Услуги с высокой добавленной стоимостью

Черникова Жанна Старт - менеджер SPA
г. Санкт-Петербург тел +7 921 -780- 02 -10 Email: spaegida@mail.ru

Конкурентные преимущества

Ориентация на местного клиента

ПС, абонемент, клуб

Лояльность Существующих

Повтор визитов

Повышение доходности отеля

Повышение звездности (увеличение ст. номера, повыш загрузки)

Черникова Жанна / Старт-менеджер **SPA** / +7 921 -780- 02 -10 / **Email**: spaegida@mail.ru

КАК ПРОДАВАТЬ БОЛЬШЕ?

СПА ... Как не проСПАть?

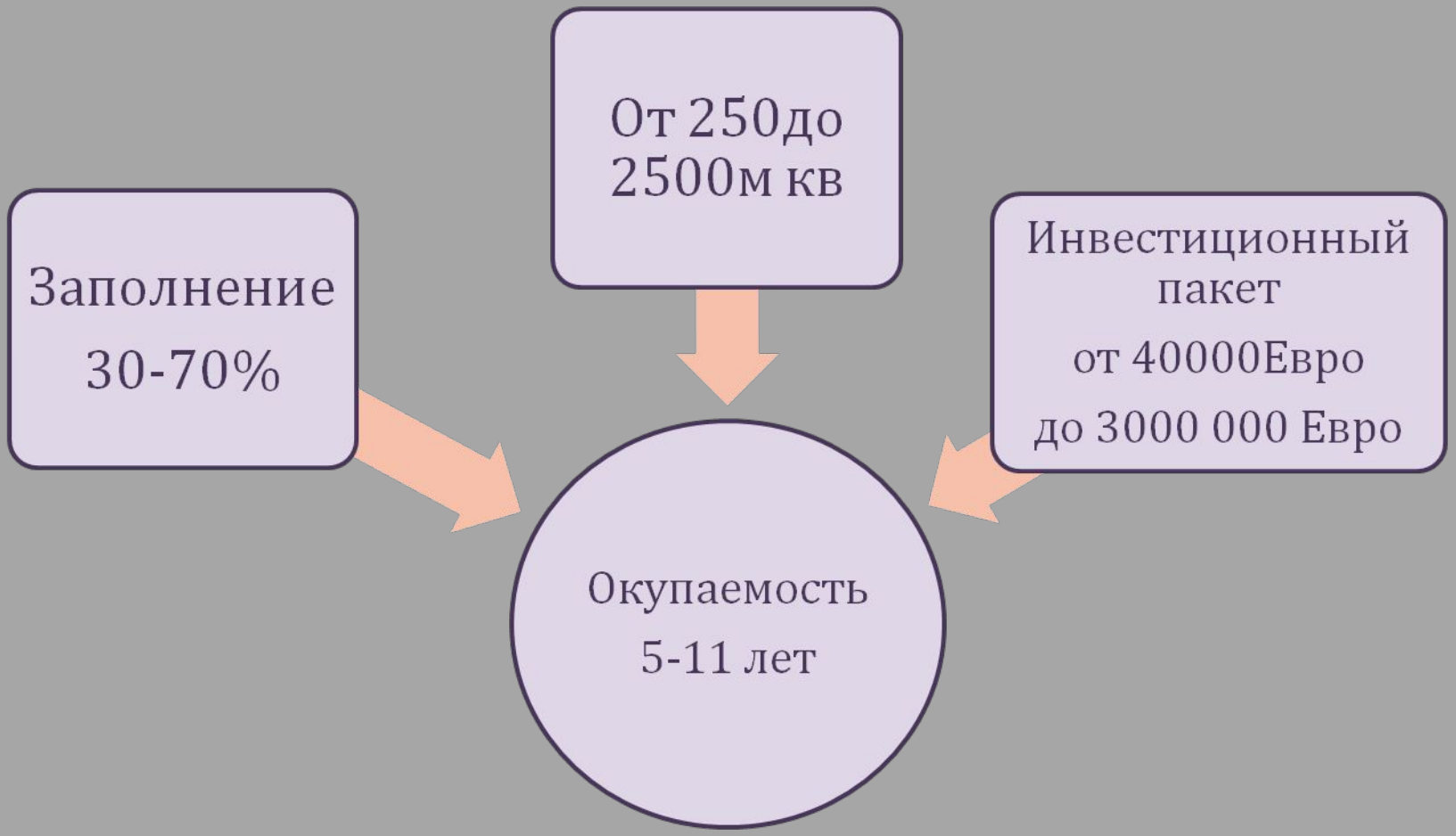
Черникова Жанна / Старт-менеджер **SPA** / +7 921 -780- 02 -10 / **Email:** spaegida@mail.ru

потребителя СПА услуг

Черникова Жанна / Старт-менеджер SPA / +7 921 -780- 02 -10 / Email: spaegida@mail.ru

Портрет спа комплекса

ПРОГНОЗЫ ОКУПАЕМОСТИ



Черникова Жанна / Старт-менеджер **SPA** / +7 921 -780- 02 -10 / **Email:** spaegida@mail.ru

Инвестиционный пакет 2993 000 Евро
средняя рентабельность по рынку 30%

ЗАПОЛНЕНИЕ 100%

Выручка / мес
13 234 000 р.

Чистая прибыль
3 970 200р

Прибыль в год
47 642 400р

Срок окупаемости (год)
2,8

ЗАПОЛНЕНИЕ 70%
Выручка
9 263 800**р.**
Чистая прибыль
2 749 140**р.**
Прибыль в год
33 349 680 р.
Прибыль в Евро (курс 44,2)
754 518 евро
Срок окупаемости (год)
4,0

ЗАПОЛНЕНИЕ 50%
Выручка
6 617 000 р.
Чистая прибыль
1 985 100 р.
Прибыль в год
23 821 200**р**
Прибыль в Евро (курс 44,2)
538 941 евро

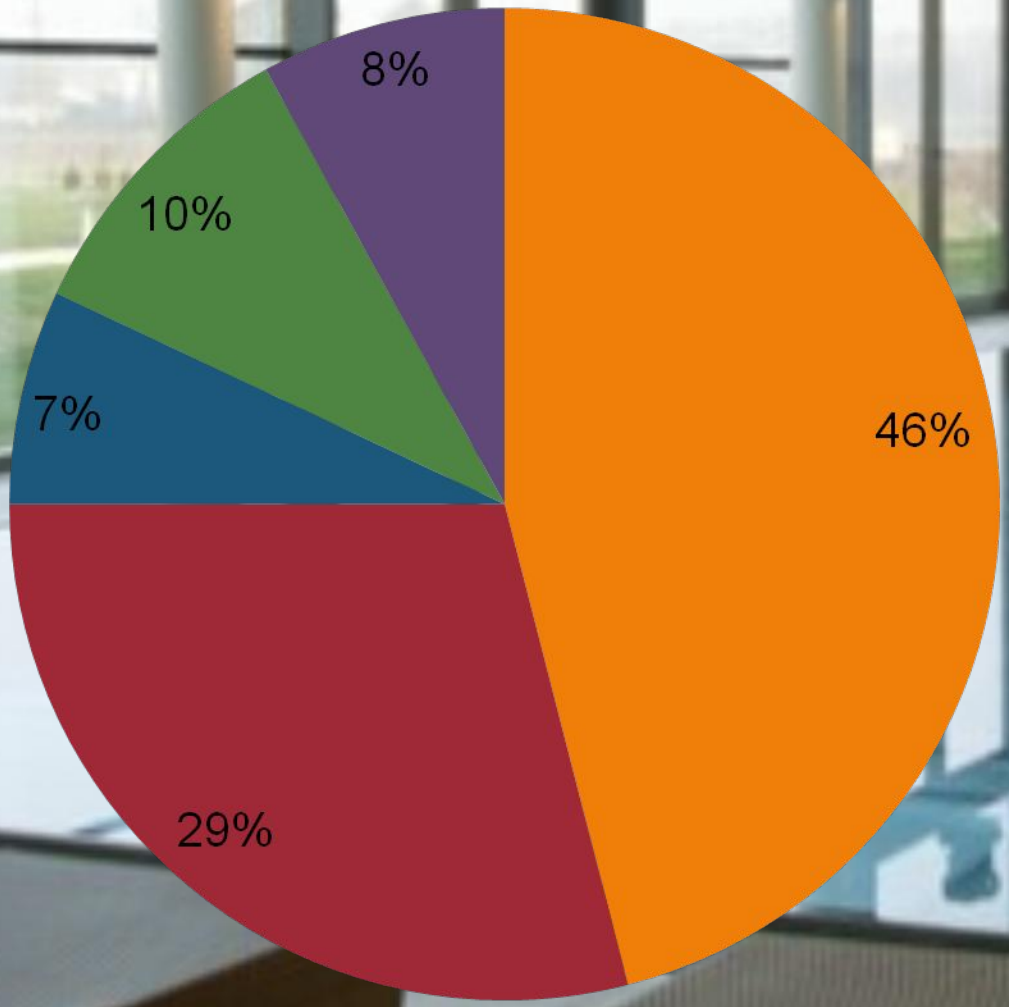
Срок окупаемости
5,6

ЗАПОЛНЕНИЕ 25%
Выручка
3 308 500р.

Чистая прибыль
992 550р.
Прибыль в год
11 910 600**р**
Прибыль в евро (курс 44,2)
269 471 евро
Срок окупаемости
11,0

Черникова Жанна / Старт-менеджер SPA / +7 921 -780- 02 -10 / Email: spaogida@mail.ru

Объем выручки по подразделениям в месяц при 100% заполнении



- Люкс СПА и Бьюти услуги
- Фитнес,бассейн с термальным комплексом
- Термальный комплекс
- Спа кафе,фито бар, спорт бар, кафе гостинная
- Продажа товаров

??????????

Какую площадь должен занимать спа в структуре успешного отеля?

От 12 до 18м кв площади комплекса на 1 номер

Сколько процедурных помещений должно быть в рентабельном СПА?

В отеле до 50 номеров- 4 процедурных помещения+1 многофункциональное

До 100 номеров- 8 процедурных помещений+ 2 многофункциональное

Идеальное соотношение термальной зоны и зоны для косметологии и СПА процедур ?

От 10 до 15 м кв площади СПА комплекса на номер отеля

20% на термальную зону и 15% на зону косметологии и СПА процедур

??????????

Какое количество персонала необходимо для функционирования рентабельного спа в структуре успешного отеля?

1 сотрудник на 70 м2 wellnes площади и в каждый кабинет СПА по1специалисту в смену

Какое количество процедур должно приходиться на номер отеля для его рентабельности?

0,4 процедуры на 1 номер отеля, т.е на 100 заселенных номеров 40 процедур в день

Как продавать больше СПА процедур?

Distination Spa-прграммы

Программы Day Spa-общедоступный оазис Wellnes&Spa на несколько часов или целый день

Создание СПА клуба отеля (клубные карты, абонементы)

Какие тенденции будут определять будущее Wellnes&Spa в мире?

международного туризма

Спрос на высокое качество обслуживания и здоровый образ жизни

Архитектура и оазисы, естественный уют

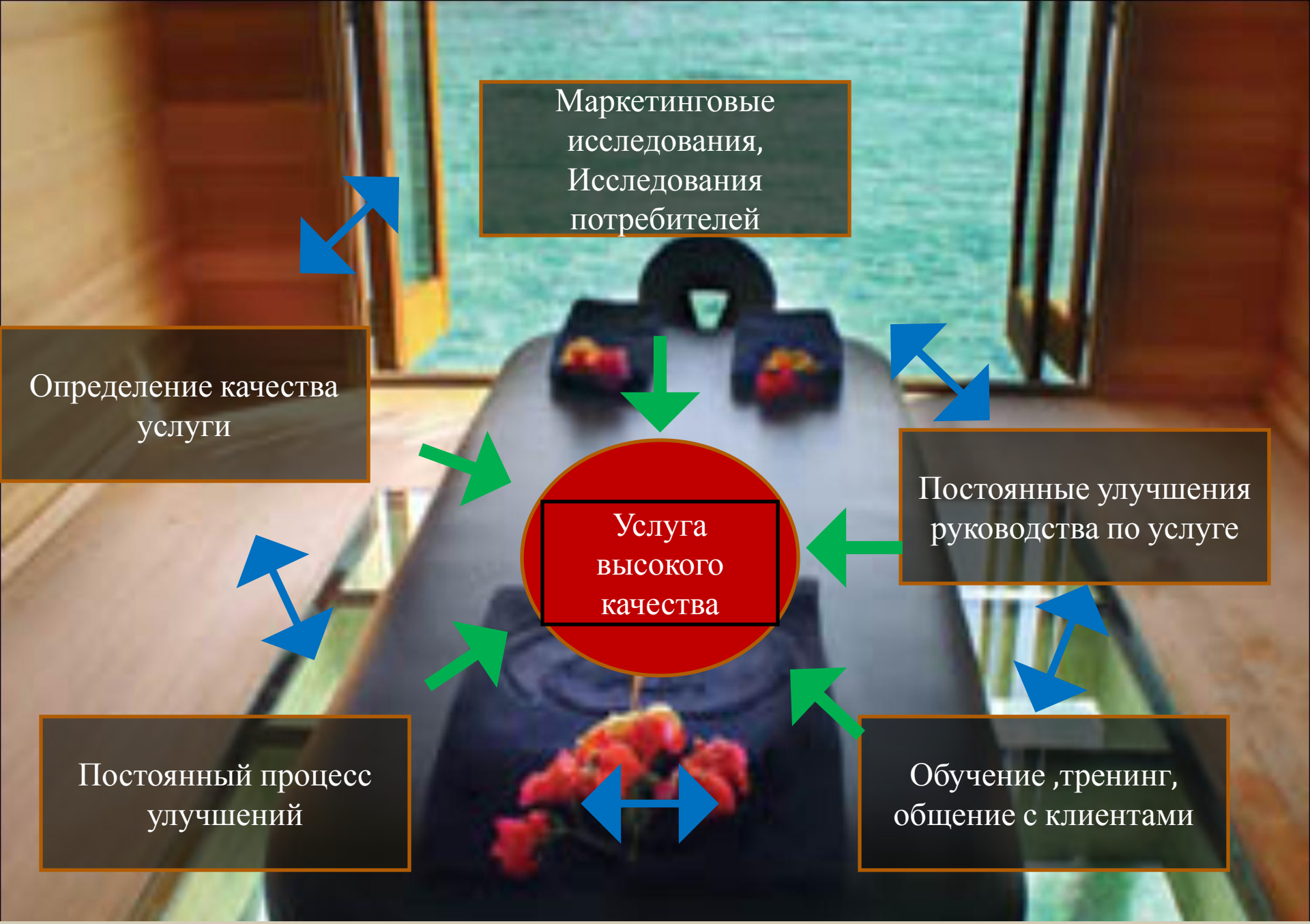
Отели со Спа сьюитами

Стоит ли сегодня продолжать инвестировать

Черникова Жанна / Старт-менеджер **SPA** / +7 921 -780- 02 -10 / **Email:** spaegida@mail.ru

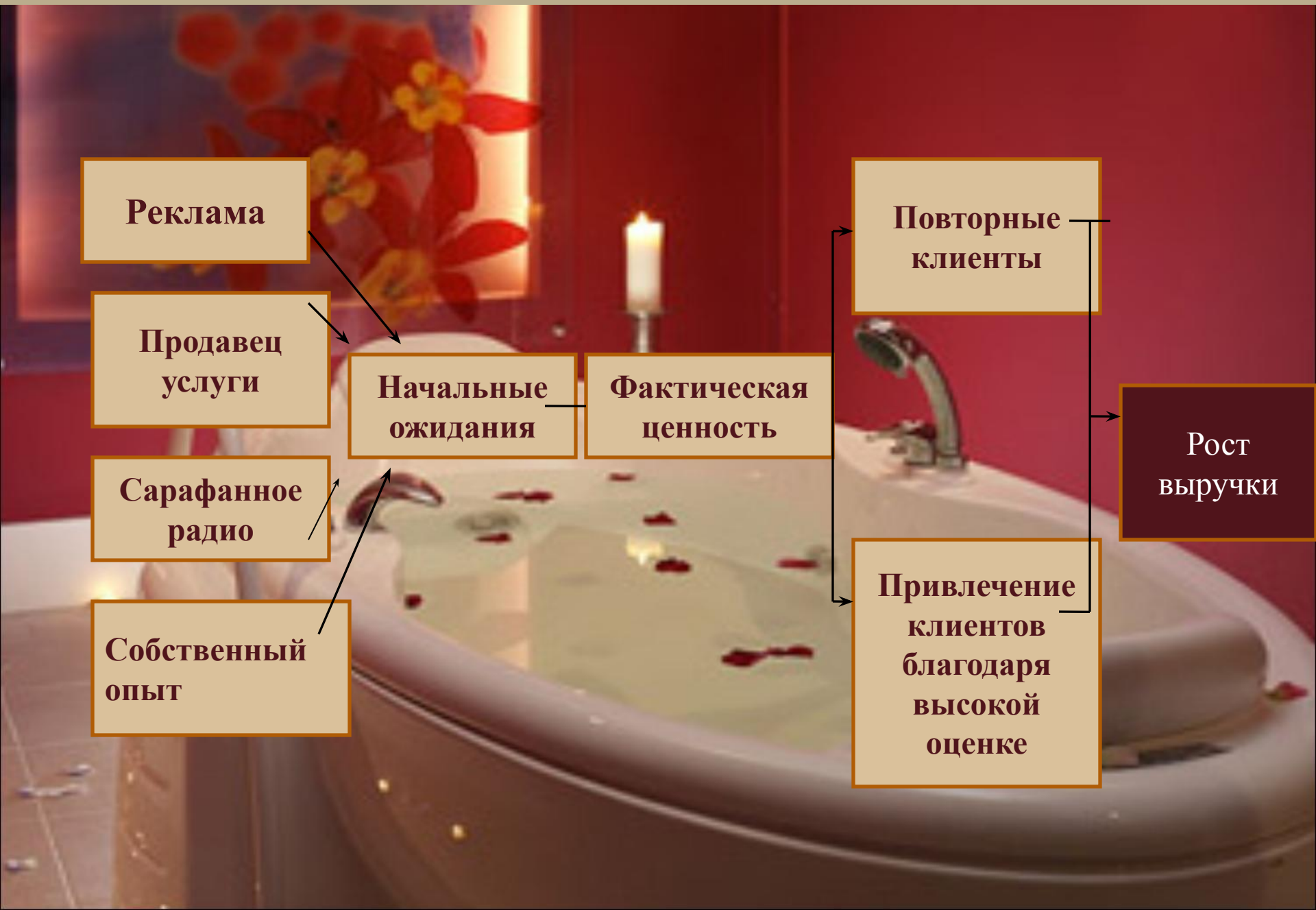
Когда ждать оживление рынка SPA&Wellness ?

+7 921 -780- 02 -10 **Email:** spaegida@mail..ru Черникова Жанна ,старт менеджер СПА



Черникова Жанна / Старт-менеджер SPA / +7 921 -780- 02 -10 / Email: spaegida@mail.ru

Качество услуги



ЦИКЛ УСПЕХА

«Подготовка обстановки» --- «повышение удовлетворенности сотрудников» --- «усиление лояльности сотрудников»--- «повышение качества услуги и повышение производительности»--- «потребитель высоко оценивает услугу» --- «повышение удовлетворенности клиента»--- « формирования лояльности клиентов»--- «повторные заказы, рост выручки»--- «рост прибыли»--- «новые инвестиции» --- «подготовка обстановки»!

СПАСИБО

Жанна Алексеевна Черникова Старт - менеджер SPA
г. Санкт-Петербург тел +7 921 -780- 02 -10 Email: spaegida@mail..ru