**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**

**Федеральное государственное автономное образовательное  
 учреждение высшего образования   
«Южный федеральный университет»**

**Институт высоких технологий и пьезотехники**



**Кафедра информационных и измерительных технологий**

**Направление: 09.03.03 "Прикладная информатика"**

**Основы предпринимательской деятельности**

**Бизнес-план проекта «Хостел»**

Выполнил студент группы 4.6

Едленко Сергей

Принял пр. Гусенко Т.Г

**Ростов-на-Дону**

**2022**

Оглавление

[Анализ рынка 3](#_Toc120466797)

[Портрет потенциального покупателя 3](#_Toc120466798)

[SWOT-анализ 4](#_Toc120466799)

[Организационно правовые вопросы 5](#_Toc120466800)

[Описание услуги 6](#_Toc120466801)

[Составление маркетинг-плана 7](#_Toc120466802)

[Стоимость услуг 8](#_Toc120466803)

[Составление производственного плана 9](#_Toc120466804)

[Организационный план 12](#_Toc120466805)

[Финансовый план 15](#_Toc120466806)

[Риски 16](#_Toc120466807)

# Анализ рынка

Сегодня на территории России функционирует более 5 тысяч мини-отелей и хостелов. Половина из них находится в Москве и Санкт-Петербурге. В других городах потенциал данного вида бизнеса велик. Около 2,6 миллионов рублей в среднем ежегодно в качестве дохода получают российские хостелы.

За последние два года количество хостелов возросло более чем в 2 раза, что свидетельствует о повышенном внимании предпринимателей к данному типу бизнеса и спросу со стороны потенциальных клиентов.

Как правило, создаются хостелы вместимостью 10-30 человек. Их доля составляет более 50% всех хостелов, в некоторых регионах и больше. Связано это с относительно небольшим уровнем инвестиций и высокой доходностью.

Существует несколько способов открытия хостелов:

* Покупка франшизы.
* Открытие собственного дела с приобретением помещения.
* Открытие собственного дела с арендой помещения.

Наиболее приемлемым и бюджетным вариантом покажется третий вариант. Именно он и будет рассмотрен.

Портрет потенциального покупателя

Основными потребителями станут представители тех слоев населения, которые имеют средний уровень достатка. Это, как правило, будут туристы, путешествующие энтузиасты, молодежь. Если говорить о людях среднего возраста, то это будут обычные служащие. Свыше 65% всех студентов мира ежегодно посещают все новые и новые места. Именно они и будут основными клиентами хостела.

# 

# SWOT-анализ

|  |  |
| --- | --- |
| **Внутренние факторы** | **Внешние факторы** |
| **Преимущества:** | **Возможности:** |
| 1. Перспективность данного вида бизнеса.  2. Постоянный спрос на услуги, вне зависимости от положения в стране, уровня инфляции, серьезности кризиса.  3. Низкие затраты.  4. Так как основные вложения делаются в недвижимость и предметы быта, снижаются потери при возможной неудаче.  5. Наличие отличительной особенности. | 1. Развивающийся сегмент рынка, в который инвесторы готовы вкладывать свои денежные средства.  2. Предложение дополнительных услуг (завтраки, разработка экскурсий и т.д.).  3. Увеличение рекламы.  4. Повышение качества.  5. Увеличение скорости обслуживания и предоставления услуг. |
| **Недостатки:** | **Угрозы:** |
| 1. Отсутствие двуспальных кроватей.  2. Отсутствие завтраков.  3. Отсутствие парковки.  4. Невозможность обслуживать крупные мероприятия из-за маленькой вместимости. | 1. Экономическая нестабильность в стране.  2. Высокий уровень конкуренции.  3. Сезонность спроса. |

Организационно правовые вопросы:

* Выбор ОПФ предприятия. При открытии одного хостела лучше всего остановиться на ИП. При дальнейшем расширении можно задумываться о регистрации юридического лица, открытии ООО. Кодами по ОКВЭД могут быть: 55.23 – деятельность прочих мест для проживания. Или же 55.23.5 – деятельность прочих мест для временного проживания, не включенных в другие группировки. Зависеть это будет от максимальной длительности пребывания клиентов.
* Постановка на учет в налоговой инспекции, получение свидетельства, выбор системы налогообложения. Начать можно с выбора упрощенной системы налогообложения (УСН), так как она дает множество преимуществ. Может быть выбран один из следующих объектов в качестве налогооблагаемой базы: 6% от доходов или 15% от разности (доходы-расходы). Во втором случае ставка может варьироваться в зависимости от региона, в котором регистрируется бизнес.
* Рекомендуем также принимать оплату от своих клиентов по банковским картам. Для этого нужно открыть расчетный счет в банке. Кстати, мы писали статью о том, в каком банке открыть расчетный счет.
* Если хостел открывается в квартире или отдельном помещении, никаких лицензий не потребуется.
* Соответствие требованиям санитарных норм. При этом дополнительные документы не получаются. Однако через некоторое время соответствующие службы могут прийти и проверить. При отделке помещения стоит получить сертификаты соответствия используемых материалов (во избежание возможных проблем).
* Получение заключения пожарной инспекции об удовлетворении всех норм и стандартов в помещении. Данный документ гарантирует безопасность не только для посетителей, но и для рабочих. Его получение обязательно.
* Заключение договора об аренде помещения.

Арендуемое помещение: это будет трехкомнатная квартира на первом этаже, лучше всего с отдельным выходом. Желательно, чтоб недвижимость уже была переведена в коммерческую собственность.

# Описание услуги

услугой является предоставление временного места проживания. В нее входят:

* спальное место;
* кухня с необходимой утварью (в том числе электрическими приборами, посудой);
* ванная комната (душевая, санузел);
* комната отдыха (с телевизором, ноутбуком, игровой приставкой);
* Wi-Fi;
* пользование сушилками, стиральной машиной, утюгом.

Заказ будет оформляться через администратора, который принимает заявки по телефону или через интернет.

# Составление маркетинг-плана

Необходимо использовать следующие стратегии:

1. Работа с образовательными учреждениями (школами, университетами). Студенты и ученики очень часто отправляются на экскурсии в другие города, различные олимпиады. Кроме того, обратившись к вам, они посоветуют это место и другим. А это совершенно бесплатный бонус в виде «сарафанного радио». Главное, чтобы им хостел понравился.
2. Необходимо регистрировать хостел в различных социальных сетях, которые пользуются популярностью. Также нелишним будет открытие собственного сайта с обратной связью и контактными данными. Обязательно нужно указывать при этом местоположение, телефоны. Стоит разместить фотографии номеров, кухни, ванной и других помещений. Наличие хороших отзывов также сможет вселить уверенность в качестве услуг в потенциальных клиентов.
3. Работа с различными школами (спортивными, музыкальными), клубами, командами. Талантливые люди часто бывают в разъездах.
4. Разработка коммерческих предложений с системой бонусов, акций, скидок. Связать их можно с сезонностью, количеством заезжающих, например.
5. Работа с туристическими агентствами.
6. Регистрация на туристических сайтах и приложениях типа booking.com.
7. Система корпоративных скидок.
8. Раздача листовок.

# Стоимость услуг

Оплата за проживание будет производиться после въезда жильцов. Заранее ничего оплачивать не требуется. Расчетный час – 12:00. Оплата производится наличными.

|  |  |
| --- | --- |
| **Период** | **1 месяц** |
| Количество мест (всего) | 12 мест |
| % заполняемости | 84% |
| Количество занятых мест | 10 мест |
| Стоимость одного места | 700 р. |
| Общий объем дохода | 210 000 р. |

# Составление производственного плана

Для работы необходимо помещение. Это будет трехкомнатная квартира на первом этаже с отдельным входом. Потребуется ремонт помещения, который будет включать в себя перепланировку. В квартире будут расположены:

* кухня (10 м2);
* ванная комната (4 м2);
* туалет (4 м2);
* коридор (4 м2);
* зал (8 м2);
* коморка для администратора и расходного материала (5 м2);
* 2 комнаты (по 30 м2каждая);

Итого общая площадь составит: 95 м2.

В ремонт будет включена отделка помещений, установка светильников, люстр, полное оборудование санузла и ванной комнаты, установка раковины в кухне. Стоимость составит 700 000 рублей.

В квартиру понадобится следующая мебель:

* кухонный гарнитур (1шт);
* обеденный стол (1шт);
* стулья (5шт);
* кровати двухъярусные (6шт);
* диван (1шт);
* тумбочки (6шт);
* шкафы (2шт);
* столы (2шт);
* сушилки (2шт);
* кресла (2шт).

Мебель можно купить новую или обойтись подержанной, купив ее, например, на Avito.

Также понадобится приобрести следующую технику:

* холодильник;
* микроволновую печь;
* плиту;
* телевизор;
* игровую приставку (желательно);
* пылесос;
* 2 ноутбука (1 для администратора, 1 для проживающих);
* стиральная машина;
* утюг
* электрический чайник.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| * **Наименование должности** | **Количество штатных единиц** | **Способ оплаты** | **Размер заработной платы (с учетом налогов и страховых взносов)** | **Общий ФОТ** |
| Администратор | 4 | Оклад | 20 000 р. | 80 000 р. |
| Уборщица | 2 | Оклад | 12 000 р. | 24 000 р. |
| Всего | 6 | — | — | 104 000 р. |

Уборщицы убирают помещения утром посменно (номера до заезда новых жильцов, другие помещения – 2 раза в день).

Администраторы работают круглосуточно посменно. В их обязанности входит прием заявок, их мониторинг, добавление информации об акциях, специальных предложениях, расчеты с постояльцами, их заселение, консультирование.

Заработная плата выдается 2 раза в месяц (аванс и зарплата).

На работу принимаются люди с опытом работы. Приветствуется знание иностранных языков у администраторов, также необходимо отличное владение компьютером и интернетом.

## Организационный план

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **1 месяц** | **2 месяц** | **3 месяц** |
| Регистрация ИП | 6 800 р. |  |  |
| Заключение договора аренды |  |  |  |
| Поиск сотрудников |  |  |  |
| Анализ конкуренции (букинг системы) |  |  |  |
| Реклама | 10 000 рублей | | |
| Покупка техники | 135 000 р. |  |  |
| Покупка мебели | 102 000 р. |  |  |
| Покупка постельных принадлежностей | 42 000 р. |  |  |
| Покупка посуды | 30 000 р. |  |  |
| Покупка штор, полотенец | 20 000 р. |  |  |
| Покупка бытовых средств | 6 000 р. |  |  |
| Покупка продуктовых запасов | 1 000 р. |  |  |
| Создание сайта | 11 000 р. |  |  |
| Покупка кассового аппарата | 15 000 р. |  |  |
| Ремонт помещений | 300 000 р. | |  |
| Получение заключения пожарных |  |  |  |
| Проведение интернета |  |  | 600 р. |
| Установка техники |  |  |  |
| Оборудование квартиры |  |  |  |
| Запуск |  |  |  |
| Итого | 679 400 р. | | |

# Финансовый план

Ежемесячный доход – 210 000 рублей.

Первоначальные затраты – 679 400 рублей.

Периодические затраты (расчет на 30 дней):

|  |  |
| --- | --- |
| **Аренда** | **15 000 р.** |
| Электричество | 700 р. |
| Вода | 2 000 р. |
| Отопление | 2 000 р. |
| Wi-Fi | 400 р. |
| Реклама | 10 000 р. |
| Телефон | 500 р. |
| Чай, кофе, сахар | 1 000 р. |
| Мыльные принадлежности | 1 000 р. |
| Заработная плата | 104 000 р. |
| Моющие средства (для уборки) | 500 р. |
| Обслуживание кассы | 1 400 р. |
| Отчисления в амортизационный фонд, обслуживание | 5 000 р. |
| **Итого:** | **143 500 р.** |

Таким образом, прибыль до налогообложения составит: 210 000 – 143 500 = 66 500 рублей.

Налоги: 66 500\* 0,15 = 9 975 рублей.

Чистая прибыль: 56 525 рублей.

Рентабельность = 56 525/210 000 = 26,92%.

Срок окупаемости = 679 400/56 525 = 12,02. Следовательно, бизнес-идея окупится чуть более, чем за год.

Точка безубыточности достигается после 205 заселений на сутки.

## Риски

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Риск** | **Вероятность наступления** | **Способы избегания** | **Возможные угрозы** |
| Внешние | | | |
| Ужесточение законодательства, новые нормы. | Низкая | Решение организационных вопросов | Дополнительные затраты.  Снижение уровня доходности. |
| Чрезвычайные ситуации, аварии. | Низкая | Страхование | Порча имущества.  Приостановление деятельности. |
| Рост конкуренции. | Средняя | Формирование базы клиентов.  Разработка специальных предложений.  Дополнительные услуги.  Повышение качества. | Снижение доходов.  Снижение уровня рентабельности.  Потеря части клиентов. |
| Сезонные колебания спроса. | Высокая |
| Внутренние | | | |
| Выбор невыгодного местоположения. | Средняя | Проведение геомаркетингового исследования. | Меньшее количество клиентов.  Меньший уровень дохода. |
| Низкий уровень квалификации сотрудников. | Средняя | Прием на работу опытных работников.  Обучение. | Недовольство услугой со стороны клиентов.  Снижение количества потенциальных покупателей. |
| Технологические риски | Средняя | Своевременный ремонт техники.  Покупка нового оборудования за счет амортизационного фонда. | Снижение качества предоставляемой услуги. |