



БИЗНЕС ПЛАН НА КЪЩА ЗА ГОСТИ „ОРЛОВО ОКО”

Цветомира Василева, Ани Ляпчева, Снежана Михайлова

www.cufka90@abv.bg

**ВТУ „Тодор Каблешков” ул. „Гео Милев” 158, София, 1574
БЪЛГАРИЯ**

***Ключови думи:** бизнес план, туризъм, къща за гости*

***Резюме:** Настоящият Бизнес-план разглежда възможността за разработване на къща за гости в село Триград, която ще работи целогодишно. Потенциалните потребители на услугите ни ще са семейства с/или без деца, спортисти, български и чуждестранни туристи, природолюбители и други. Основната идея при изграждането на къща за гости е осигуряване на възможност за пребиваване, почивка и възстановяване с все по-висока степен на комфорт, чрез ефективно и конкурентно предлагане на туристически услуги. Те са съобразени с възможностите и предпочитанията на клиентите.*

Ние предоставяме услуга за популяризиране на бита и българската култура в Родопите, създаваме условия за отдих и развлечения.

Фирма „Орлово око” ООД е регистрирана в Търговския регистър на 15.01.2016г. с начален капитал 100 000 лв.

Предмет на дейност

Основната дейност, която извършва къща за гости „Орлово око” е предоставянето на туристически услуги, отдаване на стаи под наем, отдаване на велосипеди под наем, посещение на туристически забележителности. Благодарение на уникалното си местоположение има потенциала и се превръща в една от най-посещаваните туристически дестинации. Все по-засиленото популяризиране на района, на неговите природни, културни и архитектурни забележителности увеличава търсенето на места за отсядане. В тази връзка има голяма перспектива за развитие на селски туризъм в района на с. Триград, община Девин, не само като леглова база, но и като природни дадености и възможности за осигуряване на забавления за гостите.

Мисията ни е да задоволим туристическите потребности на потенциалните ни клиенти чрез предоставянето на висококачествена услуга н адостъпна цена и да популяризираме бита и българската култура.

Маркетингов план

Къща за гости „Орлово Око“ ООД с. Триград предлага следните услуги:

- Нощувка – два пакета за настаняване;
- Предоставяне на планински велосипеди за разходка в околността;
- Осъществяване на малки екскурзии до близки туристически обекти;
- Разходки по еко пътеки;
- Тиймбилдинг- съобразен с капацитета на къщата за гости

Анализ клиенти

	1	2
Мой потенциален клиент	Жители на града, търсещи спокойствието на българското село, любители на риболова	Млади хора, желаещи различно развлечение
Предпочитания към качеството на услугата	Платежоспособен на това ниво, търсещ добро качество, поддържани и приветливи стаи, не е готов да се лиши напълно от удобствата на градския живот и желае елементарни неща като телефон, телевизия, хладилник и вътрешна баня, тоалетна, климатик и интернет.	Без големи претенции към обзавеждането и оборудването, търсещи различното, харесващи барбекю, битова обстановка.
Какви допълнителни очаквания има към услугата	Възможности за развлечения, допълнителни екстри за които е готов да плати, туристически обиколки на близки разстояния	По възможност по малко контрол върху поведението им, предлагане на излети и оборудване за тях, интернет, комуникации.
Лоялност към марката	Относително лоялни, ако харесат услугата. Предпочитат да не рискуват да провалят малкото си почивни дни	Малко лоялни, търсят всеки път различно предизвикателство
Размер на всяка покупка	Няколко дневна почивка	Събота и неделя, ваканциите
Честота на купуване	Два или три пъти в годината	Месечно
Предпочитания за мястото на покупка	По телефона, чрез интернет, на място	Интернет, по телефона

Нашите клиенти:

- Жители на околните градове;
- Жители от цялата страна;
- Млади хора желаещи различно развлечение, хора търсещи приятни емоции и спокойствие

Стратегия

Стратегията на къщата за гости „Орлово око” ще бъде да се постигне висока рентабилност на продажбите и да се увеличи потока от гости, като предложи гъвкави цени (включващи комбинация от разнообразни пакети) и високо качество на услугите както вътре в нея, така и при предоставянето на допълнителните услуги извън него. Като през по-слабо натоварените месеци ще организира провеждането на тимбилдинг

програми. Това ще се постигне, чрез екипната работа от собствениците на ООД „Орлово око”, които притежават подходящо обучение, което ще им помогне за да могат адекватно да реагират на по-високите стандарти.

SWOT анализ

Силни страни:

- Подходящо образование на съдружниците за развитие на малък и среден бизнес;
- Собствено помещение;
- Опит в управлението на собствена фирма;
- Близост до главен път;
- Собствен счетоводител;
- Познания в областта на туризма

Слаби страни:

- Необходимост проектиране на предвидените промени в помещенията;
- Отдалеченост от голям градски център като София и Пловдив

Възможности:

- Нарастване броя на туристите;
- Нарастващ интерес към алтернативния туризъм;
- Комуникации;
- Увеличаване на доходите;
- Близост до туристически обекти;
- Проекти на ЕС
- Природна даденост

Заплахи:

- Промяна на политиката към туризмът;
- Промяна на нормативната уредба;
- Поява на платежоспособни инвеститори

Разходи за изграждането на базата

Предназначение	Сума в лв.
1. Ремонт на сграда и помещения.	9800,00
2. Покупка на оборудване/обзавеждане	39330,00
3. Други първоначални разходи (реклама, застраховки, регистрация, лиценз, консултации и други)	2781,00
Обща сума необходим първоначален капитал	51911,00

Финансов план

Прогнозата за приходите се изчислява на база продажбата на стоки и услуги, а именно наем на велосипеди, наем на стаи и екскурзии .

Финансов план												
Прогноза за приходите от продажби на стоки/услуги:												
	Месец											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Първа година												
Очаквани приходи												9 754
Втора година												
Очаквани приходи	7865	8569	9587	9702	9876	11458	11932	8523	9586	9856	9953	10986
Трета година												
Очаквани приходи	8101	8826	9875	9993	10172	11801	12289	8779	9873	10151	10251	11315
Четвърта година												
Очаквани приходи	8506	9267	10368	10492	10680	12392	12904	9217	10367	10659	10764	11881
Пета година												
Очаквани приходи	9186	10008	11197	11332	11535	13383	13936	9955	10375	11512	11625	12931

*Разбивка на прихода:

1. Приемаме за приход от продажба на услуга от „Орлово око” ООД количеството продадена услуга. В парично изражение за първата година на стойност 59,970 лева, като се очаква прихода след първата година да нарастне с 3 %, втората с 5% и третата с 8%.

Инвестицията за Фирма „Орлово око” се възвръща за срок от 9 месеца. Фирмата има вече натрупан собствен капитал, като така няма да генерира загуба за този период.

Разходи

1. Постоянни разходи (лв.)

Постоянни разходи	Година				
	2016	2017	2018	2019	2020
1. Заплати на персонала	0	57 000	57 000	57 000	57 000
2. Осигуровки		10 440	10 440	10 440	10 440
3. Охранителна фирма	3600	3600	3600	3600	3600
4. Интернет	240	240	240	240	240
5. Реклама	1200	1200	1200	1200	1200
6. Поддръжка на велосипеди	0	80	80	80	80

Общо за 1 година: 72 560 лв.
Общо за 1 месец: 6046,66 лв.

2. Променливи разходи (лв.)

Разходите се увеличават среднотретата с 2,5%, четвъртата с 3,5 % и петата с 4%

Променливи разходи	Година				
	2016	2017	2018	2019	2020
Вода	150,00	734,40	752,76	779,11	810,27
Телефон	40,00	244,80	250,92	259,70	270,09
Почистващи препарати	300,00	156,00	159,90	163,40	169,94
Разходи за услуги и материали	60,00	5040,00	5126,00	5306,81	5519,08
Общо:	550,00	6175,20	6289,58	6509,02	6771,38

Средно променливи разходи за година : 6436,29 лв.
Среден разход за 1 месец: 536,36 лв.

ПЛАН ЗА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ

Прогнози:

Оптимистичната прогноза: Предвиждаме добиване на известност сред широк кръг от потребители и заемане на стабилни пазарни позиции, които ще доведат до успешно покриване на фирмените разходи. Екипът смята, че ще реализира положителна печалба, поради факта, че в последните години Триград е привлекателен туристически център заради многото различни забележителности, а и все по-засилващият се интерес към този вид туристически услуги.

Песимистична прогноза: Поради наличието на конкурентни фирми, съществува риск, клиентите ни да предпочетат предлаганите от тях услуги пред нашите. Това може да бъде пречка за реализирането на положителна икономическа печалба през първата година от дейността ни. Песимистичната прогноза е обвързана и с настоящата финансова криза. Нейното евентуално задълбочаване може да доведе до влошаване на финансовото състояние на клиентите ни и загуба на част от тях.

Реалистична прогноза: Въпреки съществуващите услуги от този род на пазара, ние смятаме, че чрез предлагане на качествени услуги на достъпни цени от наша страна би била сериозна възможност за привличане на клиенти.

BUSINESS PLAN OF GUEST HOUSE "EAGLE EYE"

Tsvetomira Vasileva, Annie Lyapcheva, Snezhana Mihaylova

www.cufka90@abv.bg

*Todor Kableshkov University of Transport,
1574 Sofia, 158 GeoMilevSt.,
BULGARIA*

Key words: business plan, tourism, guest house

Abstract: *This Business Plan considers the possibility of developing a guesthouse in Trigrad that will work year-round. Potential users of our services are families with / or without children, athletes, Bulgarian and foreign tourists, naturalists and others. The main idea in the construction of guest house is to provide an opportunity to stay, rest and recovery with increasingly higher degree of comfort through effective and competitive supply of tourist services. They are tailored to the preferences of customers.*

We provide service for the promotion of Bulgarian life and culture in the Rhodope Mountains, creating opportunities for recreation and entertainment.

The company "Eagle Eye" Ltd. is registered in the Commercial Register of 15.01.2016g. with initial capital of 100 000 lev