Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение
Алятская средняя общеобразовательная школа

БИЗНЕС-ПЛАН
ПО СОЗДАНИЮ ГОСТЕВОЙ АГРОУСАДЬБЫ

Автор проекта: Мадасов Константин, Попов Александр
Руководитель: Соловьева Наталья Анатольевна, учитель технологии

Адрес: Иркутская область Аларский район
с.Аляты ул. Ж.Зимина, 1А
МБОУ Алятская СОШ

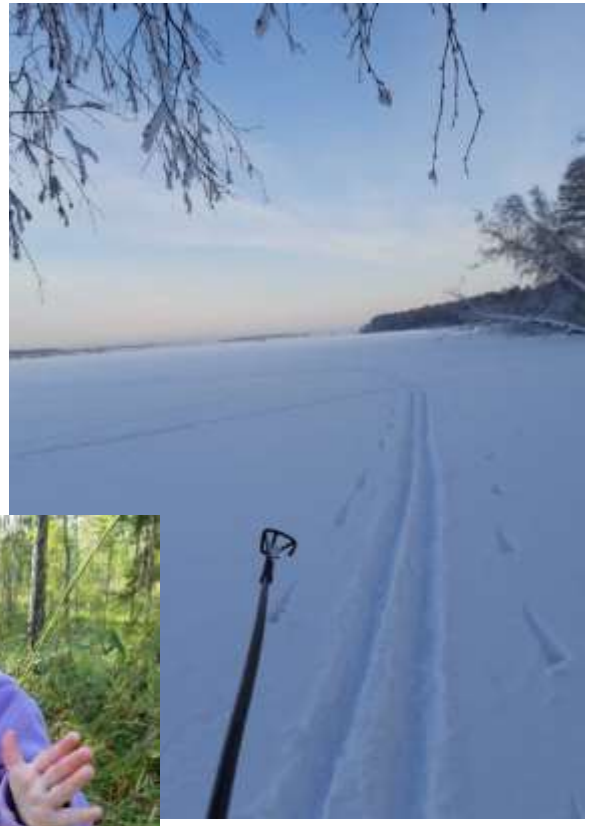
Что такое сельский туризм?

Агротуризм (сельский туризм) - отдых в сельской местности (в деревнях, в удобных крестьянских домах, усадьбах).

Туристы некоторое время ведут сельский образ жизни, знакомятся с местной культурой и местными обычаями, принимают участие в традиционном сельском труде

- Проектом предусмотрено создание гостевой агроусадьбы на базе собственного участка площадью 2000 м^2 и деревянного дома площадью 100 м^2 и с мини-фермой, приусадебным участком на берегу озера, гостевым домом, зоной отдыха.

Прием туристов – всесезонный, то есть туристу предоставляется определенный комплекс услуг по ведению сельского образа жизни в конкретный временной период



Кому это может быть интересно?

- Семьи с детьми
- Пожилые люди
- Пожилые люди с внуками
- Компании молодых людей
- Любители спорта (при наличии услуг для занятий спортом, верховая езда, прокат лыж и т.д.)

Источники финансирования

сумма первоначальных вложений в проект составляет 800 000 руб

кредитных средств составляет 500 000 руб

собственных средств 300 000 руб

-50% земель агроусадьбы будет отведено под выращивание овощей и ягод: огурцов, томатов, арбузов, дыни, свёклы, моркови, картофеля, смородины, сливы, яблони, ежевики, вишни, облепихи, малины и т.п.;

-25% под создание мини-фермы: ангара-постройки для коров, кроликов, курей, уток, гусей, индюков, баранов, коней, и коз;

- 25% зоны отдыха: баня, бассейн, летнее кафе, батут, гамак, лежаки. Бизнес будет зарегистрирован как ИП с упрощенной системой налогообложения.

Предметом деятельности агроусадьбы станет

- производство сельскохозяйственной продукции
- оказание услуг туристического направления.

Дополнительные услуги:

- русская баня
- походы за грибами и ягодами
- велосипедные и пешие прогул
- охота и рыбалка
- верховая езда
- национальная кухня
- уход за животными
- показ народных ремесел

Что ждут туристы от сельского отдыха?

- Спокойствия и размеренности сельской жизни
- Чистого воздуха и сельской тишины
- Натуральных продуктов
- Комфорта условий проживания
- Домашней атмосферы
- Приемлемых цен
- Ощущения близости с природой
- Новых впечатлений
- Развлечений для детей

и проведения досуга для взрослых

Главное в обслуживании туриста – гостеприимство, выраженное в дружелюбии, сердечности, искреннем желании хозяина организовать отпуск гостей в своем доме

Варианты предоставления услуг

Вариант 1 – наименее затратный

Тур выходного дня (до 2-х суток)

Проживание в доме с хозяевами + питание

Дополнительные услуги (баня, прогулки и др.) предоставляются за отдельную плату

Стоимость тура невысокая (от 500-1500 руб./сут. за 1 чел.)

Вариант 2 – потребуются дополнительные затраты

Деревенский отдых без изысков и городских благ, но со всеми необходимыми удобствами для жизни (2-10 дней)

Проживание в отдельном помещении + питание

Большой спектр дополнительных услуг

Стоимость проживания и питания как в варианте 1

пути привлечения туристов:

- объявление в сети Интернет
- направление предложений турфирмам
- реклама на месте продаж (оформление витрин, ярлыки).
- наружная реклама (вывески, световые экраны).
- неклама в печатных изданиях (газеты).
- листовка, каталог, буклет.
- сувенирная реклама (календари, значки).

Варианты предоставления услуг

Вариант 3 – наиболее затратный

Отдых на деревенской усадьбе

Проживание и питание в специальном здании (например, стилизованный сельский дом – «усадьба»)

Развлекательные мероприятия:

- конные прогулки
- рыбалка на специально зарыбленном пруду
- демонстрация процессов с/х производства (сбор меда, уход за животными, производство творога, сыра и т.д.)
- знакомство с народными промыслами, экскурсии по местным достопримечательностям

Стоимость услуг зависит от конкретного фермерского хозяйства

Практические основы организации

Важно помнить, чем комфортнее помещение для проживания, тем более высокую цену можно взять с клиента за постой

Начать комплектование номеров гостевого дома необходимо только с обязательных предметов и оборудования.

Полную комплектацию рекомендуется осуществить позже, когда владелец гостевого дома наберет опыт и определит целевой сегмент клиентов

Обязательные требования:

- наличие связи (телефон, мобильный телефон)
- аварийное освещение(фонари, свечи, аккумуляторы, дизельный генератор)
- санузел с соответствующим оборудованием
- холодное водоснабжение с запасом, не менее чем на сутки
- горячее водоснабжение (электроподогрев, подогрев)
- возможность пользоваться баней, душем не реже 1 раза в 3 дня
- рекомендуемая температура воздуха в доме не менее 18 С^{o}

)

Пути привлечения туристов:

- объявление в сети Интернет
- направление предложений турфирмам
- реклама на месте продаж (оформление витрин, ярлыки
- наружная реклама (вывески, световые экраны).
- реклама в печатных изданиях (газеты).
- листовка, каталог, буклет.
- сувенирная реклама (календари, значки).

Территория гостевого дома

Прилегающая территория должна быть расчищена, обустроена, иметь освещение, место для парковки автотранспорта.

Желательно предусмотреть оборудованное место для отдыха вне дома с соответствующим оборудованием (мангал, коптильня и т.п.).

Места для активного отдыха и купания желательно обозначить, обследовать и по возможности благоустроить.

экологическая тропа

Вокруг озера проложена экологическая тропа и включает в себя 7 привалов.

•Протока
•Детский оздоровительный лагерь «Мечта»
•Тараска
•Куфтанка
•Вершина
•Устье
•Аршан

Требования по набору услуг в гостевом доме

- круглосуточный прием гостей
- услуги питания или условия его приготовления
- уборка жилой комнаты к каждому визиту туристов, включая заправку постелей
- пользование телевизором, плитой и холодильником, баней / душем (1 раз в 3 дня) и аптечкой
- пользование телефоном, коптильней, мангалом и др.
- прокат лодок, снастей, услуги автотранспорта
- туристские и экскурсионные услуги, смена постельного белья – не мене 1 раза в неделю, смена полотенец не менее 1 раза в 3 дня

Питание

Правила организации питания:

- узнайте пожелания гостя, зависят ли предпочтения в пище от вероисповедания, стойкости к аллергенам и т.д.
- информируйте гостя о своих домашних блюдах
- заранее согласуйте с гостем меню.

Настоятельно рекомендуется предоставлять клиентам подробное меню на каждый день и проставить расценки за каждый прием пищи

Таблица . Инвестиционные затраты проекта

№ п/п	Наименование	Сумма, руб.
	Недвижимость	
1.	Ремонт здания и гостевых комнат	124 000
2.	Обустройство территории	430 000
	Оборудование	
3.	Закупка оборудование и инвентаря	23600
	Нематериальные активы	
4.	Реклама и сувенирная продукция	10 000
Итого:		**800000**

Механизм ценообразования

Факторы, влияющие на стоимость тура

Место расположения

Расстояние до центра населенного пункта, близость от ж/д станций, вокзалов, автобусных остановок

Качество услуг

Комфортность проживания, соответствие санитарно-гигиеническим требованиям

Квалификация персонала

Понимание нужд и желаний клиента, гостеприимство

Сезонность прибытий

Пик прибытий - летний период. Зимой и в межсезонье цены снижаются

ЦЕНА = стоимость сырья (продуктов питания и пр.) + текущие расходы на производство, реализацию и продвижение услуг + прибыль + налоги

Персонал гостевого дома и оформление карты гостя

Хозяйство гостевого дома может управляться персоналом от 1 до 3 человек в зависимости от количества мест и интенсивности прибытия клиентов.

Для всех сотрудников, связанных с обслуживанием гостей обязательно наличие **санитарных книжек**.

Персонал гостевого дома должен иметь базовые знания и навыки по оказанию первой доврачебной помощи заболевшему или пострадавшему клиенту, по приемам пожаротушения и эвакуации людей при чрезвычайных ситуациях

С целью ведения отчетности рекомендуется заполнять **карту гостя**, где необходимо указать фамилию, имя, отчество, паспортные данные, дату приезда и отъезда, набор заказанных услуг

Продвижение услуг гостевого дома и управление качеством

Перед открытием гостевого дома необходимо:

1. Определиться со своими потенциальными клиентами:

- российские или иностранные гости
- молодежь или взрослые
- социальный статус и, следовательно, платежеспособность

2. Изучить потенциальные возможности своей территории, выяснить возможности посещения особо охраняемых территорий, рыбной ловли, сбора дикоросов, мест для купания

Большое значение имеет радушие хозяев, интерьер внутренних помещений, порядок во дворе, чистота жилища и подсобных помещений.

Еще один фактор успеха ***- постоянство обслуживания.*** *Это означает, что клиенты гарантированно получают заказанную услугу «несмотря ни на что».*

Категории качества обслуживания

МИНИМАЛЬНЫЕ УДОБСТВА	СТАНДАРТНЫЕ УДОБСТВА
Проживание в доме с хозяевами. Комнаты небольшие, обустроены просто –Баня или возможность принять душ – в другом помещении вне дома. Туалет, кухня могут находиться в доме или вне него.	В распоряжении гостей находятся спальни, другие помещения могут находиться в общем пользовании с хозяевами. Кухня, душевая/ванная комната и туалет расположены в доме. Помещения более просторные, и обстановка комнат более удобная, чем при минимальных удобствах. Около дома есть место для отдыха на природе.
ХОРОШЕЕ КАЧЕСТВО	**ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО**
Гостям предоставляется отдельная жилая комната. Кухня, ванная и туалет могут находиться в общем пользовании со всеми гостями или же могут предоставляться отдельно для каждой комнаты. Прилегающая территория обустроена для удобства гостей. Предоставляются дополнительные услуги и удобства, возможности для активного отдыха.	Все помещения – спальни, жилая комната, ванные и т.п. – просторные, удобно обустроенные. Качественная мебель и другие предметы обстановки. Представлены разнообразные виды отдыха и качественный инвентарь.