

# БИЗНЕС-ПЛАН



## Бизнес-план хостела



2014 г.

*Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России и СНГ.*

*К данному бизнес-плану прилагается финансовая модель в отдельном файле, которая позволяет с легкостью выстроить новый финансовый план методом ввода соответствующих данных.*

## **Описание бизнес-плана**

### **Описание объекта**

Общая площадь хостела составляет 880 кв. м., количество наземных этажей – 5, подземных – 1. Здание административного типа имеет кабинетную планировку, смешанные перекрытия (высота от перекрытия к перекрытию – 3.0 м), пожарную сигнализацию, наземную парковку, телекоммуникации.

### **Местонахождение хостела**

Будущий хостел расположен в г. Москва, в Пресненском районе, по адресу \*\*\* от ближайших станции метро \*\*\* и \*\*\* соответственно, по ул. \*\*\* курсирует много маршрутных такси. Недостатком района служит большая загруженность транспортных путей, что создает многочисленные пробки, и лучше использовать метро, как надежный способ добраться до пункта назначения. Хостел имеет низкий уровень транспортной доступности.

### **Анализ рынка хостелов**

В Москве действует свыше \*\*\* хостелов на более чем \*\*\* спальных мест. Доля хостелов приблизительно равна \*\*\*% от всего гостиничного рынка столицы. Общее количество лиц, размещенных в гостиницах города по итогам 2013 г., составило \*\*\* млн. человек. По прогнозам Комитета по туризму и гостиничному хозяйству города Москвы, благодаря принимаемым стимулирующим мерам, к 2025 г. число туристов, посещающих столицу, должно увеличиться до 14,8 миллионов в год.

Основными конкурентами будущего хостела являются следующие объекты, расположенные в Центральном административном округе: «\*\*\*», «\*\*\*», «\*\*\*», «\*\*\*», мини-отель «\*\*\*», «\*\*\*», «\*\*\*», «\*\*\*», «\*\*\*», «\*\*\*».

### Маркетинговый план

Основным источником привлечения клиентов к будущему хостелу будет веб-сайт и планируется использование следующих инструментов интернет-маркетинга: поисковая оптимизация (SEO), контекстная реклама, продвижение в социальных сетях.

### Финансовый план

В финансовом плане рассмотрены два сценария развития проекта и три варианта рискованных ситуаций.

Наименование критерия	Ед. изм.	Сценарий №1	Сценарий №2
Сумма кредита	тыс. руб.	***	***
Процентная ставка	%	14	14
Период кредитования	г.	10	15
Выплата процентов по кредиту	тыс. руб.	***	***
Общая сумма выплат	тыс. руб.	***	***
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	%	***	***
Чистый приведенный доход (NPV) при дисконте 5%	тыс. руб.	***	***
Чистый приведенный доход (NPV) при дисконте 10%	тыс. руб.	***	***
Чистый приведенный доход (NPV) при дисконте 12%	тыс. руб.	***	***
Чистый приведенный доход (NPV) при дисконте 15%	тыс. руб.	***	***
Индекс инвестиционной рентабельности (PI)		***	***
при дисконте 5%		***	***
при дисконте 10%		***	***
при дисконте 12%		***	***
при дисконте 15%		***	***
<b>Чистый период окупаемости</b>	г.	<b>5,1</b>	<b>5,1</b>

## **Преимущества проекта**

Проанализировав технико-экономические характеристики объекта и его местонахождение можно сделать выводы о том, что удобное территориальное расположение создает видимое преимущество, поскольку здание находится относительно близко к тем достопримечательностям, которые предпочитают осматривать все приезжие. Близость к Киевскому вокзалу, станциям московского метрополитена Маяковская, Баррикадная, Краснопресненская позволяет быстро добраться до любой точки Москвы.

## **Выдержки из исследования**

В Москве почти вся база по размещению туристов состоит из общежитий и гостиниц. По приблизительным данным в столице \*\*\* объектов, которые имеют \*\*\* мест, и \*\*\* % из этой базы занимают гостиницы. Больше всего в гостиничной базе находится объектов, которые попадают под категорию трех звезд, они занимают \*\*\*% от общего числа объектов и \*\*\*% от общего количества мест. Недорогие гостиницы Москвы с повышенным комфортом имеют в базе \*\*\*% от общего количества объектов и \*\*\*% от общей вместимости. На объекты, уровень проживания которых не указан, приходится \*\*\*% и \*\*\*%.

## Содержание бизнес-плана

Перечень карт, рисунков, диаграмм и таблиц.....	3
Краткий перечень основных сокращений и условных наименований .....	5
Резюме .....	6
Раздел 1. Анализ месторасположения .....	9
1.1. Основные особенности объекта расположения .....	9
1.2. Перспективы развития .....	12
1.3. Транспортная и пешеходная доступность объекта .....	13
1.4. Выводы .....	14
Раздел 2. Описание объекта .....	16
2.1. Местонахождение хостела .....	16
2.2. Основные характеристики будущего объекта.....	17
2.3. Выводы .....	18
Раздел 3. Анализ рынка .....	19
3.1. Экономика России .....	19
3.2 Анализ рынка хостелов.....	21
3.3. Инвестиции в гостиничный сегмент г. Москвы.....	26
Раздел 4. Анализ конкурентов .....	28
4.1. Выбор зоны конкуренции.....	28
4.2. Существующие предложения.....	28
Раздел 5. Маркетинговый план .....	40
5.1. Создание веб-сайта .....	40
5.2. Поисковая оптимизация .....	41
5.3. Контекстная реклама .....	43
5.4. Продвижение в социальных сетях .....	44
5.5. Выводы .....	46
Раздел 6. Финансовый план. Сценарий №1.....	48
6.1. Необходимые инвестиции .....	48
6.2. Кредитный калькулятор .....	48
6.3. Прибыль и убытки за 1 год.....	53
6.4. Денежные потоки за 10 лет .....	55
Раздел 7. Финансовый план. Сценарий №2.....	57
7.1. Необходимые инвестиции .....	57
7.2. Кредитный калькулятор .....	57
7.3. Прибыль и убытки за 1 год.....	62
7.4. Денежные потоки за 15 лет. ....	64
7.5. Экономические показатели .....	66
Раздел 8. Результаты финансового прогноза и их анализ .....	67
8.1. Основные результаты .....	67
8.2. Анализ устойчивости результатов проекта в случае наступления рисков событий .....	69

## Перечень карт, рисунков, диаграмм и таблиц бизнес-плана

### Карты

Карта 1.1. Расположение объекта .....	9
Карта 1.2. Расстояние от ул. Тверской (точка Б) к объекту (точка А) .....	14

### Рисунки

Рис. 2.1. Фотография объекта .....	16
Рис. 2.2. Планировка здания.....	18
Рис. 8.1. График окупаемости проекта по сценарию № 1 .....	68
Рис. 8.2. График окупаемости проекта по сценарию № 2 .....	68

### Диаграммы

Диаграмма 3.2. Динамика средней цены номера (ADR) в московских отелях среднего сегмента (3*) в 2006–2012 гг. ....	24
Диаграмма 3.3. Средний доход на номер (RevPAR) в московских отелях среднего сегмента в 2006–2012 гг.....	25
Диаграмма 3.4. Среднегодовая заполняемость московских отелей среднего сегмента (3*) в 2006–2012 гг. ....	25
Диаграмма 3.5. Объемы инвестиционных сделок в гостиничном сегменте г. Москвы в 2011 г. ....	27
Диаграмма 5.1. Распределение основных социальных медиа по критерию ежемесячного посещения в РФ, тыс. чел. ....	45
Диаграмма 6.1. Структура инвестиций .....	48
Диаграмма 7.1. Структура инвестиций .....	57

### Таблицы

Таблица 5.1. Стоимость SMM по видам соцсетей .....	45
Таблица 6.1. График погашения кредита в 1 году .....	49
Таблица 6.2. График погашения кредита в 2 году .....	49
Таблица 6.3. График погашения кредита в 3 году .....	49
Таблица 6.4. График погашения кредита в 4 году .....	50
Таблица 6.5. График погашения кредита в 5 году .....	50
Таблица 6.6. График погашения кредита в 6 году .....	50
Таблица 6.7. График погашения кредита в 7 году .....	51
Таблица 6.8. График погашения кредита в 8 году .....	51
Таблица 6.9. График погашения кредита в 9 году .....	51
Таблица 6.10. График погашения кредита в 10 году .....	52
Таблица 7.1. График погашения кредита в 1 году .....	58
Таблица 7.2. График погашения кредита в 2 году .....	58
Таблица 7.3. График погашения кредита в 3 году .....	58
Таблица 7.4. График погашения кредита в 4 году .....	59
Таблица 7.5. График погашения кредита в 5 году .....	59
Таблица 7.6. График погашения кредита в 6 году .....	59
Таблица 7.7. График погашения кредита в 7 году .....	60
Таблица 7.8. График погашения кредита в 8 году .....	60

Таблица 7.9. График погашения кредита в 9 году .....	60
Таблица 7.10. График погашения кредита в 10 году .....	61
Таблица 8.1. Сравнение финансовых планов, сценариев №1 и №2.....	67
Таблица 8.1. Увеличение стоимости переделки под хостел в 2 раза .....	69
Таблица 8.2. Увеличение оттока наличности на 10%.....	69
Таблица 8.3. Уменьшение загрузки хостела на 5% .....	70

*Благодарим Вас за оказанное доверие*

*и напоминаем, что:*

- ✓ *при покупке бизнес-плана компании «VTSConsulting» вы гарантированно получаете консультацию специалистов, которые работали над конкретным бизнес-планом*
  
- ✓ *в течение одного-двух часов наша команда будет готова отвечать на все вопросы, касающиеся структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,  
команда VTSConsulting*



## VTSConsulting – лидер СНГ на рынке бизнес-планирования

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), сегодня – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

### Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

### Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом. И мы гордимся своими клиентами!

ООО "Землегодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИИИП "Масма", "Reproto Technologies", компания "ВОК Монтаж Сервис", ООО "PRIMAS"

компания "Петровизард", Порт Темрюк, ООО "Спецбудпроект", группа компаний "SEMPROGROUP" ООО "Максимус Констракшн", "Росмолодежь", ООО "Сисиф Сервис", ООО "Завод ТИТАН", ООО "Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК "Наука", Институт проблем материаловедения им. И.Н. Францевича НАН Украины, НТУУ "КПИ", Научный парк "Киевская политехника", Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,  
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

**Вы инвестируете.**

*С уважением,  
Владислав Цыгода,*

*Руководитель "VTSConsulting"*