

Бизнес-план мини-отеля " АЛЕКСАНДРОВСКИЙ ДОМ"

В последние годы мини- отели набирают популярность. Это хорошая альтернатива 4-звездочным отелям. Данная индустрия предпринимательства в нынешнее время считается одной из самых востребованных в Санкт - Петербурге .Мы представляем идею открытия гостиницы.

Резюме проекта

Санкт - Петербург считается одним из красивейших городов мира, исторический памятник и культурный центр 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.Растущий бизнес демонстрирует свою эффективность. Инвестиции в отели хорошо окупаются.

Наша идея предполагает аренду здания площадью 2100 м2. Помещение расположено в исторической части города в 5 минутах езды от центра города. Это очень удобное месторасположение, с несколькими подъездными путями и вместительной парковкой. Размер арендной платы составит 1 700 000 рублей в месяц. Договор заключен на 10 лет с возможностью пролонгации.

Мини-отель «Александровский дом»будет предоставлять качественные и недорогие услуги и будет занимать сегмент доступного для среднего класса услуг гостиничного комплекса. В него могут входить как туристы располагающие небольшим бюджетом, так и представители бизнеса, иностранные туристы и детские и взрослые группы .

Первый этаж - зона приема (рецепшн)

Второй, третий, четвертый + мансарда - номерной фонд.

Цокольная часть здания используется для предоставления дополнительных услуг: прачечная, кафе, магазин сувениров и товаров первой необходимости, салон красоты.

Номерной фонд отеля - 48 номеров, оборудованных соответствующим образом.

Из них:

Номер категории " СТАНДАРТ" - 8 номеров

Номер категории «КОМФОРТ» - 28 номеров

Номер категории " УЛУЧШЕННЫЙ КОМФОРТ" - 12 номеров

Помещение соответствует всем санитарно-гигиеническим требованиям, предъявляемым к подобным объектам. Вот лишь некоторые из них:

Объем жилого помещения на одного человека составляет не менее 12 м³;

Имеются все необходимые коммуникации, включая горячее и холодное водоснабжение, электроэнергию, вентиляцию и канализацию;

Каждый номер будет оборудован системой кондиционирования;

Услуги общественного питания - на первом этаже гостиницы находится ресторан «», с которым будет заключен договор на обслуживание.

С 07:00 до 23:00 будет работать магазин и буфет, где можно приобрести горячую выпечку, напитки, кондитерскую продукцию, чай, кофе и предметы личной гигиены.

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

К услугам посетителей будет предоставлен 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 и обслуживание в номерах.

На создание такого мини-отеля потребуются заемные (инвестируемые) денежные средства в размере 35 000 000 рублей.

Капитальные затраты на открытие

Депозит по аренде помещения – 3 400 000 руб.

Ремонт и дизайн помещения – 21 000 000 руб.

Обустройство номеров (мебель, ТВ, и пр.) – 7 200 000 руб. (150 тыс. руб. на один номер).

Обустройство подсобных помещений, зоны приема посетителей, гостиной – 1 200 000 руб.

Средства и материалы (моющие средства, предметы личной гигиены, дезинфицирующие средства, ведра, щетки и пр.) – 80 000 руб.

Регистрация бизнеса, согласования и разрешения – 200 000 руб.

Рекламный бюджет (создание сайта, наружная реклама и пр.) – 200 000 руб.

Обустройство кафе и магазина - 1 020 000 руб

Прочие расходы – 300 000 руб.

Резервный фонд – 400 000 руб.

ИТОГО : 35 000 000 руб.

Расчет годовой выручки от основной и дополнительной деятельности

1. В первый год реализации проекта коэффициент загрузки мест составляет 0,7. С каждым годом объем продаж возрастает на 5%.
2. Ежегодно цены растут на 10%.
3. Средняя годовая стоимость на услуги гостиницы – 3553 руб./сутки.

Производственный план компании, расчет выручки

НИЗКИЙ СЕЗОН - $191200 \times 70\% = 133840 \times 197 \text{ дн.} = 26\,366\,480$ рублей

СРЕДНИЙ СЕЗОН - $207600 \times 70\% = 145320 \times 89 \text{ дн.} = 12\,933\,480$ рублей

ВЫСОКИЙ СЕЗОН - $239200 \times 70\% = 167440 \times 66 \text{ дн.} = 11\,051\,040$ руб

НОВЫЙ ГОД - $222000 \times 70\% = 155400 \times 16 \text{ дн.} = 2\,486\,400$ руб

ИТОГО : 52 837 400 рублей / год

Текущие годовые расходы .

Оплата аренды - $1\,700\,000 \times 12 = 20\,400\,000$ руб

Коммунальные -
960 000 руб

Ф ЗП -
6 276 000 руб

Накладные расходы -
180 000 руб

Комиссия сайтов
3 500 000 руб

Фонд развития -
250 000 руб

Услуги прачечной -

360 000 руб

Завтраки -

1 200 000 руб

ИТОГО :

33 126 000 руб /год

Расчет чистой прибыли

$52\,837\,400 - 33\,126\,000 = 19\,711\,400$ рублей /год

Рентабельность бизнеса равна 59,5% При таких показателях можно рассчитывать на окупаемость инвестиций через 22 месяца работы гостиницы.

Маркетинг и реклама

В качестве способов раскрутки услуг гостиницы планируется использовать следующие рекламные каналы:

Реклама в СМИ – карты города, журнал "Высота"

Реклама в местах с целевой аудиторией – в аэропортах, на ж/д и авто вокзалах;

Наружная реклама – размещение баннеров .

Реклама в интернете – создание сайта и группы в соц. сетях, реклама в яндекс директ и на досках объявлений, информационных сайтах.

Регистрация на сайтах онлайн - бронирования .

Сотрудничество с турфирмами и организаторами фестивалей, форумов и выставок .

Сотрудничество со службами такси города и размещение рекламной продукции в местах общественного питания.

