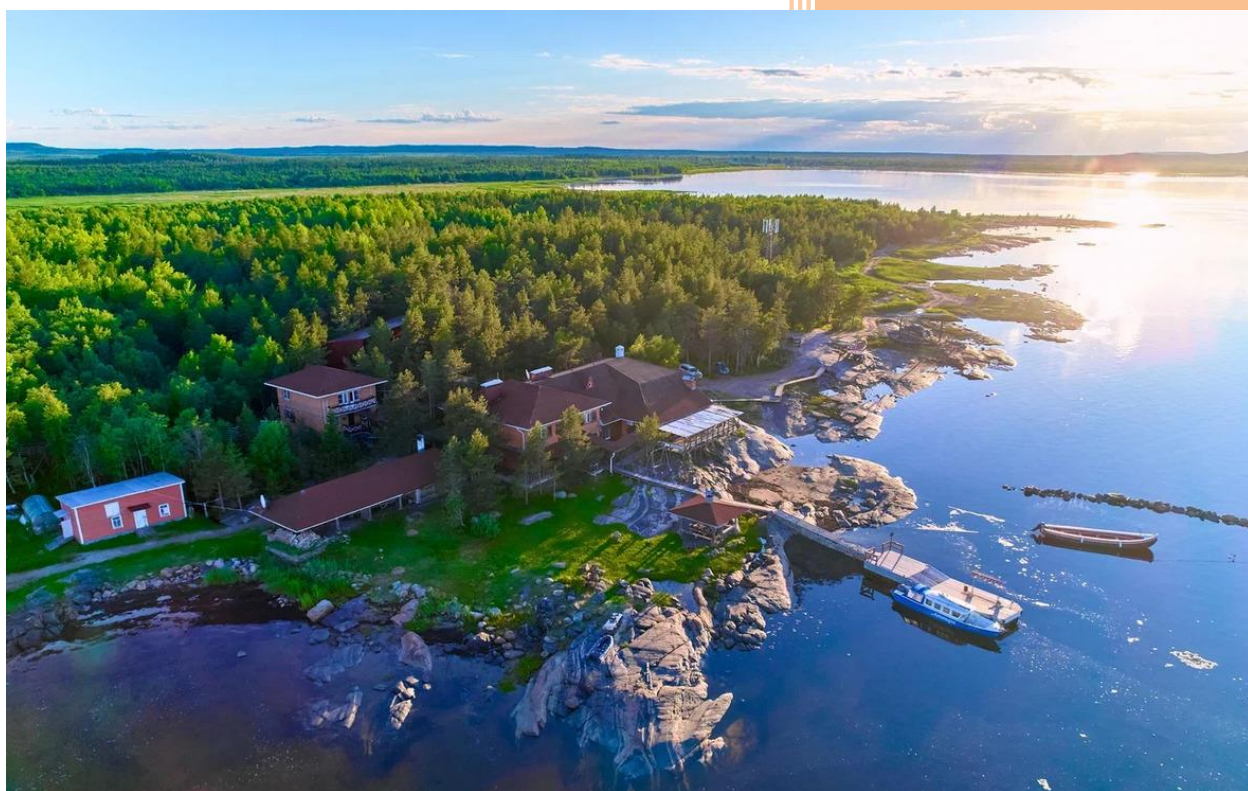


2025

Бизнес-план создания туристической базы



Бизнес-план создания туристической базы

Оглавление

1.	Резюме бизнес-плана	2
1.1.	Сущность результатов бизнес-планирования	2
1.2.	Планируемые показатели результативности и эффективности	3
1.3.	Источники финансирования.....	4
2.	Описание бизнес-идеи, целей проекта.....	4
3.	Анализ рынка.....	8
3.1.	Общая характеристика рынка.....	8
3.2.	Клиентская целевая группа.....	10
3.3.	Оценка существующего спроса	11
3.4.	Ожидаемая конкуренция.....	13
4.	Маркетинговый план	25
4.1.	Концепция маркетинга.....	25
4.2.	План продаж	26
4.3.	Тактика маркетинга	29
4.3.1.	Развитие продукта	29
4.3.2.	Каналы сбыта	29
4.3.3.	Ценообразование.....	30
4.3.4.	Программа рекламы и продвижения.....	30
5.	Организационный план.....	30
5.1.	Разрешительные документы	30
5.2.	Штатное расписание	31
5.3.	Календарное осуществление проекта	31
6.	Материальные ресурсы.....	31
6.1.	Инвестиционные расходы	31
6.2.	Косвенные расходы	31
7.	Финансовый анализ	32
7.1.	Бюджет движения денежных средств	33
7.2.	Прогнозный баланс.....	34
7.3.	Бюджет доходов и расходов	35
7.4.	Финансовые показатели	36
7.5.	Показатели эффективности	36
7.6.	Анализ безубыточности.....	37
7.7.	Анализ чувствительности	37
8.	Анализ рисков.....	37
8.1.	Технологические риски	37
8.2.	Организационный и управленческий риск	38
8.3.	Риск материально-технического обеспечения	39
8.4.	Финансовые риски.....	39
8.5.	Экономические риски	40
8.6.	Экологические риски	40

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост ["Стоимость разработки бизнес-плана"](#) на нашем канале Rutube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

1. Резюме бизнес-плана

1.1. Сущность результатов бизнес-планирования

Инициаторы проекта планируют создание туристической базы семейного отдыха на берегу ... озера на участках с кадастровыми номерами **.**:*****:*** и **:**:*****:***.

Особую привлекательность будущей турбазы ..., придаёт экологичность местоположения. Участок с двух сторон окружен землями лесного фонда, что гарантирует отсутствие соседних построек и сохраняет природную аутентичность этого места. С западной стороны экопарка находится знаменитое ... озеро с песчаным пляжем и неглубоким дном, что позволит отдыхать даже семьям с маленькими детьми.

Из развлечений гостей турбазы должны привлечь

- Рыбалка в сопровождении местных жителей,
- Охота под руководством сотрудников охотхозяйства,
- Горнолыжная трасса в ... (время пути на автомобиле **-* мин.),
- Прокат лодок,
- Прокат инвентаря (беговые лыжи, велосипеды, горнолыжное снаряжение),
- Лыжные трассы,
- Экологические тропы,
- Лифт для спуска лодок на воду,
- Песчаный пляж,
- Экскурсии по достопримечательностям

На территории турбазы инициаторы планируют построить ** коттедж из клееного бруса на *-** человек и * блочных дома по ** номеров. Каждый коттедж будет иметь свою территорию, мангальную зону, отдельный подъезд. Каждый дом гостиничного типа тоже будут иметь свою территорию. Дома будут ориентированы на эконом-сегмент, в то время как коттеджи должны привлечь своим комфортом более обеспеченных гостей.

На туристической базе будут расположены * банных комплекса. Для размещения маломерных судов будет построен пирс.

На данный момент к участкам подведена дорога, территория выкошена, подготовлена к планировке и строительству. Получены технические условия на подключение электроэнергии на период строительства в объеме *** кВт, в последующем мощность будет увеличиваться. Дороги местного значения для подъезда существуют, остаётся обустроить только внутренние дороги.

Анализ рынка показал (см. п. *), что потенциал рынка достаточен для заполнения турбазы до уровня, обеспечивающего рентабельность проекта. Следовательно, при условии эффективной работы на рынке проект будет экономически успешным. Для этого инициаторам проекта необходимо

-

Инициаторы проекта планируют

- начать работы на участке в мае **** года и завершить их в апреле **** года,
- за * месяца эксплуатации комплекса, с мая по июль **** года довести его загрузку до проектных значений, что обеспечит в **** году выручку от продажи услуг более *** млн. руб. и чистую прибыль более *** млн. руб. без НДС,
- получить за период эксплуатации с **** года по **** год выручку более * млрд. руб. и чистую прибыль более *,* млрд. руб. без НДС..

1.2. Планируемые показатели результативности и эффективности

В следующей таблице приведены показатели экономической эффективности проекта.

Таблица 1. Показатели эффективности инвестиций

Показатели	Единица измерения	Значение
Период планирования	мес.	***
Чистый Доход без учета дисконта (PV)	руб.	* *** **
ВНД (IRR), % в год.	%	**, *%
Чистый Дисконтированный Доход (NPV)	руб.	*** **
Чистый Дисконтированный Доход (NPV) с терминальной стоимостью (TV)	руб.	* *** **
Срок окупаемости	мес.	***
Срок окупаемости с дисконтом	мес.	***
Индекс доходности за период планирования		*, *

Анализ прогнозных показателей экономической эффективности свидетельствует об инвестиционной привлекательности проекта, о чем говорят следующие данные:

- Положительное значение чистого дисконтированного дохода (ЧДД), составляющее более *** млн. руб. без учета терминальной стоимости и более *,* млрд. руб. с учетом терминальной стоимости.
- Хорошее значение внутренней нормы доходности (ВНД), составляющее **, *%.
- Проект окупается в течение *** месяцев с учётом дисконта.

Таким образом, **проект является экономически эффективным и может быть рекомендован к реализации.**

Бизнес-план создания туристической базы

- Экологические тропы,
- Лифт для спуска лодок на воду,
- Песчаный пляж,
- Экскурсии по достопримечательностям

Местоположение турбазы привлекательно также в логистическом отношении. Она будет расположена относительно недалеко от

...

Рисунок 3.Размещение турбазы относительно городов

На территории турбазы инициаторы планируют построить ** коттедж из клееного бруса на *-** человек и * блочных дома по ** номеров. Каждый коттедж будет иметь свою территорию, мангальную зону, отдельный подъезд. Каждый дом гостиничного типа тоже будут иметь свою территорию. Дома будут ориентированы на эконом-сегмент, в то время как коттеджи должны привлечь своим комфортом более обеспеченных гостей.

На туристической базе будут расположены * банных комплекса. Для размещения маломерных судов будет построен пирс.

На данный момент к участкам подведена дорога, территория выкошена, подготовлена к планировке и строительству. Получены технические условия на подключение электроэнергии на период строительства в объеме *** кВт, в последующем мощность будет увеличиваться. Дороги местного значения для подъезда существуют, остаётся обустроить только внутренние дороги.

Анализ рынка показал (см. п. *), что потенциал рынка достаточен для заполнения турбазы до уровня, обеспечивающего рентабельность проекта. Следовательно, при условии эффективной работы на рынке проект будет экономически успешным. Для этого инициаторам проекта необходимо

- Заказать строительный проект,
- Произвести планировочные и строительные работы,
- Закупить, доставить и смонтировать оборудование,
- Закупить инвентарь, расходные материалы,
- Нанять и обучить персонал,
- Получить необходимые для работы разрешения,
- Заключить договора с поставщиками товаров и услуг,
- Развернуть рекламную кампанию,
- Организовать обслуживание гостей.

Инициаторы проекта планируют

- начать работы на участке в мае ***** года и завершить их в апреле ***** года,
- за * месяца эксплуатации комплекса, с мая по июль ***** года довести его загрузку до проектных значений, что обеспечит в ***** году выручку от продажи услуг более *** млн. руб. и чистую прибыль более *** млн. руб. без НДС,

- получить за период эксплуатации с **** года по **** год выручку более * млрд. руб. и чистую прибыль более *,* млрд. руб. без НДС..

3. Анализ рынка

3.1. Общая характеристика рынка

По данным «...», с **** по **** год внутренний туристский поток в России вырос на **%². Одним из растущих туристических направлений стала ..., привлекающая путешественников невероятно красивой природой и возможностями самого разнообразного отдыха. За последние пять лет число россиян, отдохнувших на территории региона, выросло в два раза. В **** году ... вошла в топ-** рейтинга АТОР приоритетных направлений для посещения на майские праздники.

Туризм в ... остается популярным направлением. Бизнес и местные власти совместно работают над раскрытием туристического наполнения региона: на территории республики ежегодно появляются новые гостиницы и туристические маршруты, строятся и ремонтируются дороги, улучшается транспортная и сервисная инфраструктура.

Участие ... в мероприятиях нацпроекта «Туризм и индустрия гостеприимства» способствовало поддержке туристической отрасли региона в период коронавируса, активизировало ресурсы региона в момент переориентации туристских потоков и в целом подтолкнуло туристическую отрасль ... к новому витку развития, что положительно сказывается на показателях социально-экономической активности региона. Так, например, в **** году объем туристических и гостиничных платных услуг в ... вырос по сравнению с **** годом на **%, до *,* млрд руб.

Несколько туристических объектов ... внесены в список Всемирного культурного и природного наследия ЮНЕСКО. Правительством ... ведется постоянная работа над инфраструктурой доступа к таким объектам.

Разрабатываются в ... национальные туристические маршруты³. ...

Особое внимание региональное правительство уделяет развитию транспортной инфраструктуры. Большинство туристов приезжают в ... на автомобилях, поэтому в первую очередь республиканские власти модернизируют автодорожную сеть: за последние пять лет объем отремонтированных и построенных дорог в регионе увеличился в ** раз.

В **** году построен новый аэровокзальный терминал с потенциалом на дальнейшую работу, на данный период количество авиарейсов выросло на **% по сравнению с **** годом.

В **** году ОАО «РЖД» завершило масштабную реконструкцию железнодорожного вокзала в городе Запущено несколько поездов из Москвы и Санкт-Петербурга в

² ***

³ ***

Бизнес-план создания туристической базы

Водный транспорт — достаточно распространенный способ передвижения пассажиров и транспортировки грузов в В **** году объем туристических перевозок в ...бассейне вырос на **% по сравнению с **** годом.

Большую проблему для туристических баз ...составляет межсезонье, когда посещаемость мест размещения падает в * и более раз. Для решения этой проблемы базы отдыха снижают цены на размещение, делают упор на экскурсионную программу, программы оздоровления.

Помогают в решении проблемы межсезонья и республиканские власти. ...4. Так, предстоящей зимой запланировано более ** мероприятий различной направленности. Планируется, что республику посетят около *** тысяч туристов, что на **% больше показателя прошлого года.

Развитие туристической отрасли — одно из приоритетных направлений инвестиционной стратегии ... до **** года. Требования к инвестору простые: регистрация на территории региона, прозрачность ведения бизнеса. Согласно региональному закону о поддержке инвестиционной деятельности на господдержку могут рассчитывать проекты стоимостью от ** млн руб. при условии создания новых рабочих мест и налоговой отдаче от проекта не меньше, чем размер получаемой от региона поддержки.

Благодаря этому закону правительство ... намерено сохранить за ...место в топ-** направлений для коттеджного отдыха.

3.2. Клиентская целевая группа

Целевыми клиентскими группами комплекса будут

Некоторые социально-демографические характеристики внутреннего туриста перечислены ниже⁵:

- Возраст: преимущественно взрослые от ** до ** лет, а также дети и подростки до ** лет.
- Гендерная принадлежность: и мужчины, и женщины, но процентный показатель женщин больше.
- Профессия и образование: абсолютное большинство потенциальных внутренних туристов работают, среди тех, кто не работает, — школьники, студенты и пенсионеры. Большинство туристов старше ** лет — это рабочие и служащие, имеющие среднее специальное образование.
- Семейное положение: большинство потенциальных потребителей турпродукта состоят в браке или состояли в браке, но разведены, есть дети.
- Количество детей: большинство проживает в неполных среднетных или однопдетных семьях.

С учётом преимущественного возраста оценим их численность:

⁴ ***

⁵ ***

Таблица 3. Численность целевой клиентской группы

Город	Численность населения, тыс. чел.	Взрослые от ** до ** лет, %	Дети и подростки до ** лет, %	Итого, тыс. чел.
... ⁶	* **	**%	*%	* **
Городское население ... области ⁷	***	**%	**%	***
Городское население ... области ⁸	***	**%	**%	***
Итого	* **			* **

То есть более *,* млн. человек - численность целевой клиентской группы будущей турбазы.

3.3. Оценка существующего спроса

Жители Российской Федерации выбирают отдых в ... благодаря уникальным пейзажам и видам, культурно-историческим и архитектурным объектам. Ежегодно турпоток в край озер увеличивается на **–**%⁹, что сопоставимо с динамикой традиционных туристических регионов-лидеров.

В **** году край озер официально посетили *,* млн туристов.

На совещании Законодательного собрания ... по развитию туристической отрасли в регионе заместитель министра экономического развития ... отметила, что в **** году турпоток в ... превысил *,* млн поездок¹⁰. Этот уровень, по данным Росстата, ставит ... на третье место по турпотоку среди регионов Северо-Запада.

Заместитель премьер-министра правительства ... называет даже более впечатляющую цифру:

«... уверенно входит в десятку самых популярных туристических направлений России. По данным **** года, регион посетило *,* миллиона туристов, при этом ежегодный рост потока составляет около **%. Почти **% гостей приезжают из Санкт-Петербурга»¹¹.

Общая динамика показывает устойчивый рост интереса к региону. За первые семь месяцев **** года ... посетили около *** тысяч человек¹². И это несмотря на то, что летом **** года средняя стоимость туров в ... увеличилась на **%, об этом

⁶ ***

⁷ ***

⁸ ***

⁹ ***

¹⁰ ***

¹¹ ***

¹² ***

заявили российские туроператоры¹³. Эксперты прогнозируют сохранение тенденции роста цен на туристические услуги при одновременном увеличении спроса на бюджетные варианты размещения.

Прогнозируемый показатель за **** год — *,* миллиона поездок.

Сейчас ... входит в число регионов с наиболее привлекательным инвестиционным климатом (по данным Агентства стратегических инициатив). Как заверяет глава республики ...¹⁴. Поэтому в действуют самые разные меры поддержки — от льготного кредитования до компенсации определенных затрат (например, если речь идет о технологическом присоединении того или иного объекта).

Руководство республики ожидает, что реализация этих мер будет способствовать достижению амбициозного показателя — увеличения туристского потока к **** году до * млн поездок в год.

Нужно отметить, что ... входит в тройку регионов России с самым большим чеком в классифицированных средствах размещения¹⁵:

...

Рисунок 4. Средний чек * гостя в классифицированных средствах размещения по регионам России, в руб./чел. в день — ** год**

С учётом этих данных и средней продолжительности поездки *-* дня, удовлетворённый спрос на туристические поездки в ... в **** году составит более **, * млрд. руб. в год, в **** — **, * млрд. руб.,

Если же говорить о потенциальном спросе целевой аудитории (см. Таблица 3), то его можно оценить уже на сегодня в ** млрд. руб. в год. Конечно, этот спрос делится среди многочисленных мест проживания

3.4. Ожидаемая конкуренция

Развивающаяся туристическая отрасль ... привлекает многих инвесторов, которые вкладывают средства в создание гостиничной инфраструктуры. На конец первого квартала **** года в ... действовали *** официально зарегистрированных средств размещения, рассчитанных на более чем ** тыс. мест¹⁶.

По сравнению с **** годом количество объектов размещения выросло на **%. Работа по созданию новых объектов размещения не останавливается.

По данным **** года гостиничный фонд республики насчитывает *** объекта с общим номерным фондом **, * тысячи мест. Прогнозируется необходимость увеличения мощностей на **% к **** году¹⁷.

Туристическая инфраструктура распределена по карте ... неравномерно. Самым обустроенным является

¹³ ***

¹⁴ ***

¹⁵ ***

¹⁶ ***

¹⁷ ***

В ближайших задачах — более активное развитие туристической инфраструктуры в северных районах ...

С точки зрения местоположения прямыми конкурентами планирующей турбазы являются следующие места размещения:

...

Рисунок 5, Расположение прямых конкурентов

1. Туристическая база ...¹⁸

Адрес:*****, ...

Комплекс расположен в живописном сосновом лесу на окраине города

Комплекс предлагает для расселения коттеджи, изготовленные вручную из

....

На территории комплекса расположены:

-

У большинства коттеджей имеются мини детские городки с качелями, шведскими стенками, канатами, песочницей, перекладинами, детскими домиками и фигурками чудиков вырезанных вручную нашими умельцами из корней деревьев.

Также у каждого коттеджа предусмотрена мангальная зона с устройством из природного камня, шунгита, талькохлорида, причудливых разнообразных мангалов - барбекю ручной работы.

На территории есть горка для катания зимой на ватрушках, ледянках.

В коттедже ... в цокольном этаже расположен спортзал с различными тренажерами.

На территории у озера построен причал для стоянки катеров и лодок. Есть возможность арендовать лодки и катера с инструктором для прогулок и рыбной ловли. Зимняя рыбалка также организована, можно взять на прокат снасти и даже заказать инструктора. Летом можно заказать рыбалку на удочки, спиннинг и троллингом на катере.

Рядом с домами в ***-*** м располагается песчаный пляж. Тут же расположена песчаная площадка для игры в волейбол и в мини футбол.

На территории имеются две ... бани. Одна баня изготовлена из золотистой ... сосны, другая из сухостойной сосны возрастом более *** лет.

Есть возможность заказать охоту на глухаря, тетерева, лося, медведя, а также рыбалку вдали от цивилизации на озере в диком лесу.

Большинство коттеджей оборудовано встроенными саунами.

...

Рисунок 6. Территория ...

¹⁸ ***

Таблица 4. Характеристики мест размещения ...

Цены на услуги бани:

- Цена за два часа от ****р.
- Веник березовый ***р.
- Простынь ***р.

Комплекс предлагает следующие экскурсии:

- ...

2. Комплекс ...¹⁹

Адрес ...

Комплекс расположен на берегу

Комплекс предлагает:

- прогулки на квадроциклах и велосипедах,
- катание на лодках и катерах,
- песчаный пляж,
- парные: сауна с бассейном, облицованным шунгитом, баня по-черному и русская баня,
- подледная рыбалка,
- горные и классические лыжи,
- сноуборд.

На всей территории действует широкополосная зона Wi-Fi, обеспечивающая доступ в Интернет.

Предлагаются экскурсии на

Таблица 5. Характеристики мест размещения ...

Описание коттеджей

....

В высокий сезон (июль, август, а также все праздничные дни определенные Правительством РФ) цены повышаются в *,* (май/июнь/сентябрь) – * (июль/август) раза.

Развлечения:

- Рыбалка
- Прогулки на катерах
- Экскурсии

➤ ...

¹⁹ ***

- Бани
- Квадроциклы
- Активный отдых

Таблица 6. Стоимость проката инвентаря в комплексе ...

Наименование услуги	Стоимость, руб./час
Велосипед горный	***
Лодка весельная (*-х местная)	***
Сап борд	***
Мяч футбольный/волейбольный	**

- Поездки на комфортабельном минивэне, посадочных мест - *+*.

....

3. Гостевой дом ...²⁰

Адрес: ...

Гостевой дом ... — это тихое, спокойное место, окруженное лесным массивом, расположен в коттеджном районе города ..., в трех километрах от центра.

К услугам гостей ** светлых комфортабельных комнат, две оборудованных кухни и уютная столовая зона, бесплатная парковка с видеонаблюдением оборудована розетками для подогрева двигателя.

В каждой комнате собственная ванная комната, современная мебель, кровати с удобными ортопедическими матрасами, телевизор, Wi-Fi и полы с подогревом.

4. ...²¹

Адрес: ...

Имеются комфортные номера, уютные коттеджи и премиальные шале с собственными банями и джакузи в ** минутах ходьбы от ... озера.

Комплекс предлагает:

- Уютный номер с удобными кроватями, стильным дизайном и индивидуальным санузлом,
- Завтрак, включенный в стоимость проживания,
- Ресторан на первом этаже гостиничного комплекса, предлагающий блюда ... и домашней кухни.

²⁰ ***

Бизнес-план создания туристической базы

- Близость к природе – чистый воздух, прогулочные тропы и потрясающие виды всего в нескольких шагах от вашего номера.

Коттеджи и рубленые дома для компаний

- Размещение для больших компаний – дома с *-* спальнями, уютными гостиными и просторными обеденными зонами.
- Скандинавский стиль и натуральные материалы – деревянная отделка, панорамные окна и тёплая атмосфера.
- Современные удобства – оборудованная кухня, санузлы, зоны отдыха, террасы и камины для комфортного пребывания.
- Баня на территории – настоящие парные, купели и возможность расслабиться после активного дня.
- Зоны для барбекю и отдыха – беседки с мангалами и костровыми зонами для уютных вечеров на свежем воздухе.
- Прямой выход к природе – прогулочные маршруты, рыбалка, купание в озере и тишина ... лесов.

На территории расположены:

- Просторный шале с * спальнями, уютной гостиной с камином и системой караоке, а также большим обеденным залом.
- Баня с двумя независимыми парными, купелями и уличной джакузи с захватывающим видом на Онежское озеро.
- Беседка с костровой зоной – идеальное место для уютных Bar BQ вечеринок и дружеских посиделок на свежем воздухе.
- Собственный причал для удобного выхода на воду.

Частные и корпоративные мероприятия

- Просторный ресторан с каминной зоной, баром и стильным интерьером для мероприятий любого формата.
- Авторское меню – изысканное меню с блюдами ..., русской и европейской кухни.
- Живописные локации для фотосессий – на фоне Онежского озера, соснового леса или уютных шале.
- Загородная атмосфера с комфортом – возможность разместить гостей в уютных номерах, коттеджах и шале.
- Программы активного отдыха – командные игры, квесты, прогулки на квадроциклах и зимние развлечения.

Активный отдых на любой вкус:

- аренда квадроциклов, джипов и снегоходов,
- рыбалка и охота,
- банные ритуалы,
- экскурсии и прогулки по живописным местам

Характеристики мест размещения

Номер стандарт ...

* *** руб./сутки

Двухместный номер площадью ** м*, оснащен двуспальной кроватью и санузлом с душевой кабиной. Номер расположен в доме, выполненном в скандинавском стиле. В доме расположены * номера с доступом к общей гостиной, площадью **, * м*. Гостиная оснащена обеденной зоной и полноценной кухней.

Номер дуплекс стандарт+

** *** руб./сутки

Комфортный номер для двоих гостей площадью ** м*, оснащенный двуспальной кроватью. Расположен в рубленом из сосны кело доме с отдельным входом. В номере есть санузел с душевой кабиной.

Рубленый дом из кело

** *** руб./сутки

Просторный дом площадью *** м* с * спальней, гостиной с камином и раскладывающимся диваном, баней и террасой с уличной джакузи (банные услуги и уличная купель предоставляются за дополнительную плату).

VIP Номер с гостиной

** *** руб./сутки

Идеально подходит для семейного отдыха. Комфортный номер, расположенный в рубленом из сосны кело доме-дуплекс. Площадь номера ** м*, спальня с двуспальной кроватью, просторная гостиная с раскладным диваном, полноценной кухней и обеденной зоной.

Дом-шале

** *** руб./сутки

Дом премиального класса на * спален с просторной гостиной, камином, обеденной зоной, полноценной кухней и спальными комнатами.

Аренда комплекса

*** *** руб./сутки

Эксклюзивный вариант для любителей роскошного отдыха - аренда основного комплекса К Вашим услугам дом-шале на * спален, уникальная баня из кело и беседка. Вы будете единственными гостями на территории комплекса.

Трансфер из

5. Эко-ОТЕЛЬ "...²²

²² ***

Адрес: ...

Коттеджи

...

На территории:

Гриль - Дом

Очаг имеет широкий набор функций: можно использовать шампур для гриля, готовить в казане или на сковороде, запечь рыбу на специальных подставках и, конечно же, вскипятить чайник для приготовления душистого чая.

Позволяет собрать за очагом до ** человек

В аренду входят: дрова, костровые принадлежности, пластиковая посуда, шампура.

Стоимость:

**** рублей первые * часа, каждый последующий час - *** рублей.

Преимущества:

- Детская площадка
- Закрытая и безопасная территория
- Номерной фонд разных категорий
- Pet-friendly
- Живописное место на первой береговой линии ... озера
- Кафе с домашней и ... кухней, также есть возможность приготовить свежее выловленную рыбу
- Можно покататься на вёсельной лодке
- Для любителей есть лосятина и свежее выловленная рыба с озера от местных рыбаков

4. Маркетинговый план

4.1. Концепция маркетинга

Миссией рассматриваемого проекта является создание условий для активного отдыха гостей

Основная цель проекта заключается в создании инфраструктуры, позволяющей реализовать миссию проекта и обеспечивать заданные параметры экономической результативности и эффективности для учредителей.

Концепция маркетинга рассматриваемого проекта исходит из следующих положений:

- Целевые клиенты – см. п. ...
- Целевой продукт:
 - Услуги проживания в домах гостиничного и коттеджного типа,
 - * бани с сопутствующими услугами,
 - Рыбалка и охота,
 - Возможность активного отдыха: беговые лыжи, горнолыжный курорт,

- Прокат инвентаря,
- Организация экскурсий по достопримечательностям

Стратегия конкуренции:

-

Стратегия позиционирования:

-

4.2. План продаж

Загрузка объектов размещения на территории ... в туристический сезон составляет **–**%, а на особо популярных у туристов территориях достигает ***%²³.

В межсезонье ситуация хуже, хотя турбазы стараются занять гостей и в это время, снижают цены в *,*-* раза.

Рынок конкурентный, поэтому основой для ценообразования на размещение являются цены конкурентов (см. п. 3.4).

При расчёта плана продаж банных услуг сделано предположение о заполняемости бань пропорционально заполняемости мест проживания. Средний чек (принят равным *,* тыс. руб. за * час) от сезона не зависит, так как именно в межсезонье бани пользуются максимальным спросом. Планируется, что бани будут работать с ** до ** час, утром – уборка.

Специалисты туристического рынка утверждают, что стоимость услуг проката инвентаря на турбазе достигает **% от стоимости размещения²⁴. Эти данные были взяты за основу при расчёте плана выручки от проката.

При расчёте дохода от экскурсий предполагается, что **% гостей турбазы половину своих дней пребывания отдадут экскурсиям. Средняя стоимость экскурсии по ... на человека из ... – * тыс. руб.²⁵, а комиссионные турбазы составят **% от стоимости экскурсий.

План продаж после выхода на плановую загрузку, с учётом:

- Уровня цен конкурентов,
- Проблемы межсезонья,
- *-хмесячного периода выхода на максимальную загрузку

выглядит следующим образом:

Таблица 7. Помесячный план продаж, тыс. руб. с НДС без учёта инфляции

4.3. Тактика маркетинга

4.3.1. Развитие продукта

²³ ***

²⁴ ***

²⁵ ***

Бизнес-план создания туристической базы

На периоде планирования (** лет) компания не предполагает размещать на территории комплекса каких-либо новых строений, но планирует развивать сопутствующие услуги, такие как

-

Конкретный перечень услуг будет определяться на основе опросов посетителей комплекса.

***.*.* Каналы сбыта**

Основной канал продвижения услуг комплекса – Интернет. Забронировать места проживания, помещения для event-мероприятий, баню можно будет на сайте или обратившись по одному из каналов связи – телефон, мессенджеры, e-mail. Обращения потенциальных клиентов будут обрабатывать администраторы комплекса.

Другой канал продаж – партнёры сервиса. Инициаторы проекта планируют заключить партнёрские соглашения с туристическими агентствами, гостиницами, другими компаниями и Интернет-ресурсами, оказывающими услуги целевой аудитории. Планируется оплачивать услуги партнёров в размере *% от стоимости чека привлечённого клиента.

Часть клиентов будет привлечена за счет рекомендаций клиентов комплекса, т.е. за счет, так называемого, «сарафанного радио» – бесплатной формы устной или письменной рекламы, с помощью которой удовлетворенные пользователи рассказывают другим людям, почему им нравится какой-либо товар или услуга. Сарафанное радио является рекламной формой, которой люди склонны наиболее доверять, так как человек, который советует какой-либо товар или услугу, не имеет в этом личной выгоды.

Согласно американским материалам²⁶, один постоянный клиент в год в среднем способен привлекать *-* потребителя.

***.*.* Ценообразование**

При ценообразовании в рамках проекта учитывается влияние следующих факторов:

- Стратегия конкуренции, выбранная инициаторами проекта.
- Присутствие на рынке конкурирующих услуг.

При ценообразовании целесообразно применять метод с ориентацией на конкуренцию. Принимая во внимание стратегию конкуренции комплекса, целесообразно устанавливать цены на уровне цен конкурентов.

Для стимулирования спроса планируется применять абонементы, целевые бонусные программы, акции, направленные на постоянных клиентов комплекса.

***.*.* Программа рекламы и продвижения**

Наиболее эффективным способом рекламы комплекса является Интернет. Интернет позволяет таргетировать аудиторию, а значит тратить рекламные расходы более целенаправленно.

Для продвижения услуг комплекса предполагается использование следующих методов:

- ...

В помощь партнёрам будут периодически печататься флаеры для привлечения клиентов в местах обслуживания целевой аудитории.

Планируется торжественное открытие комплекса с привлечением журналистов, блогеров, представителей местных органов власти, партнёров по продвижению.

5. Организационный план

5.1. Разрешительные документы

Для ведения бизнеса планируется использовать действующее предприятие в форме ООО, налогообложение ОСН.

Для строительства баз отдыха нужно получить ряд документов²⁷:

-

5.2. Штатное расписание

Таблица 8. Штатное расписание

...

5.3. Календарное осуществление проекта

Строительство турбазы планируется выполнить в период с мая **** года по апрель **** года.

С мая **** года – начало эксплуатации.

6. Материальные ресурсы

6.1. Инвестиционные расходы

Инвестиционные расходы составят *** тыс. руб. с НДС **%

6.2. Косвенные расходы

Таблица 9. Косвенные расходы, руб. в месяц с НДС без учёта инфляции

...

7. Финансовый анализ

²⁷ ***

Бизнес-план создания туристической базы

Экономические расчеты выполнены путем разработки финансовой модели проекта в программном обеспечении Microsoft Excel.

Таблица 10. Условия расчета

Показатели	Значения
Прогнозный период, лет	**
Ставка дисконта, %	Переменная, с учётом прогноза ЦБ ²⁸
Инфляция, %	Переменная, с учётом прогноза ЦБ ²⁹
Ставка НДС, %	**

7.1. Бюджет движения денежных средств

Таблица 11. Бюджет движения денежных средств, тыс. руб.

...

БДДС показывает (см. Таблица 11), что при выбранном графике финансирования проект не испытывает трудностей с денежными средствами на всём периоде планирования. К концу периода планирования сумма свободных денежных средств составляет более * *** млн. руб.

7.2. Прогнозный баланс

Таблица 12. Прогнозный баланс, тыс. руб.

...

Нераспределённая прибыль планируемого бизнеса (см. Таблица 12) начинает накапливаться с *-го года эксплуатации и составляет более * *** млн. руб. к концу периода планирования.

7.3. Бюджет доходов и расходов

Таблица 13. Бюджет доходов и расходов, тыс. руб.

...

Как видно из таблицы, компания показывает устойчивую операционную прибыль с *-го года работы турбазы.

7.4. Финансовые показатели

Таблица 14. Показатели рентабельности

...

Как видно из приведенной выше таблицы, за исключением периода строительства компания имеет высокие показатели рентабельности.

²⁸ ***

²⁹ ***

7.5. Показатели эффективности

В следующей таблице приведены показатели экономической эффективности проекта.

Таблица 15. Показатели эффективности инвестиций

Показатели	Единица измерения	Значение
Период планирования	мес.	***
Чистый Доход без учета дисконта (PV)	руб.	* *** *** **
ВНД (IRR), % в год.	%	**, *%
Чистый Дисконтированный Доход (NPV)	руб.	*** **
Чистый Дисконтированный Доход (NPV) с терминальной стоимостью (TV)	руб.	* *** **
Срок окупаемости	мес.	***
Срок окупаемости с дисконтом	мес.	***
Индекс доходности за период планирования		*, *

Анализ прогнозных показателей экономической эффективности свидетельствует об инвестиционной привлекательности проекта, о чем говорят следующие данные:

- Положительное значение чистого дисконтированного дохода (ЧДД), составляющее более *** млн. руб. без учета терминальной стоимости и более *,* млрд. руб. с учетом терминальной стоимости.
- Хорошее значение внутренней нормы доходности (ВНД), составляющее **, *%.
- Проект окупается в течение *** месяцев с учётом дисконта.

Таким образом, **проект является экономически эффективным и может быть рекомендован к реализации.**

7.6. Анализ безубыточности

Расчет уровня безубыточности представлен в следующей таблице.

Таблица 16. Расчет уровня безубыточности, руб.

...

Как видно из приведенной выше таблицы, проект допускает сохранение прибыльности при падении выручки до **% от запланированной.

7.7. Анализ чувствительности

Анализ чувствительности показывает, что проект обладает низкой чувствительностью к изменению исходных параметров – см. Таблица 17.

Таблица 17. Анализ чувствительности

...

Даже при снижении уровня продаж на **% проект остаётся рентабельным. Увеличение косвенных расходов оказывает ещё меньшее воздействие на показатели экономической эффективности проекта: расходы могут быть увеличены в * раза, но проект останется окупаемым.

8. Анализ рисков

8.1. Технологические риски

Ниже перечислены вероятные технологические риски и меры по предотвращению наступления негативных ситуаций и компенсации их последствий.

Риски, связанные с освоением оборудования

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – низкая

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – полная.

Исправность и ремонтпригодность оборудования

Меры по снижению (исключению) риска: инициатор проекта планирует снизить риски ситуации критичного периода ремонта оборудования путём:

-

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

8.2. Организационный и управленческий риск

Риск срыва сроков проведения проектных или пусконаладочных работ.

Срыв сроков проведения проектных или пусконаладочных работ ведет к задержкам в запуске производства. Для владельцев это означает неполучение планируемого дохода в установленные сроки.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – средняя.

Степень влияния – средняя.

Возможность управления риском – частичная.

Риск утраты или порчи имущества

Данный вид риска может возникнуть как результат пожара, стихийных бедствий, противоправных действий лиц.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – средняя.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Риск низкого спроса на услуги

Спрос на услуги турбазы спрогнозирован на основе анализа рынка (см. п. *).

В таких условиях возникновение рисковой ситуации маловероятно.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Риск высоких цен на продукцию

Планируемые цены будут установлены на уровне цен аналогов. В этой связи возникновение рисковой ситуации маловероятно.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Риск ошибок в подборе персонала

Недостаточная квалификация персонала может привести к некачественному выполнению функций, срыву планов продаж, убыткам, банкротству компании.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – средняя.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – полная.

8.3. Риск материально-технического обеспечения

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – полная.

8.4. Финансовые риски

Риск неплатежей

Негативное влияние данного вида риска проявляется в недостатке средств у предприятия, возникновении кассовых разрывов.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Риск недостатка финансирования проекта

Негативное влияние данного вида риска проявляется в отсутствии возможности осуществить или закончить реализацию проекта по причине отсутствия финансовых средств

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – полная.

8.5. Экономические риски

Риск существенного изменения в системе налогообложения

Значительные изменения в системе налогообложения, увеличение ставок налогов, порядка исчисления и уплаты налогов способны оказывать серьезное негативное влияние на рассматриваемый проект.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – высокая.

Степень влияния – средняя.

Возможность управления риском – нет.

8.6. Экологические риски

Управление экологическими рисками начинается с того, что проект турбазы должен разрабатываться с учётом правил экологической безопасности, а по завершению пройти экологическую экспертизу. Поэтому к реализации не может быть принят проект, содержащий заведомые экологические угрозы. Однако, экологические риски могут возникнуть в ходе реализации проекта.

Меры по снижению (исключению) риска: инициаторы планируют организовать

•

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.