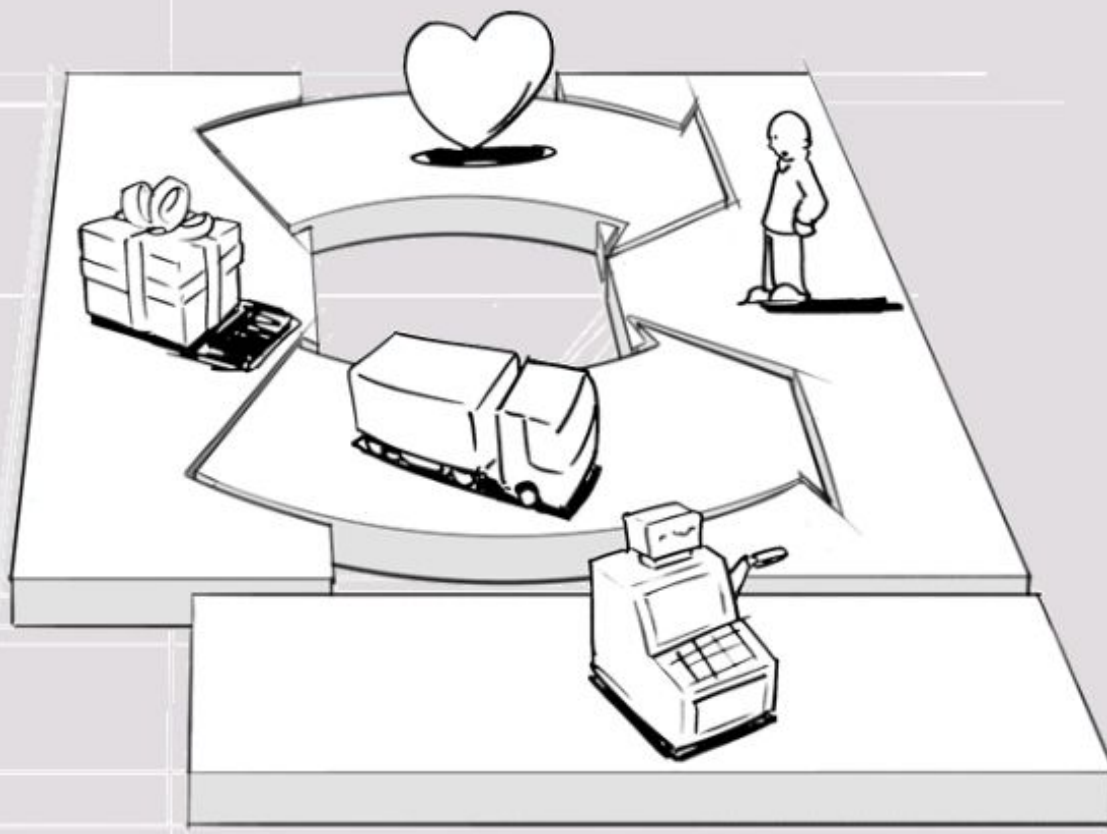


# Источники дохода



За что клиенты действительно готовы платить?  
Каким образом?  
Разовые продажи или постоянные платежи?

# Потоки доходов «Мини-гостиница»

## Предмет платежа

Предметом платежа является оплата клиентом проживания в номере отеля за определенный период времени (в зависимости от ценовой политики гостиницы это может быть сутки, полсуток, час).

## Тип оплаты

- Наиболее удобным вариантом оплаты является получение предоплаты от клиента в момент бронирования номера - путем перевода денежных средств безналичным способом на счет отеля. Такой вариант означает получение гарантий заселения гостя и, как следствие, минимизация риска «срыва заявки». Возникает возможность рационального планирования администратором отеля загрузки номерного фонда.
- Второй вариант – оплата в момент заселения в номер отеля либо безналичным путем через банковский терминал (по карте), либо наличным способом.

## Сезонность

Следует отметить, что как таковой сезонности, характерной для данного вида бизнеса, нет. Клиенты распределяются равномерно на протяжении всего календарного года. Некоторое повышение спроса можно отметить лишь в праздничные дни и весенне-летний период, что характерно для второго и третьего сегментов и обусловлено наличием свободного времени у последних.

## Ценообразование

Применительно к отельному бизнесу стоит говорить о фиксированном ценообразовании – наличии определенного прейскуранта, но в то же время стоит отметить, что речь может идти об индивидуальных условиях для бизнес-групп и массовых коллективных заявок.

## Возможности стимулирования доходов

Возможными вариантами стимулирования потока доходов можно применять инструменты повышения «среднего чека»:

- 1) продажа номеров более высокого ценового уровня, так, при бронировании или заказе Клиентом номеров «Стандарт» рекомендовать Клиенту возможность выбора и приобретения номера «Комфорт», «Люкс», «Студия», «Апартаменты» которые предлагают более высокий уровень комфортности и сервиса и, как следствие, стоят на 30% дороже, нежели номера эконом.
- 2) предложение дополнительного сервиса в номер – фрукты, напитки, цветы, свечи и пр.

# Потоки доходов «Мини-гостиница»

## Источники дополнительных доходов

Кроме стимулирования потока доходов от основного направления, возможна реализация сопутствующих услуг и товаров, напрямую не связанных с основным (гостиничным) бизнесом:

- Миникафе (кофейня) – организация в зоне ожидания небольшого кафе с продажей горячих напитков и готовой выпечки. Либо в случае отсутствия возможности (места), можно обойтись установкой вендинговых аппаратов по продаже кофе и закусок.
- Услуги прачечного комплекса/химчистка.
- Услуги салона красоты/ Массажные услуги/ Услуги спортивного комплекса (фитнес центра).
- Сувенирная продукция (изделия из камня (поделки из природных материалов), наличие которых характерно именно для данного региона/ населенного пункта; символика региона/населенного пункта, и пр.).
- Завтраки/ужины, включенные в стоимость номера.

Стоит отметить, что целевыми потребителями всех перечисленных выше услуг, способствующие получению дополнительного дохода собственника бизнеса, могут являться не только посетители гостиницы, но и потребители с «открытого рынка».

Можно рассматривать данные услуги, как возможные дополнительные бизнесы, если они будут реализовываться самостоятельно собственником отеля на своей площадке. Либо можно предусмотреть более простой вариант – сдача площадей отеля в аренду представителям (заинтересованным лицам) данных видов бизнеса, с целью их самостоятельной реализации при условии оплаты ежемесячных арендных платежей