+7 (993) 2787487
info@marketpublishers.ru

Бизнес-план банно-рекреационного комплекса

https://marketpublishers.ru/r/B154DF28F160RU.html
Дата: 01.10.2024
Страниц: 66
Цена: 150 000 руб. (Лицензия на одного пользователя)
Артикул: B154DF28F160RU

Описание

Целью бизнес-плана является:

создание банно-рекреационного комплекса в виде двухэтажных бань-домиков (коттеджей), выполненных из оцилиндрованного бревна, с прилегающими зонами отдыха – беседки, мангалы и пр. на территории базы отдыха, пансионата, санатория, спортивного комплекса, горнолыжного курорта;

разработка финансовой модели предприятия.

В качестве основы для создания модели и бизнес-плана использовался один из горнолыжных курортов, расположенный недалеко от одного из крупных городов России. При необходимости, данный бизнес-план может быть оперативно адаптирован:

к любому региону России,

к конкретному месту размещения (гостиница, загородный пансион, развлекательный комплекс, фитнес-клуб и т.д.),

другим необходимым параметрам заказчика.

Развитие внутреннего и въездного туризма России идет медленными темпами в следствии низкого уровня развития инфраструктуры и сервиса. С ростом уровня доходов увеличивается спрос населения на различные виды услуг, связанных с отдыхом и здоровьем. В настоящее время одним из наиболее востребованных видов подобного сервиса является посещение саун и бань. Этому способствует и мода на здоровый образ жизни. Люди идут в баню за здоровьем и хорошим самочувствием. Баня воздействует на организм

человека многосторонне. Тепло парной способствует релаксации и расслаблению, улучшает подвижность позвоночника, суставов, ускоряет обменные процессы, улучшает кровоснабжение и т.д.

Банные комплексы в крупных городах начали появляться довольно давно. Однако лишь в последние три года рынок стал заполняться и претерпевать существенные изменения. Всякого рода «закрытых», «элитных» и VIP-бань много. А вот семейные заведения и лечебно-оздоровительные комплексы — в дефиците.

Обшарпанные стены, душный и несвежий запах, распространяющийся на сотню метров вокруг «банно-прачечного комплекса», бабушки с вениками. Все это уже не привлекает клиентов. За последнее время рынок существенно изменился — бань стало гораздо больше. Такого острого недостатка в хороших и «приличных» банях, как было раньше, уже нет. Теперь в банный комплекс ходят не по ночам, а в дневное и вечернее время. Люди идут в баню за здоровьем и хорошим самочувствием.

На настоящий момент существует острая потребность в семейных заведениях. И баня может быть таким местом. Люди хотят спокойно посидеть, например, в сауне, солярии или в кафе, а за детьми чтобы кто-то присматривал в это время, развлекал их.

Средний класс — это уже не буйство «новых русских», а тихие и вполне буржуазные семейные ценности. Баня должна быть приличной. Во всех смыслах. Минимальная площадь, на которой поместится баня (банный комплекс), — это 150 метров. Практика показывает, что даже на таком пространстве можно создать современное предприятие, которое будет, если надо, сдаваться в аренду и действовать как общественная баня.

Баня — не очень сложный для старта бизнес. По крайней мере, с такой острой конкуренцией, как на рынке ресторанов, кафе или даже биллиардных, вы на первых порах не столкнетесь. Более того, при удачном решении баня может быть рентабельнее ресторана. Открывая баню, следует исходить из минимальных затрат порядка 1 000 долларов на квадратный метр площади. А самих метров потребуется от 150. Период окупаемости может быть разный, все зависит от маркетинга, рекламы, репутации.

Как правило, бани эксплуатирую по двум схемам:

сдача бани в аренду целиком,

в случае, если время не продано - допуск разовых посетителей.

Выгоднее сдавать банный комплекс в аренду постоянно. Расчет на небольшую баню среднего уровня – оптимальный вариант. В этом случае она будет более востребована. А вот закрытая VIP-баня — это уже насыщенный сегмент. Не стоит сразу открывать именно баню «люкс». Нужно точно знать, что вы сможете привлечь необходимое число клиентов.

Для расчета рентабельность работы бани в том или ином режиме потребуется следующая информация:

стоимость 1 часа,

стоимость аренды помещения бани в целом,

вместимость бани.

Добиться оптимального режима работы бани можно, обеспечивая днем хорошую проходимость, а в вечернее время сдавая все помещение бани в аренду.

Продажа алкоголя не всегда приносит доход, однако торговать горячительными напитками все равно придется. «Мыльня» должна быть универсальной: и оздоровительной, и развлекательной. Хотя при оригинальной идее исполнения из бани можно сделать и целый аттракцион. И это важно. В Петербурге есть плавучая баня-катер. Где кроме банкета и сауны, предлагается заняться рыбалкой, понырять с аквалангом, устроить фейерверк и даже пострелять по предполагаемому противнику из пушки.

Если баня небольшая, она может быть очень удачным «спутником» при другом бизнесе. При спортивном центре, комплексе, ресторане, ночном клубе, развлекательном центре, гостинице, фитнес-клубе и т.д.

Центр города не самое лучшее место для бани. В баню не заходят случайно, с улицы, но и вряд ли поедут из другого конца города. Выигрышное местоположение — определенный район, чтобы баня была рядом с домом, куда удобно выбраться в любой момент.

Важную роль для бани играет высококвалифицированный персонал.

Но в целом, для нормального функционирования бани персонала нужно не очень много — администратор, массажист, парильщик и уборщица.

Отдельный рекламный бюджет, хоть и не очень большой, для продвижения бани

необходим, особенно если вы стремитесь сделать свое заведение массовым. Реклама в СМИ только сообщает о вас клиенту, но не создает вам репутацию, что сегодня очень важно для бани. А если вы содержите VIP-баню, то к выбору радиостанции или журнала, в котором вы собираетесь размещать рекламу, надо подходить с особым вниманием, чтобы информация достигла именно тех потенциальных клиентов, кто для вас предпочтительнее. Эффективно для бани и «сарафанное радио» — мнения и рекомендации клиентов.

Позволить себе построить отдельное здание для бани, пожалуй, не каждому по силам. Можно попробовать переоборудовать под коммерческую баню старую общественную. Но большой экономии для создания современной бани это даст. Для ремонта бани потребуются значительные вложения. Оптимально найти для бани умеренное по цене помещение, причем не обязательно на первом этаже.

На большой площади можно принять большее количество клиентов, однако не всегда выгодно принимать много. Если правильно наладить работу, то и маленькая уютная банька может приносить не меньшую прибыль.

В любой бане обязательно должны быть: раздевалки, душевые, комната для массажа, купель с ледяной водой, комната отдыха. Не обойтись без бассейна — хотя бы метров в пять длиной. Небольшая парилка занимает, как минимум, 15 кв. м.

Если удастся, то, конечно, лучше сделать несколько разных парилок: сауну, турецкую баню, римскую.

Баня требует и довольно серьезного технического оснащения. Каменка, парогенераторы системы вентиляции и слива. Если планируется в бане бассейн, то потребуется около десяти различных устройств: насосы, фильтры, нагреватели, трансформаторы, светильники. Скорее всего, потребуются и, системы подогрева керамической плитки, тепловые завесы и двери, которые тоже стоят недешево. С таким количеством оборудования баня становится довольно энергоемким учреждением, расходы на электричество в итоге оказываются выше расходов на воду — основной ресурс для бани.

Русская парилка должна быть в каждой бане, а вот что еще может привлечь клиентов — определяется индивидуально. Существует довольно много различных национальных бань и других интересных водных процедур. Финская сауна, инфракрасная сауна и т.д. В современных банных комплексах часто встречаются: турецкая баня, римская баня, японская баня, мыльный массаж, пилинг, аромотерапия, соляная комната, гидротерапия (водный массаж, бассейн с искусственным течением, джакузи), СПА процедуры.

+7 (993) 2787487
info@marketpublishers.ru

Бизнес-план содержит 66 страниц, 20 таблиц, 11 графиков и 4 диаграммы. Бизнес-план предоставляется в бумажном и электронном виде.

+7 (993) 2787487
info@marketpublishers.ru

Содержание

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

2. СЕРТИФИКАЦИЯ, РАЗРЕШИТЕЛЬНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

2.1. Регистрация компании
2.2. Необходимые лицензии и разрешительная документация

3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

3.1. Туристические мощности региона
3.2. Перспективы развития региона
3.3. Анализ конкурентов
3.4. Ценообразование на рынке
3.5. Экономический анализ доходов и расходов потенциальных потребителей

4. КОНЦЕПЦИЯ РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА

5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

5.1. Схема оказания услуг
5.2. Прайс-лист
5.3. Состав необходимого оборудования и инфраструктуры
5.4. Персонал, фонд оплаты труда
5.5. Календарный план финансирования и реализации проекта
5.6. План продаж и сезонность

6. РИСКИ ПО ПРОЕКТУ И МЕРЫ ПО ИХ ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ

7. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

8.1. Предположения к расчетам
8.2. План продаж
8.3. План текущих затрат
8.4. Прогноз движения денежных средств
8.5. Прогноз прибылей и убытков

+7 (993) 2787487
info@marketpublishers.ru

8.6. Налогообложение
8.7. Прогноз доходов кредитора
8.8. Прогноз доходов инвестора
8.9. Анализ чувствительности проекта
8.10. Показатели экономической эффективности

СПИСОК ГРАФИКОВ

График 1. Планируемая динамика загрузки в течение года.
График 2. Динамика поступления выручки.
График 3. Динамика поступлений по различным источникам.
График 4. Выбытия на текущую деятельность.
График 5. Графики выручки, затрат, прибыли.
График 6. График чистой прибыли.
График 7. Получение и погашение кредита.
График 8. График уплаты процентов и тела кредита.
График 9. NPV проекта.
График 10. Расчет стоимости объектов ИС.
График 11. Чувствительность NPV проекта к изменению базовых параметров.

+7 (993) 2787487
info@marketpublishers.ru

Список Таблиц

СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1. Показатели эффективности проекта.
Таблица 2. Основные горнолыжные курорты.
Таблица 3. Стоимость услуг комплекса №1.
Таблица 4. Стоимость услуг комплекса №2.
Таблица 5. Цены на пребывание в коттеджах.
Таблица 6. Расчет стоимости услуг.
Таблица 7. Структура затрат на строительство и мебель.
Таблица 8. Структура затрат на энергетику.
Таблица 9. Персонал и фонд оплаты труда.
Таблица 10. Календарный план финансирования и реализации проекта.
Таблица 11. Риски и меры по сокращению потерь.
Таблица 12. Структура необходимых инвестиций.
Таблица 13. План доходов комплекса.
Таблица 14. План текущих затрат рекреационного комплекса.
Таблица 15. Прогноз движения денежных средств (cash flow).
Таблица 16. Прогноз прибылей и убытков (ОПУ).
Таблица 17. Налогообложение.
Таблица 18. Прогноз доходов кредитора.
Таблица 19. Прогноз доходов инвестора (владельца бизнеса).
Таблица 20. Показатели экономической эффективности.

+7 (993) 2787487
info@marketpublishers.ru

Список Диаграмм

СПИСОК ДИАГРАММ

Диаграмма 1. Структура рынка туризма в регионе.
Диаграмма 2. Структура выручки предприятия.
Диаграмма 3. Структура первоначальных инвестиций.
Диаграмма 4. Структура текущих затрат.

+7 (993) 2787487
info@marketpublishers.ru

Оформление заказа

Название: Бизнес-план банно-рекреационного комплекса

Ссылка: https://marketpublishers.ru/r/B154DF28F160RU.html

Цена: 150 000 руб.

Если вы хотите заказать расширенную лицензию или печатную версию, пожалуйста, свяжитесь с нашей службой поддержки клиентов:
info@marketpublishers.ru

Оплата

Для оплаты кредитной картой (Visa, MasterCard, МИР), пожалуйста, нажмите кнопку "Купить сейчас" на странице отчета:
https://marketpublishers.ru/r/B154DF28F160RU.html