

Бизнес-план открытия хостела в Подмосковье

<https://marketpublishers.ru/r/O73A095B09ARU.html>

Дата: 04.07.2018

Страниц: 76

Цена: 23 000 руб. (Лицензия на одного пользователя)

Артикул: O73A095B09ARU

Описание

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России, Украины и стран СНГ

Идея проекта: открытие хостела в Московской области, рассчитанного на кратковременное пребывание в деловых целях или транзитных целях, с предоставлением трансфера, питания, а также ряда дополнительных сопроводительных услуг.

Основные и дополнительные услуги:

Номерной фонд

Набор постельного белья и полотенец

Индивидуальные секции для хранения вещей (шкаф для одежды в 2-х местных номерах)

Вешалка для одежды

Вентилятор

Душевая/санузел

Общие душевые и санузлы

Туалетная бумага

Жидкое мыло

Питание

Наличие кухни для самостоятельного приготовления пищи

Кухня

Электроплита

Холодильник

Микроволновая печь

Электрочайник

Кухонные принадлежности

Чистящие средства

Лаундж зона

Кондиционер

Телевизор

Настольные игры (бесплатно)

Прачечная

Стиральная машина

Автоматическая сушка (за дополнительную плату)

Сушки для одежды

Утюг

Гладильная доска

Общие

Трансфер от/до аэропорта (за дополнительную плату)

WI-FI на всей территории хостела (бесплатно)

Услуга «звонок-будильник»

Сейф для хранения личных ценных вещей на ресепшен

Рыночная ситуация:

1. Москва остается одним из наиболее популярных туристических направлений страны. В 2017 г. город принял *** млн. посетителей, на ***% выше показателей предыдущего года, при этом положительная динамика роста, как ожидается, сохранится и в 2018 г. Исходя из данных по потокам, при позиционировании хостела акцент должен быть сделан на российского потребителя (например, в процессе рекламной кампании и формировании ценовой политики).
2. Эконом-сегмент занимает долю в ***% в объеме номерного фонда на рынке Москвы и Московской области, ввод хостела является целесообразным.
3. В 2017 году по сравнению с показателем 2016 года вырос как в отношении ADR, так и в отношении RevPAR, а также показатель среднегодовой загрузки номерного фонда в Москве и Московской области. На сегодняшний день гостиничный бизнес остается одной из прибыльных сфер, несмотря на кризис и снижение покупательской способности населения.
4. За последние несколько лет отечественные туристы стали более чувствительными к цене, а зарубежные гости предпочитают больше тратить на развлечения, еду или покупки за пределами отеля, а не на проживание. Соответственно, в рамках проекта при планировании ценовой политики, необходимо учесть данный фактор и установить цену за номерночь в указанных пределах.
5. Как показал анализ booking.com, наибольшее предложение на гостиничном рынке Московской области составили апартаменты – ***, отели – ***, хостелов только ***. Соответственно открытие хостела можно считать целесообразным.
6. Преобладающими услугами на гостиничном рынке Московской области установлены:

Дополнительные услуги: ***.

Тип питания: ***.

Удобства в номерах: ***.

Данный перечень может быть принят как рекомендуемый в рамках проекта.

7. Чаще всего в хостелах проживают женщины, которые путешествуют в одиночку. Самый короткий срок на который останавливаются в московских хостелах составил *** дней в 2017 г. По составу отдыхающих в Москве и области наблюдается устойчивая тенденция увеличения количества туристов, приезжающих по одному.

Конкурентное окружение: в рамках анализа конкурентной среды были рассмотрены *** объекта с позиционированием «хостел» (*** объекта) и «отель» (*** объекта).

Финансовые показатели проекта:

В бизнес-плане рассмотрено 2 варианта размещения хостела:

1. Аренда здания площадью 500 кв. м.
2. Аренда здания площадью 250 кв. м.

Выдержки из исследования

Анализ туристических потоков Москвы и Московской области

Москва остается одним из наиболее популярных туристических направлений страны. В 2017 г. город принял *** млн. посетителей, на ***% выше показателей предыдущего года, при этом положительная динамика роста, как ожидается, сохранится и в 2018 г. (плановые показатели, озвученные Департаментом спорта и туризма столицы – *** млн. посетителей) в связи с проведением ЧМ-2018 по футболу.

Диаграмма 1. Динамика посетителей Москвы в 2014-2018 гг., млн. чел.

Динамика зарубежных посетителей напрямую зависит от внешних экономических и политических факторов, поэтому по сравнению с «пиковым» показателем 2014 года, когда количество зарубежных посетителей достигло *** млн. человек, в 2016 г. их количество сократилось на ***% – до *** млн. человек. Однако число россиян, прибывающих в Москву с различными целями, за тот же период увеличилось с *** до *** млн. человек (***%), что позволило обеспечить общий прирост показателя посещений за 2014-2016 гг. на ***%

Диаграмма 2. Динамика посещений Москвы зарубежными и российскими гражданами, 2013-2016 гг., млн. чел.

Аналогично снижению доли иностранных посещений, статистика размещений в коллективных средствах Москвы в 2016 г. показала сокращение доли зарубежных туристов – с 36% от всех размещенных в 2015 году (5,87 млн. чел.) до 31% (от 6,37 млн. чел.) в 2016 году.

Диаграмма 3. Спрос на гостиничное размещение в Москве и Московской области, 2014-2016 гг., млн. чел.

Столица Российской Федерации, а также политический и деловой центр страны, Москва традиционно демонстрирует характеристики спроса, типичного для бизнес-направления. Положительным фактором подобной структуры спроса, где доминирующая (до ***% ночевки в гостиницах современного качества) цель поездок, как индивидуальных, так и групповых – это служебная необходимость.

Диаграмма 4. Структура спроса посетителей, размещенных в московских гостиницах, 2014-2016 гг., %

На московские аэропорты традиционно приходится наибольшая доля внутренних и международных перевозок страны. Так, по результатам 2016 г. аэропорты Москвы обслужили *** млн. пассажиров, что, согласно данным Росавиации, составило ***% от всех коммерческих перевозок пассажиров в стране.

Диаграмма 5. Динамика пассажироперевозок, Московский Авиационный Узел, 2014-2016, млн. чел.

Анализ номерного фонда Москвы и Московской области

Согласно данным Федеральной Службы Государственной Статистики, а также информации мэрии Москвы, по состоянию на конец 2016 г. в Москве было официально зарегистрировано *** коллективных средств размещения, из них *** крупных (свыше 50 номеров) гостиниц и иных средств размещения, с суммарным номерным фондом в *** тыс. единиц.

Диаграмма 6. Динамика площадей номерного фонда, Москва и Московская область, 2014-2016, тыс. кв. м

Площадь номерного фонда имеет тенденцию к увеличению. По состоянию на конец 2016 г. гостиничный рынок современного стандарта Москвы включал в себя порядка *** тыс. номеров, а по результатам 2017 г., в случае своевременного завершения всех запланированных к вводу в эксплуатацию гостиничных проектов, предложение может увеличиться до *** тыс. номеров. Соответственно, большая часть остального номерного фонда столицы пока остается морально и/или физически устаревшей и не вполне соответствует ожидаемому уровню комфорта современного путешественника.

Согласно данным Cushman & Wakefield, в процессе открытия до 2020 года находится порядка *** тыс. гостиничных номеров, а до конца 2023 года – еще свыше *** тыс. номеров. В таблице ниже перечислены проекты, реализация которых ожидается в течение трех ближайших лет.

Диаграмма 7. Структура номерного фонда современного качества, Москва, %

Таблица 1. Гостиницы, намеченные к открытию, Москва, 2018-2020 гг., кол-во номеров

Средневзвешенный ADR в Москве увеличился за 2017 г. на **%, приблизившись к ** тыс. руб., в то время как средняя загрузка рынка в целом выросла на ** п.п. В российской столице в 2017 году было занято **% качественных номеров, что является самым высоким показателем как минимум за последние шесть лет. Все это дало прирост доходности на номер (RevPAR) на **%, до ** тыс. руб.

При небольшом снижении загрузки (на ** п.п., до **%) ADR в подмосковных отелях увеличился на **% (до ** тыс. руб.), что в итоге привело к росту RevPAR на **%, до ** тыс. руб.

Диаграмма 8. Динамика загрузки номерного фонда, Москва и Московская область, 2016-2017 гг., %

Диаграмма 9. Динамика ADR (средняя цена за номер/ночь), Москва и Московская область, 2016-2017 гг., тыс. руб.

Диаграмма 10. Динамика RevPAR (доходность за номер), Москва и Московская область, 2016-2017 гг., тыс. руб.

Верхний предел среднего сегмента занял лидирующее положение в Москве по загрузке – **% в 2017 году, за ним следуют высокий и средний сегменты (**% и **% соответственно). Самый незначительный рост количества занятых номеров был отмечен в отелях люксового сегмента: очевидно, гости зачастую предпочитают им более доступные отели верхнего предела высокого сегмента.

За последние несколько лет отечественные туристы стали более чувствительными к цене, а зарубежные гости предпочитают больше тратить на развлечения, еду или покупки за пределами отеля, а не на проживание. Средний сегмент стал единственным в Москве, который показал снижение ADR в 2017 году, – до ** тыс. руб. В то же время увеличение загрузки позволило этим отелям нарастить RevPAR на **%. Верхний предел среднего, высокий и верхний предел высокого сегмента незначительно (в пределах **%) увеличили тарифы, до ** тыс. руб., ** тыс. руб. и ** тыс. руб. соответственно. Самый значительный рост ADR на столичном рынке наблюдался в люксовом сегменте – на **%; впервые

показатель в нем достиг порогового значения **** тыс. руб. и перешагнул его (**** тыс. руб. по итогам года). Увеличение данного индекса привело к приросту RevPAR на ****%.

Увеличение среднего тарифа в Московской области было особенно заметно в 1-м квартале 2017 г. (вероятно, из-за обширного предложения зимних развлечений в отелях), а также в сентябре, когда москвичи использовали «бархатный» сезон для коротких загородных поездок в непосредственной близости от города.

Целевая аудитория проекта

Одно из определений слова «хостел» – мини-гостиница эконом-класса говорит само за себя. В хостелы обычно заселяются туристы, несколько стесненные в денежных средствах, находящиеся в командировках, либо желающие провести отдых бюджетно, но в хорошей атмосфере.

Согласно статистическим данным сервиса онлайн-бронирования жилья TVIL.RU, чаще всего в хостелах проживают женщины, которые путешествуют в одиночку. Хотя в 2017 году в московских хостелах, в основном, останавливались мужчины. В московских хостелах преобладают мужчины (****% в 2017 году).

Средняя стоимость проживания относительно 2016 г. года в увеличилась в Москве – на ****%. Также наблюдается снижение продолжительности отдыха в хостелах: на наиболее короткий срок останавливаются в московских хостелах (*** дней в 2017 г.). По составу отдыхающих в Москве наблюдается устойчивая тенденция увеличения количества туристов, приезжающих по одному.

Диаграмма 11. Состав отдыхающих в хостелах, Москва, 2017 г., %

Содержание

ПЕРЕЧЕНЬ ТАБЛИЦ, ДИАГРАММ, РИСУНКОВ

Резюме проекта

РАЗДЕЛ 1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Суть и концепция проекта
- 1.2. Основной и дополнительный набор услуг

РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ РЫНКА

- 2.1. Анализ туристических потоков Москвы и Московской области
 - 2.2. Анализ номерного фонда Москвы и Московской области
 - 2.3. Предложение на рынке гостиничных услуг г. ***
 - 2.4. Целевая аудитория проекта
- ВЫВОД по результатам анализа рынка

РАЗДЕЛ 3. КОНКУРЕНТНОЕ ОКРУЖЕНИЕ

ВЫВОД по конкурентному окружению

РАЗДЕЛ 4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

- 4.1. Landing page
- 4.2. Онлайн-бронирование и шлюз оплат
- 4.3. Площадки-агрегаторы
- 4.4. Сообщества в социальных сетях
- 4.5. Контекстная реклама

РАЗДЕЛ 5. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

- 5.1. Вариант 1: покупка и ремонт помещения
 - 5.1.1. Помещение
 - 5.1.2. Оборудование и инвентарь
 - 5.1.3. Персонал
- 5.2. Вариант 2: аренда помещения
 - 5.2.1. Помещение

5.2.2. Оборудование и инвентарь

5.2.3. Персонал

РАЗДЕЛ 6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

6.1. Допущения, принятые для расчетов

6.2. Сезонность

6.3. Цены

6.4. Объемы реализации

6.5. Выручка

6.6. Персонал

6.7. Затраты

6.8. Налоги

6.9. Инвестиции

6.10. Капитальные вложения

6.11. Отчет о прибыли и убытках

6.12. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC

6.13. Отчет о движении денежных средств

6.14. Показатели экономической эффективности

РАЗДЕЛ 7. АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА

7.1. Анализ чувствительности

7.2. Анализ безубыточности

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

ИЛЛЮСТРАЦИИ

Диаграммы

ДИАГРАММЫ

Диаграмма 1. Динамика посетителей Москвы в 2014-2018 гг., млн. чел.

Диаграмма 2. Динамика посещений Москвы зарубежными и российскими гражданами, 2013-2016 гг., млн. чел.

Диаграмма 3. Спрос на гостиничное размещение в Москве и Московской области, 2014-2016 гг., млн. чел.

Диаграмма 4. Структура спроса посетителей, размещенных в московских гостиницах, 2014-2016 гг., %

Диаграмма 5. Динамика пассажироперевозок, Московский Авиационный Узел, 2014-2016, млн. чел.

Диаграмма 6. Динамика площадей номерного фонда, Москва и Московская область, 2014-2016, тыс. кв. м

Диаграмма 7. Структура номерного фонда современного качества, Москва, %

Диаграмма 8. Динамика загрузки номерного фонда, Москва и Московская область, 2016-2017 гг., %

Диаграмма 9. Динамика ADR (средняя цена за номер/ночь), Москва и Московская область, 2016-2017 гг., тыс. руб.

Диаграмма 10. Динамика RevPAR (доходность за номер), Москва и Московская область, 2016-2017 гг., тыс. руб.

Диаграмма 11. Структура размещения по ценовому диапазону, г. ***, %

Диаграмма 12. Состав отдыхающих в хостелах, Москва, 2017 г., %

Диаграмма 13. Стратегическая конкурентная канва по неценовым параметрам

Диаграмма 14. Стратегическая конкурентная канва по ценовому параметру, средняя цена руб./сутки/чел.

РИСУНКИ

Рисунок 1. Номерной фонд ***

Рисунок 2. Номерной фонд ***

Рисунок 3. Номерной фонд ***

Рисунок 4. Номерной фонд ***

Рисунок 5. Расположение конкурентных объектов

Таблицы

ТАБЛИЦЫ

Таблица 1. Номерной фонд хостела

Таблица 2. Оборудование номерного фонда

Таблица 3. Основные и дополнительные услуги

Таблица 4. Гостиницы, намеченные к открытию, Москва, 2018-2020 гг., кол-во номеров

Таблица 5. Типичные услуги и удобства гостиниц, г. ***

Таблица 6. Профиль конкурентного проекта ***

Таблица 7. Профиль конкурентного проекта «***»

Таблица 8. Профиль конкурентного проекта ***

Таблица 9. Профиль конкурентного проекта ***

Таблица 10. Расчет конкурентной силы проектов

Таблица 11. Тарифы ADHOTEL по регистрации хостела на площадках-агрегаторах

Таблица 12. Помещения хостела (вариант 1)

Таблица 13. Оборудование и инвентарь (вариант 1)

Таблица 14. Штат персонала (вариант 1)

Таблица 15. Помещения хостела (вариант 2)

Таблица 16. Оборудование и инвентарь (вариант 2)

Таблица 17. Штат персонала (вариант 2)

Оформление заказа

Product name: Бизнес-план открытия хостела в Подмосковье

Product link: <https://marketpublishers.ru/r/O73A095B09ARU.html>

Цена: 23 000 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

If you want to order Corporate License or Hard Copy, please, contact our Customer Service:
info@marketpublishers.ru

Payment

To pay by Credit Card (Visa, MasterCard, American Express, PayPal), please, click button on product page <https://marketpublishers.ru/r/O73A095B09ARU.html>

To pay by Wire Transfer, please, fill in your contact details in the form below:

Имя:
Фамилия:
Email:
Компания:
Адрес:
Город:
Zip code:
Страна:
Tel:
Факс:
Your message:

****All fields are required**

Customer signature _____

Please, note that by ordering from marketpublishers.com you are agreeing to our Terms & Conditions at <https://marketpublishers.com/docs/terms.html>

To place an order via fax simply print this form, fill in the information below and fax the completed form to +44 20 7900 3970