

**Тема диплома:**

**«РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО  
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ  
ГОСТИНИЦЫ «ПЛАНЕТА ПЛЮС»  
В Г. ЧЕРЕПОВЕЦ)»**

**Выполнила: Шевелева Е. А.**

# ГОСТИНИЦА «ПЛАНЕТА ПЛЮС» В ГОРОДЕ ЧЕРЕПОВЦЕ



**Цель** - предложение мероприятий по совершенствованию деятельности гостиницы «Планета Плюс».

**Задачи:**

- изучить теоретические аспекты оценки эффективности деятельности гостиничного предприятия,
- изучить методы и показатели оценки эффективности деятельности предприятий в сфере гостиничного хозяйства,
- провести анализ деятельности гостиницы «Планета Плюс»,
- предложить мероприятия повышения эффективности работы гостиничного предприятия «Планета Плюс»,
- произвести экономическую оценку предложенных мероприятий.





**Объект исследования** -  
гостиница «Планета Плюс»

**Предмет исследования** -  
экономические показатели  
деятельности гостиницы  
«Планета Плюс».



# Гостиница "Планета +"



Приезжая в другой город, любой человек стремится найти хорошую гостиницу, чтобы поездка была приятной, а впечатления только положительными. Гостиница «Планета +» для вас – та, которая соответствует вашему представлению о гостиницах высокого класса, находится в самом сердце культурно-делового центра города и имеет безупречное качество обслуживания.

В непосредственной близости от гостиницы находится живописная набережная реки Ягорба, Череповецкая филармония, Православный Воскресенский собор.

Нас окружают надежные банки, изысканные рестораны, театр, музеи и выставочные залы, многочисленные магазины. Гостиница связана маршрутами городского транспорта (трамвай, автобус) с любым районом нашего города. И это действительно удобно.

## ЦЕНЫ ГОСТИНИЦЫ:

- Одноместный номер — 1200 руб.
- Одноместный номер (улучшенный) — 1500руб.
- Двухместный номер (две кровати) — 2400 руб.
- Двухместный номер (одна большая кровать) — 2800руб.
- Двухместный номер повышенной комфортности — 3000 руб.

Город: Череповец  
Адрес: ул.Социалистическая, д.27  
Телефон для бронирования: (8202) 50-15-15  
E-mail: planetaplys@bk.ru

Мы уверены, что профессиональная работа коллектива и домашний сервис делают гостиницу «Планета Плюс» тем местом, где уют и комфорт способствуют успеху.

## НОМЕРА

К вашим услугам 14 комфортабельных номеров (одно- и двухместные номера различных категорий комфортности).

Для Вашего удобства предусмотрено множество услуг: широкие удобные кровати, телефон, LCD телевизор, душевая кабина, косметический набор, фен, халат, тапочки, беспроводной доступ в Интернет (Wi-Fi); и многое другое.

Утром гостям будут предложены горячие завтраки на выбор.

В день Вашего торжества воспользуйтесь романтическим номером, в котором Вас будут ожидать шампанское, свечи.

Все это позволит ощутить Вам атмосферу настоящего домашнего тепла и уюта.



# Гостиничное предприятие «Планета Плюс» было открыто 25 декабря 2012 года.



## SWOT-анализ гостиницы «Планета Плюс»

	<b>Положительные факторы</b>	<b>Негативные факторы</b>
	<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
<b>Внутренняя среда</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Местонахождение (центральный район города).</li> <li>2) Забота об охране жизни и имущества постояльца.</li> <li>3) Хороший имидж гостиницы.</li> <li>4) Продуманное ценообразование.</li> <li>5) Наличие собственного интернет-сайта.</li> <li>6) Индивидуальный подход к постояльцам.</li> <li>7) Выполнение постоянных маркетинговых компаний и исследований.</li> <li>8) Наличие необходимых финансовых ресурсов.</li> <li>9) Широкий ассортимент оказываемых услуг.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Относительно небольшая площадь, которая исключает возможность обслуживать крупные мероприятия.</li> <li>2) Бизнес во многом зависит от сезонов года.</li> <li>3) Отсутствие собственных развлекательных заведений и сети питания.</li> </ol>
	<b>Внешние возможности</b>	<b>Имеющиеся угрозы</b>
<b>Внешняя среда</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Оптимизировать ассортимент оказываемых услуг.</li> <li>2) Рост квалификации всех сотрудников.</li> <li>3) Улучшение качества оказываемых услуг.</li> <li>4) Особые цены для постоянных клиентов, продуманное ценообразование, скидки, нацеленное на длительное сотрудничество с клиентами в будущем.</li> <li>5) Возможность выхода на рынок бизнес-класса (конференции, семинары).</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Высокая конкуренция на рынке гостиничных услуг.</li> <li>2) Усиление позиций компаний-конкурентов.</li> <li>3) Неблагоприятная экономическая ситуация в стране.</li> </ol>

## Сравнительная характеристика гостиницы «Планета Плюс» с основными конкурентами

Характеристика		Планета Плюс	Рандеву	Милютинский	Винтаж
Местоположение	Удобство делового общения	6	7	8	9
	Культурная насыщенность	7	6	7	8
Цена		8	8	5	6
Объем сервиса		8	6	8	6
Общие впечатления	внешний вид	8	6	7	7
	холл	7	6	8	7
	номера	7	6	8	7
Доброжелательность персонала		8	7	8	8
Общий балл		59	52	59	58

## Анализ основных показателей эксплуатационной программы деятельности гостиницы «Планета Плюс» по кварталам

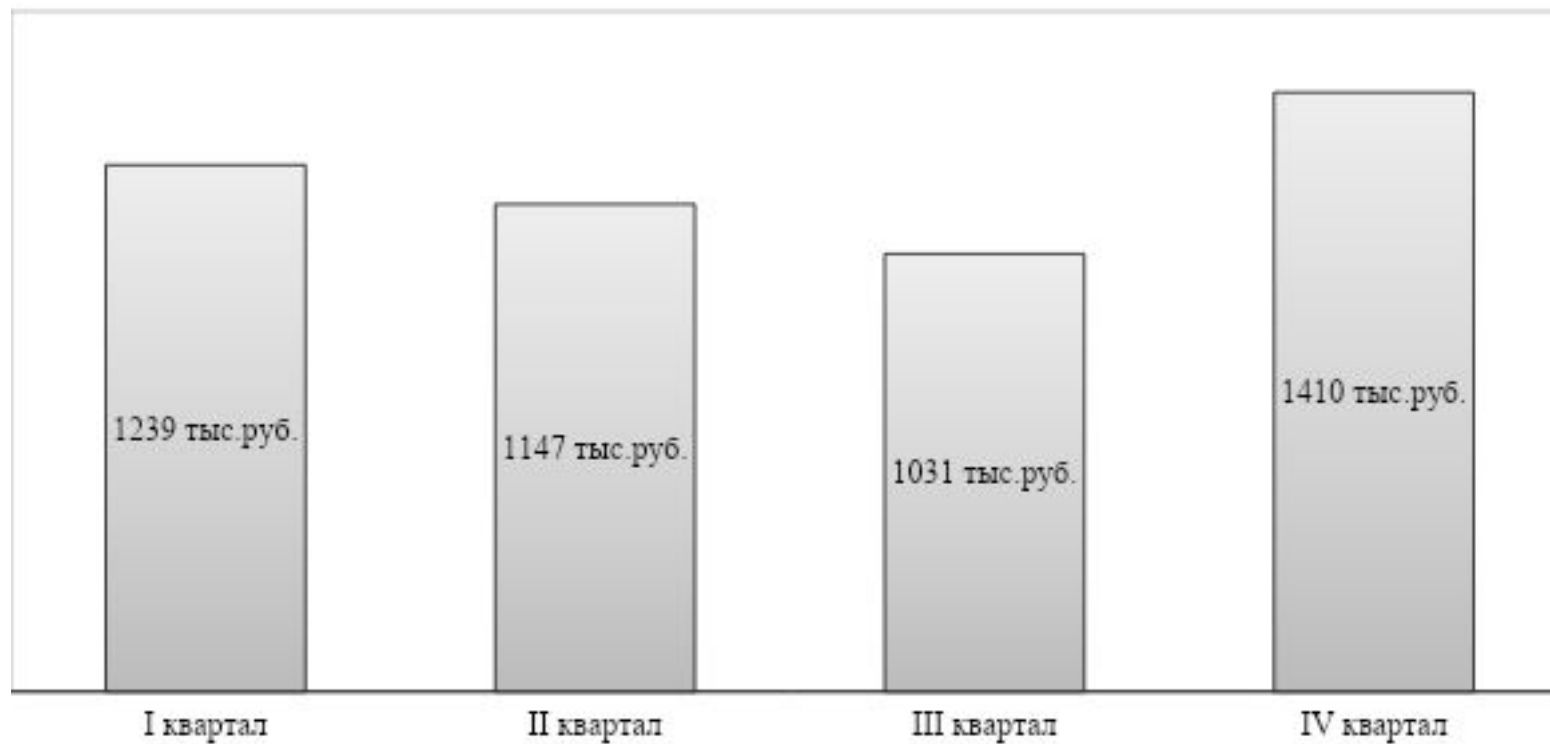
Показатель	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Итого	Абс. изменение , тыс.руб.	Темп роста, %
Число клиентов	281	273	256	315	1125	97	112
Средняя длительность пребывания, сут.	3,9	3,7	3,5	4,1	3,8	-	-
Число номеров	14	14	14	14	14	-	-
Число мест для заселения	21	21	21	21	21	-	-
Расчётный период для полного количества мест, дней	90	91	92	92	365	-	-
Полное число мест для заселения	1890	1911	1932	1932	7665	-	-
Доступное число номеров для заселения	1260	1274	1288	1288	5110	28	102
Количество мест фактически занятых	1096	1010	896	1291	4275	196	118
Количество номеров фактически занятых	731	673	597	861	2850	130	118
Загрузка гостиницы, %	58	53	46	66	56	8	114



## Анализ экономических показателей «Планета Плюс» по кварталам за 2013 год

Показатель	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Итого	Абс. изменение, тыс.руб.	Темп роста, %
Средняя стоимость номера, руб.	1654	1648	1673	1598	1647	-57	97
Выручка от дополнительных услуг, тыс. руб.	31	37	32	34	134	3	112
Выручка от услуг проживания, тыс. руб.	1208	1110	999	1376	4693	167	114
Общая выручка, тыс. руб.	1239	1147	1031	1410	4827	171	114
Выручка от услуг проживания на один номер в день, руб.	959	871	776	1068	3674	109	111
Полный потенциал использования фонда, тыс. руб.	2084	2099	2155	2058	8396	-26	99
Коэффициент практического использования потенциала	58	53	46	66	56	8	114

## Общая выручка по кварталам гостиницы «Планета Плюс» за 2013 год



## Анализ затрат , показателей прибыли и рентабельности гостиницы «Планета Плюс» за 2013 год

Показатель	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Итого	Абс. изменение	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	1239	1147	1031	1410	4827	171,00	114
Затраты, тыс. руб.	988	953	933	971	3845	-17,00	98
Доля затрат в выручке, %	80	83	91	69	80	-11,00	86
Величина затрат на 1р выручки	0,80	0,83	0,91	0,69	0,80	-0,11	86
Прибыль от продаж, тыс. руб.	251	194	98	439	982	188,00	175
Единый налог, тыс. руб. УСН-15%	38	29	15	66	148	28,00	174
Чистая прибыль, тыс. руб.	213	165	83	373	834	160,00	175
Рентабельность продаж, %	17,19	14,38	8,05	26,45	17,28	9,26	154
Рентабельность затрат, %	21,56	17,31	8,90	38,41	21,69	16,85	178



## Предлагаемые мероприятия:

- Покупка аппарата по приготовлению горячих напитков.
- Организация платной парковки.
- Реконструкция номерного фонда.



# Покупка аппарата по приготовлению горячих напитков



## Преимущества аппарата по приготовлению горячих напитков :

- ❖ большая часть населения предпочитает кофе и другие горячие напитки,
- ❖ автоматы удобны в использовании. Покупатель платит деньги, получает стаканчик с напитком,
- ❖ заказанный напиток высокого качества, а готовится очень быстро в условиях стерильной чистоты,
- ❖ автоматы по приготовлению горячих напитков просты в обслуживании,
- ❖ ремонт кофейных автоматов не требует больших капиталовложений.





## Расчет затрат на обслуживания аппарата по приготовлению горячих напитков

Наименование показателей	Значение
Количество дней работы автомата в месяц, дн.	30,0
Количество среднесуточных продаж, шт.	15,0
Количество среднемесячных продаж, шт.	450,0
Среднее количество ингредиентов на 1 порцию, гр.	7,8
Среднее количество сахара на 1 порцию, гр.	3,3
Среднее количество сливок на 1 порцию, гр.	3,8
Количество ингредиентов на месяц, гр.	3519,0
Количество сахара на месяц, гр.	1471,5
Количество сливок на месяц, гр.	1719,0
Количество стаканов на месяц, шт.	450,0
Средняя стоимость 1000 грамм ингредиентов, руб.	960,0
Стоимость 1000 грамм сахара, руб.	36,0
Стоимость 1000 грамм сливок, руб.	86,0
Себестоимость ингредиентов на месяц, руб.	3378,2
Себестоимость сахара на месяц, руб.	53,0
Себестоимость сливок на месяц, руб.	147,8
Себестоимость стаканов на месяц, руб.	292,5
Затраты на электроэнергию, руб.	260,4
Обслуживание аппарата сотрудником, тыс. руб.	1000,0
Итого затраты на обслуживание в месяц, тыс. руб.	5,1
Итого затраты на обслуживание в год, тыс. руб.	62,0

## Итоговые показатели экономической эффективности мероприятия по покупке аппарата приготовления горячих напитков

Показатель	Значение
Капитальные вложения, тыс. руб.	65
Выручка, тыс. руб.	130
Годовые эксплуатационные затраты, тыс. руб.	62
Прибыль от продаж, тыс. руб.	68
Чистая прибыль	58
Коэффициент эффективности вложений	0,9
Годовой экономический эффект, тыс. руб.	36,5
Срок окупаемости, дн.	409



# Организации платной парковки





## Затраты на обустройство платной парковки

Наименование показателей	Стоимость
Установка камер видеонаблюдения, тыс. руб.	4,5
Установка автоматического шлагбаума Barriер на въезде, тыс. руб.	18,5
Итого, тыс. руб.	23



## Итоговые показатели экономической эффективности мероприятия по организации платной парковки

Показатель	Значение
Капитальные вложения, тыс. руб.	23
Выручка, тыс. руб.	46
Годовые эксплуатационные затраты, тыс. руб.	12
Прибыль от продаж, тыс. руб.	34
Чистая прибыль, тыс. руб.	30
Коэффициент эффективности вложений	1,3
Годовой экономический эффект, тыс. руб.	22,4
Срок окупаемости, дн.	280

# Реконструкция номерного фонда





## Итоговые показатели экономической эффективности мероприятия по реконструкции номерного фонда

Показатель	Значение
Капитальные вложения, тыс. руб.	18
Выручка, тыс. руб.	837
Годовые эксплуатационные затраты, тыс. руб.	192
Прибыль от продаж, тыс. руб.	645
Чистая прибыль, тыс. руб.	549
Коэффициент эффективности вложений	30,5
Годовой экономический эффект, тыс. руб.	543
Срок окупаемости, дн.	12





## Анализ показателей до и после внедрения мероприятий за первый год

Показатель	До внедрения мероприятия, тыс. руб.	После внедрения мероприятия, тыс. руб.			Итог после внедрения мероприятий
		Покупка аппарата по приготовлению горячих напитков	Организация платной парковки	Реконструкция номерного фонда	
Выручка, тыс. руб.	4827	130	46	837	1013
Годовые эксплуатационные затраты, тыс. руб.	-	62	12	192	266
Прибыль от продаж, руб.	982	68	34	645	747
Чистая прибыль, тыс. руб.	834	58	30	549	637
Капитальные вложение, тыс. руб.	-	65	23	18	106
Коэффициент эффективности вложений	-	-	-	-	6
Срок окупаемости, дн.	-	-	-	-	61
Годовой экономический эффект, тыс. руб.	-	-	-	-	602

**Спасибо за внимание!!!**

