**ВВОДНАЯ ЧАСТЬ.**

База отдыха Заимка находится в биосферном заповеднике в живописном и экологически чистом районе Приморского края (Хасанский р-н, с. Андреевка) вдали от шумных дорог и городской суеты. Со стороны моря, Бухта Троица, является частью Японского моря, где расположены множественные песчаные пляжи в лесу у моря.

Расстояние до Владивостока - 220 км.

Расстояние до райцентра (поселок) Славянка - 46 км.

Расстояние до ж/д станции Зарубино - 4 км.

Расстояние до моря, песчаного пляжа – 800 метров.

В данной локации очень развит туризм, особенно в летнее время. Десятки тысяч человек только с Дальнего Востока посещают в сезон местные пляжи. В окрестности - отличные места для пеших и конных прогулок, дайвинга, рыбалки и водного отдыха. В бухте обитают крабы, гребешки, креветки и трепанги.

Назначение базы - для [семейного отдыха с детьми](https://www.dvhab.ru/khabarovsk/fun/relax-base?search=%D0%92%D0%B8%D0%B4%20%D0%BE%D1%82%D0%B4%D1%8B%D1%85%D0%B0%20%D1%81%D0%B5%D0%BC%D0%B5%D0%B9%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D1%81%20%D0%B4%D0%B5%D1%82%D1%8C%D0%BC%D0%B8) и для проведения досуга, деловых встреч, торжественных случаев. Проживание в отдельных номерах вместимостью до 2-4 человек, с услугами, летний бассейн, баня, ресторан, бар, стоянка.

Площадь участка: Земля общая площадь 8135 м2 из 3135 м2 с назначением использования – личное приусадебное хозяйство. 5000 м2 с коммерческим назначением под базу отдыха.

Разделение выполнено для снижения налоговой нагрузки.

Земля в собственности - 1 владелец. На территории находиться 2 корпуса, построенные из бруса сибирской сосны в русском стиле, имеют отельные кадастровые номера площадью каждый 480 м2. Номерной фонд составлен из номеров 2-видов- стандартных и двухкомнатных. Стандартных номеров -15, двухкомнатных 2. На территории находится 3 скважины, баня, кафе, генератор, обеспечивающий бесперебойное эл. питание базы и корпус незавершённое строительство (брус, 2 этажа, площадью 200 м2).

**Описание бизнеса.**

Сезон с 15 апреля до 15 октября – 6 месяцев. Количество дней – 183.

База отдыха это комплекс, предназначенных как для отдыха, так и для проведения досуга, деловых встреч, обучающих программ.

Время работы — весенний, летний, осенний период.

Ориентация на разнообразную целевую аудиторию.

Комплекс состоит из 2 двух этажных корпусов для проживания. На один номер, приходится 20-30м2. Двух этажное административное отдельное здание 200 кв. метров (ввод в эксплуатацию). Ресторан 55-60 посадочных мест. Бар, хозяйственное помещение, баня, летняя сцена, летний кинотеатр, игровая комната, беседки, детская площадка.

Номер обустроен следующей мебелью и техникой:

кровати, шкафы, зеркало, тумбочки, телевизор, настольная лампа, стулья, бытовая техника, сан узел с душевой кабиной. Интерьер сделан в уютных теплых тонах.

**ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ.**

**План продаж.**

Сезон продаж составляет 6 месяцев с 15 апреля до 15 октября. В зависимости от месяца и вида номера, меняется цена за номер от 4000 р. до 10 000 р. Стандартных номеров 15 (пятнадцать), двухкомнатных 2 (два) номера.

Виды дохода от продаж услуг и товаров сведены в таблицу постатейно. Общий доход от продаж за сезон составляет 22 542 176 р. Заполняемость номеров зависит от месяца и составляет от 50% до 95%. Коэффициент заполнения мощности базы отдыха – 0,85.

Среднее количество заездов на отдых за сезон составляет 1250 (средняя продолжительность отдыха 4 суток). Общее количество отдыхающих человеко-суток составляет 4998.

Завтрак и ужин входит в стоимость размещения. Обед готовится по заказу из меню. Коэффициент заказа обеда от всех отдыхающих 50%.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **2021 год**  |  |
|  | **апрель** | **май** | **июнь** | **июль** | **август** | **сентябрь** | **октябрь** | **ИТОГО** |
| **количество отдыхающих** | **255** | **765** | **918** | **969** | **969** | **867** | **255** | **4998** |
| **среднее количество заездов**  | **64** | **191** | **230** | **242** | **242** | **217** | **64** | **1250** |
| **Цена за номер** | 4 000р. | 4 500р. | 5 000р. | 5 000р. | 6 000р. | 5 000р. | 4 000р. |  |
| **Стандартный номер (15)** | 900 000р. | 2 092 500р. | 2 250 000р. | 2 325 000р. | 2 790 000р. | 2 250 000р. | 900 000р. | **13 507 500р.** |
| **Цена за номер** | 6 000р. | 7 000р. | 7 000р. | 9 000р. | 10 000р. | 9 000р. | 7 000р. |  |
| **Двухкомнатный номер (2)** | 180 000р. | 434 000р. | 420 000р. | 558 000р. | 620 000р. | 540 000р. | 210 000р. | **2 962 000р.** |
| **Обед по заказу** | 232 050р. | 696 150р. | 835 380р. | 881 790р. | 881 790р. | 788 970р. | 232 050р. | **4 548 180р.** |
| **Бар** | 77 350р. | 232 050р. | 278 460р. | 293 930р. | 293 930р. | 262 990р. | 77 350р. | **1 516 060р.** |
| **Банный отдых** | 46 750р. | 140 250р. | 168 300р. | 177 650р. | 177 650р. | 158 950р. | 46 750р. | **916 300р.** |
| **Дополнительное размещение** | 10 000р. | 30 000р. | 40 000р. | 50 000р. | 70 000р. | 30 000р. | 10 000р. | **240 000р.** |
| **Активный отдых** | 10 929р. | 32 786р. | 39 343р. | 41 529р. | 41 529р. | 37 157р. | 10 929р. | **214 200р.** |
| **Водный отдых** | 6 375р. | 19 125р. | 22 950р. | 24 225р. | 24 225р. | 21 675р. | 6 375р. | **124 950р.** |
| **Игры** | 1 700р. | 5 100р. | 6 120р. | 6 460р. | 6 460р. | 5 780р. | 1 700р. | **33 320р.** |
| **Услуги массажа** | 25 500р. | 76 500р. | 91 800р. | 96 900р. | 96 900р. | 86 700р. | 25 500р. | **499 800р.** |
| **Доход за event мероприятий** |   | 200 000р. | 200 000р. | 200 000р. | 200 000р. | 200 000р. |   | **1 000 000р.** |
| **Прокат** | 6 375р. | 19 125р. | 22 950р. | 24 225р. | 24 225р. | 21 675р. | 6 375р. | **124 950р.** |
| **Отдых на природе** | 5 100р. | 15 300р. | 18 360р. | 19 380р. | 19 380р. | 17 340р. | 5 100р. | **99 960р.** |
| **Стоянка авто**  | 6 375р. | 19 125р. | 22 950р. | 24 225р. | 24 225р. | 21 675р. | 6 375р. | **124 950р.** |
| **Дополнительные услуги** | 20 000р. | 50 000р. | 70 000р. | 70 000р. | 70 000р. | 70 000р. | 20 000р. | **370 000р.** |
|  | **764 252р.** | **3 046 508р.** | **4 037 952р.** | **4 553 648р.** | **5 073 298р.** | **4 287 267р.** | **779 252р.** | **22 542 176р.** |

Дополнительные виды дохода от продаж услуг и товаров подразделяются:

* Бар (напитки, фито-бар, кальян, напитки для повышения иммунитета, выпечка).
* Банный отдых (баня, напитки, товары для банного отдыха, товары для банного отдыха в аренду).
* Дополнительное размещение отдыхающих и гостей (кровати, белье, аксессуары для сна).
* Активный отдых (пешие туры, велосипедные туры, прокат снаряжения, и оборудования).
* Водный отдых (туры на катере, лодке, прогулки на катамаране, аренда лодки, удочек, снастей).
* Игры (аренда оборудования настольных, подвижных, спортивных игр).
* Доходы от услуг массажа.
* Доходы за event мероприятий (организация свадеб, корпоративного отдыха, тренингов, квест развлечений).
* Прокат оборудования для отдыха (гамак, аренда покрывала для улицы, пляжа, аренда шезлонга, стульев).
* Отдых на природе (мангальная зона, аренда беседки (до 8 чел.), оборудование для гриля, приготовления мяса).
* Стоянка личных автомобилей, водной техники.

**Маркетинговый план.**

Маркетинговая стратегия отражает перечень маркетинговых инструментов, решений и каналов коммуникаций:

1. Качество организации отдыха выше рынка. Основной инструмент стратегии наглядность – постоянно размещать видео, фото через Instagram, Facebook, ВКонтакте. Видео материалы размещаются в социальных сетях, в YouTube. Работать с отзывами на сайте и в переписке.
2. Продвижение через сайт, социальные сети. Задача ввести перед сезоном чат-бот.
3. Продажи через сайт, в социальных сетях, в чат-боте, в переписке в мессенджерах, E-mail.

|  |
| --- |
| **План рекламы 2021 год** |
|  | **Февраль** | **Март** | **Апрель** | **Май** | **Июнь** | **Июль** | **Август** | **Сентябрь** |  |
| **Производство видео** | 5 000р. | 5 000р. | 5 000р. | 10 000р. | 10 000р. | 10 000р. | 10 000р. | 5 000р. | **60 000р.** |
| **ВКонтакте** | 5 000р. | 10 000р. | 10 000р. | 10 000р. | 15 000р. | 10 000р. | 10 000р. | 5 000р. | **75 000р.** |
| **Instagram** | 5 000р. | 10 000р. | 10 000р. | 10 000р. | 10 000р. | 15 000р. | 10 000р. | 5 000р. | **75 000р.** |
| **Facebook** | 5 000р. | 10 000р. | 10 000р. | 10 000р. | 10 000р. | 10 000р. | 15 000р. | 5 000р. | **75 000р.** |
|  | **20 000р.** | **35 000р.** | **35 000р.** | **40 000р.** | **45 000р.** | **45 000р.** | **45 000р.** | **20 000р.** | **285 000р.** |

**ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА**

**Список обслуживающего персонала:**

* Администратор (2 человека).
* Официанты (2 человека).
* Повар (2 человека).
* Бармен (1 человек).
* Горничная (2 человека).
* Охранник (2 человека).
* Разнорабочий (2 человека).
* Другие. Сюда относятся все те, кто будет наниматься вами в случае наличия определённых услуг и сервиса.

**ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.**

Основные статьи доходов плана продаж это сдача номерного фонда и ресторан, бар (85% от всего дохода). Дополнительные виды дохода очень важны, чтобы был нужный комплекс услуг для отдыха.

* Суммарная выручка по году **22 542 176 руб.**
* Общие расходы **8 885 912 руб.**
* Фонд оплаты труда **4 620 000 руб.**
* Средний чек за размещение на одни сутки **6 590 р**.
* Средний чек за дополнительные услуги **1 963 р**.
* Рентабельность продаж **160%**
* Налоговая нагрузка **1 790 205 руб.** (без оптимизации)



**Фонд оплаты труда, руб.**

**Расходы на оплату труда.**

* Фонд оплаты труда на год.
* В основном все специалисты работают на аутсорсинге, по временной и сдельной оплате.
* Вводится премиальный фонд оплаты труда.



**Итого: Всего Фонд оплаты труда на год составляет 4 620 000 руб.**

**ОБЩИЕ РАСХОДЫ.**

В перечне расходов указаны все расходы (постоянные и переменные).

Расписаны налоги на ИП, налоги на доход, на имущество. Возможно, разделить деятельность по ресторану, бару и на основную деятельность (гостиничный бизнес). В этом случае будет возможность ресторан, бар сдать в аренду и упростить управление бизнесом. Дополнительно будет возможность сократить налоговую нагрузку – перевести ресторан, бар на Патент.

**Итого: Всего расходов на год 8 660 912 руб.**

**КОНКУРЕНТНОЕ ОКРУЖЕНИЕ. SWOT-анализ.**

|  |  |
| --- | --- |
| **НАИМЕНОВАНИЕ** | **ПОДРОБНОЕ ОПИСАНИЕ** |
| **СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ** |
| Бизнес существует 8 лет. | Бизнес развивается устойчиво. Устойчивые связи с клиентами. |
| Полный комплекс услуг. | Вводятся новые услуги. Качество отдыха выше, чем на рынке. |
| Высокая рентабельность бизнеса. | Способствует устойчивости бизнеса, наращиванию темпов развития бизнеса. |
| **СЛАБЫЕ СТОРОНЫ** |
| Высокая конкуренция. | Снижает возможности привлечение новых клиентов, и как следствие снижает товарооборот. |
| Вследствие экономического кризиса будут падать доходы клиентов. |  Количество клиентов будет снижаться. Нужно будет корректировать ассортимент в сторону более дешевых предложений. |
| **ВОЗМОЖНОСТИ** |
| Ненасыщенность рынка в качественном обслуживании у конкурентов. |  Представляет возможности для увеличения товарооборота. Уменьшает необходимость конкурентной борьбы на ближайшее время. |
| Недостаточность качественного питания у конкурентов. |  Способствует развитию здорового образа жизни, расширению ассортимента в питании. |
| Привлекать клиентов в ресторан, бар из числа сторонних отдыхающих. | Увеличить загрузку ресторана, бара выше 50%  |
| **УГРОЗЫ** |
| Риск аварий и неполадок в сфере коммунального хозяйства. |  Держать в штате квалифицированного разнорабочего и весь необходимый инструмент. |
| Уменьшается количество отдыхающих. |  Может снизить рентабельность. Нужно будет корректировать ассортимент в сторону более дешевых предложений. |

**Перспективы и развитие.**

* Перевести базу отдыха круглогодичный режим и увеличить сезон отдыха.
* Ввести в эксплуатацию нового корпуса администрации (этап отделки), помещений дополнительных услуг, площадью 200 кв. метров.
* Нарастить перечень рентабельных услуг.