



Конгресс-отель “Х” (г. Умань)

Бизнес-концепция

Потребность

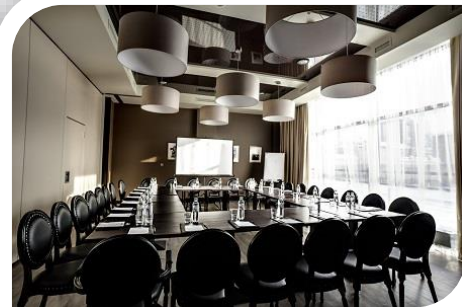
Согласно исследованиям экспертов из компании “Urban Experts”, город располагает экономическим и туристско-рекреационным потенциалом, превосходящим такие близлежащие областные центры как Винница, Житомир, Кропивницкий и Черкассы. Потребность в конгресс-отеле в Умани очень велика. Наличие мощной отрасли сельского хозяйства европейского уровня, а также серьезный туристско-рекреационный потенциал региона даст возможность успешного функционирования отеля и достаточно быстрого возврата инвестиций.



Услуги

Четырехзвездочный отель «Х», рассчитанный на 140-200 мест, будет предлагать клиентам размещение на уровне мировых стандартов, а также ряд услуг, которые до сих пор не предлагаются в Умани и близлежащих регионах:

- ✓ Услуги спа-центра, массажа, бассейна и тренажерного зала
- ✓ Услуги по организации конференций, выставок и прочих мероприятий
- ✓ Услуги вертолетной площадки и транспортные услуги новыми микроавтобусами



Концепция



Концепция отеля основана на реальной исторической фигуре – графе Станиславе Щенсны Потоцком (1752-1805), польском военном и политическом деятеле. С 1798 г. до самой смерти в 1805 году Потоцкий жил в Умани. Здесь он основал знаменитый парк – всемирно известную Софиевку, названную в честь жены Софии.

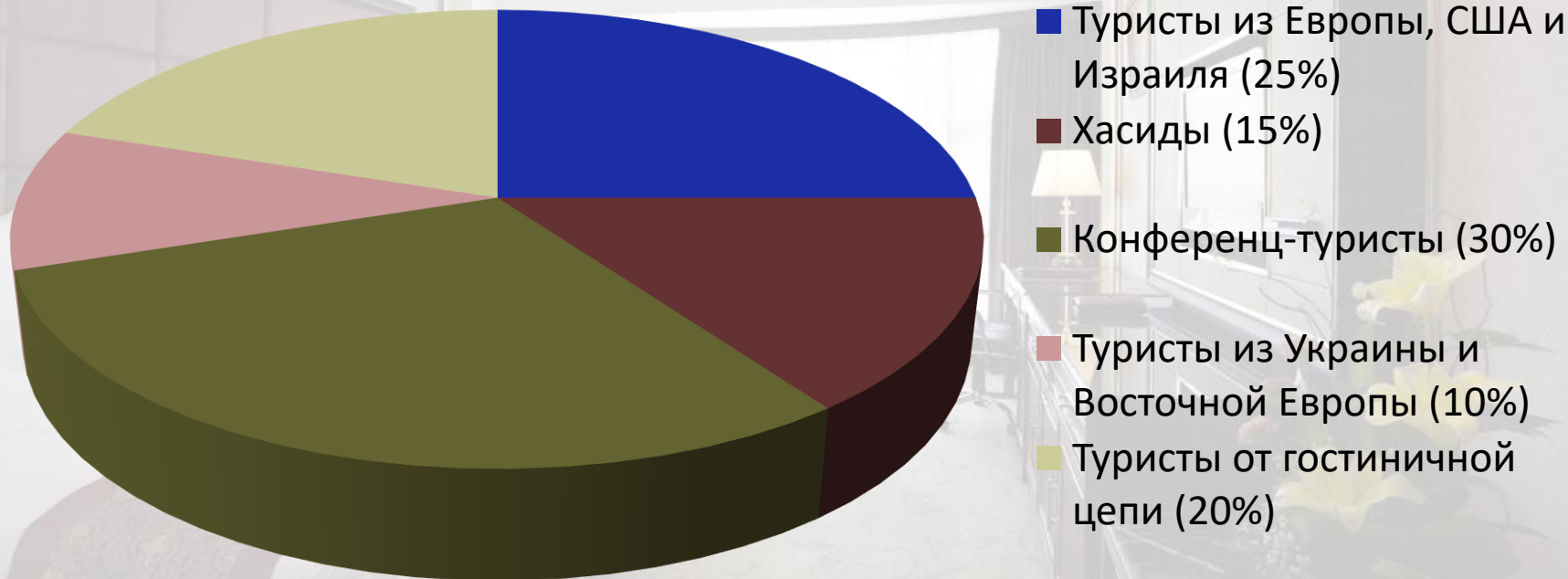
Предполагается, что внутренний дизайн отеля будет выдержан в стиле Речи Посполитой и Украины начала XIX в., а номера-люкс будут тематическими, отображающими эпоху графа Потоцкого, например, «Софиевка», «Тульчин» и т.д.

Международные гостиничные цепи

№№	Цепь		Страна	Бренд	Кол-во отелей	Кол-во номеров
1.	Marriott		США	Four Points by Sheraton	5974	1170367
2.	InterContinental		Великобритания	Holiday Inn	5348	798075
3.	Wyndham		США	Ramada	9221	697507
4.	Accor		Франция	Mercure	4283	616181
5.	Carlson Rezidor		США/Бельгия	Park Inn by Radisson	1112	174475
6.	Reikartz		Украина/Германия	Reikartz	37	-
7.	Premier		Украина	Premier	19	2024

Рыночный сегмент

Потребители



Бизнес-модель

<p>8. КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Международная гостиничная цепь 2. GDS (Expedia, Booking.com, etc.) 3. Поставщики гостиничных услуг 4. Посольства США, Израиля, Германии 5. Иностранные туроператоры 6. Корпоративные клиенты в Украине и за рубежом. 	<p>7. КЛЮЧЕВЫЕ ДЕЙСТВИЯ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поиск заемных средств 2. Проектирование, дизайн и согласование 3. Реконструкция и оснащение 4. Рекрутинг и обучение персонала 5. Вступление в гостиничную цепь 6. Разработка маркетинговой стратегии 7. Начало операционной деятельности 8. Контроль качества обслуживания 9. Подготовка собственных кадров <p>6. КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Финансы: кредиты и инвестиции 2. Основные фонды: реконструкция зданий и территории, закупка оборудования и мебели 3. Человеческие: сотрудники (83 чел.) 4. Интеллектуальные: стандарты, бизнес-модель, стратегия развития 5. Нематериальные: лицензии, сертификаты качества и соответствия 	<p>2. КЛЮЧЕВЫЕ ЦЕННОСТИ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Единственный в Умани категорийный отель, входящий в международную гостиничную цепь 2. Сервис на уровне лучших мировых стандартов 3. Уникальная концепция и дизайн отеля, связанные с историей края 4. Многофункциональная инфраструктура, позволяющая проводить мероприятия, концерты, фестивали, выставки и пр. 5. Наличие собственных экологически чистых продуктов и автономной системы отопления, электроэнергии и водоснабжения 	<p>4. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Корпоративные и постоянные клиенты гостиничной цепочки 2. Нарботка собственной клиентской базы (клиенты, заказывающие напрямую в отеле) 3. Постоянный контроль качества обслуживания <p>3. КАНАЛЫ</p> <p>Воздействие на потребителей:</p> <ol style="list-style-type: none"> а). Онлайн бронирование через систему гостиничной цепочки б). Прямые контракты с туроператорами в). Социальные сети и SEO г). Реклама на туристических выставках <p>Наиболее эффективный канал а</p>	<p>1. СЕГМЕНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Туристы, нуждающиеся в конференц-услугах (MICE, team building и т.д.) - компании из Украины и стран Европы 2. Семьи из Украины и Европы со средним и высоким доходом 3. Группы хасидов из Израиля и США 4. Не религиозные индивидуальные туристы из Европы, США, Израиля <p>Возрастной сегмент - 10-75 лет</p>
<p>9. СТРУКТУРА РАСХОДОВ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Заработная плата 2. Налоги 3. Коммунальные платежи 4. Закупка продуктов и расходных материалов (постельные принадлежности) 5. Комиссия агентам и роялти гостиничной цепочке 6. Реклама и интернет продвижение 7. Строительство и оборудование 8. Амортизация <p>ИТОГО: от USD 74,000 в месяц (согласно расчету денежного потока)</p>	<p>5. ПОТОКИ ДОХОДОВ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Бронирование номерного фонда - от USD 55,000 / мес. 2. Рестораны и бар - от USD 10,000 / мес. 3. Конференц-услуги - от USD 20,000 / мес. 4. Спа-центр, бассейн и фитнес - от USD 9,000 / мес. 5. Прочие доходы (экскурсии, паркинг, вертол. площадка) - от USD 30,000 / мес. <p>ИТОГО: от USD 124,000 в месяц</p>			

Финансирование

Общая сумма финансирования Проекта составляет

US \$ 3.455.189

Необходимый размер инвестиции составляет **USD 2 812 217 (два миллиона восемьсот двенадцать тысяч двести семнадцать долларов США)**.

Предполагается, что инвестиция в виде собственных и (или) паевых средств будет получена в три транша:

- Предпроектная подготовка, проектирование и согласование проекта; поиск бизнес-кредита; переговоры с гостиничными цепочками (в случае необходимости) – USD 285 050 (июнь 18 – январь 19)
- Реконструкция и строительство – USD 2 476 997 (апрель 19 – июль 20)
- Начало операционной деятельности – USD 693 142 (май 20 – декабрь 20)

Прогнозируемые показатели

- Начало операционной деятельности – через 17 мес.
- Окупаемость – через 115 мес.
- Объем предоставляемых услуг в регионе: 41 тыс. посещений в год
- Среднегодовой доход – US \$ 1,38 млн.

Прогноз прибылей и убытков

Пункт прибылей/убытков	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Доход, тыс. USD	-	543	809	1 026	1 379	1 259
Себестоимость, тыс. USD	31	465	875	927	954	934
Инвестиции, тыс. USD	2 762	693	-	-	-	-
Пункт прибылей/убытков	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Доход, тыс. USD	1 259	1 310	1 379	1 431	1 431	1 431
Себестоимость, тыс. USD	927	925	925	924	918	912
Инвестиции, тыс. USD	-	-	-	-	-	-

SWOT-анализ

	Возможности <ol style="list-style-type: none">1. Наличие собственных земельного участка, зданий и коммуникаций2. Привлечение новых клиентов3. Привлечение инвесторов4. Лучшие в Украине эксперты, имеющие международный опыт	Угрозы <ol style="list-style-type: none">1. Рост конкуренции2. Недостаток средств для проведения глобальной реконструкции3. Возможный рост цен на коммунальные и прочие услуги
Сильные стороны <ol style="list-style-type: none">1. Местонахождение2. Широкий ассортимент услуг3. Высокая квалификация персонала4. Уникальность для четырех областей5. Сравнительно небольшие вложения	СиВ <ol style="list-style-type: none">1. Передовые технологии гостиничной сферы2. Высокий уровень обслуживания3. Членство в международной гостиничной цепочке4. Возможность подготовки кадров непосредственно в Умани5. Низкие цены для такого класса отеля6. Возможность привлечения европейских и американских туристов7. Возможность предоставления услуг в соответствии со специфическими пожеланиями клиентов	СиУ <ol style="list-style-type: none">1. Конкуренция на рынке2. Умань на данный момент не является топ-направлением3. Сезонность загрузки
Слабые стороны <ol style="list-style-type: none">1. Невысокая прибыльность2. Невысокий запас прочности и долгая окупаемость с точки зрения других сфер бизнеса	СлВ <ol style="list-style-type: none">1. Превышение затрат над доходами2. Недостаточность оборотных активов и мест для оперативного реагирования на повышение спроса	СлУ <ol style="list-style-type: none">1. Уменьшение доходов2. Уменьшение части потребителей3. Утрата определенной части рынка

Контакты

Консалтинговая компания-туроператор
ООО «Сан-Сити Тревелл»

<http://suncity-travel.com>
<https://toursnlodging.com>

Киев, ул. Бойчука, 26, оф. 67А

Тел. 096-0181298

Моб. 066-6674084

E-mail: info@suncity-travel.com

Мы гарантируем успех!

