

ФГБОУ «Сочинский государственный университет»
Кафедра общей психологии и социальных коммуникаций

Гостиница для животных ТИП-ТОП



Содержание:

- Резюме
- Раздел 1. Что из себя представляет гостиница для животных
- Раздел 2. Преимущества
- Раздел 3. Цели проекта
- Раздел 4. Описание проекта

Резюме

- Деловой мир становится активнее, и всё больше людей проводят много времени в разъездах. Каждый владелец домашнего питомца рано или поздно сталкивается с проблемой: куда определить животное на время длительной командировки или отпуска? Разнообразные гостиницы -- порой наилучший выход оставить домашнего питомца под надежным присмотром, избавив себя от необходимости перед поездкой лихорадочно искать среди знакомых человека, которому можно было бы поручить уход.
- Еще совсем недавно понятие «гостиница для животных» было совершенно непонятным. С течением времени и с повышением уровня потребностей уже никого не удивишь подобным сервисом. Собаки и кошки могут скоротать время в джакузи, кабинетах ароматерапии и маникюрных залах. Для собак охотничьих пород, привыкших проводить значительную часть времени в воде, предлагаются специальные игровые бассейны. Обслуживающий персонал гостиницы для животных будет состоять из профессиональных ветеринаров и зоологов, долгие годы работающих с животными.
- В настоящее время в Сочи нет прямых конкурентов, поэтому целесообразно именно в данный момент времени выйти на рынок и успешно на нем закрепиться, так как по прогнозам специалистов бизнес, связанный с домашними животными, начнет приносить солидный доход их владельцам.

Раздел 1. Что из себя представляет гостиница для животных

- Гостиница располагается в живописном месте пригорода г. Сочи, Красная Воля. Красота гор, ландшафта, свежесть воздуха, отдаленность от суеты города, все это побудило нас создать гостиницу для животных именно в этом месте. В гостинице предполагаются стандартные номера и номера - «люкс» для собак и кошек, вводится демократическая ценовая политика и строгий контроль за качеством обслуживания и профессионализмом персонала.
- Сущность предлагаемого нововведения:
- Гостиница для животных - специализированное помещение, отвечающее установленным требованиям, для размещения животных, временно переданных их владельцами на содержание.



Цели проекта:

- 1. Появление постоянных клиентов;
- 2. Внедрение нового уровня ухода и обслуживания животных;
- 3. Получения статуса первой гостиницы для животных в Сочи.
- Это единственная гостиница для животных. Ничего подобного на Сочинском рынке нет. Привлекательность инновации и ее удобство привлечет новых клиентов.



При составлении бизнес-плана учитываются единовременные затраты (таблица 1), которые будут произведены в начальной стадии развития бизнеса. Общая сумма единовременных затрат составит 2 378 500 руб.

Таблица 1. Стоимость проекта (капитальные затраты)

Наименование затрат	Сумма в руб.
Строительные материалы для гостиницы и строительные услуги	1 100 000
Строительные материалы для оборудования выгулочной площадки и строительные услуги	102 000
Монтаж оборудования для видеонаблюдения	150 000
Оборудование и мебель для офиса	106 500
Оборудование и мебель номеров гостиницы	230 000
Автомобиль для трансфера	600 000
Ландшафтный дизайн	40 000
Проведение первичной рекламной компании	50 000
Итого	2 378 500

Итого на капитальные затраты по строительству гостиницы и благоустройству прилегающей территории необходимо затратить 2 378 500 тыс. руб.

Таблица 2. Затраты на содержание проекта (в год)

Наименование затрат (по ценам текущего года)	Сумма руб.
Вода на технические цели (200 куб.м. x 59,87 руб.)	11 974
Электроэнергия (потребляемая мощность в год 17873кВт. x тарифную ставку 4,44 Квт*час)	79356,12
Отопление и горячее водоснабжение (498,42 руб/Гек.кал.)	46 300
ГСМ и техобслуживание автомобиля (Норма расхода ГСМ в мес: 200 л. x 43 руб. x 12 мес. = 103 200 руб., техобслуживание 5 000 руб. x 2 раза в год = 10 000 руб.)	123 200
Профилактика и текущий ремонт оборудования (0,015% от первоначальной стоимости)	31 200
Реклама	90000
Итого	382 030,12

Таблица 3. Сроки реализации проекта

Элементы затрат по проекту	Сроки реализации, мес
1. Подготовка технической документации	6
2. Покупка земельного участка	12
3. Оборудование	12
4. Доставка	12
5. Монтаж оборудования	6
6. Благоустройство территории	6

2. Маркетинговый план

- Маркетинговое исследование - это систематический сбор, регистрация и анализ данных проблем, относящихся к маркетингу предприятия.
- Данная сфера не очень популярна в России, поэтому без рекламной кампании не обойтись.
- Здесь подойдут следующие методы:
 - • рекламные блоки в газетах и специализированных журналах,
 - • собственный сайт,
 - • реклама на радио и ТВ,
 - • объявления на дверях подъездов.
- Простейший образец бизнес плана по устройству гостиницы для животных предусматривает расходы на рекламу около 8000 руб. ежемесячно. Но подобные траты должны быть разумными. Не нужно тратить финансы зря на рекламу на тех площадках, где она просто неэффективна.
- Для того чтобы потенциальные клиенты узнали о новой гостинице, предоставляющей услуги для их животных, принято решение о следующей системе связи с клиентами:

1. Размещение рекламы гостиницы в сети Интернет на сайтах

- <http://www.riviera-sochi.ru>
- www.sochi.pegast-touristik.ru
- www.sochitavs.ru
- www.uzanka.ru
- www.planeta-sochi.ru
- <http://www.megapolus-tours.ru>
- <http://www.anastasiyasochi.ru>
- <http://www.dom-2000.ru>
- <http://www.aviatourne.ru>
- <http://www.sochitavs.ru>
- <http://www.sochitavs.ru>
- <http://www.well.ru>



- Реклама в правой части страницы - 500 руб. в месяц (500*12*8=48000руб.)

2. Размещение рекламных листовок в турфирмах города:

- «ВЕЛЛ»
- «СОЧИ-ТУРОБЗОР»
- «СОЧИ-ТАВС»
- «АВИАТУРНЕ»
- «АНАСТАСИЯ»
- «ДОМ-2000»
- «РУССКИЙ ЭКСПРЕСС-СОЧИ»
- «СИТИ-ТУР»
- «Пегас Туристик Сочи»
- «Планета Сочи»
- «Лазурный берег–Сочи»
- «Ривьера-Сочи»
- «Библио Глобус»
- «Бюро Путешествий»



- На взаимовыгодных условиях, с обменом листовками.
- 3. Размещение рекламных листовок и баннера на выставках собак и кошек. (Спонсорское сотрудничество, 5000руб. за 1 выставку, 6 выставок в год =30 000руб.)
- 4. Размещение рекламы на радио «Сочи» (13:00 - 16:00, 30 сек. ролик - 12 000руб. в месяц, только 2 месяца в году)

Таблица 4. Затраты на рекламу

№	место размещения рекламы	стоимость рекламы
1	интернет	48000
2	выставки	на взаимных условиях
3	радио	12000
4	листовки	30000
5	ИТОГ:	90000

90.000 тыс. руб. в год расход на рекламу.



Таблица 5. Результаты SWOT анализа гостиницы для животных «Тип-Топ».

Сильные стороны:	Слабые стороны:
<ul style="list-style-type: none"> - Опыт персонала, опыт работы в данной сфере услуг; - Умение оказывать данные услуги; - Понимание места проекта на рынке гостиничных услуг; - Выгодное месторасположение; 	<ul style="list-style-type: none"> - Неполный учет всех возможных трудностей, при работе с животными;
Возможности:	Угрозы:
<ul style="list-style-type: none"> - Модернизация гостиничного предприятия - Усиление торговой марки - Благоприятное изменение конкурентной обстановки благодаря уникальности услуги и ее монополизации - Увеличение спроса на гостиничные услуги , вследствие увеличения количества туристских прибытий . 	<ul style="list-style-type: none"> - Недоверие клиентов к инновации из-за ее необычности - Финансовый кризис 2009г.

3. Конкурентоспособность предприятия

- Данная отрасль имеет огромные перспективы для развития. В настоящее время в Сочи не существует ни одной гостиницы для домашних животных, но уже существует значительный спрос на подобные услуги. По данным всероссийского опроса, домашнее животное есть у 57% граждан с семьей из пяти и более человек, у 56% - из четырех человек, у 51% - из трех человек, у 41% - из двух человек. Домашними питомцами обзаводятся также около трети одиноких людей (28%). Следовательно, необходимо вовремя удовлетворить нарастающую потребность в гостиницах для животных и занять пока пустующую нишу рынка.
- Целевым сегментом для данной гостиницы будут являться владельцы домашних животных Сочи 26-56 лет с уровнем дохода более 15000 рублей. Исходя из того, что домашние животные есть в среднем у половины населения городов, но путешествует и выезжают всего 30% жителей, потенциальными клиентами на разных этапах функционирования гостиницы можно считать 150 000 человек. Уровень цен планируется демократический, доступный для средних слоев населения.
- Гостиница не имеет конкурентов на Сочинском рынке. Даже при появлении они не станут являться для нас конкурентами, поскольку мы были родоначальниками гостиниц для животных на курорте.

4. Организационный план

- ❑ Организационно-правовая форма - ООО (Общество с ограниченной ответственностью).
- ❑ Всего в гостинице 17 квалифицированных специалистов по уходу и предоставлению различного рода услуг вашему питомцу.



Таблица 6. Расчет заработной платы и отчислений во внебюджетные фонды

ДОЛЖНОСТЬ	КОЛ-ВО ЧЕЛОВЕК	ОКЛАД	ФАКТИЧЕСКИ ОТРАБОТАННОЕ ВРЕМЯ	ФОТ	ОТЧИСЛЕНИЯ ВО ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ
генеральный директор	1	15000	1,00	15000	3900
администратор	2	8000	0,96	15407	4006
бухгалтер	1	11000	1,00	11000	2860
ветеринарный врач	2	8000	0,89	14222	3698
специалист по присмотру за животными	6	8000	0,96	46222	12018
уборщица	2	5000	1,00	10000	2600
дрессировщик	1	15000	0,93	13889	3611
водитель	2	8000	1,00	16000	4160
ИТОГ:	17	70000	7,74	141741	36853

- График работы администратора гостиницы, ветеринарного врача, специалиста по присмотру за животными и уборщицы неделя\неделя. График работы водителей: 5дн\2дн.

5. Производственный план

При предполагаемой загрузке гостиницы и установленной цене годовой доход должен составлять 11 124 000 рублей

□ Таблица 7. Годовой оборот гостиницы

номер	Предполагаемая загрузка	цена за сутки с номера	Выручка в год
стандарт для собак	30	350	3 780 000
люкс для собак	12	500	2 160 000
стандарт для кошек	30	300	3 240 000
люкс для кошек	12	450	1 944 000
Итого:	84	1 600	11 124 000

Приобретение корма для животных при предполагаемой загрузке 467 единиц в год составляет 248 400 руб.

Таблица 8. Затраты на корм для животных

Наименование затрат	Кол-во кг.	Сумма в руб.
Корм Royal Canin для собак особо крупных пород	200	29 000
Корм Royal Canin для собак средних пород	400	12 800
Корм Royal Canin для мелких пород	150	24 000
Корм Royal Canin для собак с чувствительной пищеварительной системой	10	5 200
Корм Royal Canin для щенков в возрасте до 5 месяцев	10	6 400
Корм Whiskas для котят 1-12 месяцев	100	25 000
Корм Whiskas для взрослых кошек	400	96 000
Корм для кошек старше 8 лет	2000	50 000
Итого	3270	248 400

Амортизация

Годовая сумма амортизации исчисляется исходя из первоначальной стоимости основных средств и нормы амортизации, которая рассчитывается на основании срока полезного использования. По приобретенным основным средствам расчет амортизации будет следующим:

Таблица 9. Амортизационные отчисления

Объекты	Первоначальная стоимость	Ежемесячные амортизационные отчисления	Накопленная сумма износа	Остаточная стоимость
здание	1 100 000	3 056	556 000	540 944
видеокамеры	150 000	417	80 000	69 583
ноутбук	230 000	639	120 000	109 361
мебель	50 000	139	20 000	29 861
машина	600 000	1 667	300 000	298 333
итог:	2 130 000	5 917	1 076 000	1 048 083

Стоимость амортизационных отчислений в год составляет 1 048 083 тыс. руб в год.

Таблица 10. Налоги

Таблица 10. Налоги	Таблица 10. Налоги	Таблица 10. Налоги	Таблица 10. Налоги
Таблица 10. Налоги	Таблица 10. Налоги	Таблица 10. Налоги	Таблица 10. Налоги
Таблица 10. Налоги	Таблица 10. Налоги	Таблица 10. Налоги	Таблица 10. Налоги
Таблица 10. Налоги	Таблица 10. Налоги	Таблица 10. Налоги	Таблица 10. Налоги

□ 6. Оценка эффективности

- Экономическая эффективность - это экономический эффект, приходящийся на один рубль инвестиций (капитальных вложений), обеспечивших этот эффект. Необходимо проводить анализ фактической эффективности внедренной инновации на предприятии.
- Оценка проекта - это, в первую очередь, прогнозирование экономического эффекта. Однако, экономическая эффективность - слишком обширное понятие, конкретизировать которое помогает разделение экономической эффективности на несколько видов. Все виды оценки эффективности проекта основаны на сопоставлении затрат и результатов проекта.

Гостиница окупаемость конкурентоспособность

Таблица 11. Расчет всех затрат в месяц и год

Элементы затрат	Содержание	Порядок расчета	Месячные затраты	Годовые затраты
Единовременные затраты	Разовое приобретение и монтаж оборудования, основных средств,	Стоимость всех ресурсов методом прямого счета		2 378500
Оплата кредита и %	Привлечены средства по кредитному договору в сумме 3 млн. рублей на срок - 4 года под 17 % годовых	Ежемесячное погашение основного долга и начисленных %	73 125	877 500
Заработная плата и отчисления	Основная заработная плата по штатному расписанию	методом прямого счета	141 741	1700889
Корм для животных	затраты на приобретение кормов	по нормам использования, методом прямого счета	20 700	248 400
Амортизация	исходя из первоначальной стоимости основных средств и нормы амортизации	на основании срока полезного использования	5 916	71 000
Прочие расходы	Расходы на коммунальные услуги, обслуживание автомобиля и текущий ремонт, реклама	По ценам текущего года, методом прямого счета	24 125	289 500
Итого затраты			265 607	3 187289

Чистая приведённая стоимость - (чистая текущая стоимость, чистый дисконтированный доход, англ. Net present value, принятое в международной практике анализа инвестиционных проектов сокращение -- NPV или ЧДД) -- это сумма дисконтированных значений потока платежей, приведённых к сегодняшнему дню. Показатель NPV представляет собой разницу между всеми денежными притоками и оттоками, приведенными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта). Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта. Поскольку денежные платежи оцениваются с учетом их временной стоимости и рисков, NPV можно интерпретировать, как стоимость, добавляемую проектом. Ее также можно интерпретировать как общую прибыль инвестора. В пользу такой интерпретации говорит то, что отношение NPV к совокупной величине дисконтированных инвестиционных затрат называется Индекс прибыльности. Иначе говоря, для потока платежей CF (Cash Flow), где CF_t -- платёж через t лет ($t = 1, \dots, N$) и начальной инвестиции IC (Invested Capital) в размере $IC = \sum_{t=0}^N CF_t / (1+i)^t$ чистый дисконтированный доход NPV, где i -- ставка дисконтирования.

Срок окупаемости (англ. Pay-Back Period) -- период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции. Для обозначения дисконтированного срока окупаемости проекта могут использоваться сокращения DPBP (англ. Discounted Pay-Back Period) или DPB (англ. Discounted Pay-Back). PBP рассчитывается по формуле = Инвестиции / (Денежный приток за 1 период + амортизация). Окупаемость капитальных вложений, один из показателей эффективности капитальных вложений, отношение капитальных вложений к экономическому эффекту, получаемому благодаря этим вложениям.

Таблица 13. Период окупаемости

период	чистый дисконтируемый доход	капитальные затраты	итог:
1	6 349 368,89	2 378 500	3 970 868,89
2	7 111 293,16		
3	6 768 595,86		
итог:	20 229 257,90	2 378 500	17 850 757,90

7. Оценка степени риска

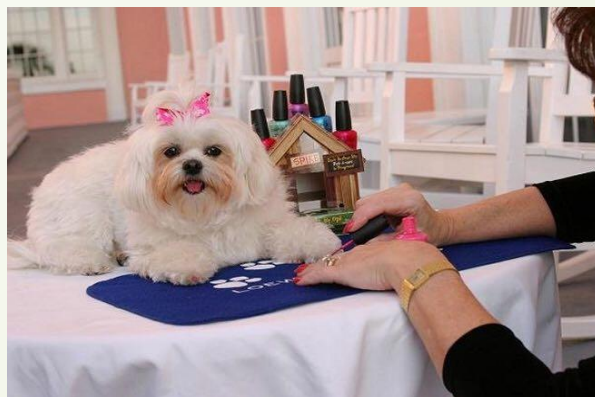
Таблица 14. Виды рисков и оценка

Перечень рисков	Меры профилактики	Доля, %
Стихийные бедствия (пожар, наводнение, землетрясение)	Страхование	10%
Противоправные действия третьих лиц	Страхование	0,5%
Снижение покупательной способности населения	Проведение функционально-стоимостного анализа маркетинга (повышение качества при сохранении уровня затрат и др.)	15%
Риск неплатежеспособности клиентов	Найти равновесие между ценой и платежеспособностью клиентов путем проведения анкетирования потенциальных клиентов	2%
Несвоевременная поставка комплектующих.	Минимизировать контакты с малоизвестными поставщиками	13%
Недобросовестная конкуренция	Продуманная рекламная кампания, контроль сохранения коммерческой тайны	0,2%
ИТОГ:		40,7%

Таблица 15. Оценка эффективности проекта с учетом рисков:

	Метод дисконтирования потоков	С учетом риска
Рентабельность (%)	1118,94	1103,84
Срок окупаемости	1	0,99
ЧТС	24235533	23908353,09



Контакты:**Контактные данные:**

Ivanova.natalya@mail.ru

Иванова Наталья Ивановна

[+79183254625](tel:+79183254625)

Краснодарский край, г.Сочи ул.
Ульянова, 25

