

A close-up photograph of a hand holding a dark, smooth, oval-shaped stone over a light-colored wooden surface. Two other similar stones are resting on the surface in the foreground. The background is softly blurred.

Услуги с высокой добавленной стоимостью

Черникова Жанна
г. Санкт-Петербург

Старт - менеджер SPA

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)

КАК ПРОДАВАТЬ БОЛЬШЕ?



СПА ... Как не проСПАть?

потребителя СПА

Отель
62%

услуг

Город
38%

Отдых
30%

Бизнес
70%

Женщины
60%

Мужчины
40%

Портрет спа комплекса

философия

МАССАЖ

ФИТНЕС

ФИТО-, СПОРТ-
БАР

СОЛЯРИЙ

КОСМЕТОЛОГИЯ

ПЕДИКЮРНЫЙ КАБИНЕТ

ПАРИКМАХЕРСКИЙ САЛОН

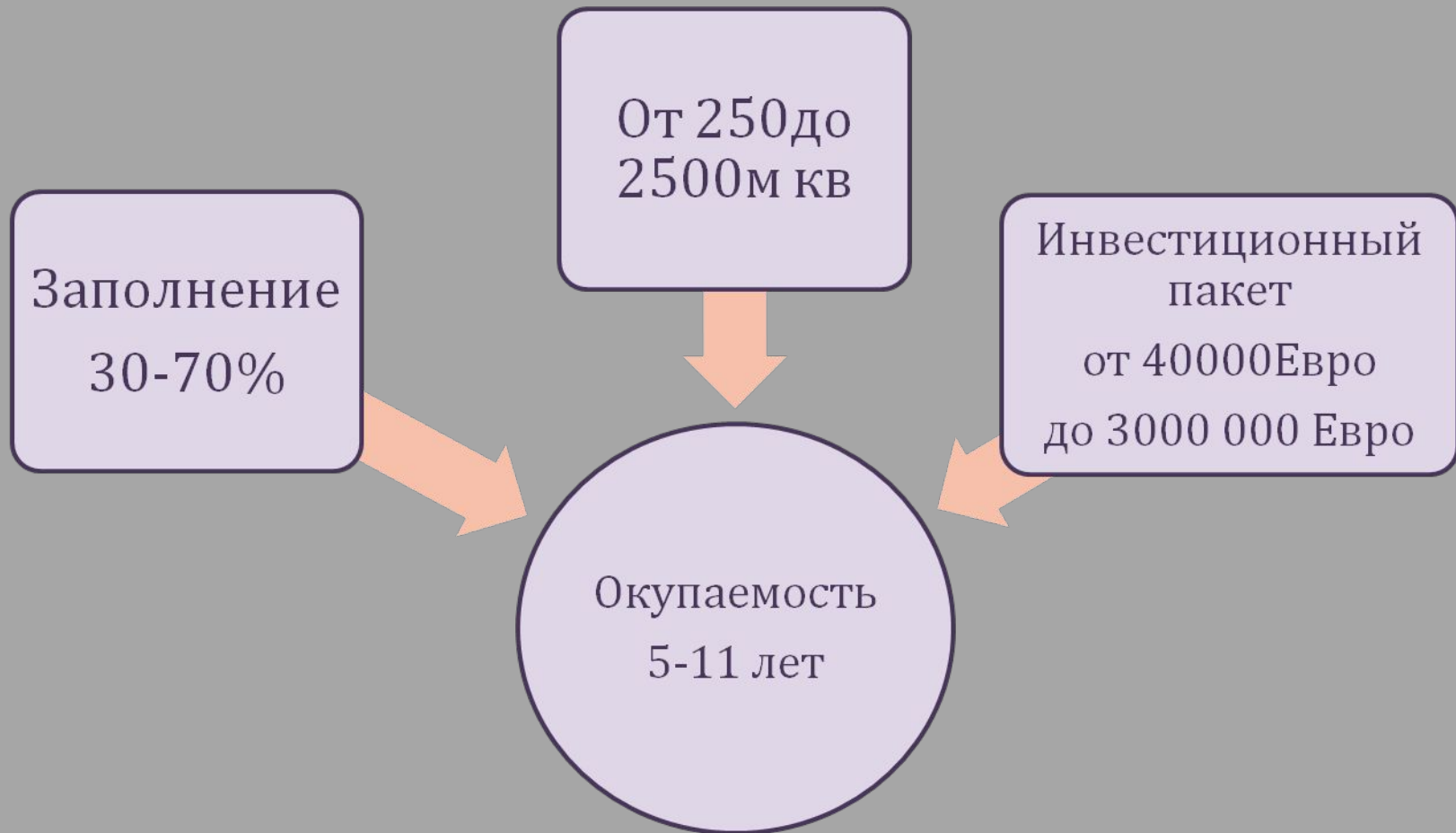
СОЛЯНАЯ ПЕЩЕРА

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ
КАБИНЕТЫ

БАССЕЙН, КУПЕЛИ

ХАМАМ, РУССКАЯ, ФИНСКАЯ, ЯПОНСКАЯ

ПРОГНОЗЫ ОКУПАЕМОСТИ



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 800р.

Чистая прибыль
2 749 140р.

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 200р

Прибыль в Евро (курс
44,2)

538 941 евро

Срок окупаемости
5,6

ЗАПОЛНЕНИЕ 25%

Выручка
3 308 500р.

Чистая прибыль
992 550р.

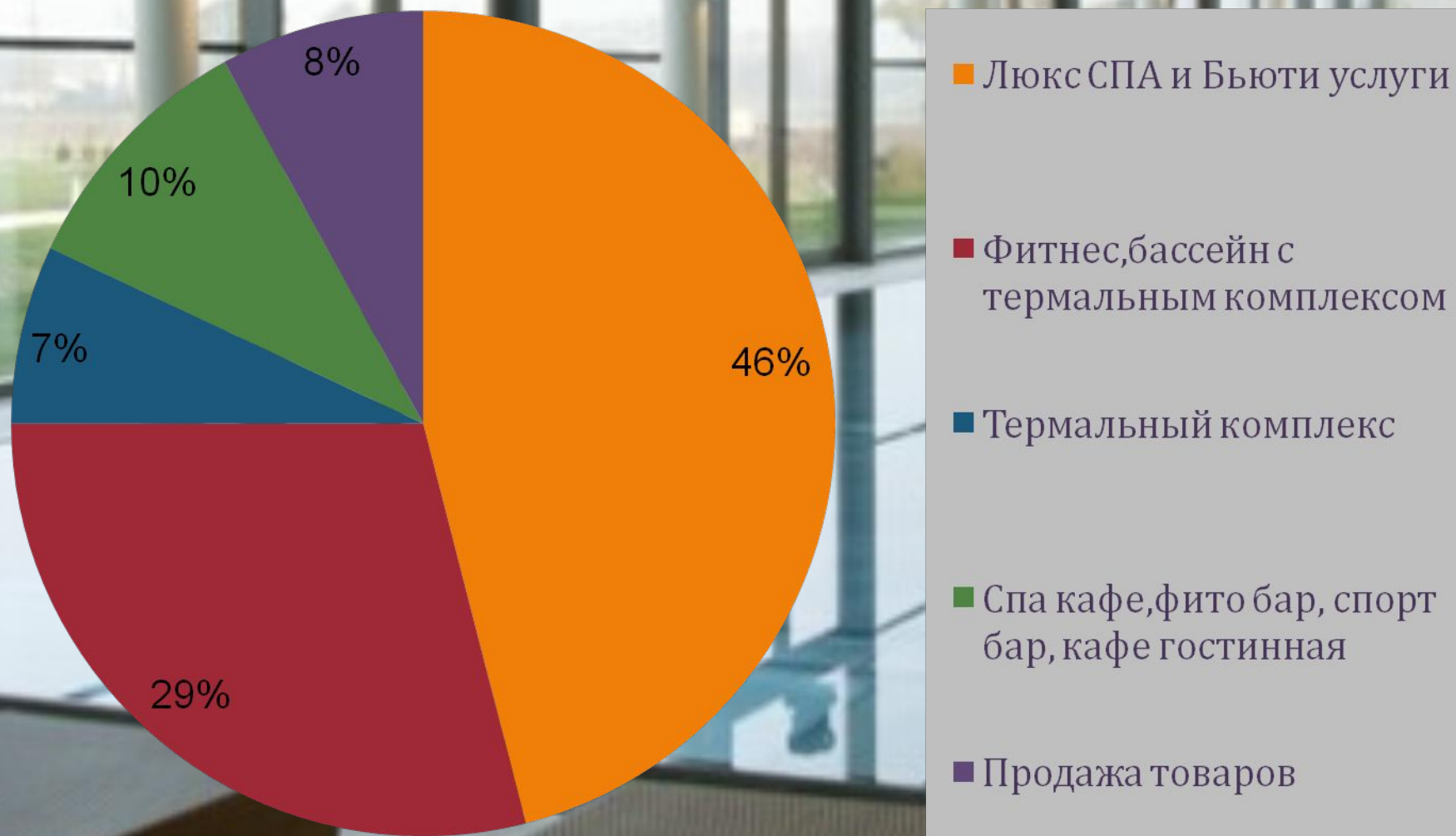
Прибыль в год
11 910 600р

Прибыль в евро
(курс 44,2)

269 471 евро

Срок окупаемости
11,0

Объем выручки по подразделениям в месяц при 100% заполнении



????????????

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
по 1 специалисту
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

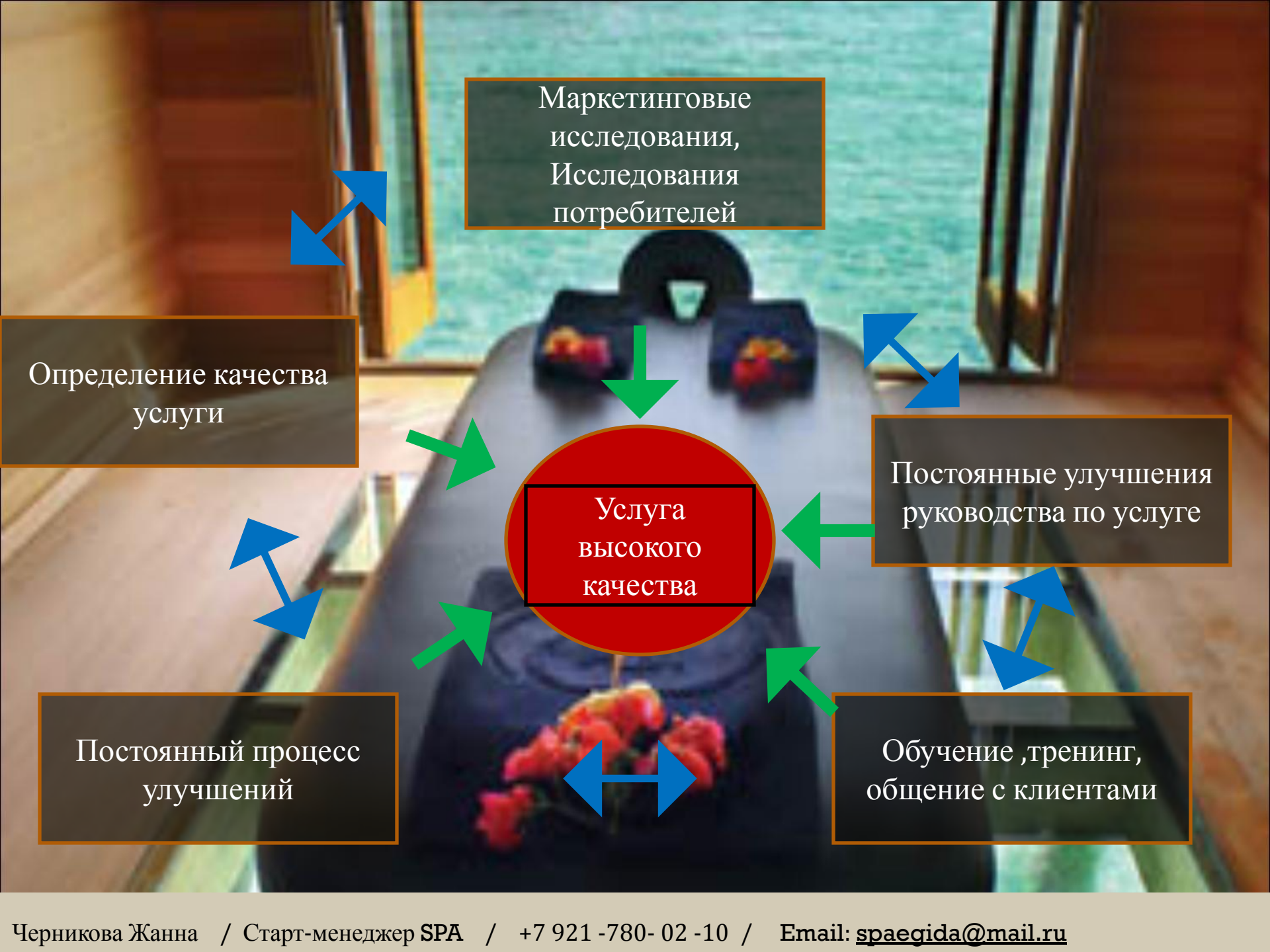


Стоит ли сегодня продолжать
инвестировать

A woman with her hair in a ponytail is seen from behind, relaxing in a rooftop infinity pool. The pool's edge is perfectly aligned with the glass railing, creating a seamless view of a city skyline at sunset. The sky is a mix of orange, yellow, and blue. The text is overlaid on the upper right portion of the image.

Когда ждать оживление рынка SPA&Wellness ?

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



Маркетинговые
исследования,
Исследования
потребителей

Определение качества
услуги

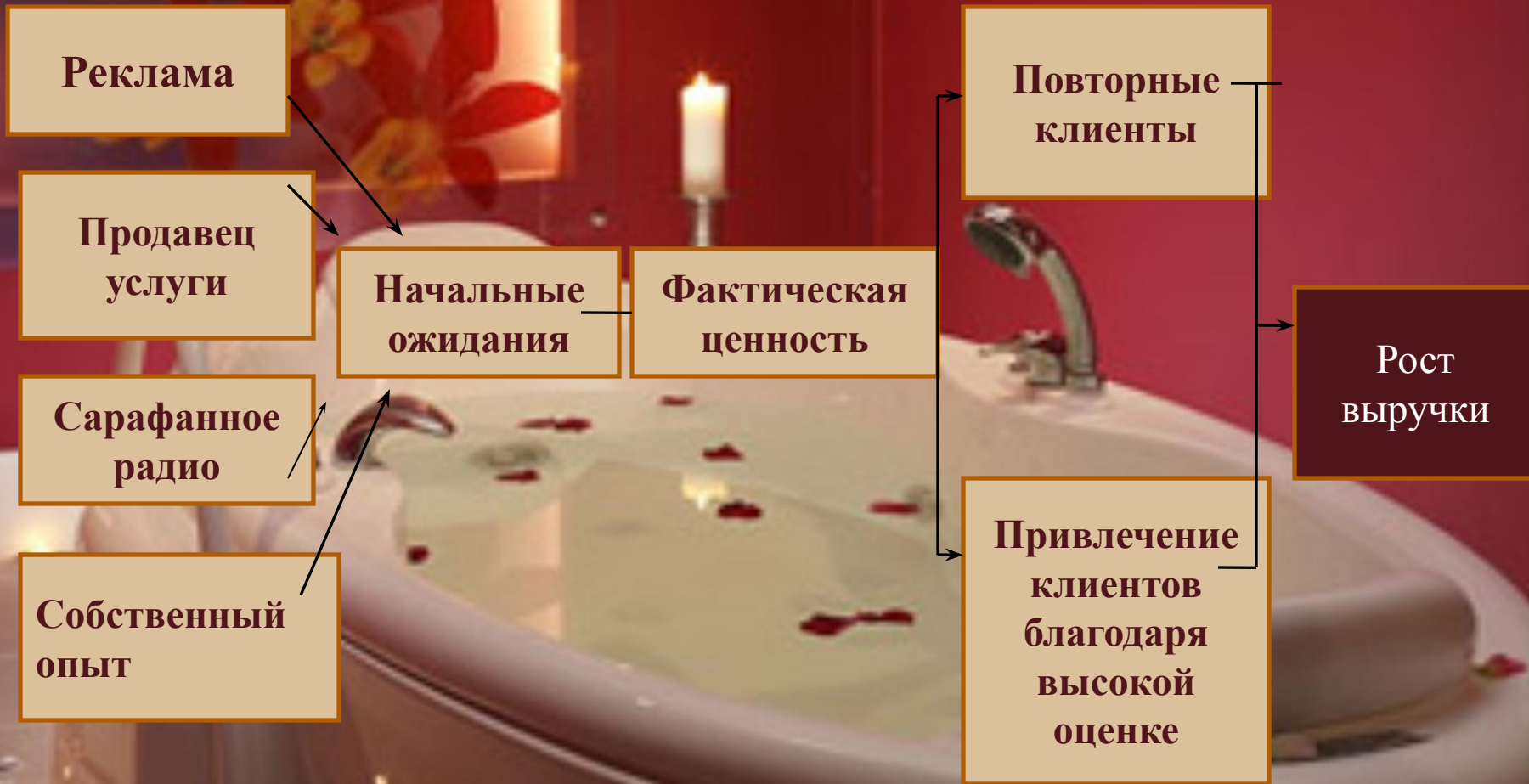
Постоянные улучшения
руководства по услуге

Услуга
высокого
качества

Постоянный процесс
улучшений

Обучение ,тренинг,
общение с клиентами

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: spaecida@mail..ru