

**ЦЕНТРОСОЮЗ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ЧПОУ «СМОЛЕНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ
СМОЛОБЛПОТРЕБСОЮЗА»**

Бизнес-план

«Создание ООО Гостиничный Комплекс Анапа»

Разработал:

Студент 2 курса

Группа:ГС-17/09-О

Каракозян Арсен

Преподаватель: Синеокова О.В.

Содержание

- Предоставление гостиничных услуг
- Наценка на гостиничные номера
- Проведение маркетинговых исследований
- Общая характеристика ООО «Гостиничный Комплекс Анапа»
- Цели маркетинговой стратегии и тактические решения
- Мероприятия реализованные в проекте
- Необходимые операции для реализации проекта
- Предполагаемый объем реализации товаров и услуг
- Мероприятия проводимые в конкретные сроки
- Ожидаемая выручка от предоставления гостиничных услуг без наценки
- Ожидаемая выручка от предоставления гостиничных услуг с наценкой
- Критерии сегментации потребителей
- Конкуренция на рынке сбыта гостиничных услуг
-Анализ конкурентов ООО "Гостиничный Комплекс Анапа"

- Ценовой анализ конкурентной среды ООО «Гостиничный Комплекс Анапа»
- Сильные и слабые стороны ООО "Гостиничный Комплекс Анапа«
- Закупка оборудования
- Планируемые затраты при открытии предприятия
- План производства
- Закупка мебели
- Характеристика гостиничных услуг предлагаемых ООО «ГК Анапа»
- Организационный план
- Строительство нежилого помещения
- Закупка материалов
- Преимущества гостиничных услуг «ГК Анапа»
- Трудовые требования к персоналу организации

Планируется предоставление следующих гостиничных услуг

Проживание	
Номер "Стандарт" Однокомнатный, двухместный Оборудование номера: двуспальная кровать, телевизор, фен, душ, бесплатный Wi-Fi, кондиционер, холодильник	Цена 2750руб./в сутки Завтрак включен в цену номера
Номер "Комфорт" Однокомнатный, трехместный Оборудование номера: двуспальная кровать, односпальная кровать, телевизор, фен, душ, бесплатный Wi-Fi, кондиционер, холодильник	Цена 3500руб./в сутки Завтрак включен в цену номера
Номер "Семейный" Двухкомнатный, четырехместный Оборудование номера: двуспальная кровать, 2 односпальные кровати, телевизор, фен, душ, бесплатный Wi-Fi, кондиционер, холодильник	Цена 3900руб./в сутки Завтрак включен в цену номера
Услуги общественного питания	
Завтрак с 7-30 до 10-00	Цена 100 руб.
Обед с 12-00 до 15-00	Цена 200 руб.
Ужин с 18-00 до 21-00	Цена 250 руб.
Дополнительные услуги	
Трансфер	Цена 350руб.
Организация экскурсий	Цена 1000 руб./дети до 14 лет бесплатно
Бассейн	Цена бесплатно
Сауна, вместимость 8 человек	Цена 500 руб./2 часа/с человека
Услуги прачечной	Цена 150 руб./за весь период проживания
Круглосуточная парковка с видеонаблюдением	Цена 100 руб./в сутки

Планируемая наценка на гостиничные номера

Услуги проживания	Себестоимость	Минимальная цена	Оптовая цена	Розничная цена
Номер «Стандарт»	2450р	150р 300р	2600р	2750р
Номер «Комфорт»	3150р	200р 350р	3350р	3500р
Номер «Семейный»	3500р	250р 400р	3750р	3900р

- Для проекта рассматривается проведение маркетинговых исследований раз в квартал.
- Для проекта ООО "Гостиничный Комплекс Анапа« я провел анкетирование среди потенциальных потребителей гостиничных услуг в городе-курорте Анапа, я выяснил:
- **1.Желаете ли вы чтобы открытие ООО "Гостиничный Комплекс Анапа" состоялось?**
- 70% людей ответили "да желаю"
- 25% людей ответили "не знаю"
- 5% людей ответили "мне все равно"
- **2. Как часто люди пользуются услугами гостиничных комплексов?**
- 40% людей ответили "часто"
- 34% людей ответили "иногда"
- 26% людей ответили "редко"

- **3. Какие категории номеров в "Гостиничном Комплексе Анапа" вы предпочитаете?**
- а.)Номер "Стандарт"
- с бесплатным завтраком в нашем кафе на весь период проживания
- б.)Номер "Комфорт"
- с 2 дополнительными услугами:
- -бесплатный ужин в кафе нашего гостиничного комплекса
- -бесплатное посещение аквапарка рядом с гостиничным комплексом
- в.)Номер "Семейный"
- с 2 дополнительными услугами:
- бесплатным завтрак в нашем кафе на весь период проживания
- услуга Детский аниматор
- 31% людей ответили вариант а.)
- 25% людей ответили вариант б.)
- 44% людей ответили вариант в.)
- **4.Как часто вы бронируете номера через сайт гостиничного комплекса и сайт Booking.com?**
- 56% людей ответили "часто"
- 35% людей ответили "иногда"
- 9% людей ответили "редко"

■ **5.Какими дополнительными услугами в "Гостиничном Комплексе Анапа вы бы пользовались?**

- а.) заказ блюд в номер
- б.) посещение экскурсий от гостиничного комплекса
- в.) тур по дегустации минеральных вод
- 15% людей ответили вариант а.)
- 45% людей ответили вариант б.)
- 40% людей ответили вариант в.)

■ **6.Какой вид отдыха вы предпочитаете?**

- а.) Рекреационный (отдых на море)
- б.) Активный (дайвинг , скалолазание)
- в.) Религиозный (посещение соборов и церквей в Анапе)
- 70% людей ответили варианта.)
- 20% людей ответили вариант б.)
- 10% людей ответили вариант в.)

■ 7.Отдыхая на море семьей, предпочитаете ли вы услуги детского аниматора?

■ 65% людей ответили "да"

■ 35% людей ответили "нет"

■ 8.Какой вид из окна своего номера в "Гостиничном Комплексе Анапа" вы предпочитаете?

■ а.) Вид на море

■ б.) Вид на горы

■ в.) Мне не важен вид из номера

■ 67% людей ответили вариант а.)

■ 28% людей ответили вариант б.)

■ 15% людей ответили вариант в.)

■ 9.)Какую кухню в кафе при "Гостиничном Комплексе Анапа" вы предпочитаете?

■ а.) Русскую кухню

■ б.) Европейскую кухню

■ 50% людей ответили вариант а.)

■ 50% людей ответили вариант б.)

- 10. Какие экскурсии и туры от "Гостиничного Комплекса Анапа" вы предпочитаете?
- а.) Тур по дегустации минеральных вод
- б.) Тур на катере в открытое море
- б.) Джиппинг по горам
- 55% людей ответили вариант а.)
- 25% ответили вариант б.)
- 20% людей ответили в.)
- Потребителями являются мужчины и женщины в возрасте от 18 лет и старше, жители Российской Федерации, гости города Анапы, иногородние граждане, иностранные граждане, граждане: Армении, Грузии, Дагестана, Таджикистана.
- Рассматриваются также потребители: юридические лица с годовым товарооборотом от 10 млн. руб. до 50 млн. руб., стремящиеся к сотрудничеству, имеющие высокий финансовый потенциал
- Для активации клиентов гостиничного комплекса предполагается ввести стратегию средней цены и скидки на гостиничные номера

Общая характеристика

ООО «Гостиничный Комплекс Анапа»

- ООО «Гостиничный Комплекс Анапа» выделяет следующие цели:
- Предоставление гостиничных услуг
- Завоевание рынка гостиничных услуг
- Проведение рекламы через Интернет, через свой сайт, с помощью карт лояльности покупателей
- Предоставление услуг общественного питания (кафе при гостиничном комплексе)
- Удовлетворение потребностей потребителей в гостиничных услугах, в услугах общественного питания (кафе при гостиничном комплексе)
- насыщение сегмента рынка услугами гостиничного комплекса и услугами общественного питания
- Получение прибыли от созданного бизнеса
- **Миссия организации:** получение прибыли от услуг гостиничного сервиса.
- **Основные маркетинговые стратегии:** стратегия выхода на рынок, завоевание рынка с помощью средних цен, проведение маркетинговых исследований (опросов)

Цели маркетинговой стратегии и тактические решения

Цели	Тактические решения
1. Информирование о предоставляемых услугах	-Проведение маркетинговых мероприятий -Заключение договоров поставок -Заключение договоров дуального образования
2. Привлечение большого количества прямой целевой аудитории	-Использование нестандартных маркетинговых решений, анимационной деятельности, пиар компаний
3. Сформировать достойный имидж и вызвать лояльность потребителя	-Постоянное обновление торговой матрицы -Диверсификация товаров и услуг

Мероприятия реализованные в проекте:

- Создание предприятия форме Общества с Ограниченной Ответственностью «Гостиничный комплекс Анапа» с единственным учредителем и привлеченным инвестором (вкладчиком) ООО «Новый бизнес» в реализацию проекта;
- Гостиничный Комплекс Анапа располагается в Краснодарском крае в городе Анапа, Ул. Курортная, д. 5.
- Данное предприятие предназначено для размещения гостей, приезжающих из разных городов России и иностранных государств, и предоставления им основных и дополнительных гостиничных услуг (трансфер, организация экскурсий, бесплатный бассейн, сауна, услуги прачечной, парковка с видеонаблюдением)
- Открытие предприятия состоится 5 марта 2019 года.
- Для организации данного проекта требуется 1 074 366 рублей.
- Источниками финансирования являются:
 - 1. Собственные средства в размере уставного капитала - 10 000 рублей.
 - 2. Привлеченные средства потенциальных инвесторов (ООО "Новый бизнес") в размере - 1 064 366 рублей.

Необходимые операции для реализации проекта

	Название	Дата начала	Дата окончания
1.	Разработка бизнес-идеи	02.09.2018	05.09.2018
2.	Поиск партнеров	02.09.2018	05.09.2018
3.	Поиск и анализ конкурентов	02.09.2018	07.09.2018
4.	Поиск места организации бизнеса	03.09.2018	07.09.2018
5.	Покупка/лизинг/аренда помещения для бизнеса	04.09.2018	07.09.2018
6.	Анализ необходимых основных средств/нематериальных активов/материалов для бизнеса	04.09.2018	10.09.2018
7.	Создание бизнес плана	05.09.2018	17.09.2018
8.	Заключение соглашения о партнерстве	07.09.2018	07.09.2018
9.	Разработка учредительных документов	19.09.2018	25.09.2018
10.	Регистрация бизнеса	27.09.2018	01.10.2018
11.	Открытие расчетного счета	07.01.2019	10.01.2019
12.	Поиск персонала	11.02.2019	02.03.2019
13.	Закупка оборудования	06.02.2019	05.03.2019
14.	Запуск производства	05.03.2019	

Предполагаемый объем реализации товаров и услуг

Месяц	Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен	Окт	Ноябрь	Дек
Гостиничные услуги												
Номер "Стандарт" Однокомн. Двухмест. (5)	3(5) *	2(3)	1(2)	1(2)	4(3)	4(4)	5(8)	5(8)	5(8)	3(6)	3(3)	4(8)
Номер "Комфорт" Однокомн. (5) Трехмест.	2(4)	3(5)	3(6)	4(7)	3(3)	4(6)	5(13)	4(10)	5(12)	4(8)	3(8)	1(3)
Номер "Семейный" Двухкомн. Четырехмест. (5)	1(3)	1(4)	2(6)	1(4)	2(6)	5(16)	5(17)	5(16)	3(10)	2(7)	1(4)	1(4)
Услуги обществ. питания (кафе при гостиничном комплексе)												
Завтрак	6(12)	6(12)	6(14)	6(13)	9(12)	13(26)	15(38)	14(34)	13(30)	9(21)	7(15)	6(15)
Обед	6(12)	4(9)	1(2)	1(4)	2(6)	4(11)	5(13)	3(6)	3(10)	3(8)	2(5)	3(9)
Ужин	6(12)	4(9)	5(12)	2(6)	6(9)	5(16)	6(18)	8(18)	7(19)	6(15)	7(15)	5(12)
Дополнительные услуги												
Трансфер	3	1	4	1	2	4	4	3	3	2	1	2
Организация экскурсий	2(5)	3(6)	5(12)	2(6)	-	3(9)	5(14)	5(8)	-	3(10)	3(9)	2(7)
Бассейн (бесплатно)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сауна	3(5)	3(5)	3(6)	-	4(5)	-	-	3(6)	2(6)	4(10)	4(11)	4(8)
Услуги прачечной	6	6	6	6	9	13	15	14	13	9	7	6
Круглосуточная парковка с видеонаблюдением	-	1	-	1	2	4	8	5	3	2	-	-

Мероприятия проводимые в конкретные сроки

	Название	Дата начала	Дата окончания
1.	Разработка бизнес-идеи	02.09.2018	05.09.2018
2.	Поиск партнеров	02.09.2018	05.09.2018
3.	Поиск и анализ конкурентов	02.09.2018	07.09.2018
4.	Поиск места организации бизнеса	03.09.2018	07.09.2018
5.	Покупка/лизинг/аренда помещения для бизнеса	04.09.2018	07.09.2018
6.	Анализ необходимых основных средств/нематериальных активов/материалов для бизнеса	04.09.2018	10.09.2018
7.	Создание бизнес плана	05.09.2018	17.09.2018
8.	Заключение соглашения о партнерстве	07.09.2018	07.09.2018
9.	Разработка учредительных документов	19.09.2018	25.09.2018
10.	Регистрация бизнеса	27.09.2018	01.10.2018
11.	Открытие расчетного счета	07.01.2019	10.01.2019
12.	Поиск персонала	11.02.2019	02.03.2019
13.	Закупка оборудования	06.02.2019	05.03.2019
14.	Запуск производства	05.03.2019	

Ожидаемая выручка от предоставления гостиничных услуг без наценки

Месяц	Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен	Окт	Ноябрь	Дек
Гостиничные услуги												
Номер "Стандарт" Однокомн. Двухмест. (5)	7350р	4900р	2450р	2450р	9800р	9800р	12250р	12250р	12250р	7350р	7350р	9800р
Номер "Комфорт" Однокомн. (5) Трехмест.	6300р	9450р	9450р	12600р	9450р	12600р	15750р	12600р	15750р	12600р	9450р	3150р
Номер "Семейный" Двухкомн. Четырехмест. (5)	3500р	3500р	7000р	3500р	7000р	17500р	17500р	17500р	10500р	7000р	3500р	3500р
Услуги обществ. питания (кафе при гостиничном комплексе)												
Завтрак	1200р	1200р	1400р	1300р	1200р	2600р	3800р	3400р	3000р	2100р	1500р	1500р
Обед	2400р	1800р	400р	800р	1200р	2200р	2600р	1200р	2000р	1600р	1000р	1800р
Ужин	3000р	2250р	3000	1500р	2250р	4000р	4500р	4500р	4750р	3750р	3750р	3000р
Дополнительные услуги												
Трансфер	1050р	350р	1400р	350р	700р	1400р	1400р	1050р	1050р	700р	350р	700р
Организация экскурсий	5000р	6000р	12000р	6000р	-	9000р	14000р	8000р	-	10000р	9000р	7000р
Бассейн (бесплатно)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сауна	2500р	2500р	3000р	-	2500р	-	-	3000р	3000р	5000р	5500р	4000р
Услуги прачечной	900р	900р	900р	900р	1350р	1950р	2250р	2100р	1950р	1350р	1050р	900р
Круглосуточная парковка с видеонаблюдением	-	100р	-	100р	200р	400р	800р	500р	300р	200р	-	-
Итого: 558 700р.												

Ожидаемая выручка от предоставления гостиничных услуг с наценкой

Месяц	Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен	Окт	Ноябрь	Дек
Гостиничные услуги												
Номер "Стандарт" Однокомн. Двухмест. (5)	8250р	5500р	2750р	2750р	11000р	11000р	13750р	13750р	13750р	8250р	8250р	11000р
Номер "Комфорт" Однокомн. (5) Трехмест.	7000р	10500р	10500р	14000р	10500р	14000р	17500р	14000р	17500р	14000р	10500р	3500р
Номер "Семейный" Двухкомн. Четырехмест. (5)	3900р	3900р	7800р	3900р	7800р	19500р	19500р	19500р	11700р	7800р	3900р	3900р
Услуги обществ. питания (кафе при гостиничном комплексе)												
Завтрак	1200р	1200р	1400р	1300р	1200р	2600р	3800р	3400р	3000р	2100р	1500р	1500р
Обед	2400р	1800р	400р	800р	1200р	2200р	2600р	1200р	2000р	1600р	1000р	1800р
Ужин	3000р	2250р	3000	1500р	2250р	4000р	4500р	4500р	4750р	3750р	3750р	3000р
Дополнительные услуги												
Трансфер	1050р	350р	1400р	350р	700р	1400р	1400р	1050р	1050р	700р	350р	700р
Организация экскурсий	5000р	6000р	12000	6000р	-	9000р	14000р	8000р	-	10000р	9000р	7000р
Бассейн (бесплатно)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сауна	2500р	2500р	3000р	-	2500р	-	-	3000р	3000р	5000р	5500р	4000р
Услуги прачечной	900р	900р	900р	900р	1350р	1950р	2250р	2100р	1950р	1350р	1050р	900р
Круглосуточная парковка с видеонаблюдением	-	100р	-	100р	200р	400р	800р	500р	300р	200р	-	-
Итого: 596 650 р.												

План маркетинга

- ▣ Цели бизнеса:
- ▣ Предоставление гостиничных услуг
- ▣ Завоевание рынка гостиничных услуг
- ▣ Предоставление услуг общественного питания (кафе при гостиничном комплексе)
- ▣ Удовлетворение потребностей потребителей в гостиничных услугах, в услугах общественного питания (кафе при гостиничном комплексе)
- ▣ насыщение сегмента рынка услугами гостиничного комплекса, общественного питания
- ▣ Получение прибыли от созданного бизнеса
- ▣ **В Гостиничном Комплексе Анапа предоставляются:**
- ▣ Комфортабельные меблированные гостиничные номера
- ▣ Услуг общественного питания в кафе при гостинице: завтрак, обед, ужин.
- ▣ Дополнительные услуги: трансфер, организация экскурсий, бесплатный бассейн, сауна, услуги прачечной, парковка с видеонаблюдением

- **Миссия предприятия:** получение прибыли от услуг гостиничного сервиса.

- **Стратегия маркетинга:**

- Завоевание рынка

- Стратегия средней цены

Показатели для анализа рынка (емкость рынка)

- Рассматривается сегмент рынка: гостиничных услуг.

- Данный сегмент обладает следующими характеристиками: с высокой емкостью рынка, с постоянной динамикой развития рынка.

- Приблизительная доля будущей фирмы на данном рынке составит: 5%.

- Потенциал для развития рынка: высокий.

- **Качественный показатель:** потребности покупателя базируются на удовлетворении базисных потребностей и потребностей в развитии.

- **Мотивы покупки покупателей и их динамика:** мотивы покупки - особенные, динамика - циклическая.

- **Процесс покупки рассматривается, как:** непосредственная работа с клиентом

- **Используемые маркетинговые стратегии:**
- Стратегия выхода на рынок
- Завоевание рынка с помощью средних цен, проведение маркетинговых исследований (опросов)
- **Проведение рекламы** через Интернет, через свой сайт, с помощью карт лояльности покупателей
- **Структура покупателей:** покупателями являются мужчины и женщины в возрасте от 18 лет и старше, жители Российской федерации, гости города Анапы, иногородние граждане, иностранные граждане, граждане: Армении, Грузии, Дагестана, Таджикистана.
- **Структура отрасли:** количество продавцов на выбранном сегменте рынка составляет: 114, из них крупные продавцы: 9 гостиничные комплексы, гостиницы 3 класса.
- **Предприятие рассматривает потенциальных клиентов по следующим признакам:**

Критерии сегментации потребителей

Признаки	Критерии
I. Географические	
Страна, республика	Жители России Жители Краснодарского края Жители зарубежных стран и республик: Грузия, Армения, Таджикистан, Латвия, Литва, Германия, США, Япония, Польша, Белоруссия, Украина и другие
II. Демографические	
Возраст потребителя	6-12 лет, 12-19 лет, 20-24 года, 35-49 лет, 50-64 года, старше 65 лет
-Пол	Мужчины Женщины
Размер семьи	1-2 чел., 3-4 чел., 5 чел. и более
Этап жизненного цикла семьи	Молодая семья без детей Молодая семья с детьми школьного возраста Пожилые супруги без детей Одинокие
III. Социальноэкономические	
Род занятий	Работники умственного труда Специалисты Рабочие Служащие Предприниматели Бизнесмены
Образование	Среднее Средне-специальное Средне-техническое Высшее Незаконченное высшее образование
Отношение к религии	Различных религий и конфессий
Национальность	Различных национальностей

- Рассматриваются также потребители: юридические лица с годовым товарооборотом от 10 млн. руб. до 50 млн. руб., стремящиеся к сотрудничеству, имеющие высокий финансовый потенциал

-Годовой товарооборот фирмы-потребителя	От 10 до 50 млн. руб.
-Уровень цен потребляемых товаров	Средний
-Стремление к сотрудничеству	Поиск сотрудничества на стадии сбыта, производства, коммерции и т.д.
-Финансовый потенциал фирмы-потребителя	Высокий Средний
IV. Психографические	
-Образ жизни	Жизнелюбы
-Тип личности	Увлекающийся Честолюбивый
-Черты характера	Целеустремленность Доверчивость Любознательность
-Жизненная позиция	Твердая Гибкая
V. Поведенческие	
-Мотивы совершения покупки	Особые причины
-Искомые выгоды	Качество Сервис
-Тип покупателя	Постоянный Новый
-Степень готовности покупателя к восприятию товара	Заинтересованный Желающий Намеривающийся купить
-Интенсивность потребления	Уик-эндпроводящие Отпускапроводящие Ещеодноприезжающие Командированные
-Отношение к фирме	Энтузиаст Нигилист

Конкуренция на рынке сбыта гостиничных услуг

- Конкурентная среда состоит из: сетевых гостиниц, основных конкурентов, находящихся в городе Анапа
- Конкурентами ООО «Гостиничный Комплекс Анапа» являются:
 - -Апарт- отель "Золотая Бухта Премиум"
 - Адрес: г. Анапа, проспект Революции, дом 3
 - -Отель "Imperial Sun"
 - Адрес: г. Анапа, ул. Ленина 158
 - -Курортный отель "Sunmarinn Resort All Inclusive"
 - Адрес: г. Анапа, ул. Красноармейская, 10
 - -Отель "La Melia All Inclusive Hotel"
 - Адрес: г. Анапа, Проезд Золотистый, 7
 - -Отель "Лотос"
 - Адрес: г. Анапа, микрорайон Алексеевка, Спортивная ул., 14
 - -Отель "Hotel Royal"
 - Адрес: г. Анапа, Гребенская Улица 3

- Для конкурентной борьбы предполагается выполнить следующие операции:
- Привлечение гостей с помощью средних цен
- Проведение маркетинговых исследований (опросов)
- Рассылка рекламы через Интернет, через сайт гостиницы,
- Создание карт лояльности покупателей
- Создание сезонных скидок
- Проведение активного маркетинга в соц. сетях
- Проведение анимационных мероприятий
- Для эффективного входа на рынок гостиничных услуг города-курорта Анапа ниже приведен анализ конкурентной среды. В таблице приведены сильные и слабые стороны конкурентов, исходя из их ценовой политики.

Анализ конкурентов

ООО "Гостиничный Комплекс Анапа"

Наименование компании	Сильные стороны	Слабые стороны
Курортный отель "Sunmarinn Resort All Inclusive"	<ul style="list-style-type: none"> -Удобное расположение в центре города-курорта Анапа,рядом курортная инфраструктура и магазины -Обслуживание по системе "Все включено" -Анимация для детей -Собственный пляж - Кинозал -Высокая заполняемость номерного фонда 	-Использование только гарантированного бронирования
Отель "Капитан"	<ul style="list-style-type: none"> -Удобное расположение, 15 минут до моря -Высокая заполняемость номерного фонда -Тренажерный зал -Катание на водных лыжах 	-Большое расстояние до инфраструктуры города и магазинов
Отель "La Melia All Inclusive Hotel"	<ul style="list-style-type: none"> -Удобное расположение, 5 минут от моря -Собственный пляж -Анимация для детей -Обслуживание в номера -Высокая заполняемость номерного фонда 	-Нет обслуживания по системе "Все включено"

Апарт- отель "Золотая Бухта Премиум"	<ul style="list-style-type: none">-Удобное расположение, 5 минут до моря-Собственный пляж-Фитнес-центр-Яхт-клуб-Высокая заполняемость номерного фонда	<ul style="list-style-type: none">-Слабый сигнал Wi-Fi-Плохое отношение персонала к гостям
Отель "Olimp Resort Hotel All Inclusive"	<ul style="list-style-type: none">-Удобное расположение, 5 минут до моря-20 минут до Аква-парка-Собственный пляж-Высокая заполняемость номерного фонда	<ul style="list-style-type: none">-Большое расстояние до центра города,инфраструктуры и магазинов

- Для определения ценовой стратегии был произведен ценовой анализ конкурентной среды и определены цены на гостиничные номера.

Ценовой анализ конкурентной среды

ООО "Гостиничный Комплекс Анапа"

Название гостиницы	Номер "Стандарт" Однокомнатный Двухместный 20 кв. м.	Номер "Комфорт" Однокомнатный Трехместный 25 кв. м.	Номер "Семейный" Двухкомнатный Четырехместный 35 кв. м.	Номер "Студио" Однокомнатный Двухместный 23 кв. м.	Номер "Люкс" Двухкомнатный Трехместный 40 кв. м.
"Гостиничный Комплекс Анапа"	2750 р.	3500 р.	3900 р.	-	-
Отель "Лотос"	2450 р.	4000 р.	5000 р.	2550 р.	6000 р.
Отель "Капитан"	2300 р.	2950 р.	3450 р.	2950 р.	3900 р.
Отель АНАПА-ЛАЗУРНАЯ	3350 р.	3700 р.	4100 р.	3250 р.	5 200 р.
Отель "Imperial Sun"	2750 р.	3100 р.	3500 р.	2900 р.	4950 р.
Курортный отель "Sunmarin n Resort All Inclusive"	3850 р.	4500 р.	6760 р.	5350 р.	8650 р.

Сильные и слабые стороны ООО "Гостиничный Комплекс Анапа"

Сильные стороны	Слабые стороны
Отличное расположение "Гостиничного Комплекса Анапа", 15 минут от моря	Большое количество конкурентов
Доступные цены на гостиничные номера, по сравнению с другими гостиницами города Анапы	Большой опыт конкурентов в ведении гостиничного бизнеса
Кафе при гостиничном комплексе	
Бесплатный бассейн на территории гостиничного комплекса	
Трансфер	
Организация экскурсий	
Сауна	
Услуги прачечной	
Парковка с видеонаблюдением	

Основные средства

Для реализации проекта требуется закупка оборудования

Номер по порядку	Наименование	Цена, руб.	Количество единиц	Стоимость руб.	Срок эксплуатации
1	Холодильник	15 383	2	30 766	10 лет
2	Маленькие холодильники	6500	15	97500	10 лет
3	Настольные лампы	1500	15	22 500	5 лет
4	Газовая плита	17 000	1	17 000	10 лет
5	Стиральная машина	23 000	1	23 000	10 лет
6	Оборудование для хлорирования воды	14 000	1	14 000	10 лет
Итого: 204 766 р.					

Планируемые затраты при открытии предприятия

- На закупку материалов - 236 200 рублей каждые полгода
- На оплату труда персонала - 159 600 рублей ежемесячно
- Оплата коммунальных услуг - 64 600 рублей ежемесячно
- Ожидаемая чистая прибыль - 334 499 рублей в год
- Срок окупаемости проекта 3 года
- Контактный телефон разработчика проекта: 89032564558
- Разработчик проекта Каракозян Арсен Гарикович

План производства

- ▣ Процесс продажи гостиничных услуг рассматривается как непосредственная работа с клиентом и желание сотрудников обеспечить гостям комфортный и веселый отдых по доступным ценам
- ▣ Источниками сырья являются поставки от текстильной фабрики «МОДНО трикотаж» , г. Иваново, ул. Голубева, дом 34
- ▣ К трудовым ресурсам применяются следующие требования: образование не ниже среднего, стаж работы от 2 лет.

Для реализации проекта требуется закупка мебели

Номер по порядку	Наименование	Цена, руб.	Количество единиц	Стоимость, руб.
1	Двуспальная кровать	3000	15	45 000
2	Однospальная кровать	2400	15	36 000
3	Шкаф	2600	20	52 000
4	Вешалка	1300	20	26 000
5	Стол	2330	15	34 950
6	Стул	1500	45	67 500
7	Зеркало (в номер)	1870	20	37 400
8	Зеркало (в сан. узел)	1850	15	27 750
9	Прикроватная тумба	1350	45	60 750
10	Тумба с умывальником	2700	15	40 500
11	Вешалка для полотенца	750	15	11 250
12	Душевая кабина	6500	15	97 500
13	Стойка ресепшена	5500	1	5500
14	Компьютер	22 500	2	45 000
15	Стол (в админ. часть)	2650	2	5300
16	Компьютерное кресло	2800	2	5600
17	Шкаф для бумаг	2700	2	5400
Итого: 603 400 р.				

Характеристика гостиничных услуг предлагаемых ООО «ГК Анапа»

Услуги проживания					
Номер по порядку	Наименование услуг	Описание услуг	Себестоимость услуги	Оптовая цена	Розничная цена
1	Номер "Стандарт"	<p>Однокомнатный Двухместный номер Оборудование номера двухспальн. кровать телевизор фен,душ бесплатный WiFi кондиционер холодильник</p>	2450 р.	2600 р.	2750 р.
	Номер "Комфорт"	<p>Однокомнатный Трехместный номер Оборудование номера двухспальн. кровать односпальная кровать телевизор, фен,душ бесплатный Wi-Fi кондиционер холодильник</p>	3150 р.	3350 р.	3500 р.
	Номер "Семейный"	<p>Двухкомнатный Четырехместный номер Оборудование номера двухспальная кровать 2 односпальные кровати телевизор фен,душ бесплатный Wi-Fi кондиционер холодильник</p>	3500 р.	3750 р.	3900 р.

Услуги общественного питания

2	Завтрак	<p>с 7:30 до 10:00 каша овсяная каша манная яичница кефир,ряженка творог,чай,кофе</p>		100 р.
	Обед	<p>с 12:00 до 15:00 первое блюдо суп куриный,борщ КОМПОТЫ клубничный вишневый хлеб черный,белый второе блюдо каша гречневая с мясом макароны с котлетой из свинины</p>		200 р.
	Ужин	<p>каша гречневая макароны с котлетой из свинины хлеб черный,белый КОМПОТЫ клубничный вишневый</p>		250 р.

Дополнительные услуги

3	Трансфер	Водитель встречает гостя на вокзале/в аэропорте и везет в гостиничный комплекс			350 р.
	Организация экскурсий	тур по дегустации минеральных вод тур на катере в открытое море джиппинг по горам			1000 р.
	Бассейн				бесплатно
	Сауна				500 р.
	Услуги прачечной				150 р.
	Парковка				100 р. в сутки

Организационный план

Организационная структура ООО "ТК Анапа»



- Для проекта предусматривается строительство нежилого помещения 800 м² из них:
- 400 м² - гостиничные номера (жилая часть)
- 50 м² - административный отдел
- 50 м² - финансовый отдел
- 50 м² - отдел кадров
- 50 м² - Служба приема и размещения гостей (ресепшен)
- 50 м² - служба общественного питания (кафе при гостинице)
- 50 м² - отдел обслуживания номеров
- 50 м² - прачечная
- 50 м² - инженерно-техническая служба

Для реализации проекта требуется закупка материалов

Гостиничные услуги				
Номер по порядку	Наименование материала	Цена, руб.	Количество ед. за месяц	Стоимость, руб.
1	Постельное белье	1250	20 шт.	25 000
2	Полотенце	500	20 шт.	10 000
3	Халат	800	20 шт.	16 000
4	Средства индивидуальн. использования	350	20 шт.	7000
Сауна				
5	Полотенце	500	20 шт.	10 000
6	Халаты	800	20 шт.	16 000
7	Одноразовые тапки	100	20 шт.	2000
8	Банная шапочка	100	20 шт.	2000
Кафе				
9	Овощи и фрукты	1200	30 кг	36 000
10	Мясо	3240	30 кг	97 200
Бассейн				
11	Средства для дезинфекции воды	5000	3 кг	15 000
Итого: 236 200 р.				

Преимущества гостиничных услуг «ГК Анапа»

Наименование компании	Сильные стороны	Слабые стороны
"Гостиничный Комплекс Анапа"	<ul style="list-style-type: none">-Удобное расположение "Гостиничного Комплекса Анапа", 10 минут от моря-Кафе при гостиничном комплексе-Бесплатный бассейн на территории гостиничного комплекса-трансфер-Организация экскурсий-услуги прачечной-парковка с видеонаблюдением	<ul style="list-style-type: none">-Большое количество конкурентов-Большой опыт конкурентов в ведении гостиничного бизнеса
Курортный отель "Sunmarinn Resort All Inclusive"	<ul style="list-style-type: none">-Удобное расположение в центре города-курорта Анапа, рядом курортная инфраструктура и магазины-Обслуживание по системе "Все включено"-Анимация для детей-Собственный пляж- Кинозал-Высокая заполняемость номерного фонда	<ul style="list-style-type: none">-Использование только гарантированного бронирования

Отель "Капитан"	-Удобное расположение, 15 минут до моря -Высокая заполняемость номерного фонда -Тренажерный зал -Катание на водных лыжах	-Большое расстояние до инфраструктуры города и магазинов
Отель "La Melia All Inclusive Hotel"	-Удобное расположение, 5 минут от моря -Собственный пляж -Анимация для детей -Обслуживание в номера -Высокая заполняемость номерного фонда	-Нет обслуживания по системе "Все включено"

Трудовые требования к персоналу организации

- **Директор** должен обладать образованием не ниже среднего профессионального и стажем работы на руководящей должности не менее 3 лет, профессиональными навыками в работе в программе 1С: предприятия, ведение бухгалтерского и налогового учета
- **Управляющий** должен обладать образованием не ниже среднего профессионального и стажем работы на данной должности не менее 3 лет, профессиональными навыками в работе в программе 1С: предприятия
- **Бухгалтер** должен обладать образованием не ниже среднего профессионального и стажем работы на данной должности не менее 4 лет
- **Менеджер по персоналу** должен обладать образованием не ниже среднего профессионального и стажем работы на данной должности не менее 2 лет
- **Администратор** должен обладать образованием не ниже среднего профессионального и стажем работы на данной должности не менее 2 лет, профессиональными навыками в

- **Повар** должен обладать образованием не ниже среднего профессионального и стажем работы не менее 3 лет
- **Бармен** должен обладать образованием не ниже среднего профессионального и стажем работы не менее 3 лет
- **Горничная** должна обладать образованием не ниже среднего профессионального и стажем работы не менее 1 года
- **Оператор прачечной** должен обладать образованием не ниже среднего профессионального и стажем работы не менее 2 лет
- **Инженер** должен обладать образованием не ниже среднего профессионального и стажем работы не менее 2 лет