными остаются трехзвездочные отели, дефицит которых ощущается во всех крупных городах России. Наиболее перспективным сегментом гостиничного бизнеса в последние годы можно назвать сегмент малых гостиниц. Сюда включены придорожные мини-гостиницы, апарт-отели и частный сектор гостиничного бизнеса [2].

Сегодня в Санкт-Петербурге работает свыше 300 мини-гостиниц, как официально оформленных, так и «серых» незарегистрированных объектов. [8].

Проектируемое предприятие входит в рынок, который можно охарактеризовать как рынок монополистической конкуренции с четко обозначившимися чертами олигополистической конкуренции. Его основные характеристики:

. На рынке присутствует достаточно большое количество покупателей, которые имеют недостаточную информацию об услугах, предоставляемых предприятиями, работающими в сфере гостиничного бизнеса. Поэтому обязательно проведение активной маркетинговой и рекламной политики, направленной на информирование потенциальных клиентов о гостинице и комплексе предоставляемых ею услуг;

. На рынке работает достаточно большое количество продавцов, услуги которых дифференцированы, но при этом различия в принципе незначительны: у кого-то имеется платная автостоянка, у кого-то нет и т.д. Поскольку ни одна из фирм не продаёт такой же точно продукции, она имеет определенную власть над ценой. В то же время присутствие на рынке близких по характеру услуг-заменителей ограничивает способность фирмы повышать цены, так как при наличии на рынке сходных услуг потребители весьма чувствительны к их цене. По этой причине на рынке исключены методы ценовой конкуренции.

. Элемент олигополии в рынок вносят высокие входные барьеры: для вхождения в отрасль необходимо располагать значительным капиталом, так как строительство и необходимое оборудование для гостиницы стоят достаточно дорого. В то же время выход из отрасли не ограничен практически никакими барьерами: здание гостиницы относительно несложно переоборудовать, номера можно сдавать в аренду под офисы и т.д. Подобное соотношение входных и выходных барьеров порождает некоторую застрахованность бизнеса.

Как было отмечено ранее, предприятие входит в рынок монополистической конкуренции, доля на одного из конкурентов не превышает 7,5%-10% рынка. Тем не менее, необходимо отметить следующее:

. Предприятие испытывает угрозу со стороны внутриотраслевых конкурентов, имеющих достаточно твёрдые позиции на действующем рынке;

. Возможно вхождение в рынок новых конкурентов, привлечённых получаемыми доходами;

. Поставщики, с которыми будет работать гостиница, неизбежно займут активную позицию вследствие недостаточных финансовых возможностей гостиницы и будут стремиться к вертикальной интеграции.

Возможно стремление к горизонтальной интеграции и конкурентов. В любом случае при реализации этого стремления гостиница потеряет значительную долю самостоятельности.

Оценка емкости рынка гостиничных услуг г. Санкт-Петербург основывается на данных о средней наполняемости гостиниц и количестве койко-мест в г. Санкт-Петербург.

Рынок гостиниц среднего класса составляет 27 гостиниц 4\* и 3\* категории (количество номеров - 6574; количество мест - 11920).

Для Санкт-Петербурга при распределении потоков в течение года характерна выраженная сезонность. Среднегодовая заполняемость гостиниц, по итогам 2010 года, в Санкт-Петербурге составляет 65-80%, при этом наибольшим спросом пользуются гостиницы уровня 3\* (рисунок 1).

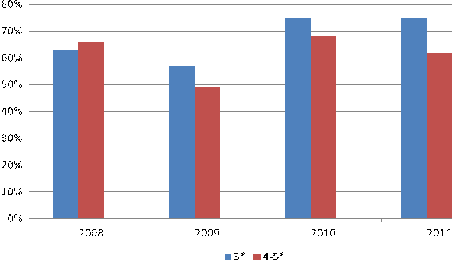


Рисунок 1 - Уровень заполняемости гостиниц 3-5\*

Помимо культурного центра, Петербург обладает такой особенностью, как белые ночи, когда город преображается и тем самым привлекает туристов. В период белых ночей (май-июль) традиционно многие гостиницы достигают максимальных показателей загрузки - до 100%. В это время посещают не только иностранные туристы, но и жители российских городов.

С другой стороны существенно развивается конгрессный сегмент рынка (организация конгрессов, симпозиумов, семинаров, конференций, презентаций). Второй город России, научный и экономический центр, культурной столицы не может не привлекать организаторов различных конференций и симпозиумов. Более того, Петербург может «переманить» некоторую часть организаторов таких мероприятий из Москвы, считающейся социально-экономическим и деловым центром.

Благодаря одной интересной закономерности, заполняемость номерного фонда в течение года может быть «сглажена». Например, если пик работы международных конгрессов традиционно приходится на белые ночи (май, июнь), а сам сезон начинается с февраля месяца, то конференции национального масштаба распределяется по другому принципу (увеличение числа в сентябре-ноябре и явный спад в остальные месяцы). Такие тенденции стали еще более явными в 2010 г. Все это позволяет избежать перегрузки петербургских гостиниц в какой-то один, отдельно взятый период.

4.2 Сегментация рынка. Анализ конкурентов

По данным Комитета по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербург посетили 1150000 иностранных туристов в первом полугодии 2011 г., что на 12% больше, чем годом ранее.

Согласно принятой городским правительством Программы развития Санкт - Петербурга как туристского центра на 2011-2016 гг., поток туристов в городе должен вырасти к 2016 году более чем на 50%, сообщает Северо-западное отделение Российского союза туриндустрии. По мнению специалистов GVA Sawyer данные по росту туристического потока в последние годы дает основания считать этот прогноз вполне реалистичным.

Мини-гостиница «City inn» будет занимать сегмент доступного для среднего класса услуг гостиничного комплекса. В него могут входить как туристы располагающие небольшим бюджетом, так и представители бизнеса. Путешествующие по делам - самый большой сегмент гостиничной индустрии, составляющий более половины всех доходов от продажи номеров.

Выбирая гостиницу, предприниматели обращают внимание на удобство ее местоположения, чистоту и обслуживание, цену номера и репутацию. Бесплатные местные разговоры по телефону являются важным фактором для постояльцев. 60% всех командированных сами бронируют свои номера. Деловые путешественники готовы пользоваться гостиничным рестораном, бесплатным континентальным завтраком (если предлагается) и комнатами для некурящих.

Сегментация малых гостиниц Санкт-Петербурга представлена на рисунке 2.

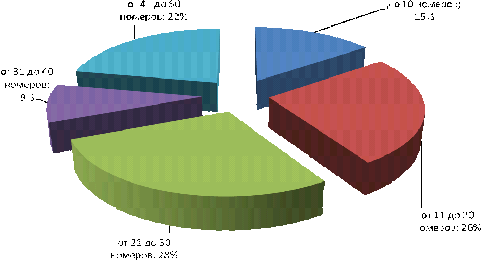


Рисунок 2 - Сегментация малых гостиниц Санкт-Петербурга по количеству номеров

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

. Гостиничная инфраструктура города развита недостаточно. В городе дефицит отелей, отвечающих мировым стандартам. Количество туристов, посещающих европейские центры, обычно превышает численность постоянных жителей.

. Среднегодовая заполняемость большинства гостиниц относительно низка как по сравнению с Европой, так и Москвой. Ярко выраженная сезонность петербургского туристического рынка и неравномерность загрузки в течение года являются негативными факторами, вследствие чего международные операторы пока довольно медленно идут в Петербург.

. Стоимость размещения, проживания и питания в гостиницах Санкт-Петербурга превышает стоимость аналогичных услуг за рубежом, а качество и набор услуг в нашем городе по оценкам специалистов и туристов значительно ниже.

. Спрос на гостиничные услуги Санкт-Петербурга растет. Согласно принятой городским правительством Программы развития Санкт - Петербурга как туристского центра на 2011-2016 гг., поток туристов в городе должен вырасти к 2016 году более чем на 50%, сообщает Северо-западное отделение Российского союза туриндустрии. Ежегодное увеличение спроса на места в гостиницах первого класса составит 9,5%, в гостиницах среднего класса - 9% и в гостиницах низкого тарифа - 5%. Наибольший дефицит наблюдается в гостиницах среднего класса.

. С 2003 году наблюдается активизация на первичном и вторичном рынке строительства и реконструкции отелей.

. При увеличении предложения ожидается снижение стоимости номеров и их приближение к аналогичным показателям в Москве и за рубежом.

Изложенные факты, с одной стороны, свидетельствуют о широких перспективах развития гостиничного сектора в городе, с другой, напротив, говорят о неразвитости всей инфраструктуры туризма. Небольшой уровень доходов российских граждан также препятствует как развитию внутреннего туризма, так и, следовательно, развитию сети гостиниц; но и тут есть обнадеживающие тенденции. Иностранные туристы, по-видимому, будут выжидать, пока цены номеров и качество сервиса не достигнут адекватного соотношения[3].

В качестве временного параметра емкости сегмента выбираем год. Потому что услугам в нашей организации присущ фактор сезонности. В среднем заполняемость мини-отеля составляет 60%. Емкость сегмента в денежном выражении равна.

Свыше 4,8 млн. гостей прибыли в город на Неве в 2011 году. 20\*0,6\*365=4380 человек в год. Это и является емкостью рынка в натуральном выражении [7]. Сравнительный анализ мини-отеля «City inn» и конкурентов показан на таблице 2.

Таблица 2 - Сравнительный анализ исследуемой организации и конкурентов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Мини-гостиница «City inn» | Мини-гостиница «Гавань» | Гостиница «Звездная» |
| 1. Местоположение | Улица Свирская 46. Расположен в 5 минутах езды от аэропорта «Пулково». До ближайшей станции метро Звездная - несколько минут пешком, до центра города можно добраться за 25-30 минут. Недалеко от Пушкина, Петергофа, Павловска, Стрельны. | Морская наб., 31 корп. 2. Отдаленность от центра: 30 минут. Ближайшее метро: Приморская. До выставочного комплекса «Ленэкспо» -15 минут ходьбы. До основных достопримечательностей Санкт-Петербурга можно доехать на маршрутном такси примерно за 20-30 минут. | Улица Пулковская, д. 6, корпус 4. До ближайшей станции метро «Звездная» 15 минут До исторического центра можно доехать за 30-35 минут, до аэропорта «Пулково» за 10 минут. Недалеко от Пушкина, Петергофа, Павловска, Стрельны. |
| 2. Номерной фонд | 20 номеров | 18 номеров | 25 номеров |
| 3. Оборудование номеров | Новое. В комплектацию всех номеров входит: кондиционер, телевизор, российские и спутниковые каналы, письменный стол с настольной лампой, шкаф-купе, холодильник, принадлежности для ванной комнаты, телефон с прямым международным выходом, гнездо для подключения факс-модема. Комфорт двухместный 6 номеров. Комната 18 м2, прихожая и ванная комната, две кровати. Комфорт одноместный 9 номеров. Комната 10 м2, прихожая и ванная комната, одна кровать. Бизнес двухместный 5 номеров. Спальня 20 м2, гостиная 15 м2, прихожая и ванная комната. Сенсорная регулировка освещения, сейф, Ванная комната оснащена джакузи, зеркалом для макияжа. | Отель открыт в 2009 году. В гостинице центральная система кондиционирования. Во всех номерах есть журнальный столик с настольной лампой и кресло для отдыха, телевизор с российскими и спутниковыми каналами, платяной шкаф, принадлежности для ванной комнаты, телефон с прямым международным выходом, гнездо для подключения факс-модема. Одноместный номер стандартный: 8 номеров. Оборудован кроватью, мебелью, телевизором; в ванной комнате - душ, импортная сантехника. Двухместный стандартный номер: 6 номеров. Оборудован кроватью, мебелью, телевизором; в ванной комнате - душ, импортная сантехника. Двухместный номер «Комфорт+»: 4 номера. Номер оборудован кроватью, мебелью, телевизором; в ванной комнате - душ, джакузи, импортная сантехника. | Отель открыт в 2007 году. Все номера оборудованы прикроватными столиками, шкафами, креслами телевизорами, телефонами, кондиционерами, фенами. Всем гостям предоставляются полотенца и набор туалетных принадлежностей. Одноместный стандартный номер: 12 номеров. Оборудование в номерах: 1 односпальная кровать, ванная комната (душевая кабина, туалет, полы с подогревом). Двухместный номер: 8 номеров. Оборудование в номерах: 2 односпальные кровати, ванная комната (душевая кабина, туалет, полы с подогревом). Двухкомнатный люкс: 5 номеров. Две комнаты: спальня, гостиная. Мини-бар. Ванная комната оснащена ванной, биде. |
| 4. Питание | Заключен договор с рестораном на обслуживание постояльцев. Возможна организация банкета. В стоимость проживания включен континентальный завтрак | В стоимость проживания включен континентальный завтрак. Кухня-столовая оборудована электрическим чайником, микроволновой печью, кулером. | В стоимость проживания включен континентальный завтрак. В дневное и вечернее время - чай, кофе, бутерброды. Накануне можно заказать обед. Возможен заказ ужина в номер. |
| 5. Наличие автостоянки | Есть | Нет | Есть |

Бесплатный WI-FI интернет, камера хранения, библиотека отеля, услуги прачечной, химчистки, фены и гладильные доски, заказ такси, авиа и ж/д билеты, билеты в театр, сейф на рецепции, визовая поддержка. Обслуживание в номерах.