



## Содержание

1

Анализ месторасположения Проекта.....	
Локация .....	
Транспортная доступность .....	
Достопримечательности и инфраструктура микрорайона .....	
Видовые характеристики объекта .....	
Перспективы развития района.....	
SWOT-анализ проекта .....	
Обзор услуг гостиничного рынка //// .....	
Перечень основных конкурентов .....	
Целевая аудитория.....	
Характеристика потребителя услуг объекта.....	
Тенденции развития //// как основного источника гостей отеля.....	
Структура потребителей услуг объекта.....	
Сегментирование рынка по группам целевой аудитории .....	
Концепция проекта.....	
Применение выбранной концепции в отношении номерного фонда.....	
Применение выбранной концепции в отношении инфраструктурного наполнения.....	
Классификация .....	
Предоставляемые услуги .....	
Позиционирование.....	
Ориентировочные параметры проекта.....	
Номерной фонд .....	
Инфраструктура .....	
Ценовая политика .....	
Зонирование зданий Проекта .....	
Перечень необходимого инвентаря и оборудования номерного фонда .....	
Перечень необходимого оборудования и мебели в общественные гостевые зоны .....	
Финансовое планирование операционной деятельности проекта .....	
План по доходу Проекта на 10 лет, в руб. ....	
Операционный бюджет деятельности Проекта на 10 лет, в руб. ....	

## Анализ месторасположения Проекта

### SWOT-анализ проекта

2

SWOT-анализ проекта составлен на основании данных, полученных при изучении локации объекта и ее особенностей, а также перспектив ее развития. Анализ полученных данных показал, что Проект имеет хорошие конкурентные преимущества и перспективы развития в районе расположения, имеет минимальное количество недостатков и ограничен незначительным числом угроз.

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Близкое расположение от <i>////</i> будет способствовать хорошей загрузке будущего отеля;</li> <li>• Присутствие в микрорайоне всего двух объектов размещения разных категорий позволяет занять незанятую нишу качественного объекта <i>***</i>;</li> <li>• Расположение в стороне от городских построек, в лесном массиве способствует хорошим видовым характеристикам будущих номеров объекта.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Расположение вблизи от <i>///</i> не позволяет позиционировать объект как загородный отель;</li> <li>• Невысокая транспортная доступность гостей в <i>///</i> обусловлено отсутствием поблизости станции метро, возможностью передвижения только на автомобиле, маршрутных такси и электричках.</li> </ul>
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Хорошей загрузке объекта будет способствовать максимальная интеграция гостиницы с <i>////</i>;</li> <li>• Для динамично развивающихся промышленных предприятий следует предоставить соответствующий спектр услуг (корпоративный отдых, конференц-сервис);</li> <li>• Расположение вблизи от а/п может способствовать развитию корпоративного отдыха для тех компаний, которые предпочитают останавливаться рядом с аэропортом.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Возникновение динамичного строительства в районе объектов подобного уровня и класса приведет к перенасыщению рынка подобным предложением.</li> <li>• Сильная транспортная перегруженность района (ж/д переезд) в часы пик может негативно сказаться на возможности доступа к объекту.</li> </ul>



## Финансовое планирование операционной деятельности проекта

### План по доходу Проекта

на 10 лет, в руб. РФ

Год	1-ый год	2-ой год	3-ий год	4-ый год	5-ый год	6-ой год	7-ой год	8-ой год	9-ый год	10-ый год
<b>Уровень загрузки</b>										
<b>Изменение загрузки в % (по сравн.спредыд.пер)</b>										
<b>Изменение стоимости в % (для всех типов номер.,всех типов услуг)</b>										
<b>Кол-во номеро-ночей - всего</b>										
<b>Номер Одноместный кол-во номеров</b>										
Средняя стоимость номера в сутки										
В % от общего кол-ва номеров										
<b>Номер Двухместный улучшенный кол-во номеров</b>										
Средняя стоимость номера в сутки										
В % от общего кол-ва номеров										
<b>Номер Джуниор Сьюит люкс кол-во номеров</b>										
Средняя стоимость номера в сутки										
В % от общего кол-ва номеров										
<b>Доход от номерного фонда (включая завтрак), в т.ч.:</b>										
<b>доход от завтраков</b>										
стоимость завтрака										
<b>Доход от услуги питания (a'la carte)</b>										
Средний чек с человека										
<b>Доход от дополнительных услуг</b>										