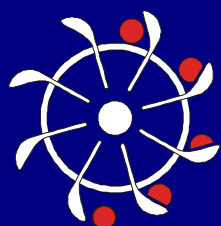


# ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН

## ОТКРЫТИЕ МИНИ-ГОСТИНИЦЫ

### ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения MA Step by Step.



**STEP BY STEP  
МАРКЕТИНГОВОЕ  
АГЕНТСТВО**

**г. Москва**



<b>Аннотация .....</b>	<b>3</b>
<i>Цели исследования.....</i>	<i>3</i>
<i>Представленная информация .....</i>	<i>3</i>
<b>Полное содержание исследования .....</b>	<b>5</b>
<b>Список Приложений .....</b>	<b>8</b>
<b>Список диаграмм и таблиц.....</b>	<b>9</b>
<b>Содержание бизнес-плана.....</b>	<b>10</b>
<i>Суть проекта.....</i>	<i>10</i>
<i>География исследования.....</i>	<i>10</i>
<i>Методы сбора информации .....</i>	<i>10</i>
<i>Описание сегментов рынка .....</i>	<i>10</i>
<i>Конкурентный Анализ (пример описания одного участника рынка) .....</i>	<i>11</i>

## АННОТАЦИЯ

### Цели исследования

Создание мини-гостиницы, ориентированной на клиентов со средними доходами, желающих получить гостиничные услуги категории 3 звезды.

### Представленная информация

Специалисты Маркетингового Агентства Step by Step разработали уникальный информационный материал. Теперь в состав любого типового бизнес - плана входит **финансовая модель** - математический инструмент, позволяющий подсчитать количественные показатели именно для Вашего инвестиционного проекта.

Финансовая модель предоставляет возможность автоматического расчета IRR (Internal Rate of Return) внутренней нормы доходности, на весь срок жизни проекта и месячный; NPV (Net Present Value) чистой текущей стоимости; простой и дисконтированный срок окупаемости проекта.

Финансовая модель бизнес - плана содержит поквартальные отчеты:

- План движения денежных средств (Cash Flow)
- Отчет о прибылях и убытках
- График окупаемости проекта (помесячный)

Помимо финансовой модели, типовой бизнес - план предполагает краткий анализ рынка, маркетинговый план для предприятия, выходящего на рынок, описание производственной части, аналитические материалы финансового блока.

Теперь совокупный объем готового бизнес - плана составляет от 100 страниц, 20 из которых в формате Excel полностью могут быть использованы в целях открытия мини – гостиницы по Вашему проекту.



Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

1. Описание услуг
2. Анализ рынка
3. Маркетинговый план
4. План сбыта
5. Производственная часть
6. Организационная структура
7. Финансовый план
8. Нормативная база
9. Организационный план

## ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

### ОГЛАВЛЕНИЕ

#### 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Суть проекта

Долгосрочные и краткосрочные цели проекта

Расчетные сроки проекта

Резюме комплекса маркетинга (4P) услуг

Стоимость проекта

Источники финансирования проекта

Выгоды и риски проекта

Ключевые экономические показатели эффективности проекта.

#### 2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ

Функциональное назначение услуг

Виды услуг

Стоимость услуг, принятая концепция ценообразования

Требования к контролю качества

Возможности для дальнейшего развития услуг

Патентно-лицензионная защита услуг

#### 3. АНАЛИЗ РЫНКА

Анализ положения дел в отрасли

Текущая ситуация в отрасли

Факторы, влияющие на отрасль

Тенденции развития отрасли

Общие данные о рынке

Объем рынка, потенциальная емкость рынка

Структура рынка

Ценообразование на рынке

Конечные потребители

Потенциальные потребители услуг

Сегментация потребителей по их потребностям, оценка сегментов потребителей

Описание основных сегментов потребителей, потребительские предпочтения

основных сегментов потребителей

Выбор и обоснование целевого сегмента

Конкурентный анализ

Описание и анализ потенциальных конкурентов

Выбор и обоснование уникального достоинства услуги

#### 4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Уникальное достоинство услуги, позиционирование

Цены, ценовая политика. Обоснование цены на услуги

Порядок осуществления продаж, обоснование гарантий сбыта услуги

Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы.

#### 5. ПЛАН СБЫТА

Цены на конкретные позиции услуг

Организация сбыта, каналы сбыта

План продаж на весь расчетный период

#### 6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

Описание производственного процесса. Технологическая схема организации услуги.

Требования к поставщикам

Оценка и обоснование необходимых ресурсов

Оценка постоянных и переменных затрат при оказании услуг

План оказания услуг на расчетный период

##### 6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

Выбор и обоснование типа предприятия

Выбор и обоснование дополнительных сервисов

#### 7. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Организационная структура предприятия

Специализация, количество и состав сотрудников

Затраты на оплату труда

#### 8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Объем финансирования

Состав и характер затрат на реализацию проекта (инвестиционные затраты)



Состав и характер доходов от деятельности (план по доходам)

Принципы расчета постоянных и операционных расходов (план по расходам)

Параметры финансовой части бизнес-плана, анализ чувствительности к изменениям параметров

Отчет о прибылях и убытках (показывает операционную деятельность предприятия по периодам)

График окупаемости проекта

Показатели эффективности проекта

### 9. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Нормативная база.

Необходимые лицензии или разрешения для выполнения проекта (сроки и стоимость получения)

### 10. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА

План-график реализации проекта

Необходимые трудовые и финансовые ресурсы для реализации проекта

Приложения



## Список Приложений

Приложение 1 «Выдержки из Федерального закона РФ О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»

Приложение 2 Выдержки из Главы 26-2 НК «Упрощенная система налогообложения»

Приложение 3. Должностные инструкции работников гостиницы

Руководитель мини-гостиницы.

Должностная инструкция бухгалтера

Должностная инструкция администратора

Должностная инструкция ресепшаниста

Должностная инструкция горничной

Должностная инструкция повара

Должностная инструкция охранника

Приложение 4. Документы, необходимые для регистрации ККМ.

Приложение 5. Выдержки из Постановления Правительства Москвы от 22 января 2002 г. № 41-ПП «О перспективах развития и правилах размещения средств наружной рекламы, информации и оформления города» (с изменениями от 1 июля 2003 г., 9 марта, 28 декабря 2004 г., 28 февраля 2004 г.).

Приложение 6. Документы, необходимые для регистрации вывески.



## СПИСОК ДИГРАММ И ТАБЛИЦ

- Таблица 1. Факторы, влияющие на отрасль
  - Таблица 2. Цены на конкретные позиции услуг
  - Таблица 3. План продаж на расчетный период
  - Таблица 4. План распределения площади
  - Таблица 5. Суммы доходов поквартально за 3 года.
  - Таблица 6. Штатное расписание
  - Таблица 7. Расходы на открытие
  - Таблица 8. Постоянные и переменные расходы (в месяц)
  - Таблица 9. Отчет о прибылях и убытках, \$
  - Таблица 10. График окупаемости проекта, \$
  - Таблица 11. Календарный план
- 
- Схема 1. Организационная структура предприятия

## СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

### СУТЬ ПРОЕКТА

Создание мини-гостиницы, ориентированной на клиентов со средними доходами, желающих получить гостиничные услуги категории 3 звезды.

Время работы – 24 часа в сутки.

### ГЕОГРАФИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Г. Москва

### МЕТОДЫ СБОРА ИНФОРМАЦИИ

Кабинетное исследование, экспертные интервью.

Типовой бизнес – план был обновлен в январе 2008 года. В ходе обновления в финансовую модель проекта были внесены изменения.

### ОПИСАНИЕ СЕГМЕНТОВ РЫНКА

Многообразие гостиниц имеет свою систему: градацию по «звездности».

В России за «звездность» гостиниц отвечает **Федеральное агентство по туризму**. Оно разработало ряд норм комфортабельности для каждой категории звездности. Однако, эти правила не являются обязательными для исполнения.

В Москве насчитывается около 15 гостиниц категории «5 звезд», около 35 гостиниц категории «4 звезды», примерно 60 гостиниц – «3 звезды» и около 20 – «2 звезды».

Градация гостиниц в зависимости от групп потребителей строится в зависимости от «звездности» гостиницы. То есть 5-ти и 4-х звездочные гостиницы рассчитаны

на потребителей с высокими доходами, а 3-х и 2х звездочные – на потребителей среднего класса.

Кроме того, на рынке существует градация потребителей по **цели приезда**: командировочные и туристы. Примерное соотношение данных групп на рынке: 60% и 40%, соответственно.

Для первых целью приезда является служебная необходимость, для вторых – личная потребность.

Так как на столичном рынке гостиничных услуг существует значительный недостаток гостиниц 2-3 звезд, то чаще всего гости столицы вынуждены прибегать к услугам более дорогих гостиниц (4-5 звезд). Кроме того, пользуются спросом ведомственные гостиницы, однако сервис таких гостиниц зачастую оставляет желать лучшего.

## КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ (ПРИМЕР ОПИСАНИЯ ОДНОГО УЧАСТНИКА РЫНКА)

### Гостиничный комплекс «ИЗМАЙЛОВО»

Гостиничный комплекс «Измайлово» был построен к Олимпийским играм в 1980 году.

Спроектировал гостиницу "Измайлово" известный в то время архитектор Ю. Рабаев, который по итогам строительства был удостоен Государственной премии СССР.

В дальнейшем почти все массовые мероприятия, проводимые в Москве за 20 лет функционирования гостиничного комплекса "Измайлово", не обошли его стороной. В число таких мероприятий входили: XII Всемирный фестиваль молодежи и студентов, Игры доброй воли, Спартакиады народов СССР и другие.

В настоящее время "Измайлово" позиционирует себя как отель трех звезд. Это огромный гостиничный комплекс, состоящий из 4-х 30-этажных корпусов ("Альфа",



"Бетта", "Вега", "Гамма-Дельта"), предоставляющий широкий комплекс современных услуг для туристов и бизнесменов. Комплекс "Измайлово" способен одновременно принять 10 тыс. человек. Всего в комплексе 7500 номеров.

### Особенности:

- Собственная служба безопасности;
- Многолетний опыт и известность не только в РФ, но и за рубежом;
- Удачное расположение около зеленой зоны: рядом находится Измайловский парк культуры и отдыха, а также Серебряно-Виноградный пруд;
- Большое количество дополнительных сервисов: ночной клуб-казино, киноконцертный зал, помещения для ведения переговоров; магазины, бассейн, солярий и пр.

Контактная информация: [www.hotelizmailovo.ru](http://www.hotelizmailovo.ru)

Тел.: 737-71-50, 737-71-59, 730-29-47



**Группа Компаний Step by Step** работает на рынке 7 лет, осуществляет полный комплекс консалтинговых и маркетинговых услуг, создавая возможность поддержки управленческих решений и развития бизнеса своих клиентов в следующих областях:

- Управленческий и маркетинговый консалтинг
- Брендинг
- Маркетинговые исследования
- Исследования и консалтинг в недвижимости

В состав Группы Компаний Step by Step входят такие подразделения, как:

- Step by Step Консалтинг
- Step by Step Исследования
- Step by Step Недвижимость
- Аналитический центр SbS Аналитика
- Call-центр MarketPhone

Ведущие специалисты Группы Компаний Step by Step состоят в таких профессиональных организациях, как Международная Ассоциация Профессионалов в области исследований общественного мнения и маркетинга (ESOMAR), НГПК (Национальная Гильдия Профессиональных Консультантов), Гильдия Маркетологов, РАРИ (Российская Ассоциация Рыночных Исследований), Московская ТПП.

На сегодняшний день в портфеле Группы Компаний Step by Step более 300 реализованных проектов. Мы гордимся сотрудничеством с такими организациями, как ОАО "Связьинвест", РАО "ЕЭС РФ", "АйТи", Компания "Русский бисквит", ТД "Снежная королева", кофейни "Мокко", ЗАО RENOVA, группа компаний РБК, группа компаний ТЕКОН, HITACHI ltd, Honeywell, ассоциации экспортеров Бразилии (APEX), ЗАО «Детский мир», Blackwood, Система Галс.