Министерство сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей

промышленности Тверской области

Государственное бюджетное профессиональное

образовательное учреждение «Кашинский колледж»

(ГБП ОУ «Кашинский колледж»)

БИЗНЕС-ПРОЕКТ

по созданию гостевого дома «РусДом»

Участники проекта: студенты ГБП ОУ «Кашинский колледж»

- Румянцева Дарья Сергеевна – студентка 45 группы, специальность 43.02.10 Туризм

- Ланцова Диана Владимировна – студентка 45 группы, специальность 43.02.10 Туризм

Руководители проекта: Ковалева Татьяна Владимировна, Ковалев Алексей Андреевич

Направление: агротуризм

г. Кашин

2025 год

СОДЕРЖАНИЕ

1. Резюме………………………………………………………….…..3 стр.

2. Описание предприятия……………………………………………6 стр.

3. Описание услуг…………………………………………………...10 стр.

4. Маркетинг и сбыт продукции (услуг)………………………..…13 стр.

5. Производственный план………………………………………....15 стр.

6. Организационный план…………………………………………. 20 стр.

7. Финансовый план………………………………………………...22 стр.

8. Направленность и эффективность проекта…………………….24 стр.

9. Риски и гарантии………………………………………………...25 стр.

ПРИЛОЖЕНИЯ…………………………………………………….27 стр.

**1. РЕЗЮМЕ**

Сельский туризм - явление не новое, известное, по крайней мере в Европе, уже с 1970-х годов. Наибольшее развитие он получил во Франции, Италии и Испании. Широко распространен подобный вид отдыха на Кипре, в Хорватии и Польше.

Основная причина возникновения и развития сельского туризма - потребность горожан со средним достатком отдохнуть наедине с природой.

Желание клиента уважили, колесо туриндустрии завертелось, предоставив туристам на выбор сотни сельских домов, хижин и замков в комплекте с парным молоком, вином с собственного виноградника, рыбалкой, сеновалом и набором самых разных развлечений.

Сельский туризм - это не только проживание туриста в сельском доме, но и функционирование целой инфраструктуры, которая включает хорошие транспортные сообщения между населенными пунктами, места проведения досуга, наличие служб, оказывающих различные услуги по предоставлению информации и обслуживанию, маленькие ресторанчики, кафе и трактиры. При этом каждый гость, а в сельском туризме туриста называют «гостем», должен постоянно ощущать домашний комфорт и повышенное персональное внимание.

Однако, сельский туризм содержит большую потенциальную опасность. Чрезмерное число туристов, их машины и оборудование могут заполнить малые города и деревни. Их культура может оказаться чуждой и враждебной для местных жителей. Их стремление к развлечениям может исказить и ухудшить местную культуру. Бесцельное и бесконтрольное развитие сельского туризма в большом масштабе может оказаться разрушительным для местных ландшафтов и экосистем.

Сегодня уже ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что будущее нашего края тесно связано с туризмом. Несколько лет назад в массовом сознании сельчан еще прочно коренилась неприязнь к отдыхающим и туристам. Сегодня в это живое, интересное и прибыльное дело спонтанно подключились многие семьи, имеющие свободное жилье. Сдача жилья в аренду отдыхающим была быстро освоена и стала приносить семьям дополнительный доход. Но этот доход сезонный и мало зависит от владельцев жилья. Для получения стабильного дохода необходима работа по созданию постоянных рабочих мест. И тут следует понять и принять, что никто этого делать для нас не будет. Мы живем уже в обществе с рыночной экономикой, которой чужд потребительский подход. Если мы будем ждать от кого-либо решения наших проблем, то просто будем страдать от депрессии и безвыходности, болеть, злобствовать и рушить природу её чрезмерным потреблением. На самом деле выход есть.

Цель проекта – создание гостевого дома для организации досуга и отдыха в сельской местности.

Адрес реализации проекта: 171640 Тверская область, Кашинский административный округ, д. Путилово, д.96.

В проекте планируется осуществлять развитие внутреннего туризма на базе гостевого дома площадью 94 кв.м.

В связи с этим проектом предусмотрен всесезонный прием гостей, а также создание и развитие комплекса услуг, удовлетворяющих потребности туристов по ведению сельского образа жизни. Управлением гостевого дома осуществляется семьей.

Целевая аудитория: жители Тверской области и близлежащих субъектов Российской Федерации.

Ценовой сегмент проекта: средний.

Источниками финансирования будут являться собственные средства в размере 322 114 руб., возможен банковский кредит.

Срок окупаемости: 2 года

На реализацию бизнес – плана влияют следующие положительные факторы:

1. растущий спрос на отдых в сельской местности и на природе в Тверской области, так же рост внутреннего туризма в России;
2. бизнес организуется на базе участка в собственности;
3. широкий спектр предоставляемых услуг (верховая езда, рыбалка, сбор грибов и ягод в лесу, посещение бани, отдых в палатках, велосипедные прогулки, мастер-классы по плетению веников из различных деревьев, собирательство трав, лепка из глины, и т.д.);
4. приемлемые цены для потенциальных потребителей услуг;
5. высокое качество предоставляемых услуг.

**2. ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Согласно законодательству сельский туризм - это туризм, предполагающий посещение сельской местности, малых городов с численностью населения до пятидесяти тысяч человек с предоставлением услуг по временному размещению (пребыванию), питанию, организации досуга, экскурсионных и иных услуг.

Также закон вводит понятие аграрного туризма. Под аграрным туризмом для целей Федерального закона № 264-ФЗ понимается вид сельского туризма, предполагающий посещение сельской местности с целью отдыха и ознакомления с деятельностью сельскохозяйственных товаропроизводителей и (или) участия в сельскохозяйственных работах без извлечения материальной выгоды, а также предоставление услуг сельскохозяйственными товаропроизводителями по временному размещению (пребыванию), питанию, организации досуга и предоставлению экскурсионных и иных услуг. При этом поддержка и развитие сельского туризма отнесены к направлениям господдержки развития сельского хозяйства.

Понятие же сельского гостевого дома на данный момент установлен в ГОСТ Р 56641-2015 Услуги малых средств размещения. Сельские гостевые дома. Общие требования.

«Сельский гостевой дом - малое специализированное средство размещения (часто семейное), расположенное в сельской местности или в малых городах, предоставляющее гостям услуги временного проживания, а также дополнительные услуги по организации досуга, питания, экскурсий и другие».

Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 23 декабря 2019 г. N 1431-ст «Об отмене национальных стандартов Российской Федерации» данный ГОСТ отменен. Других документов, регулирующих вопросы в области сельского туризма, нет.

Отмена ГОСТ Р 56641-2015 накладывает определенные сложности в частности к требованиям по оснащению территории и гостевого дома.

Гостевой дом планируется открыть для поддержания партнерских связей с ООО «КашинГрад».

ООО «КашинГрад» турфирма, основанная с целью развития этнографического туризма на территории Кашинского района. Несомненно, для организации главной целью является извлечение прибыли, но, чтобы этого достигнуть, нужно иметь перспективные идеи, позволяющие заняться данным видом деятельности. Потому в ассортименте предлагаемых услуг находятся те программы, которые помогают приезжим узнать и понять то место, в которое они прибыли, прочувствовать крестьянский быт, их историю.

Владелец фирмы, помимо привлечения туристов из близлежащих областей, занимается ещё отдельными проектами, с углубленной историей нашей местности: музей «ДомЪ Крестьянина» и Дом творчества «Жар-птица».

На сегодняшний день сельский туризм активно развивается на территории Тверской области. Для турфирмы этот вид туризма может оказаться одни из влияющих факторов на дальнейшие развитие «КашинГрад». Если организация заинтересуется привлечением туристов не только с ознакомлением местной историей, но и более глубоко погружения в деревенский быт (это те же занятие огородом, животными), то значительно повыситься и контингент прибывающих в Кашине.

Этот бизнес-план полезен тем, что «КашинГрад» сможет осуществить развитие своей программы не на один экскурсионный день. У них появится возможность «задержать» приезжающих гостей более «пышной» программой, которую в будущем могут реализовать с помощью дома (или его территории), а для молодого гостевого дома – это шанс на получение не только прибыли и сотрудничество одной из главных турфирм Кашинского района, но и развитие целевой аудитории, которая сможет порекомендовать и/или снова вернутся.

Собственник дома – Ковалев Алексей Андреевич.

Дом находится на земельном участке площадью 2100 кв.м., на котором расположен хлев, русская баня, огород, небольшие парковочные места (2-3 легковые машины).

Общая площадь дома составляет 94 кв.м. Он оборудован электроснабжением, водопроводом, канализацией, газоснабжением, так же проведена сеть Интернет. Фотография дома представлена на Рисунке 1.



Рисунок 1. Фото дома

Для досуга туристов планируется обустроить зону отдыха: установить беседку, гамак, мангал и качели.

По плану в гостевом доме можно принимать до 6-ти человек.

Организация приема гостей будет осуществляться хозяином гостевого дома. Для размещения, туристу необходимо заполнить анкету гостя и после его выезда так же предоставляется анкета с целью выявления положительных и отрицательных сторон. Анкеты представлены в Приложение А.

Бизнес будет зарегистрирован в качестве ИП с упрощенной системой налогообложения. Основой целью гостевого дома является извлечение прибыли.

Смысл развития данного бизнес-плана заключается в погружении городских жителей в сельскую среду, которые смогут ходить на рыбалку, собирать в лесу грибы и ягоды, познакомиться с культурой и бытом местных жителей, питаться экологически чистыми продуктами, общаться с животными и наслаждать местной природой.

Структура управления гостевым домом также проста. Руководство осуществляет собственник проекта, находясь постоянно при гостевом доме. Вспомогательные функции по уборке дома и территории, стирке и т.п. занимаются члены семьи.

Объем первоначальных вложений в проект составляет 322 114 рублей.

Инвестиционные затраты в основном будут направлены на обустройство участка, приобретение оборудования.

**3. ОПИСАНИЕ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)**

Услуга — вид деятельности и результат непосредственного взаимодействия исполнителя услуги и ее потребителя, направленный на удовлетворение потребностей потребителя.

Гостевые дома – они более приближенные к быту, к реальным условиям, поэтому большинство тех услуг, которые оказывают в отелях почти нет, а если и есть, например, мини-бары, уборка – за дополнительную плату.

Основными услугами, что будут предоставляться в разрабатываемом проекте - непосредственно, размещение и питание. Дополнительными – организация проведение мастер-классов по декоративно-прикладному творчеству, так же изготовление банных веников, заготовка трав для чая, дополнительные спальные принадлежности, аренда туристско-спортивного снаряжения и стоянка.

Для гостей будет создано 2 комнаты 6 спальных мест. Срок пребывания гостей на территории «РусДома» среднем может длиться от 2 до 10 дней.

Питание 3-х разовое организуется хозяевами сельского гостевого дома, либо гости готовят самостоятельно (при желании).

Расчет стоимости предоставляемых услуг представлен в Таблице 1.

Таблица 1. Расчет стоимости предоставляемых услуг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Описание услуги | Стоимость, руб. | Примечание |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Размещение | | | | |
| 1 | Номер «Стандарт», двухместный | Аренда стандартного номера 2-3спальными местами, с прикроватными тумбочками, кроватью, шкафом. | 1000  500 | сут. / номер  сут. / с чел. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2 | Номер «Стандарт» четырёхместный | Аренда стандартного номера 2-3 спальными местами, с прикроватными тумбочками, кроватью, шкафом. | 1700  500 | сут. / номер  сут. / с чел. |
| Питание | | | | |
| 3 | Питание  (трёхразовое) | Завтрак:  - яичница;  - оладья/блины (ягодное варенье);  - каша на молоке (овсяная, пшенная, манная)  - чай/лимонно-мятный напиток.  Обед:  - супы: щи, борщ, грибной, куриный суп;  - вареная/жареная картошка, пюре;  - овощные салаты;  - компот.  Ужин:  - рис/гречка с подливой и мясной котлетой;  - домашние соленья (маринованные огурцы/помидоры, квашеная капуста);  - чай/компот. | 500 | сут. / с чел. |
| Аренда туристско-спортивного снаряжения | | | | |
| 4 | Аренда велосипеда |  | 150 | За сутки |
| 5 | Аренда лыж и ботинок |  | 100 | За сутки |
| 6 | Аренда палатки |  | 250 | За сутки |
| 7 | Аренда рыболовных снастей |  | 200 | За сутки |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 8 | Аренда мячей, ракеток |  | Бесплатно | Входит в стоимость проживания |
| 9 | Аренда корзин для грибов/ягод |  | 200 | За сутки |
| Дополнительные услуги | | | | |
| 10 | Рыбалка | На территории есть пруд для рыбной ловли | Бесплатно | Входит в стоимость проживания |
| 11 | Охота за грибами/ягодами | Местный ландшафт богат грибами и ягодами (голубика, клюква) | Бесплатно | Входит в стоимость проживания |
| 12 | Русская баня | Русская баня на дровах (до 5 человек) | 500 | За сутки |
| 13 | Мангал | Самостоятельное приготовление пищи на мангале, пользование уличной беседкой. | Бесплатно | Входит в стоимость проживания |
| 14 | Гамак | Место для сна и отдыха на свежем воздухе | Бесплатно | Входит в стоимость проживания |
| 15 | Мастер-классы | Изготовление банных веников (берёзовые, можжевеловые), заготовка трав для чая. Декоративно-прикладное творчеству (лепка и покраска глины, изготовление соломенной куклы) | 250 | С человека  (в зависимости от вида мастер-классы) |
| 16 | Дополнительные койко-место (раскладушка с матрасом и постельным бельём) |  | 350 | За ночь |

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод, что в среднем 1 гость будет тратить 500 рублей за проживание, 500 рублей за питание и 500 рублей дополнительные услуги. Это не так много для гостевого дома.

**4. МАРКЕТИНГ И СБЫТ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)**

Маркетинг представляет собой процесс удовлетворения потребностей клиента или рынка в целом, целью реализации которого выступает получение прибыли. Это повышает обоснованность принятия решений по вопросам развития предприятия, предоставление услуг, финансовой деятельности, распространяя планомерность на сферу рыночных связей.

Маркетинговым инструментом считается реклама - это определенный вид маркетинговой деятельности, который направлен на распространение заведомо оплаченной информации для привлечения потребителей и увеличения объемов продаж. В бизнесе используют рекламу, чтобы донести до клиентов и партнеров – ценность и значимость своих продуктов, нарастить продажи товаров и услуг, продвинуть бренд, улучшить его имидж и репутацию.

В рамках осуществления работы по бизнес проекту предусмотрено проведение рекламной кампании, и для того, чтобы продвинуть «РусДом» нужно грамотно выбрать из множества видов рекламы более подходящий, эффективный и экономичный вариант.

Для продвижения гостевого дома выбраны следующие способы:

- Интернет-реклама.

С использованием этого способа будут размещаться информационные посты в социальной сети Вконтакте, таких группах, как: «Из рук в руки. г.Кашин», «Кашинская газета». Так же предусматривается создание собственной группы в социальных сетях «ВКонтакте» и» Одноклассники».

- Печатная реклама. Образец листовки расположен в Приложении Б.

Затраты на рекламу представлены в Таблице 2.

Таблица 2. Затраты на рекламу.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Наименование | Цена (руб.) |
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Печатная реклама (100 шт.) | 794 |
| 2 | Интернет-реклама | - |

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что затраты на одну рекламную компанию (в 100 экземпляров) составят всего 794 рублей. Если же рекламную компанию раскручивать на год выйдет – 9 528 рублей.

В настоящие время не такая большая сумма, однако, в век технологий, объявления в интернет группах должно принести больше клиентов, чем листовки, но вместе с печатной рекламой будет более успешна среди Кашинских туристов, что приезжают посетить город.

По ходу развития можно будет добавить сувенирную рекламу (календари и т.д.), как бы напоминания гостю о гостевом домике – «РусДом», где он когда-то побывал и, возможно, сохранил теплые воспоминания.

**5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

Производственный план – неотъемлемая часть любого бизнес-плана, в которой должны быть описаны все производственные и рабочие процессы.

Перед организацией самого проекта нужно сформировать основную идею – концепцию, которой нужно придерживаться весь путь реализации дома. Концепция у гостевых домов разные: от избушек для просто люда до шикарных коттеджей для деловых людей.

Идея данного гостевого дома тесно связана с бытом деревенского человека и старой и новой России. Многие люди по сей день живут в деревнях и селах и сохраняют традиции, именно потому туристы желают побывать в этих интересных местах и встретится с этими рабочими людьми, которые, сеют, пашут, кормят создают, выращивают и облагораживают свои дома.

С помощью основной идеи был создан логотип дома, он расположен в Приложении В.

Перед тем, как начать работать – нужно найти место. Это один из ключевых факторов, при разработке бизнес-плана. Правильное расположение позволит гостям насладиться местными пейзажами, самостоятельно с семьёй доехать, ознакомиться с укладом жизни в таком-то месте.

Гостевые дома чаще всего находятся загородом, на дачных участках, где располагается своеобразный отдельные мирок с лесами, лугами, живописными ландшафтам и различными видами водоемов. Для гостя, желающего отвлечься от городской пыли, шумов, этот дом станет полноценным духовным расслаблением.

Гостевой дом «РусДом» расположен от города Кашин, приблизительно, в 4 км. Для желающих приехать из Москвы, Калязина составит и из Твери – есть карта маршрутов, представленная в Приложении Г.

Это небольшое, но уютное сооружение предназначено для сезонного приема гостей, который сможет помочь приезжим чувствовать себя в таком доме максимально комфортно и расслабленно. Вблизи дома находятся поля, перелески, смешанный лес и водоемы.

Благодаря приближенности гостевого дома к городу Кашин гостям довольно-таки просто приехать на собственном транспорте или организовать перевозку на личном транспортном средстве хозяина, заказать такси.

Далее, непосредственно, сам дом, а точнее место, где станут размещать гостя. Это одноэтажное здание с двумя номерами, где будет оказываться главенствующая услуга – размещение.

Первый номер – «Стандарт», двухместный. Он оснащен, одной односпальной кроватью с прикроватными тумбочкой и одной двухярусная кроватью с прикроватными тумбочками, так же имеется один общий шкаф.

Второй номер – «Стандарт», трёхместный. Он оснащен, тремя кроватями: две кровати односпальные и одна двухярусная с тремя прикроватными тумбочками, в ассортименте один общий шкаф для хранения вещей.

Проживание в гостевом доме невозможно без такой услуги, как питание. Благодаря обустроенной кухни со всем необходимым оборудованием (электрическая плита, холодильник и т.д.), мебелью (стол обеденный, стулья, тумбочки для хранения приправ, посуды и т.д.) и инвентарём (столовые приборы, посуда, чайник и т.д.) обеспечит гостей трехразовым питанием с экологическими чистыми продуктами, так же будет предоставлена возможность самостоятельного приготовления еды. В случаи недостающих ингредиенты будут закупаться в магазине или на рынке в г. Кашина.

Также в гостевом доме есть гостиная (или общая зона), где постояльцы смогут общаться, находит новые знакомства, так же заниматься своими делами или воспользоваться перечнем дополнительных услуг, в которые входят мастер-классы по плетению банных веников, правильной заготовки трав для чая, лепка из глины, так же будут формироваться велопрогулки и пешие походы, возможны конные прогулки, охота за грибами/ягодами, рыбалка.

И, соответственно, в доме присутствует санузел (общий) – оснащенный ванной, унитазом, раковиной с тумбочкой и стиральной машиной.

Но, чтобы это всё функционировало – нужны помощники для хозяина дома, непосредственно, это подкреплении от членов семьи – для них так же имеется отдельная комната, где они могут отдыхать, заниматься текущими вопросами.

Далее нужно спланировать объем продаж окупаемость номеров и дополнительных услуг. Они рассчитаны на рабочую неделю: минимальная занятость комнат гостями составляет четыре дня по 6 человек в день, и того за одну неделю предполагается принять 24 человека. Получается за двенадцать месяцев – 1 248 человека.

Безопасность – это одно из первых, что заботит, как гостя, так и владельца дома. Он ответственен за физическое, материальное состояние гостя, потому перед началом работы владелец должен разработать технику безопасности. Правила техники безопасности представлены в Приложении Д.

После того, как выявили важные факторы развития, непосредственно, нужно приступить к облагораживанию: проведение необходимого благоустройства территории, закупке оборудования - эти данные предоставлены в Таблице 3 и 4

Таблица 3. Затраты на материал для благоустройства территории.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Цена, руб. | Количество, руб. | Стоимость, руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Бордюр тротуарный | 491 | 24 шт. | 11 784 |
| 2 | Плиты (для мангала) | 1 430 | 16 шт. | 1 430 |
| Итог: | |  |  | 13 214 |

Таблица 4. Затраты на необходимое оборудование.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Цена, руб. | Количество, руб. | Стоимость, руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Мебель | | | | |
| 1 | Кровать односпальная | 4 900 | 2 шт. | 9 800 |
| 2 | Кровать двухъярусная | 8 234 | 2 шт. | 16 468 |
| 3 | Шкаф распашной | 4 390 | 2 шт. | 8 780 |
| 4 | Прикроватная тумба | 1 290 | 6 шт. | 7 740 |
| 5 | Стол обеденный | 3 602 | 2 шт. | 7 204 |
| 6 | Стулья | 1 035 | 6 шт. | 6 210 |
| 7 | Кухонный модуль навесной | 1 958 | 2 шт. | 3 916 |
| Сантехника | | | | |
| 8 | Раковина | 2 767 | 1 шт. | 2 767 |
| Туристско-спортивный инвентарь | | | | |
| 9 | Рыболовный набор 6 предметов, удочка, леска, катушка, приманка | 1 056 | 3 шт. | 3 168 |
| 10 | Гамак | 1 843 | 1 шт. | 1 843 |
| 11 | Корзина плетенная | 1 000 | 4 шт. | 4 000 |
| Прочее | | | | |
| 12 | Белье постельное | 1 414 | 10 шт. | 14 140 |
| 13 | Одеяла | 662 | 6 шт. | 3 972 |
| 14 | Подушки | 1 012 | 6 шт. | 6 072 |
| 15 | Полотенца | 565 | 6 шт. | 3 390 |
| 16 | Банные принадлежности: |  |  |  |
| - шапка для бани | 176 | 6 шт. | 1 056 |
| - мочалка лыковая | 175 | 6 шт. | 1 050 |
| 17 | Предметы для декорирования участка: |  |  |  |
|  | - беседка (готовый вариант сборки, с учетом установки, доставки.) | 98 000 | 1 шт. | 98 000 |
|  | - садовая мебель:  стол  стулья | 4 233  1 125 | 1 шт.  8 шт. | 4 233  9 000 |
|  | - мангальная зона:  мангал  набор шампуров (6 шт.) | 1 451  1 112 | 1 шт.  1 шт. | 1 451  1 112 |
| Итого | | | | 215372 |

Исходя из данных таблиц 3 и 4 можно сделать следующий вывод: на закупку мебели, сантехники, дополнительных вещей и прочего оснащения для облагораживания территории будут произведены затраты в общей сумме 228 586 рублей.

**6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

Любой легальный бизнес требует регистрации. Для регистрации гостевого домика необходимо зарегистрировать ИП с упрощенной системой налогообложения. Такое оформление бизнеса позволит: убрать риски и претензии со стороны ФНС (Федеральная налоговая служба); открыто рекламировать свои услуги; регистрироваться на сервисах бронирования (вроде Букинга) и многое другое.

Для юридического оформления статуса гостевого дома понадобится: разрешение от пожарной и санитарно-эпидемиологической служб; разрешение от Роспотребнадзора; сертификат гостевого дома; санитарные разрешения, если вы планируете организовать на территории кухонную или обеденную зону для гостей.

Хозяйство гостевого дома может управляться персоналом от 1 до 4 человек в зависимости от количества мест и интенсивности прибытия клиентов. В гостевом доме «Русский Дом» рассматривается следующий штат сотрудников:

1) Управляющий гостевым домом – Румянцева Дарья Сергеевна. В обязанности входит: принятие и размещением гостей, приготовление пищи, обеспечивать надлежащее санитарно-гигиеническое состояние помещений, оборудования и инвентаря.

2) Менеджер – Ковалев Алексей Андреевич. В обязанности входит: продвижение гостевого дома (работает с туроператором по привлечению клиентов, размещает рекламу и т.д.), предоставляет услуги водителя, выполняет бухгалтерские и финансово-хозяйственные функции, взаимодействует с контрольными органами государственной власти, занимается решением конфликтных вопросов.

3) Организатор досуга и развлечений – Ковалев Алексей Андреевич. В обязанности входит предоставление дополнительных услуг, наличие необходимого инвентаря, его исправность.

4) Подсобный рабочий – Ковалев Андрей Михайлович. В обязанности входит: ремонтные работы, осуществление ухода за животными, огородом.

Режим работы персонала - с 8:00 до 19:00, график работы: ненормированный.

Структура управления в гостевом доме – линейная. (Рис. 2)

Подсобный рабочий

Менеджер

Управляющий гостевым домом

Организатор досуга

и развлечений

Рисунок 2. Линейная структура управления гостевого дома «РусДом»

Выбор основан тем, что эта структура ориентирована на мелкие фирмы, занимающиеся одним бизнесом, к тому же имеет следующие преимущества: простота управления, личная ответственность руководителя за результаты деятельности своего подразделения, четкая система взаимных связей между руководителем и подчиненным.

Реализация проекта подразумевает три периода:

* первый (период с июля по октябрь): благоустройство территории (установка беседки, внешняя реконструкция дома и пр.);
* второй: внутренние работы в гостевом доме (период с ноября по январь);
* третий: проведение рекламной компании, прием туристов. (февраль)

**7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

Финансовый план учитывает все возможные будущие расходы и доходы, которые необходимы для развития организации и достижения её основной цели – получение прибыли.

Таблица 6. Расходы.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование расходов | Сумма |
| 1 | 2 |
| Инвестиционные затраты проекта | 228 586 |
| Регистрация ИП | Бесплатно |
| Рекламная компания | 9528 |
| Коммунальные услуги | 60 000 |
| Плата за интернет | 24 000 |
| Система налогообложения: УСНО  («доход - расход») ставка: 15 % | 288 642, 9 |
| Итог: | 322 114 |

Исходя из данной таблицы можно сделать следующий вывод: на расходы, где учитываются все затраты на оборудование, облагораживание территории, коммунальные услуги, рекламную компанию и т.д., понадобиться 322 114 рублей.

Далее рассчитаем основные экономические показатели:

1) Себестоимость проживания в расчёте на одного человека. Определяется по следующей формуле:

С = Цзпр + Цзп + Цдопусл, (1)

где С – себестоимость; Цзпр - цена за проживание; Цзп - цена за питание; а Цдопусл - цена за дополнительные услуги.

C = 500 руб. + 500 руб. + 500 руб. = 1 500 руб.

Далее определим цену по формуле:

Цена = С + Н, (2)

где С – себестоимость; а Н – наценка.

Цена с наценкой = 1 500 руб. + (1500 руб. × 0,2) = 1 800 руб.

Далее нужно просчитать выручку по формуле:

В = Кч × Н, (3)

где В – выручка; Кч – количество человек в год; а Н – наценка.

Выручка = 1 248 чел. × 1 800 руб. = 2 246 400 руб.

И конечным итогом нужно высчитать прибыль от реализации продаж номеров. Она определяется по следующей формуле:

Прибыль = В – (Кч × С), (4)

где В – выручка; Кч – количество человек в год; С – себестоимость.

Прибыль = 2 246 400 руб – (1 248 чел × 1 500 руб.) = 374 400 руб.

Срок окупаемости = Рв/Чп, (5)

где Рв – размер вложений; Чп – чистая годовая прибыль.

Срок окупаемости = 647 400/374 400 = 2 года.

На первых порах работы бизнеса расходы зачастую превышают доходы, а вместо чистой прибыли появляется чистый убыток. В первые месяцы или даже год работы это — нормальная ситуация. Пугаться её не стоит: главное, чтобы убыток сокращался с каждым месяцем.

Стоит учитывать, что гостевой дом – молодой, скажем, с пылу с жару. он только открывается - аудитории нет, известности тоже, соответственно, те посетители, которые будут приезжать к нам, например, на постоянной основе, пока ещё не знаю о нас, потому, будем давать немного больше времени на возможность привлечения первых клиентов с помощью рекламы.

Так же система налогообложения при УСН предусматривает снижение налога, в случае превышающих расходов.

Стоит отметить, что конкуренция в этом районе – средняя. Возможность получения известности на шаг больше, чем, например, в теплых регионах, где гостевых домов довольно много.

**8. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА**

Направленность проекта: сельский туризм.

Проект позволит гостям, прибывшим из различных уголков Тверской области и её соседей, познакомятся с местной культурой и обычаями, принять участие в традиционном сельском труде, попробовать экологически чистые продукты, отдохнуть от города и наладиться пребыванием в чудесном месте, рядом с природой.

Есть 10 причин посетить именно этот гостевой дом:

1. приближенность гостя к природе: наличие в непосредственной близости живописных полей, лесов и лугов;
2. получение большей информации и представления о сельской местности;
3. экологические чистые и вкусные продукты;
4. возможность общения с животными;
5. для собирателей ягод и грибов – сбор в ближних леса/перелесках;
6. для любителей рыбы – рыбалка в местных водоемах;
7. познавательные мастер-классы, связанные с традиционным деревенским укладом (плетение банных веников, лепка из глины, собирательство трав);
8. возможность прокатиться на лошади;
9. приготовление пищи на углях;
10. посещение русской бани.

Появятся отдельные положительные стороны для жителей данной местности: возможное сотрудничество с гостевым домом, с целью сбыта своей продукции, развитие транспортной инфраструктуры.

**9. РИСКИ И ГАРАНТИИ**

Риски – это неопределённое событие (условие), которое в случае возникновения имеет позитивное или негативное воздействие на репутацию компании, приводит к приобретениям или потерям в денежном выражении.

Любой бизнес имеет предрасположенность к факторам риска, которые могут повлиять на реализацию и работу проекта, но, чтобы уменьшить воздействие – риск учатся контролировать, разрабатывают план мероприятий по предотвращению.

Риски делятся на две группы.

* Внешние – такие риски могут возникнуть по причинам, не зависящим от компании (политические факторы, новые законы, погодные условия и т.д.)
* Внутренние – риски проекта зависят от компании, сотрудников, процессов или оборудования.

Данные предполагаемых рисков проекта и мероприятий по предотвращению отображены в таблице 7

Таблица 7. Риски и меры по их предотвращению

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Риски | Меры по предотвращению | |
| Внешние факторы | | |
| Изменчивость цены на строительные материалы и оборудование; | | Заблаговременное приобретение строительных материалов |
| Возможные изменения в законодательстве. | | Отслеживания новостей, связанных с изменением законов. |
| Внутренние факторы | | |
| Ответственность за здоровье проживающих. | | Организация проведений различных инструктажей. |
| Незаинтересованность клиента (простой комнат) | | Разработка рекламной компании; |
| Риск повреждения или утраты имущества (кражи). | | За порчу имущества гостем – штрафные санкции. Ведения учета оборудования и инвентаря гостевого дома. |

Наличие данной таблицы позволяет отследить те данные, которые могут негативно сказаться на реализации бизнес-плана, потому если держать их под контролем – можно сберечь часть финансовых, материальных затрат, с помощью созданий инструкций, правил и общим «боевым» настроем; так же, если негативные факторы исходя из «вне» – постараться уменьшить их воздействие или адаптироваться к новым реалиям. Но главное – быть готовым и действовать с разумом, без поспешных действий.

**Приложение А**

**Анкета гостя во время въезда**

Гостевой дом «РусДом»

Адрес: Россия, Тверская область, г.Кашин, д.Путилово, д 96.Тел: 8 (980) 434-24-48Эл.почта: [gostevojdom\_RusDOM@yandex.ru](mailto:gostevojdom_RusDOM@yandex.ru)

1. Фамилия \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. Имя \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. Отчество \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. Прибыл \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Выбыл \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. Комната N \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6. Дата рождения "\_\_\_"\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_ г.

7. Место рождения \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6. Паспорт серии \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ N \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ выдан \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(наименование органа внутренних дел, выдавшего документ)

7. Адрес постоянного места жительства \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8. Цель приезда \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

9. Срок проживания до \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

10. Продление проживания \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

С памяткой о правилах проживания в гостевом доме ознакомлен.

Подпись \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Анкета гостя перед выездом**

Уважаемые гости! С целью улучшения качества проживания и предоставления дополнительных услуг просим Вас уделить пару минут на заполнения анкеты.

1.Ваш пол:

а) мужской;

б) женский;

2. Ваш возраст:

а) до 20;

б) от 21 до 35;

в) от 36 до 45;

г) от 46 и старше.

3. Вы впервые посетили гостевой дом «РусДом»?

а) да;

б) нет.

4. Укажите цель Вашего приезда в г.Кашин:

а) туризм;

б) командировка;

в) другое: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

5. Если Вы ещё раз посетить г.Кашин, остановитесь ли у нас?:

а) да;

б) нет.

6. Что повлияло на это решение? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

7. Откуда Вы узнали о существовании гостевого дома «РусДом»?

а) СМИ;

б) Друзья, коллеги, знакомые;

в) Интернет.

8. Сообщите нам, что Вас порадовало или возможно доставило недовольства:\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

9. Качество обслуживания (1-5 баллов)

 при размещении;

 во время проживания;

 чистота в номерах (общих зонах);

 качество продуктов (блюд);

 оценка полученных услуг;

 ваше общее впечатление.

10. Ваши предложения по улучшению качества услуг или обслуживания в гостевом доме: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Спасибо!

**Приложение Б**

****

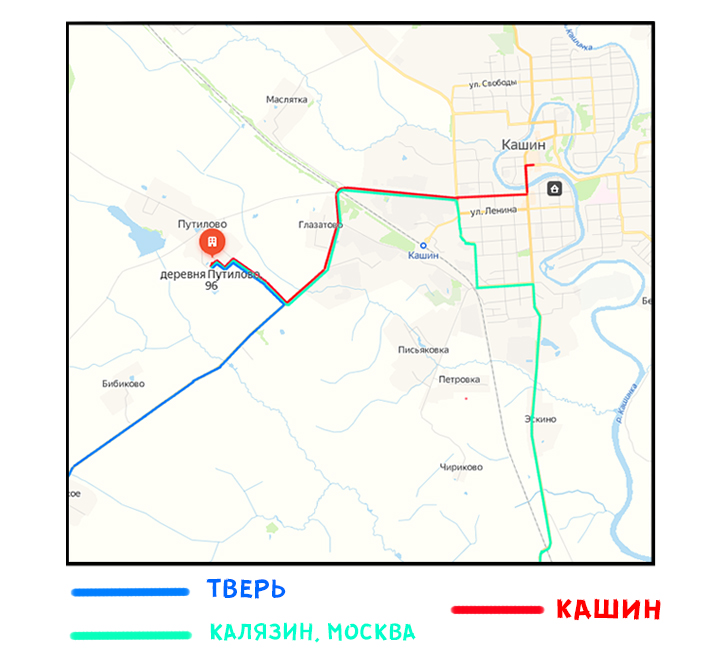
**Приложение В**

**Логотип гостевого дома**



**Приложение Г**

**Карта маршрутов**



**Приложение Д**

**Техника безопасности для персонала**

1. Перед началом работы соблюдайте личную гигиену (умывайте лицо, руки с мылом, пользуйтесь только вещами для персонала).
2. После размещения гостей – инструктируйте по общим правилам поведения в гостевом доме, пожарная безопасность и т.д.
3. Проверяйте технику, проводку в отсутствия гостей. В случае обнаружения неисправностей в проводке или других приборах, которые могут привести к возгоранию - не медленно сообщить об этом управляющему дома.
4. Выставляйте предупреждающие таблички для гостей: «Полы помыты», «Временно техника не работает. Не включать»
5. Следите, чтобы клиенты курили в отведённых для этого местах, не оставляли бычки не потушенными.
6. Знайте базовые действия при оказании первой помощи. При необходимости аптечки – знать её расположение, наполнение. Так же, при особо тяжелых случаях (потеря сознания, повышенная температура, острая боль, переломы и т.д) – знать номер скорой помощи.
7. Будьте осторожны при выполнении тяжелой работы. Не перенапрягайтесь, лучше позовите на помощь.
8. В случаи заболеваемости – откажитесь от работы. Займитесь своим лечением.
9. Не употреблять алкогольные наркотические и табачные вещества.
10. Соблюдайте чистоту и порядок на своём рабочем месте.
11. Соблюдайте санитарно-эпидемиологические требования и мероприятия по предупреждению возникновения и распространения инфекций

**Техника безопасности для гостей**

1. Соблюдайте правила гостевого дома во время проживания.
2. Изучите инструкции действий при пожаре, ограблении.
3. Предупреждайте управляющего гостевого дома о возможных заболеваниях (болезнь нервной системы, системы кровообращения, органов дыхания, пищеварения и т.д)
4. Если Вам стало плохо (чувствуете недомогание, головокружение, повышение давления/температуры и др) или вы получили травму (ушиб, укус, перелом) – срочно сообщите управляющему гостевого дома. Не занимайтесь самолечением.
5. Не покидайте территорию дома без предупреждения и сопровождения.
6. При посещении полей/лугов/лесов с сопровождением не разбредайтесь и чётко следуйте его указаниям.
7. Не пробуйте и не трогайте на вкус незнакомые ягоды/грибы, только с разрешения руководителя.
8. Не подходите к животным без сопровождающего и его разрешения. Не дразните и не делайте резких движений. Не кормите с рук без присмотра.
9. При занятии верховой ездой – соблюдайте основные правила безопасности: экипируйтесь, не подходите к коню сзади, не дразните животное, не пейте алкоголь перед поездкой, будьте спокойны и благоразумны в своих действиях, расслабьтесь.
10. При работе с мангалом соблюдайте безопасность: постоянно следите за костром (мангалом), не оставляйте детей рядом, держите дальше легко возгораемые предметы от огня, не стойте близко к огню, не занимайте самодеятельностью.
11. В случаи обнаружения неполадок в технике, проводке сообщите управляющему дома, не занимайтесь самостоятельно починкой.