



**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «МИСиС»**

**Кафедра экономики и менеджмента малого
предпринимательства
Кафедра промышленного менеджмента**

**ОБЩЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС «МОЙ БИЗНЕС-
МОЯ РОССИЯ»**

**[“Зелёный дом”]
[Коклеев Дмитрий Сергеевич]**

Цели проекта



Развитие
сельского
туризма

Повышение уровня
жизни населения
за счет продажи
туристам
предметов
народного
промысла.

Создание в
Московской области
сельских гостевых
домов для
организации досуга

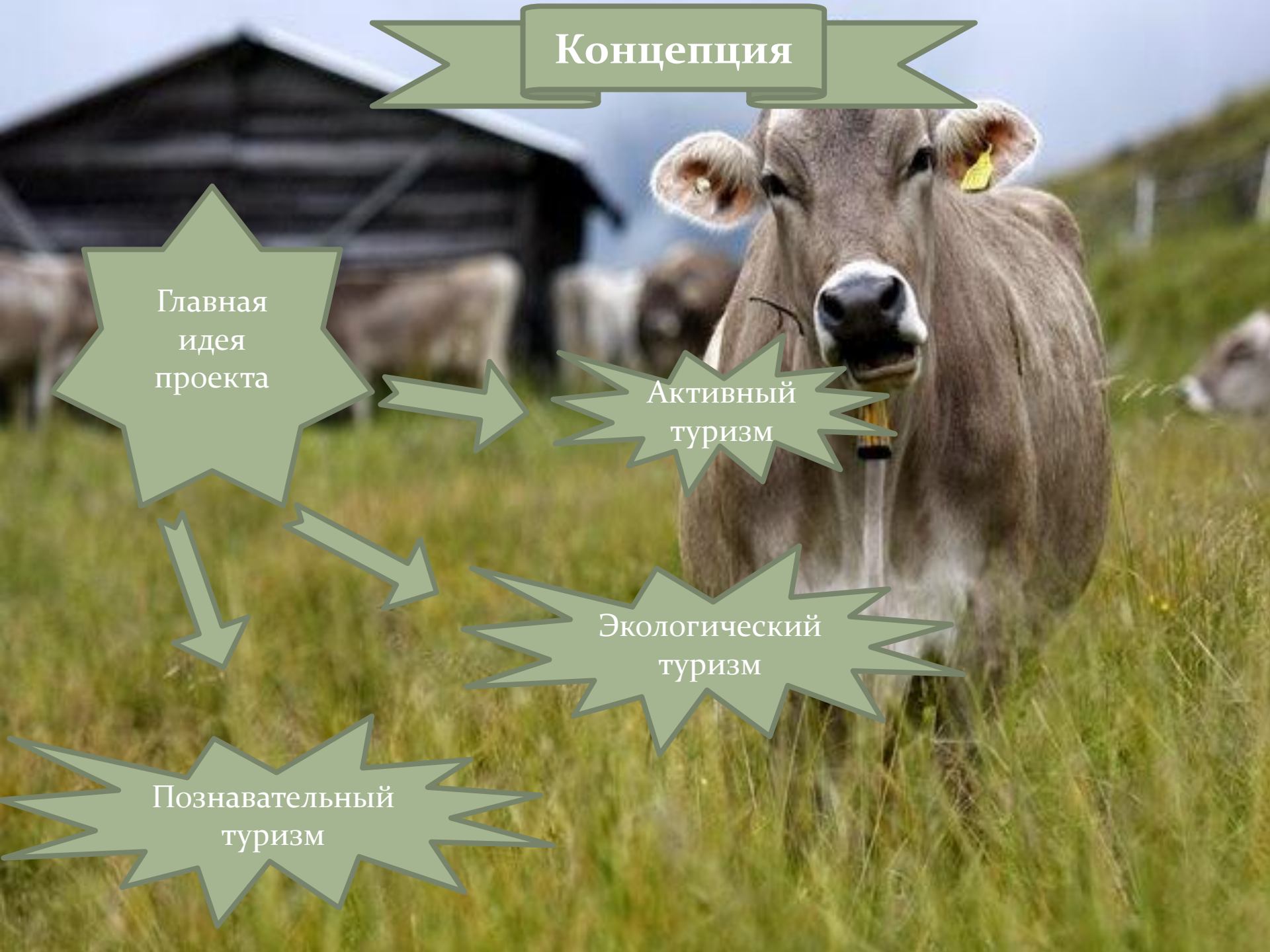
Концепция

Главная
идея
проекта

Активный
туризм

Экологический
туризм

Познавательный
туризм



Конкуренция

Туристические базы
Загородные дома отдыха } Потенциальные конкуренты

Главное преимущество - обеспечение круглогодичных качественных туристических услуг по приемлемой цене.

Цель тура

Лечение природными факторами

Отдых в окружении и природы

Спортивные и приключенческие цели

Наблюдение и изучение дикой или окультуренной природы

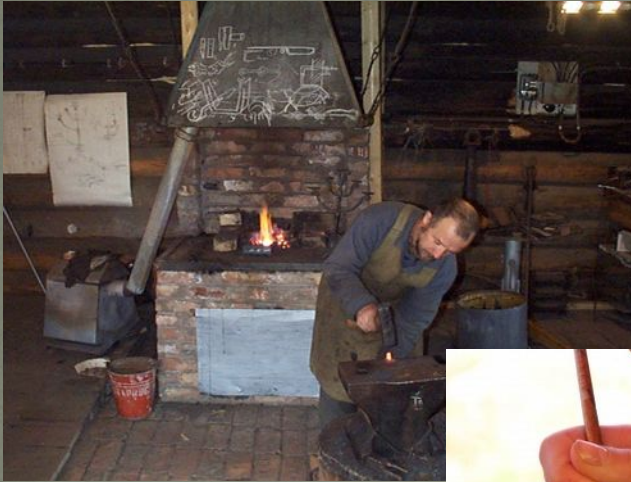
Потенциальные потребители

- - семьи с детьми;
- - пожилые люди;
- - компании молодых людей;
- - люди, которым противопоказана смена климатических поясов.



Особенности экотуризма





Для реализации проекта необходимо

- проживание туристов в гостевых домах экофермеров;
- организация питания туристов;
- русская баня, спа;
- организация рыбалки, спортивных и других видов активного отдыха;
- предоставление экотуристам возможности участвовать в сельскохозяйственных работах;
- гастрономические недели, заготовки продуктов туристами на зиму;
- тематические мастер-классы для туристов по ведению сельского хозяйства;
- реализация экопродукции туристам.



Создание усадьбы для сельского туризма.

Основные условия, которым должна соответствовать усадьба и принимающая семья

- 1. Жилье, по возможности, должно находиться в живописном месте. Недопустимо наличие поблизости производственных объектов, разрушенных строений, источников постоянного и шума и неприятного запаха.
- 2. Для усадьбы обязательны чистота, безопасные условия проживания, аккуратный и красивый приусадебный участок.
- 3. Гостям предоставляется отдельный дом, изолированные комнаты с входом с улицы, мансарды, веранды.
- 4. Возможность готовить пищу в помещении без общего прохода.
- 5. Наличие стабильной связи.



Услуги

- Топка бани;
- Катание на лошади;
- Продажа продукции подсобного хозяйства
- Транспортные услуги ;
- Приготовление отдельных блюд по заказу гостя;
- Приготовления шашлыков и топки камина;
- Предоставления телефона для междугородних переговоров
- Размещение автомобиля гостя в гараже .



Проживание .

Временное проживание — основная услуга, предоставляемая всеми микрогостиницами. Комфорт и удобство являются основными критериями качества услуг микрогостиницы. Комнаты для гостей и другие жилые и хозяйственные помещения должны содержаться в чистоте и не иметь неприятных запахов. Если от владельца усадьбы не зависит устранение внешнего и внутреннего источника шума и запаха, то гостей об этом следует предупредить. В летнее время на окнах и форточках необходимо иметь сетки от насекомых. Желательно иметь внутренние правила пользования усадьбой, составленные владельцем.



Особенности сельского туризма

- Покой и умиротворенность деревенской жизни.
- Живая родниковая вода.
- Овощи с грядки, парное молоко, домашний хлеб.
- Индивидуальный режим отдыха и обслуживания.
- Возможность взять с собой четвероногого друга.
- Проживание в добротном крестьянском доме с печкой.
- Русская банька с душистым веником.
- Рыбалка, конные прогулки, овладение ремеслами.
- Участие в народных праздниках.



Что нужно для того, чтобы стать участником сельского туризма?

- наличие собственных недвижимости и ресурсов;
- желание трудиться в области оказания услуг отдыхающим;
- способность внимательно и доброжелательно относиться к гостям.



Разрешение конфликтных и спорных вопросов

- В любом бизнесе могут возникать конфликтные ситуации. Туристы — это прежде всего потребители, которые платят, чтобы получить приятное, интересное, максимально комфортное и неустомительное времяпровождение. Конфликтные ситуации порождаются существенным различием между ожиданиями туриста и его конкретными впечатлениями, полученными от поездки и проживания. Такие ситуации могут возникать, когда владелец самостоятельно принимает гостей. Они не возникают, если туристы приезжают от опытного туроператора или турагента. Конфликтные ситуации связаны с так называемыми «трудными» клиентами, к которым относятся чрезмерно требовательные гости. Но практика приема гостей «зелеными домами» показала, что такие ситуации случаются очень редко, т.к. владельцы «зеленых домов» относятся к гостям более внимательно и гостеприимно, чем в больших гостиницах и на турбазах.
- Владельцам микрогостиниц необходимо помнить, что их хозяйство не является отдельным субъектом туристической индустрии. Оно, как любая другая гостиница, находится в тесном взаимодействии с туроператором и турагентом, которые также отвечают по своим обязательствам. Поддержание репутации хорошего и надежного партнера — залог дальнейшего процветания бизнеса владельца.



Расчет окупаемости проекта

- Организационно-правовая форма – индивидуальный предприниматель
- Система налогообложения – упрощенная система налогообложения (6%)
- Источники финансирования проекта – банковский кредит (на 2 года)
- Инвестиции – 500 000 рублей



Планируемые показатели деятельности

Выручка - 580 000 рублей

- Аренда снаряжения и оборудования - 50 000 руб.
- Дополнительные услуги – 30 000 руб.
- Продажа сувенирной продукции – 60 000 руб.
- Аренда 3-х домов – 120 000 руб.
- Экскурсии – 20 000 руб.
- Питание (из расчета 10 человек) – 300 000 руб.



Планируемые показатели деятельности

- Расходы на оплату труда – 100 000 рублей
 - Страховые взносы с заработной платы – 30 000 рублей
 - Прочие постоянные ежемесячные расходы:
 - аренда 3-х домов -30 000 рублей
 - Расходы на ремонт и содержание оборудования -15 000
 - Погашение банковского кредита -25 000 рублей
 - Расходы по обслуживанию клиентов– 200 000 рублей
 - Прочие -50 000 рублей
- Итого расходов: 450 000 рублей



Прибыль = 580 000 руб. – 450 000 руб. =
130 000 руб.

Окупаемость проекта (месяцев) =

Сумма стартовых вложений / Сумма среднемесячной прибыли =

500 000 руб. / 130 000 руб. = 3,8 месяца



The End