

Отель

от идеи до запуска

7 шагов со «Смородиной»



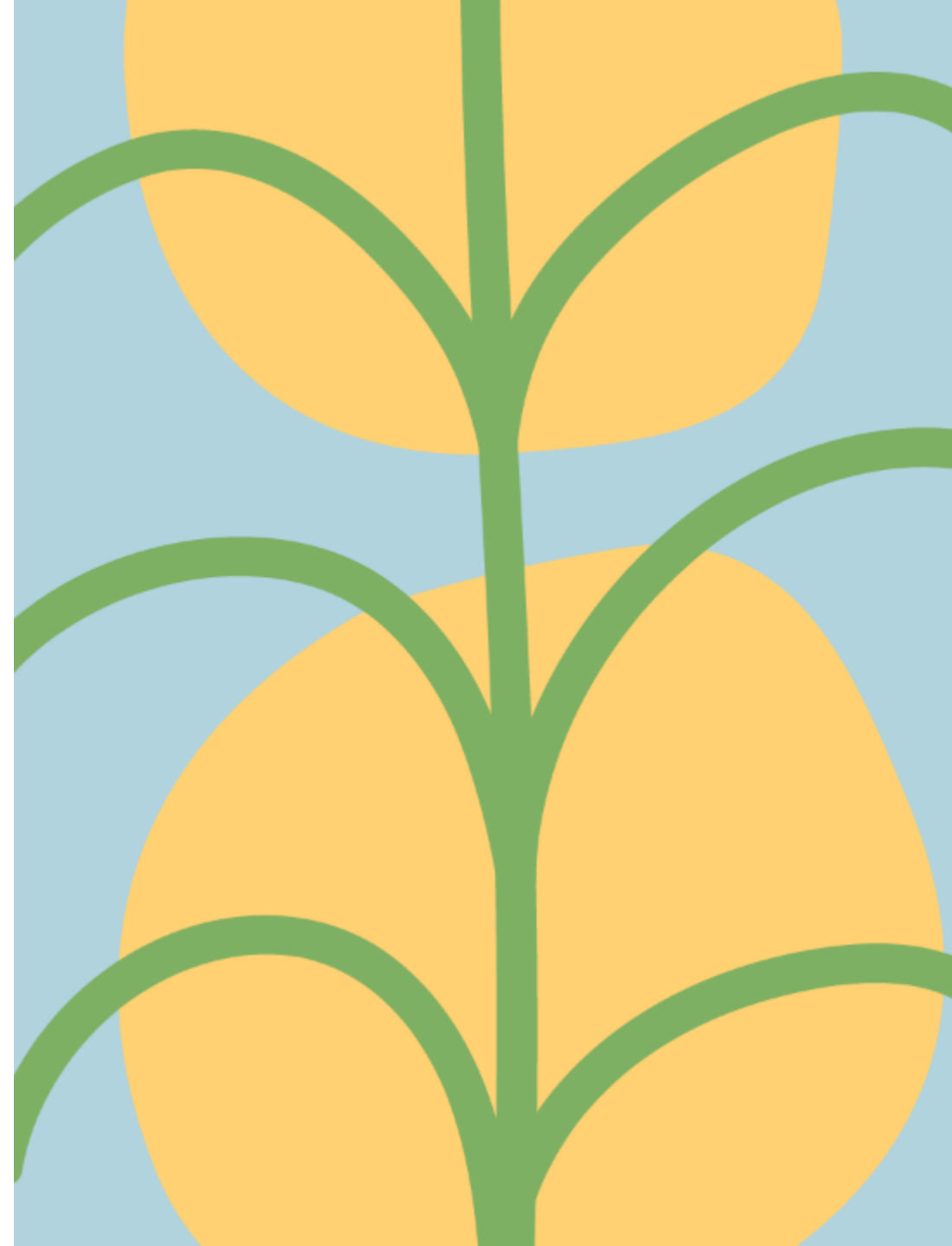
Кому адресована презентация

- Тем, кто планирует реализовать гостиничный проект от 25+ номеров.
- Тем, кто уже реализует гостиничный проект, но еще не решил, как он будет управляться и нужен ли бренд.
- Тем, кто владеет гостиницей от 25+ номеров, и ищет пути для стабилизации, укрепления и развития бизнеса.
- Тем, кого интересует, как устроен гостиничный бизнес, и как работает франшиза.

Мы рассмотрим, какие основные шаги необходимо предпринять, чтобы гостиничный проект стал успешным.

smorodina@ifk-hm.com

smorodina-hotels.com



Идея

Цикл реализации гостиничного проекта начинается с идеи, которая иногда может быть... весьма оригинальной.



Отель De Vrouwe van Stavoren, Голландия



К услугам гостей здесь предлагаются номера-винные бочки. Их доставили из Швейцарии, отмыли и превратили в гостиничные номера.

Отель Hotel Palacio de Sal, Боливия



Построенный из соляных блоков, отель предлагает номера с соляными потолками и соляной мебелью. Отель явно нравится гостям — рейтинг на Booking 9,1!

Отель в Snow Castle of Kemi, Финляндия



Номер в отеле этого замка представляет собой комнату с кроватью, застланную оленьими шкурами. Для сна гости размещаются на кроватях в спальных мешках.

7 шагов от идеи до запуска отеля



Важно не просто воплотить идеи и желания, но и создать востребованную рынком концепцию. На этапе проектирования необходимо заложить в проект гостиничную технологию и техническое качество и четко понимать, каким должен стать будущий отель.

1

Понять рынок

7 шагов от идеи до запуска отеля



1

Понять рынок

2

Определить
концепцию

7 шагов от идеи до запуска отеля



1

Понять рынок

2

Определить
концепцию

3

Оценить
целесообразность

7 шагов от идеи до запуска отеля



1

Понять рынок

2

Определить
концепцию

3

Оценить
целесообразность

4

Проектирование

7 шагов от идеи до запуска отеля



1

Понять рынок

2

Определить
концепцию

3

Оценить
целесообразность

4

Проектирование

5

Строительство
и оснащение

7 шагов от идеи до запуска отеля



1

Понять рынок

2

Определить концепцию

3

Оценить целесообразность

4

Проектирование

5

Строительство и оснащение

6

Предоткрытие и запуск

7 шагов от идеи до запуска отеля



1

Понять рынок

2

Определить концепцию

3

Оценить целесообразность

4

Проектирование

5

Строительство и оснащение

6

Предоткрытие и запуск

7

Операционная деятельность

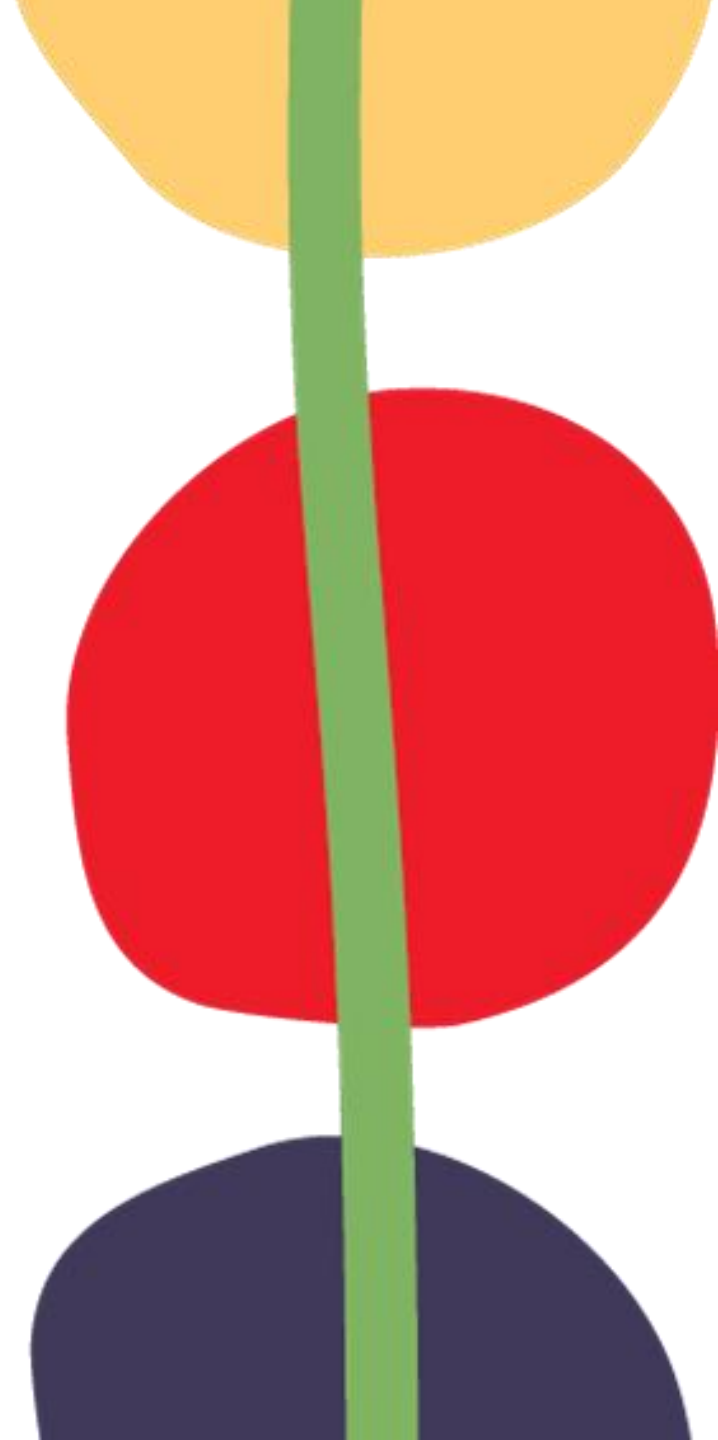
Франшиза Сети отелей Смородина

Единственная в России гостиничная франшиза международного уровня для отелей от 25 номеров и выше.

Франшиза «Смородина» — это набор готовых инструментов для самостоятельного управления гостиницей.

В пакет франшизы входит:

- техническое сопровождение проектирования и строительства
- облачная система управления отелем
- готовый сайт с модулем бронирования
- технические и операционные стандарты
- руководства по работе операционных отделов
- руководства по дизайну и фирменному стилю
- онлайн-школа для сотрудников



1. Понять рынок

Основной вопрос, определяющий будущую востребованность гостиницы

ЧТО НУЖНО РЫНКУ?

- Что есть и чего нет на рынке сейчас?
- А главное — что будет на рынке, и чего не будет хватать в момент выхода гостиницы на рынок?



1. Понять рынок

Спрос

- Кто основной потребитель?
- Откуда, с какими целями прибывают клиенты?
- Какова их платежеспособность?
- Какие тенденции и изменения произошли на рынке за 5-10 лет?
- Какие тенденции и изменения могут произойти в среднесрочной и долгосрочной перспективе?
- В чем локальные особенности спроса?
- Что поможет его генерировать?

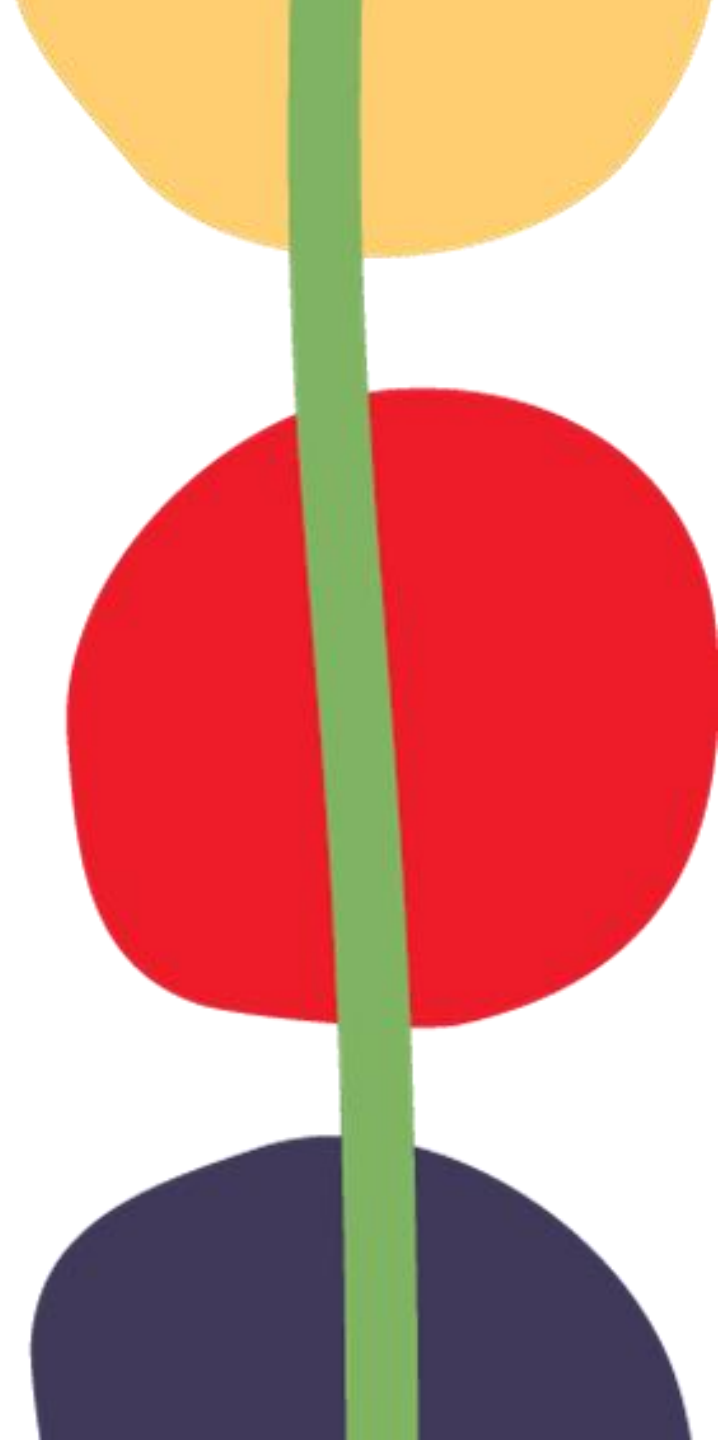
Предложение

- Какие средства размещения представлены на рынке?
- Какими характеристиками они обладают, в чем их преимущества и недостатки?
- Какими темпами развивался рынок последние 5-10 лет?
- Каковы прогнозы будущего строительства, какие проекты заявлены к открытию, в какие сроки, какова степень их реализации?
- Что предлагают конкуренты и в чем будет состоять наше УТП?

1. Понять рынок

Со «Смородиной»

- Проведем анализ гостиничного рынка, определим плюсы и минусы местоположения, оценим соотношение спроса и предложения — как в исторической ретроспективе, так и в будущем.
- Расскажем, что делают ближайшие конкуренты, и чем живет рынок.
- Посмотрим, что нового и интересного можно предложить рынку.
- Подведем итог-обоснование для следующего шага — создания концепции и УТП будущего отеля



2. Определить концепцию



Концепция гостиницы складывается из определения:

- категории гостиницы
- объема номерного фонда
- ресторанов и баров, их типов, количества и специализации
- концепции конференц-центра
- наличия/отсутствия оздоровительной составляющей (тренажерный зал, бассейн, СПА составляющая, медицинские услуги, другое)
- наличия/отсутствия других услуг и сервисов, предоставляемых гостиницей (стирка, химчистка, бизнес-услуги, услуги по уходу за детьми, парковка и т.п.)

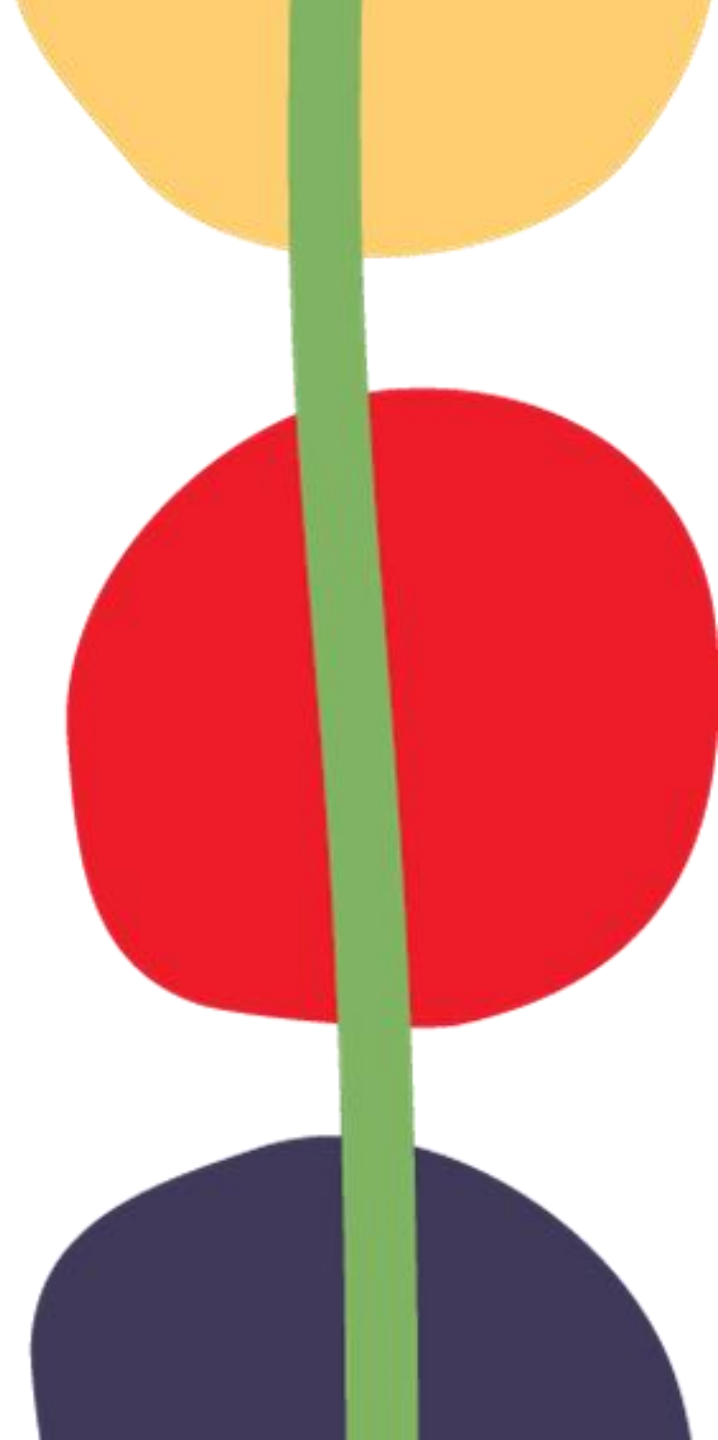
2. Определить концепцию

со «Смородиной»

Основываясь на рыночных исследованиях, с учетом рекомендуемого позиционирования и стратегии будущей гостиницы, разработаем и предложим к рассмотрению наилучшую концепцию планируемого объекта

- ориентированную на спрос,
- ориентированную на оптимизацию инвестиционных затрат.

Дополнительно разработаем и обоснуем наши рекомендации по наилучшему использованию участка, форм-фактору гостиничного здания и расположению объекта на участке.



3. Оценить целесообразность



- Нужно ли входить в проект?
- Получат ли потенциальные участники, предоставившие для него инвестиционные средства, выгоды?
- Если да, то какие?

Для подготовки финансового плана необходимо:

- оценить инвестиции,
- спрогнозировать будущий доход.

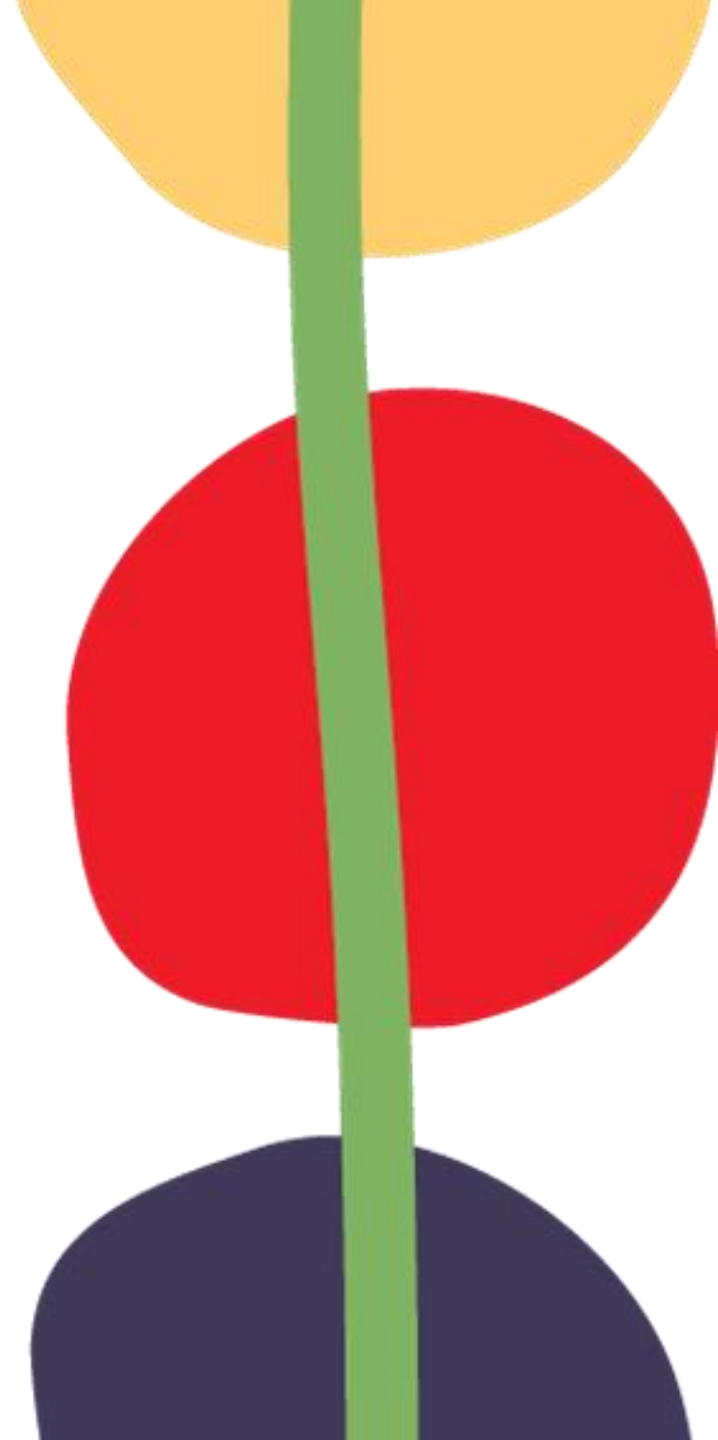
3. Оценить целесообразность

со «Смородиной»

После согласования концепции подготовим основные технические характеристики будущей гостиницы для архитекторов и сметчиков.

Поможем с определением объема затрат на оснащение объекта гостиничным оборудованием, мебелью и инвентарем.

Предоставим прогноз операционной доходности планируемого объекта.
При необходимости составим инвестиционный меморандум.



4. Проектирование



Для проектируемого отеля важны:

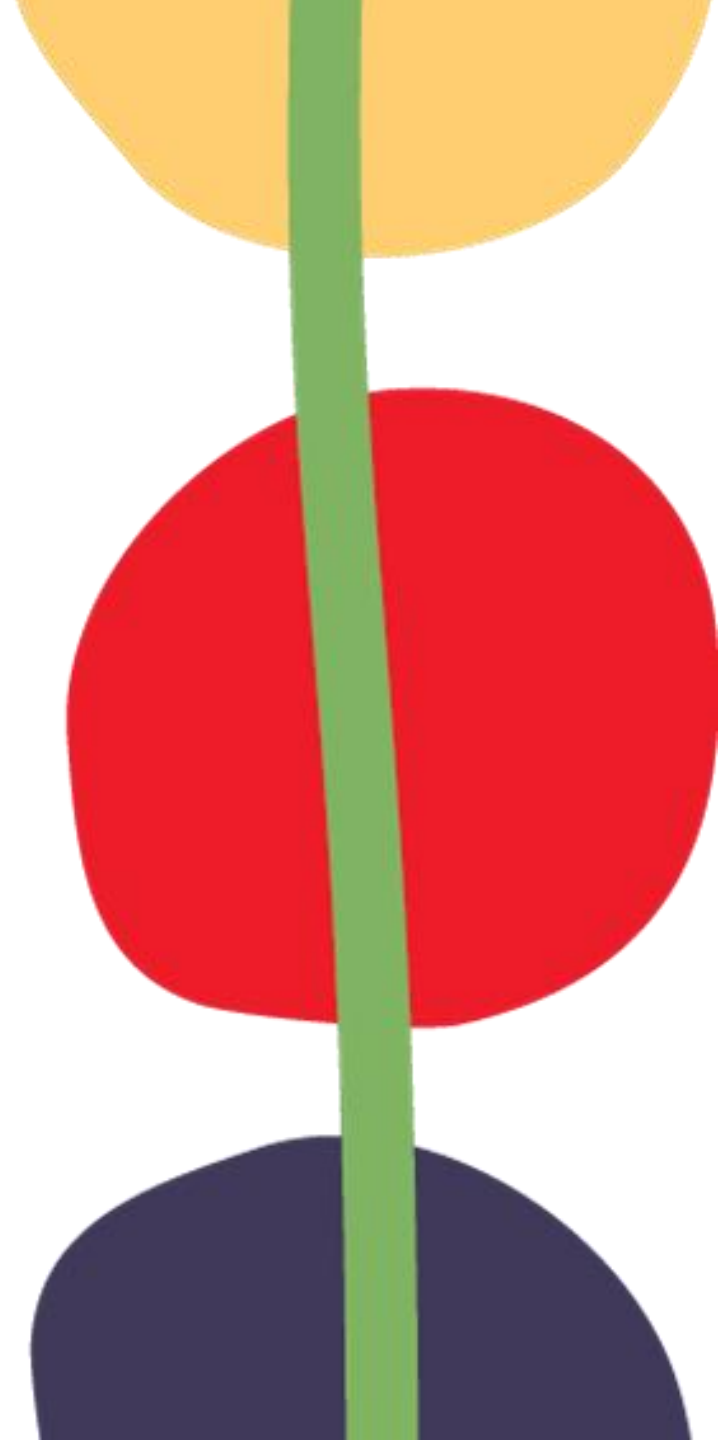
- эффективное использование площадей
- правильное функциональное зонирование
- разведение гостевых и служебных потоков
- гостиничная технология

4. Проектирование

со «Смородиной»

Первоначальный взнос за присоединение к сети включает полное техническое сопровождение проекта в течение всего срока проектирования, строительства и оснащения проекта вплоть до его запуска.

Руководство по девелопменту, Руководство по дизайну вместе с пакетом Технических требований и стандартов содержат всю необходимую информацию для проектирования и дизайна гостиницы — от поэтажных планов до фасадов, от характеристик систем жизнеобеспечения до требований к отделке и оснащению. Все это необходимо для того, чтобы техническое качество объекта стало основой для комфортного и безопасного пребывания гостей.



5. Строительство и оснащение



Технические стандарты, влияющие на качество и будущую репутацию отеля, закладываются в проект на этапе разработки рабочей документации и дизайн-проекта.

Существующие формальные требования при строительстве и оснащении гостиниц не равны комфорту гостя в итоге. Множество деталей не учитывается.

При оснащении не всегда используются профессиональные отделочные материалы, мебель, оборудование и инвентарь.

Все это в дальнейшем влияет на техническую составляющую качества гостиницы и ее ценность в глазах гостей.

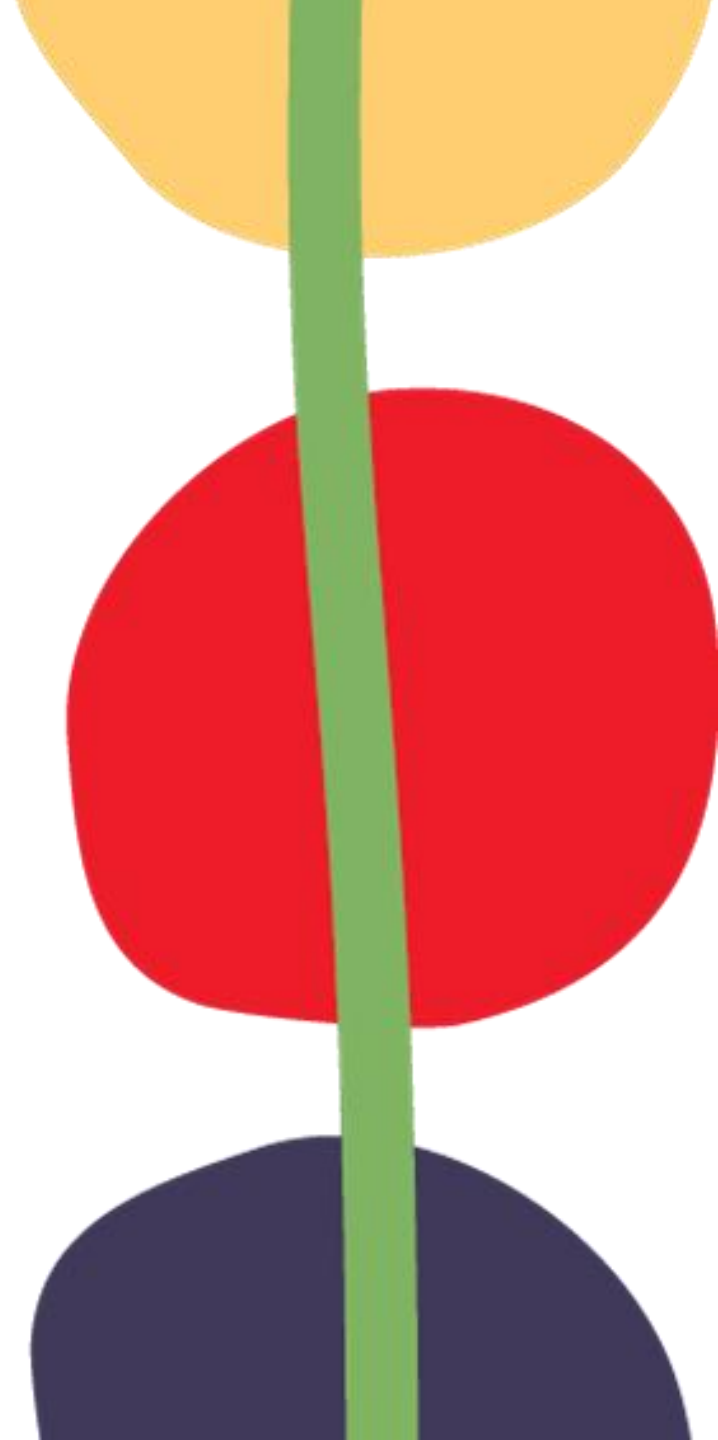
5. Строительство и оснащение

со «Смородиной»

Все те продуманные и удобные решения, которые радуют каждого из нас как гостей в номерах гостиниц международных сетей, предусмотрены в технических стандартах бренда.

Технические стандарты «Смородина» детально описывают все основные технические требования.

Мы осуществляем контроль реализации технического качества и расскажем, чем и как оснаститься качественно и по разумной цене.



6. Предоткрытие и запуск



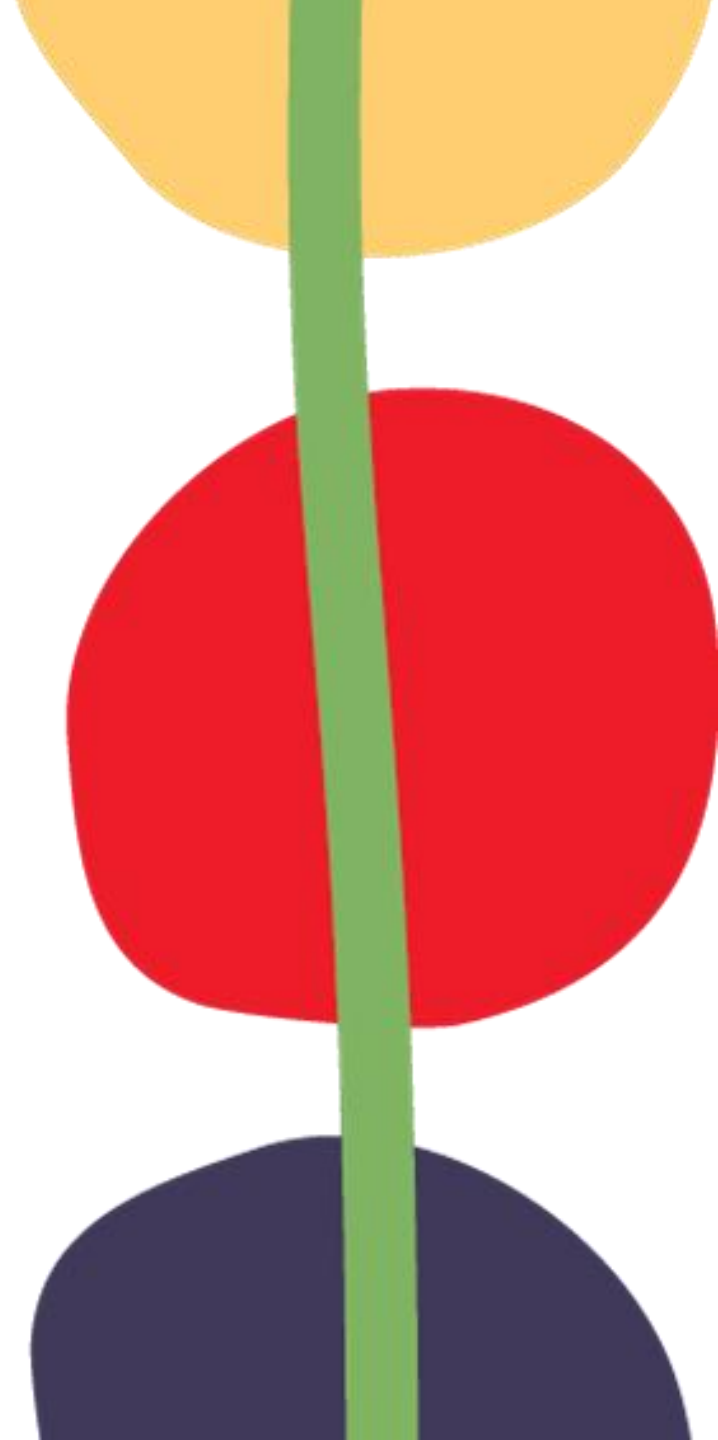
Если собственник будущего отеля не является профессиональным отельером, этап подготовки к открытию и его запуск представляет, пожалуй, самую сложную задачу.

- Где искать персонал?
- Кто, как и чему будет его учить?
- Что, в каком количестве и где купить, чтобы все необходимое для работы было готово?
- Кто поставит «на рельсы» все гостиничные процессы?
- А главное, как все спланировать и ничего не забыть?

6. Предоткрытие и запуск

со «Смородиной»

- Руководство по предотвращению отеля (дорожная карта, план, шаблоны и инструкции) сделает процесс контролируемым.
- Для генерального менеджера и каждого из отделов подготовлен план действий и чек-лист.
- Руководства по маркетингу и продажам, по работе операционных отделов, по управлению финансами и даже руководство по действиям в чрезвычайных ситуациях дают четкое представление о том, как выстраивать процессы на местах и какие результаты ожидаются.
- Доступ к онлайн школе поможет подготовить сотрудников.



7. Операционная деятельность



Управление отелем включает в себя разноплановый, «диверсифицированный» функционал:

- продажи
 - закупки
 - финансы
 - управление персоналом
 - уборка и эксплуатация
 - безопасность и управление качеством
- + многое другое.

Самостоятельное управление — самый распространенный управления, однако на этом пути придется столкнуться со множеством вызовов.

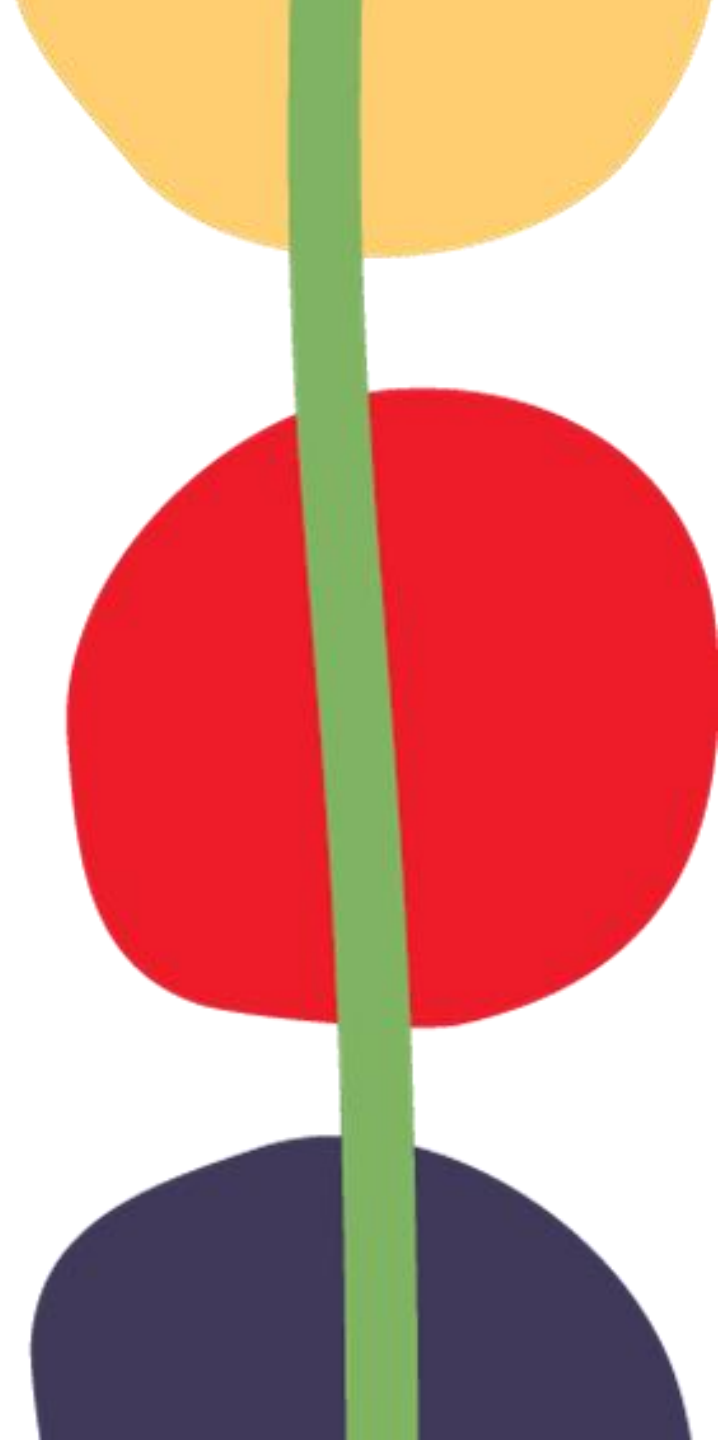
При самостоятельном управлении обычно не хватает знаний, опыта и профессиональных инструментов для решения тех или иных задач, поэтому гости на выходе получают не то, что ожидают.

7. Операционная деятельность

со «Смородиной»

Вы выбираете комфортный вам вариант из следующих сценариев:

- Самостоятельное управление под одним из брендов «Смородины». Предлагаемого брендом набора необходимых инструментов и поддержки франчайзера вполне достаточно для ведения успешной операционной деятельности под франшизой.
- Манчайзинг — предоткрытие и управление в первые годы работы отеля осуществляет оператор (владелец бренда).
- Классическое управление с привлечением оператора — владельца бренда.



Спасибо за внимание!

Татьяна Авдошина
генеральный директор IFK Hotel Management

+7 495 787-7001
smorodina@ifk-hm.com

Фото: открытые источники в сети интернет

smorodina@ifk-hm.com

smorodina-hotels.com

