

# БИЗНЕС-ПЛАН ГЛЭМПИНГА

Уколова Юлия

Боева Диана

Кульчихин Евгений

Рашевский Роман

# ЧТО ТАКОЕ ГЛЭМПИНГ?

- **Глэмпинг — это новый формат отдыха на природе.** В России первые глэмпинги начали появляться около 5 лет назад. Само название образовано от английских слов glamorous и camping, но оно нам не очень понравилось, поэтому мы придумали альтернативу — глэмпинг-отель.



# Краткий инвестиционный меморандум

Это новое направление в бизнесе, первые глэмпинги появились в России в 2014 году, а самый старый находится в Карелии. В такие кэмпинги приезжают состоятельные люди, чтобы с комфортом провести время на природе, уединиться и отстраниться на время от городской суеты. Посетителям не нужно отказываться от благ цивилизации, ведь особенность гламурного лагеря в том, что за скромные деньги они получают горячий душ, мягкую постель, доступ в Интернет и вкусную еду.

Средняя стоимость чека в глэмпинге – порядка 2700 рублей в сутки, включая трехразовое питание и размещение со всеми удобствами. Максимальное количество мест – 22, дополнительно доходы можно получать от сдачи в аренду пати и площадок для пикников.



- Преимущества этого вида бизнеса:
- ❖ абсолютно новое, востребованное состоятельными клиентами направление;
- ❖ невысокая конкуренция, а в некоторых регионах – ее полное отсутствие;
- ❖ быстрая окупаемость несмотря на значительный объем вложений;
- ❖ относительная устойчивость проекта к неблагоприятным экономическим трендам, а также возможность быстро изменять концепцию;
- ❖ перспективы расширения бизнеса за счет привлечения иностранных туристов.

- Возможные риски:
- ❖ выбор неправильной локации;
- ❖ поломки оборудования;
- ❖ рост доли постоянных затрат;
- ❖ неблагоприятный климат;
- ❖ изменение законодательной базы и ужесточение регулирования этой сферы деятельности.



<b>Показатель</b>	<b>Значение</b>
Ставка дисконтирования, %	17,00
Дисконтированный срок окупаемости – DPB, мес.	14
Чистый дисконтированный доход – NPV, руб.	1 931 173
Индекс прибыльности – PI	1,61
Внутренняя норма рентабельности – IRR,%	63,00
Рентабельность продаж, %	26%



# Описание бизнеса, продукта или услуги

- Глэмпинг объединяет два совершенно разных понятия – гламур и кэмпинг. Собственно термин означает отдых на природе со всеми удобствами, включая горячий душ и Интернет. Как направление туризма глэмпинг появился в 2010 году и сразу же завоевал популярность среди городских жителей. Возможность сменить обстановку, избавиться от чувства обыденности и слиться с природой вдохновляет туристов на поездки в самые необычные места, а затраты на такой тур могут быть гораздо выше, чем на путешествие в теплые страны.
- Максимальное количество мест в глэмпинге – 22, из них 6 расположены в утепленных куполах с дополнительным обогревом, остальные – в обычных с обогревом. Ресторан накрыт куполом и оборудован печами, мебелью, а также кухней для персонала и гостей, желающих самостоятельно готовить еду. На пяти и шести площадках для пикников организованы места отдыха с шезлонгами, столами, стульями и шашлычницами.





- Согласно исследованиям Booking.com, средняя стоимость такой поездки в России составляет от 20 000 рублей за неделю пребывания в глэмпинге со всеми удобствами. Клиентами являются не только мужчины, но и женщины, а также семейные пары с детьми. В последнее время пользуется особым спросом услуги предоставления пати-площадок, расположенных у воды для проведения церемоний бракосочетания или празднования торжественных дат.
- Средняя стоимость аренды места в глэме обойдется в 1900 рублей, на питание в сутки уйдет еще порядка 800 рублей. Клиент может самостоятельно готовить пищу, а также привезти продукты с собой. У въезда на территорию посетители могут оставить машины, транспорт круглосуточно охраняется.

# Описание рынка сбыта

В 2018 году компания Grand View Research провела исследование рынка услуг глэмпинга. Согласно полученным данным темпы прироста этого бизнеса составляют около 2,6% в год, к 2025 году общий оборот составит порядка 4,8 млрд. долларов. В России эта динамика гораздо ниже и составляет порядка 1,5% в год, однако перспективы развития лучше, в основном за счет интереса иностранных туристов.

□ Согласно данным Booking.com самыми востребованными на западе стали глэмпинги сегмента «люкс» и «суперлюкс», а в России – средний и средний плюс. Исследования выявили, что клиенты готовы доплачивать не только за комфорт, но и за возможность находиться в уникальном природном месте, свободно контактируя с дикой природой.

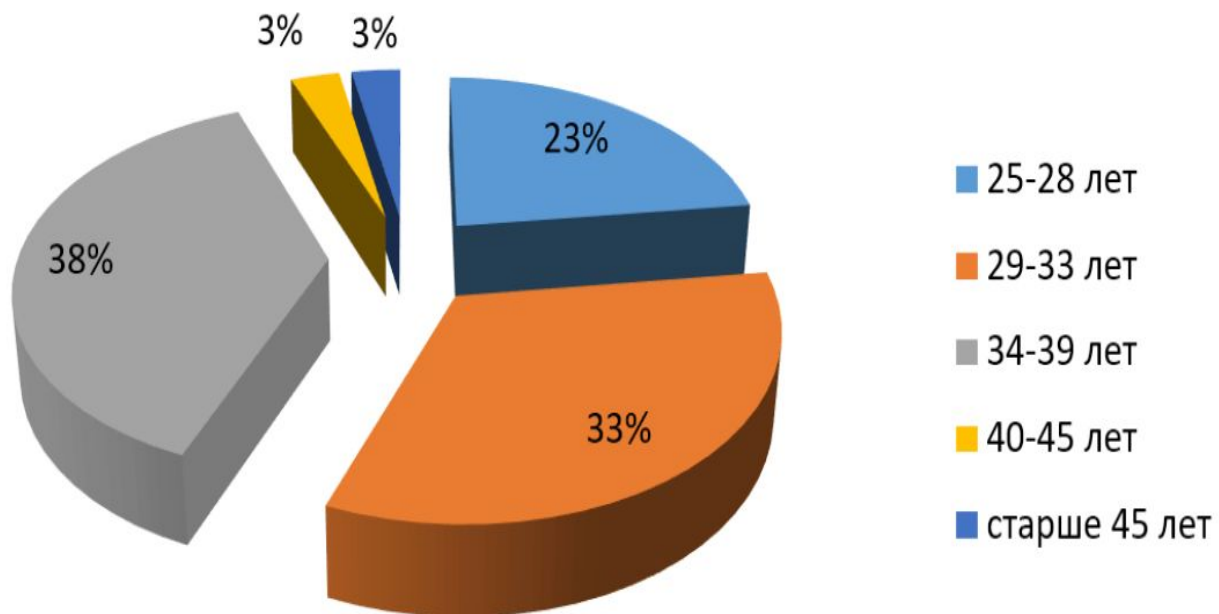
□ В России это туристическое направление только формируется, поэтому конкуренция незначительна. Согласно статистическим данным среди открывшихся подобных заведений (за исключением классических тур баз) выживает 90%, а основная причина закрытия – неправильный выбор локации.





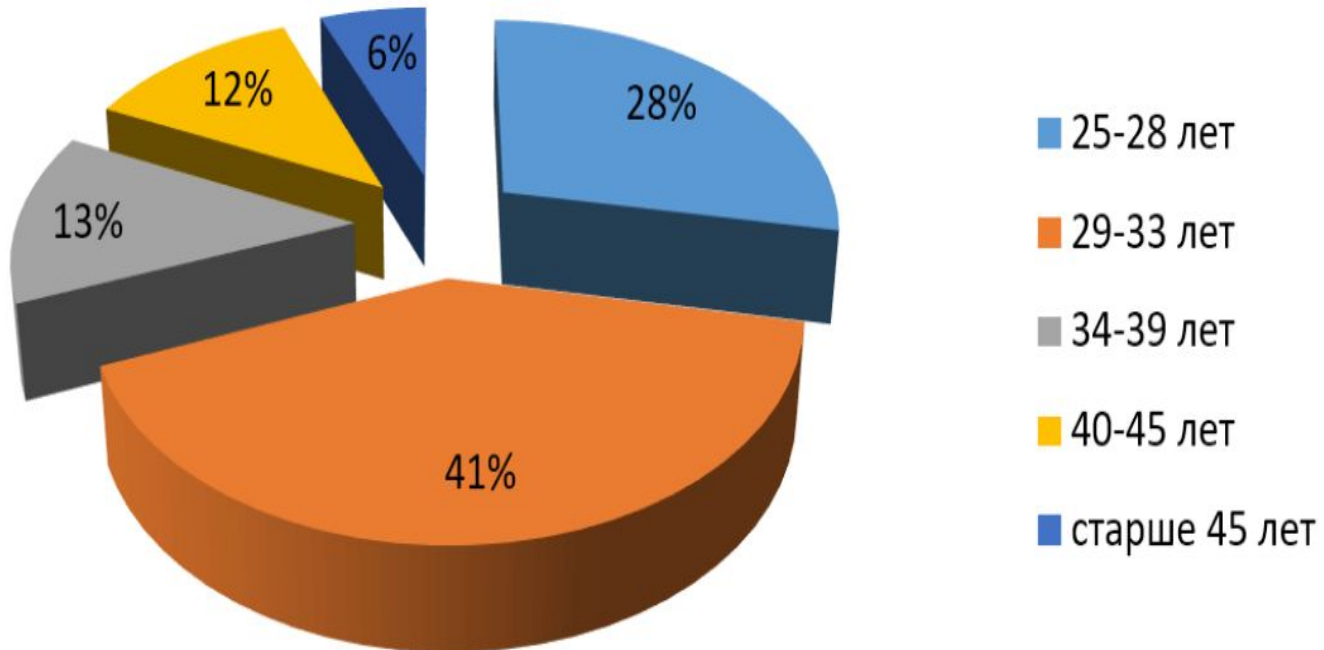
# Целевой сегмент

## Распределение мужской аудитории по возрастам



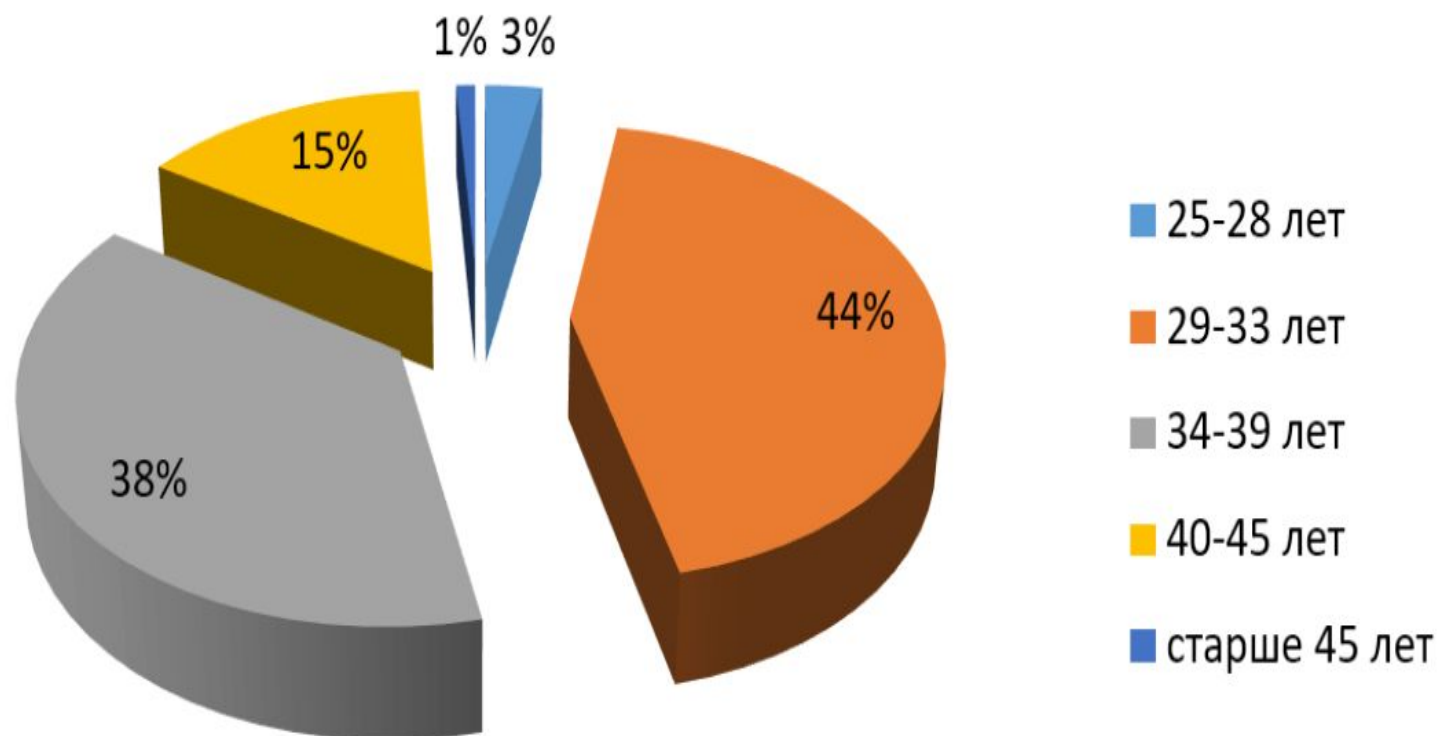
- Статистические исследования показали, что потенциальными потребителями услуги являются мужчины, женщины и семейные пары с детьми. Среди мужчин чаще всего желание выехать на природу высказывают состоятельные, молодые люди, занимающие ответственные должности с уровнем дохода от 50 000 рублей в месяц. Как правило, они активно занимаются спортом, а потому готовы взять в аренду велосипед, удочки, лодку.

## Распределение женской аудитории по возрастам



- Среди женщин также немало любительниц провести время с комфортом на природе. В основном это компании молодых девушек или более зрелых женщин, предпочитающих объединяться по интересам. С точки зрения маркетинга – они лучший способ «включить сарафанное радио». Такие клиентки активно пользуются соцсетями, часто выкладывают фото и видео, делятся впечатлениями и дают рекомендации другим людям.

## Распределение семейных пар по возрастам



- Среди семейных пар чаще всего такой вид отдыха практикуют более взрослые люди, не первый год состоящие в браке. Они предпочитают брать детей с собой, активно пользуются площадками для пикников, берут напрокат велосипеды и лодки. Средний доход в таких семьях составляет порядка 45 000 рублей на члена, как правило, они предъявляют высокие требования к качеству услуг.

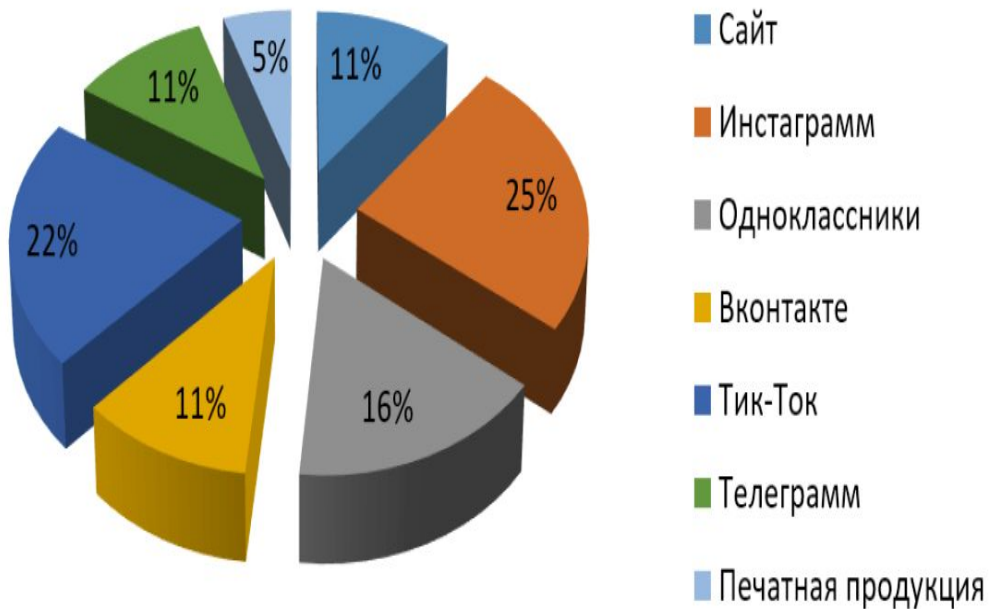
# Продажи и маркетинг, концепт

Цивилизация приучила человека к комфортным условиям, отказаться от которых он просто не в силах. Доступность сотовой связи, постоянного доступа в Интернет, горячего душа, туалета, удобной постели делают для многих людей отпуск на природе невозможным. Глэмпинг же «ломает» стереотипы и предлагает новый уровень сервиса, нечто среднее между дорогим отелем и кемпингом.

- На данный момент глэмпингов в России не так много, однако, каждое заведение имеет свою изюминку и предлагает уникальные услуги. Во-первых, это глэмпинги, расположенные в южных регионах (например, в Краснодарском крае) вблизи морей или рек. Сюда приезжают любители активного отдыха у моря, как правило, на неделю.
- Во-вторых, лагеря, находящиеся в горной местности. Клиенты могут погулять по горам под присмотром опытных проводников, покататься на сноуборде или лыжах, попрактиковаться в скалолазании. Здесь можно построить не только глэмпинги, но и домики на скалах, такой вариант очень популярен в Канаде и Мексике.
- В-третьих, тематические глэмпинги, они располагаются в местах, имеющих богатую историю. Это Курилы, республика Саха, Карелия, здесь туристы могут увидеть уникальные природные памятники, насладиться прекрасными видами природы.
- В-четвертых, оздоровительные глэмпинги. Это абсолютно новое направление, аналогов которого в России практически нет. Люди приезжают в такое место обрести душевное равновесие, заняться йогой и медитацией, пройти курс восстановительного массажа.
- Согласно исследованиям, проведенным ресурсом [glamping.com](http://glamping.com), большим спросом пользуются небольшие глэмпинги среднего ценового сегмента, расположенные у воды. Обязательное условие – наличие небольшого ресторанчика, в котором клиент может поесть, а также специальных площадок для самостоятельной готовки. Эта стратегия взята за основу данного проекта.
- Средняя стоимость аренды места – до 2000 рублей, в цену входит бесплатный Wi-Fi, душ с горячей водой, обустроенный туалет. В холодное время предусмотрено отопление дровяной печью. Постельные и туалетные принадлежности выдаются бесплатно. Расходы на питание составляют около 800 рублей в сутки, меню небольшое, однако удовлетворит любого клиента.



# Реклама и продвижение

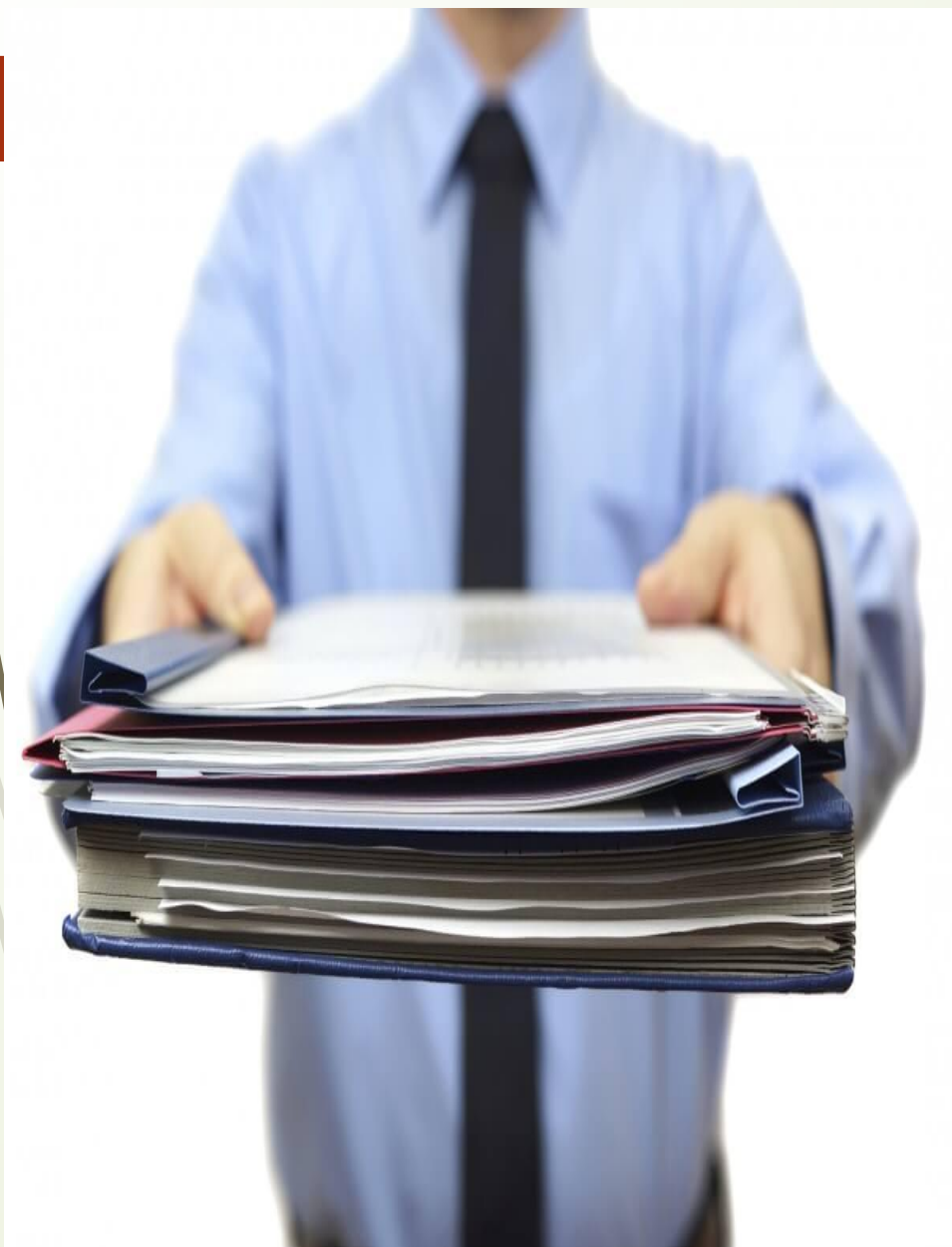


- Глэмпинг – новое направление бизнеса, однако для его развития прекрасно подходят стандартные методы продвижения. Один из них – создание собственного сайта. Красивое оформление и красочные фотографии места локации с подробным описанием услуг не только привлекут внимание потенциального клиента, но и убедят воспользоваться услугами глэмпинга. Здесь же можно разместить информацию о сопутствующих услугах, например, аренде пати, возможности порыбачить на берегу озера, прокатиться на лодке или водных лыжах.
- Особым спросом пользуется услуга организации романтического отдыха для влюбленных пар, а также проведение мероприятий на открытом воздухе. Размещение информации о предоставлении скидок увеличит количество продаж, а также поможет «включить» сарафанное радио.
- Отличный способ привлечь клиента – разместить ссылку на портале [glamping.com](http://glamping.com), который объединяет информацию о всех глэмпингах, в том числе расположенных и в России. Ежедневно сайт посещают более 200 тысяч человек со всего мира, а поисковой выдаче Гугл и Яндекс он стабильно занимает верхние строки. Это прекрасная возможность привлечь клиентов из других стран, а не только местных туристов.
- Социальные сети. Это самый эффективный способ поиска клиентов, его преимущество в низкой стоимости отклика и высокой отдаче от вложений в рекламный бюджет. Особое внимание нужно уделить Инстаграмму, именно эту соцсеть больше всего посещают потенциальные клиенты. Качественный контент и регулярные посты о скидках, акциях и спецпредложениях позволят стимулировать спрос в низкий сезон.

# План производства, организационно-правовая форма, порядок регистрации бизнеса.



- В случае если владелец бизнеса решит продавать крепкие спиртные напитки, он не сможет зарегистрироваться в качестве предпринимателя и получить лицензию на торговлю алкоголем. Организация юридического лица будет стоить дороже и потребует привлечения квалифицированного юриста, который сможет подготовить необходимый пакет документов.
- Лицензии на торговлю пивом не требуется, поэтому можно работать как индивидуальный предприниматель. Этот вариант имеет несколько преимуществ. Во-первых, не нужно тратить на уставной капитал, документы можно подготовить самостоятельно. Во-вторых, не придется покупать дорогостоящую лицензию, а учет продаж и составление отчетов можно переложить на организацию, которая будет оказывать услуги бухучета по договору аутсорсинга.



- После выбора организационно-правовой формы нужно обратиться в налоговую инспекцию и подать документы на регистрацию. Для ИП понадобится:
- копия паспорта (страница с фотографией и пропиской);
- СНИЛС;
- ИНН (если ранее было получено свидетельство о присвоении номера в качестве физлица);
- заявление по установленной форме в двух экземплярах;
- заявление о выбранной форме налогообложения;
- Код ОКВЭД – 55.30.
- Также понадобится кассовый аппарат и терминал для оплаты безналичным расчетом. Перед обращением в налоговую инспекцию предприниматель должен заполнить заявление, указав место установки кассы, ее регистрационный номер и заключить договор с оператором передачи фискальных данных. Затем нужно открыть расчетный счет и заключить договор эквайринга. Если у владельца бизнеса нет достаточных средств на покупку кассы (например, Эватор обойдется около 40 000- 45 000 рублей), можно взять ее в аренду. Данную услугу предлагает несколько банков, например, Сбербанк. Аренда оборудования (терминала и кассы) вместе с обслуживанием расчетного счета обойдется в 2 000 – 2500 рублей в месяц.

# Выбор локации

- Это самый важный момент, которому будущий владелец бизнеса должен уделить особое внимание. Участок следует выбирать, ориентируясь на результаты предварительного маркетингового исследования и портрета потенциального потребителя. Лучше всего подойдут участки, расположенные недалеко от водоемов и рек, с удобными подъездными путями и возможностью организации стоянки для транспорта клиентов. В некоторых регионах России действует государственная программа «Все в лес!», аренда таких угодий дешевле, а в случае гарантии благоустройства за счет предпринимателя власти могут предоставить льготы и субсидии на развитие бизнеса.





# Обустройство глэмпинга.

- Этот этап потребует самых значительных вложений и займет не менее 4-5 недель. Если открытие планируется на март, то начинать строительные работы следует в конце февраля в следующем порядке:
- расчистка площадки от снега и мусора, вывоз отходов, спил и выкорчевка (при наличии разрешений) деревьев и пеньков;
- подготовка оснований для обустройства настилов под неутепленные глэмпинги и пати-тенты. Высота платформы – от 50 до 80 см, крепление к основанию – на специальные стальные болты. Такой подход обеспечит безопасность посетителей в случае сильного снегопада или ветра;
- забой свай и устройство настилов;
- обустройство помещения под генератор, разводка кабеля и монтаж фонарей освещения;
- монтаж каркасов глэмпингов, утепление оснований и укрыва по периметру. Затем устанавливается мебель – две кровати, столик, стулья и кресла. Дополнительно номер комплектуется печью;
- обустройство помещения санблоков, которые оборудованы печью, бойлером, емкостью с водой, биотуалетами. Сооружение возводится на платформе высотой 40 см с креплением на металлические стойки.



# Оборудование

После окончания строительных работ владельцу необходимо оборудовать кухню и ресторан. Самый скромный бюджет – от 280 000 рублей, причем эта сумма включает только минимальные расходы.

Оборудование кухни и ресторана	Количество	Цена за шт.	Итого, руб.
Металлическая мебель (столы, стойки, раздаточные столы и пр)	1	38 000	38 000
Посуда кухни	1	30 000	30 000
Посуда ресторан	1	25 000	25 000
Гриль многофункциональный	1	45 000	45 000
Плита для готовки	1	35 000	35 000
Микроволновка	1	2 000	2 000
Шашлычницы	4	7 500	30 000
Бойлер с термофункцией на 40 л	1	13 500	13 500
<b>Итого:</b>			<b>218 500</b>



Оборудование лагеря	Количество	Цена за шт.	Итого, руб.
Глэмпинг всесезонный диаметр 6 м, высота 3,8 м, площадь 30 м. кв. с утеплением по периметру и подогревом пола на 2 гостей	3	250 000	750 000
Деревянный настил на винтовых сваях площадь. 30 м.кв.	3	25 000	75 000
Санблок с туалетом и душем	2	200 000	400 000
Глэмпинг сезонный на подиуме с утеплением площадь 50 м.кв. на 4 гостей	4	175 000	700 000
Пати-тент для гостей на подиуме с мебелью	1	200 000	200 000
Купол для ресторана на подиуме с мебелью	1	150 000	150 000
Площадка для отдыха с мебелью	3	25 000	75 000
<b>Итого:</b>			<b>2 350 000</b>

- Самое важное в глэмпинге – обеспечить комфорт посетителям и освещение играет в этом не последнюю роль. Чтобы клиенты не травмировались, следует выделить пешие дорожки специальными светильниками, а у палаток и площадок смонтировать фонари. Вместе с печами для подогрева затраты составят не более 300 000 рублей. Стоимость приобретения глэмов и строительства площадок не превысит 2 350 000 рублей вместе с доставкой от производителя.

# Организационная структура

- В сфере обслуживания ключевая роль отводится персоналу, от их навыков и умений зависит многое: останется ли довольным клиент, захотят ли гости поделиться мнением с другими и рассказать о глэмпинге, придут ли еще раз. Штат состоит из 10 сотрудников:
- управляющего;
- двух администраторов;
- двух охранников;
- двух поваров;
- официанта;
- двух горничных.



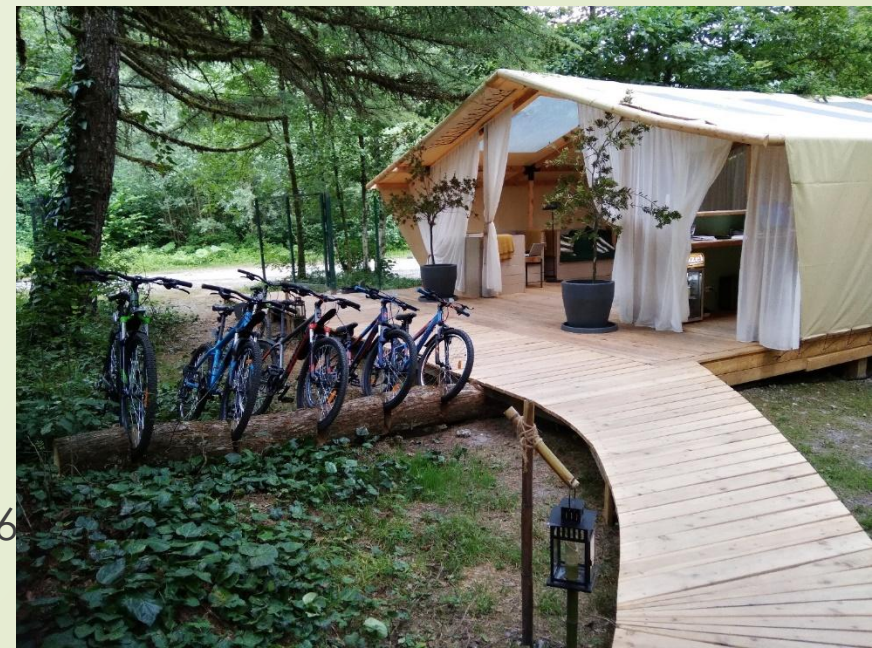
# Организационная структура

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма
Управляющий	30 000	1	30 000
Администратор	25 000	2	50 000
Охранник	20 000	2	40 000
Повар	23 000	2	46 000
Официант	18 000	1	18 000
Горничная	18 000	2	36 000
Страховые взносы			66 000
<b>Итого ФОТ</b>			<b>286 000</b>



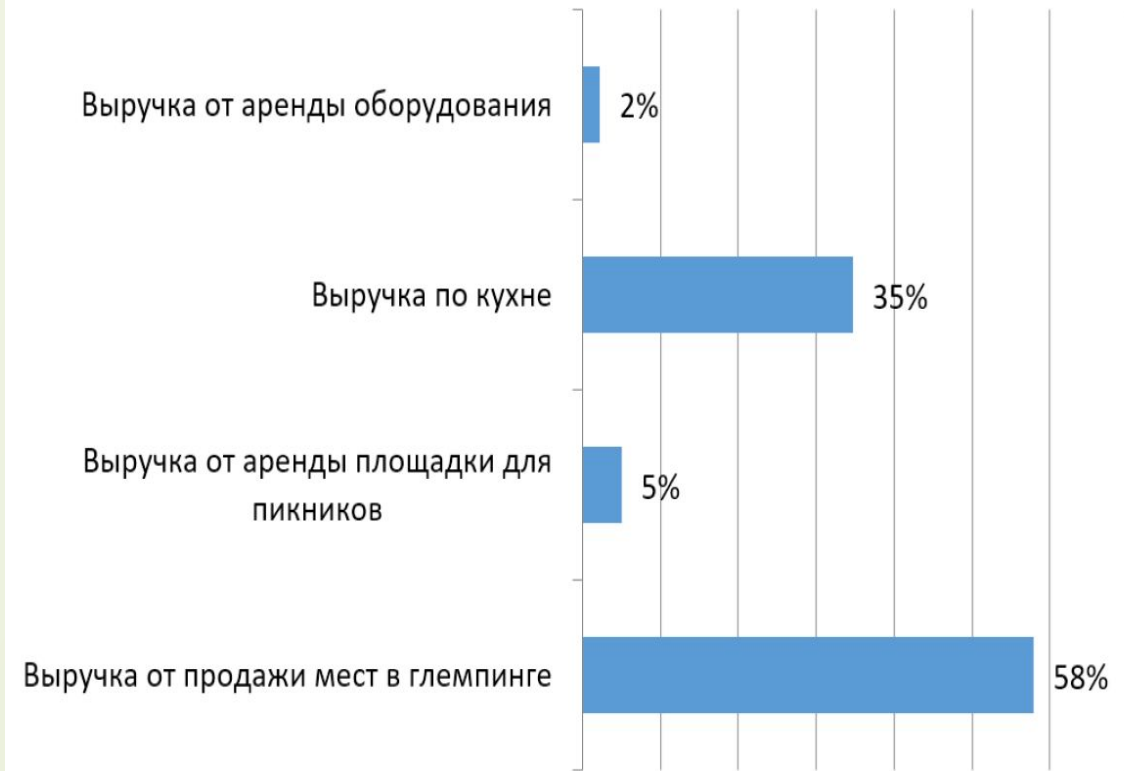
# Финансовый план

- При построении финансовой модели проекта сделаны следующие допущения:
- участок арендуется на длительное время, а все улучшения производятся за счет инициатора проекта;
- для проката оборудования (велосипедов, лодок, удочек для рыбалки и пр.) привлекается сторонняя организация, которая будет выплачивать процент от продаж;
- три глэмпинга могут принимать посетителей круглый год, остальные – только при температуре не ниже – 15С;
- на территории обустроены площадки для проведения пикников с грилем и шашлычницами;
- ресторан организован в отдельном отапливаемом куполе с кухней;
- режим работы глэмпинга – 24 часа в сутки без выходных. Октябрь, ноябрь и февраль – заведение не работает из-за неблагоприятных погодных условий;
- в декабре-январе источником доходов являются корпоративны и новогодние празднования;
- выручка рассчитана с учетом сезонного фактора, летом коэффициент равен 1, весной и осенью значение варьируется от 0,6 до 0,7.



# Структура выручки

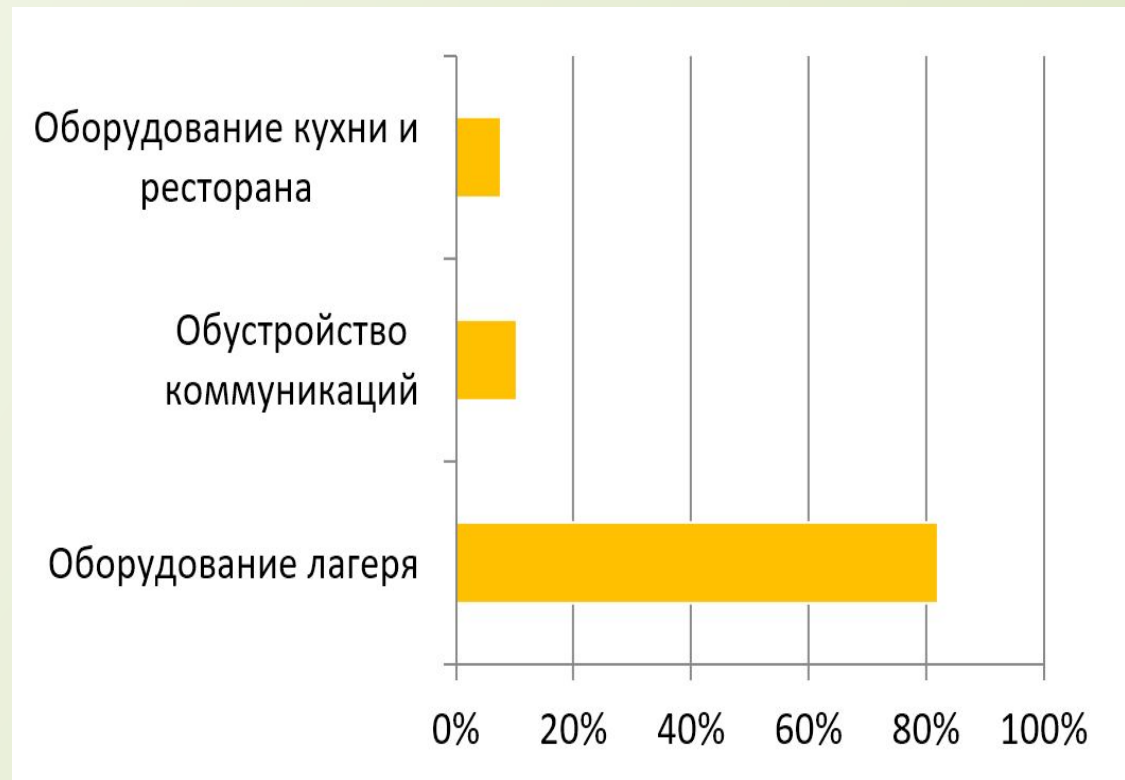
- Почти 60 % выручки планируется получать от аренды глэмпингов, 35% от работы кухни и чуть более 7 % - от других видов деятельности. Номера на двух человек, полностью обустроены мебелью, в холодное время обогреваются печью. Дополнительно предоставляется комплект постельного белья, полотенца, одноразовые тапочки, уходовые средства (мыло, зубная щетка, паста).
- Питание организовано в отдельном отапливаемом тенте, поэтому ресторан может работать почти круглый год. Кухня будет предлагать клиентам не только готовые блюда, но и полуфабрикаты, которые клиенты могут самостоятельно приготовить на мангале. Так как персонал кухни состоит только из одного повара, ассортимент блюд будет невелик, в основном это мясо и рыба, которые можно приготовить на гриле. Невысокая цена блюд позволит получать большую выручку за счет увеличения количества продаж, а средняя стоимость чека не превысит 600 рублей.
- Продажа крепкого алкоголя не предусмотрена, во-первых, это позволит сэкономить на лицензии, а во вторых выбрать УСН в качестве системы налогообложения. Основной доход кухня получает от продажи еды (порядка 60 %), а остальное – от продажи напитков, в том числе и пива. Для хранения напитков используются холодильники, предоставляемые поставщиками бесплатно по договору о сотрудничестве. Продажа разливного пива не предусмотрена, так как это потребует дополнительных затрат в виде стойки для бармена и включение в штат еще одного сотрудника.



Стоимость аренды места в глэмпинге - 1900 рублей в сутки, замена постельного белья и полотенце – один раз в два дня. Круглосуточный доступ в Интернет – бесплатно. Площадки для пикников обойдутся в 5100 рублей за сутки, они уже полностью оборудованы мебелью и грилем. Дополнительно посетители могут приобрести уголь или дрова для печки и шашлычницы, полуфабрикаты для жарки и напитки. Средняя выручка с 1 м.кв. полезной площади составляет около 10 000 рублей.

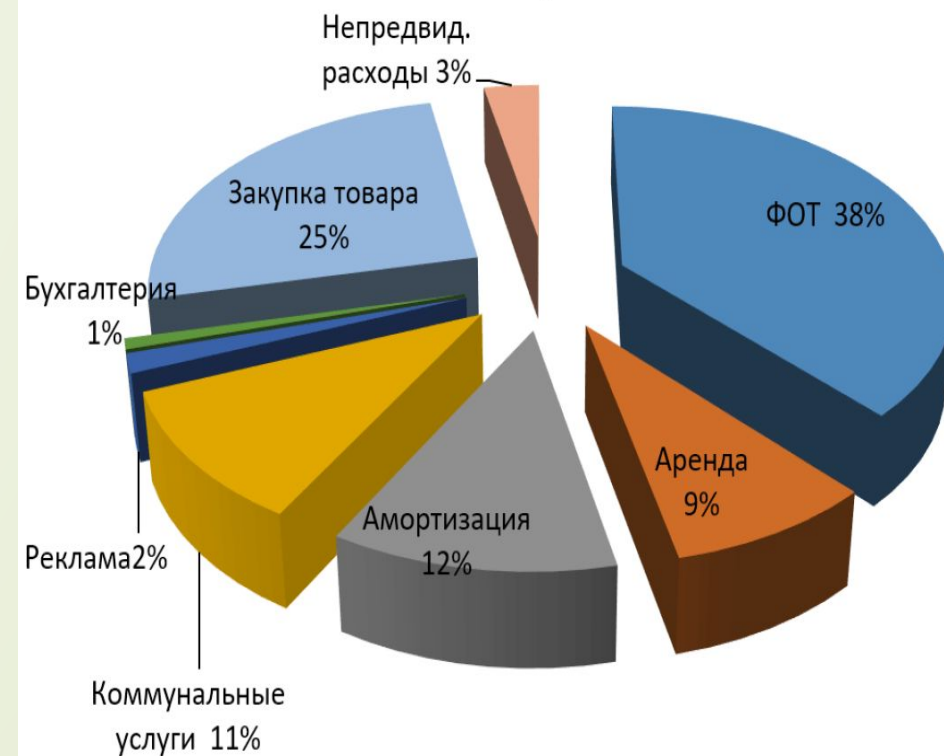
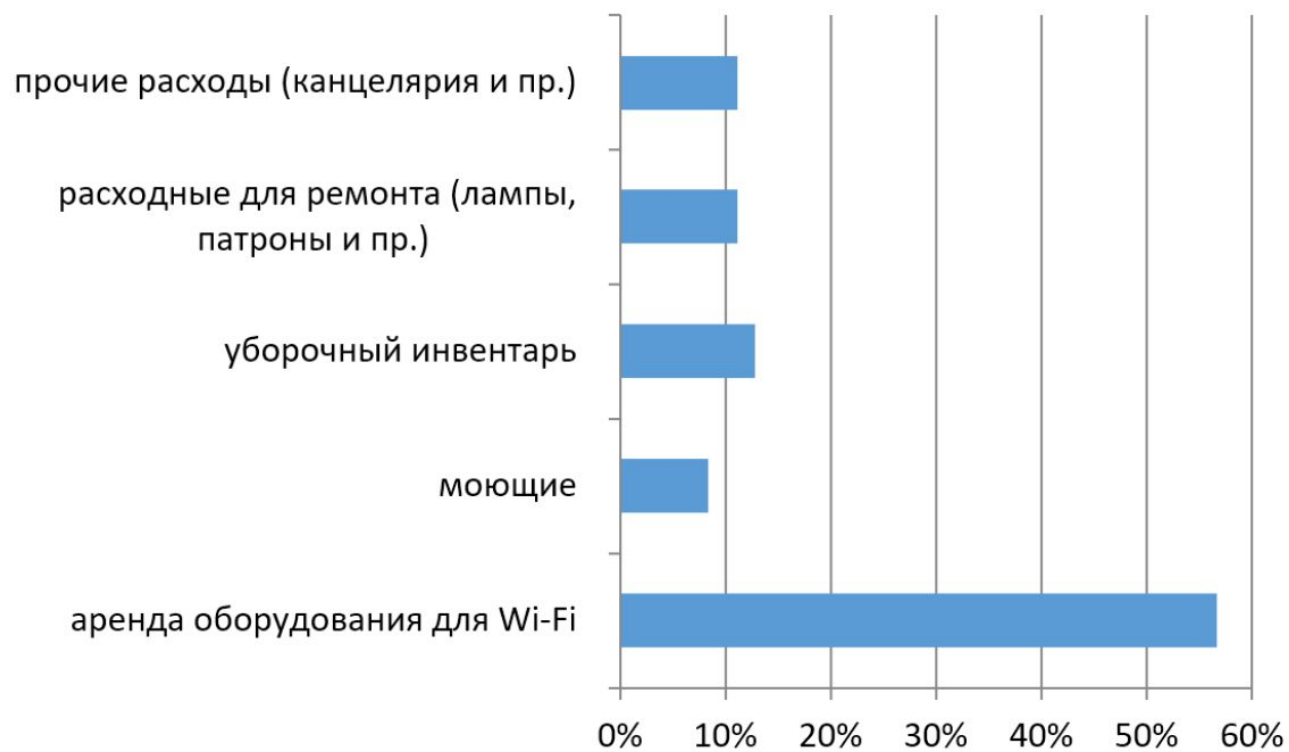
# Инвестиционные затраты.

- Этот вид бизнеса можно организовать двумя способами. Во-первых, работать только в теплый сезон, демонтируя оборудование в зимний период. В этом случае владельцу нужно будет оплатить только затраты на рабочих, перевозку и аренду помещения для складирования оборудования. Минус – длительное хранение отрицательно скажется на сохранности глэмпингов, а многократный монтаж быстро выведет их из строя. Кроме того, ремонт и восстановление подиумов, повторное благоустройство и организация коммуникаций обойдется в значительную сумму.
- Во-вторых, владелец может сразу же установить утепленные глэмпинги, которые могут «держат» температуру даже в холодное время. В этом случае более высокие затраты на покупку оборудования будут компенсированы более продолжительным временем работы, а также отсутствием необходимости каждый раз сворачивать бизнес на зиму.
- Для закупки оборудования и оплаты стартовых затрат понадобится 3 149 000 рублей. в эту сумму включены расходы на обустройство и прокладку всех сетей, приобретение мебели, монтаж утепленных подиумов, оборудование кухни и ресторана, закуп посуды и прочих принадлежностей.





# Текущие затраты



# Факторы риска

- Глэмпинг – новое направление на российском рынке, поэтому начинающего предпринимателя ждет немало рисков и самый опасный из них – неверный выбор участка. Даже если удалось арендовать землю с прекрасным видом на реку или озеро непосредственно в лесном массиве, это еще не означает, что гарантирован успех. Причиной провала может стать:
  - отсутствие подъездных путей. В этом случае можно организовать грунтовую дорогу, отсыпанную мелким щебнем. В среднем затраты составят от 100 000 до 150 000 рублей.
  - невозможность организовать стоянку. Клиенты могут добираться до пункта на транспорте глэмпинга, что дополнительно подчеркнет особое отношение к клиентам и гламурность такого вида отдыха;
  - нет прогулочных тропинок, площадка для размещения глэмпингов недостаточно большая. Лучше избегать подобных участков, так как затраты в обустройство обойдутся слишком дорого;
  - в договор аренды включен пункт, запрещающий благоустройство территории или пользование водным объектом;
  - отсутствие красивых видов.



# Факторы риска

- Если место не пользуется популярностью, самое простое решение – сменить дислокацию, на переезд потребуется не менее 300 000 рублей. В эту сумму входит демонтаж, упаковка, перевозка и повторный монтаж глэмпингов, прокладка коммуникаций и обустройство нового участка. Чтобы избежать этого риска, следует внимательно изучить месторасположение земли и оценить ее перспективность.
- Во-вторых, неблагоприятные погодные условия. К сожалению, это обстоятельство может сделать нерентабельным любое предприятие, оказывающее подобные услуги. Постоянные дожди или резкое похолодание даже в мягком, южном климате отобьют желание самым ярким любителям отдыха на природе провести время в глэмпинге.
- В-третьих, изменение законодательной базы. На данный момент этот вид бизнеса практически не регулируется, предприниматель сам решает, как распорядиться арендованной землей. В случае принятия специального нормативного акта, который будет регулировать этот вид туризма, владелец будет обязан внести соответствующие изменения в деятельность глэмпинга.
- В-четвертых, резкий рост постоянных издержек. Сюда относится не только заработная плата персонала, но и расходы на освещение и отопление. Оптимальный вариант экономии на сотрудниках – заключать временные трудовые договоры на сезон, а затем после выхода проекта на точку окупаемости перейти на постоянные. Немалая часть затрат приходится на освещение, которое обеспечивается за счет генератора. Не нужно экономить на этом оборудовании, более дорогой и надежный обеспечит бесперебойную выработку энергии, к тому же не будет ломаться как более дешевые варианты.
- В-пятых, проблемы с безопасностью. Клиенты, выбравшие местом отдыха глэмпинг, вряд ли будут рады наблюдать конфликты между постояльцами, поэтому на территории должны постоянно находиться охранники. Кроме того, необходимо позаботиться об обеспечении сохранности вещей посетителей, например, предоставив возможность арендовать сейфы.

**ДЯКУЮ ЗА УВАГУ**

**ОВАЦІЙ НЕ ТРЕБА :D**