

# БИЗНЕС-ПЛАН



## Гостевого дома «Пеньки»



\*\*\* - 2016

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

*К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel. Чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно просто изменить базовые показатели проекта. Финансовая модель построена таким образом, что изменение показателей эффективности проекта можно наблюдать сразу же после внесения изменений в существующий сценарий. Финансовая модель проста и удобна, что позволяет любому человеку успешно провести расчеты под собственный проект.*

### ***Цель проекта***

Расширение деятельности Гостевого дома «Пеньки», застройка еще двух 2-х этажных коттеджей.

### ***Конкурентные группы проекта:***

- гостинные дома,
- избушки,
- коттеджи,
- туристические базы,
- гостиничные комплексы и санатории.

### ***Целевая аудитория проекта:***

- |                          |                             |
|--------------------------|-----------------------------|
| ➤ Рыбаки                 | ➤ Рафтинг                   |
| ➤ Охотники               | ➤ Походы                    |
| ➤ Семьи                  | ➤ Спортивное ориентирование |
| ➤ Молодежь               | ➤ Палаточный туризм         |
| ➤ Тренинги/мастер-классы | ➤ Эко-туристы               |
| ➤ Тимбилдинг             |                             |
| ➤ Корпоративы            |                             |

*Финансовые показатели проекта*

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	руб.	***
NPV	руб.	***
IRR	%	***
Срок окупаемости	мес.	26
Дисконтированный срок окупаемости	мес.	30

### *Выдержки из исследования*

\*\*\* – регион, обладающий уникальными природными ресурсами и высоким потенциалом развития туризма и промышленности.

\*\*\* имеет выгодное геополитическое положение, богатые рекреационные ресурсы и многовековое культурно-историческое наследие. \*\*\* занимает особое место на туристском рынке и вызывает устойчивый интерес у россиян и жителей иностранных государств.

\*\*\*

В \*\*\* есть прекрасные возможности для развития различных видов туризма:

- охоты и рыбалки,
- отдыха в коттеджах и на турбазах,
- лечения в санаториях в летний и зимний сезон,
- активного отдыха,
- сплава на плотах и байдарках,
- удовлетворения интересов любителей путешествий и ценителей прекрасного: на государственном учете находится свыше четырех тысяч культурно-исторических и природных памятников и объектов.

\*\*\*

В Стратегии социально-экономического развития \*\*\* до 2020 года поставлена следующая задача: к 2020 году туристская индустрия должна стать одной из составляющих экономической базы региона наряду с лесопромышленным и горнопромышленным комплексами, а количество официально посещающих \*\*\* туристов должно вырасти до 3,5 млн. человек в год.

\*\*\*

Перспективы развития основываются на значительном туристском потенциале \*\*\* и на существенном интересе туристов к территории. В частности, туристский поток в \*\*\* ежегодно растет на **4-6%** и достигает в настоящий момент около **1,8**

**млн. посетителей.** Также ежегодно растет объем инвестиций в туризм (сегодня – это уже почти **600 млн. руб. в год**).

\*\*\*

Туристский рынок \*\*\* активно развивается и растет, по результатам последних годов также занимает лидирующие позиции в целом по России. Главной причиной такого роста является наличие возможностей для всех видов отдыха, а также уникальные природные условия. Более того, развитие туристской сферы всячески поддерживается государством, постоянно разрабатываются целевые программы по росту привлекательности данной индустрии. В связи с такими благосклонными условиями для развития бизнеса, проекту гарантирована успешная реализация.

## Содержание

<b>Перечень таблиц, рисунков и диаграмм</b>	<b>4</b>
<b>Резюме</b>	<b>5</b>
<b>Раздел 1. Концепция проекта</b>	<b>6</b>
1.1. Описание проекта	6
1.2. Анализ деятельности гостевого дома	6
<b>Раздел 2. Анализ расположения гостевого дома</b>	<b>9</b>
2.1. Месторасположение, основные факторы	9
2.2. Транспортная доступность	10
2.3. Характеристика района	12
2.4. Описание ближайших населенных пунктов	14
<b>Раздел 3. Анализ рыночной ситуации в районе</b>	<b>15</b>
3.1. Развитие туризма в ***	15
3.2. Государственные программы развития туризма	17
<b>Раздел 4. Анализ конкурентов</b>	<b>20</b>
4.1. Гостиные дома	20
4.2. Избушки	28
4.3. Коттеджи	30
4.4. Туристические базы	36
4.5. Гостиничные комплексы и санатории	45
<b>Раздел 5. Маркетинговый план</b>	<b>48</b>
5.1. Целевая аудитория проекта	48
5.2. Создание сайта	50
5.3. Разработка фирменного стиля	51
5.4. Онлайн продвижение	51
5.5. SMM продвижение	52
5.6. Подключение к Channel manager	53
5.7. Работа с системами бронирования	54
<b>Раздел 6. Организационный план</b>	<b>57</b>
6.1. План персонала	57
6.2. Ценовая политика и услуги	57
<b>Раздел 7. Финансовый план</b>	<b>59</b>
7.1. Допущения	59

7.2. Сезонность	60
7.3. Цены	61
7.4. Объем продаж	66
7.5. Выручка	66
7.6. Персонал	67
7.7. Затраты	74
7.8. Налоги	74
7.9. Инвестиции	75
7.10. Капитальные вложения	76
7.11. Отчет о прибылях и убытках	78
7.12. Ставка дисконтирования	82
7.13. Отчет о движении денежных средств	91
7.14. Денежные потоки	94
7.15. Основные показатели финансовой эффективности проекта	94
<b>Раздел 8. Оценка рисков проекта</b>	<b>96</b>
8.1. Анализ чувствительности	96
8.2. Анализ безубыточности	101
<b>Информация о компании «VTSConsulting»</b>	<b>104</b>

## Перечень таблиц, рисунков и диаграмм

Таблица 1. Показатели деятельности Гостевого дома «Пеньки» за 2015 год	6
Таблица 2. Стоимость услуг Гостевого Дома «Пеньки» в 2015 году	7
Таблица 3. Число объектов социальной инфраструктуры в *** районе	13
Таблица 4. Показатели ближайших населенных пунктов	14
Таблица 5. Информационные туристские ресурсы и туроператоры Карелии	16
Таблица 6. Целевая аудитория проекта	48
Таблица 7. Расходы проекта, связанные с созданием сайта	51
Таблица 8. Расходы проекта, связанные с разработкой фирменного стиля	51
Таблица 9. Расходы на онлайн продвижение	51
Таблица 10. Затраты на SMM продвижение	53
Таблица 11. Составляющие менеджера каналов продаж	53
Таблица 12. Системы бронирования	55
Таблица 13. Персонал проекта	57
Таблица 14. Стоимость проживания в гостевом доме проекта	57
Таблица 15. Стоимость дополнительных услуг гостевого дома проекта	57
Таблица 16. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	87
Таблица 17. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	88
Таблица 18. Алгоритм расчета премии за специфический риск	88
Таблица 19. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	90
Таблица 20. Основные финансовые показатели проекта	95
Таблица 21. Расчет точки безубыточности	101
Рисунок 1. Месторасположение Гостевого дома «Пеньки»	9
Рисунок 2. Карта ***	12
Рисунок 3. Численность населения *** района	13
Рисунок 4. Туристский кластер ***	17
Диаграмма 1. Точка безубыточности проекта	102

*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»*

## Информация о компании «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 «Землеугодие-Инвест», ОАО «Воткинский завод», НПП «Стэлс», Государственное предприятие УкрНИИИИП «Масма», «Repoto 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»*