

2.PLANOWANIE I ROZWÓJ

2.1. CZY BIZNES “NOGLEG I ŚNIADANIE” JEST DLA MNIE.

Wielu z nas zdążyło w życiu pomyśleć o posiadaniu własnego biznesu. Zanim jednak zaczniemy działać, ważne jest uświadomienie sobie, że wiele małych biznesów, które powstają, kończą upadłością. Ostrożna analiza samego siebie i naszych zasobów w połączeniu z właściwym planowaniem w zdecydowany sposób wzmocni nasze szanse, aby zacząć zyskowne, pełne przyjemności przedsięwzięcie pod nazwą “Nocleg i śniadanie.”

Na pewno zdążyliście Państwo doświadczyć, jak być gościem firmy oferującej “Nocleg i śniadanie” podczas podróży służbowej, czy też urlopu. Zauważyliście sami lub Wasza rodzina czy jesteście odpowiednimi osobami do tego rodzaju biznesu.

Bycie wspaniałym gospodarzem - jest to założenie udanego przedsięwzięcia.

Powinniście więc zadać sobie następujące pytania:

- czy moja rodzina lubi poznawać ludzi o różnym charakterze ?
- czy lubię przyrządzać atrakcyjne, interesujące i smaczne posiłki ?
- czy lubię zabawiać nieznaną mi osobę ?
- czy miałbym coś przeciwko oddaniu części prywatności ? - czy zawsze będę opiekuńczy i pomocny w stosunku do gości ?
- czy mój dom jest zawsze uporządkowany i czysty ?
- czy jestem odpowiednio sprawny w prowadzeniu budżetu domowego ?

Jeżeli odpowiesz “tak” na wszystkie powyższe pytania, możesz być pewny, że odniesiesz sukces jako właściciel “BiB”.

Jeżeli jednak odpowiedzi będą brzmieć mniej pozytywnie, powinniście Państwo pomyśleć o innym przedsięwzięciu.



2.2 POZNAJ PROFESJONALISTÓW.

Jedną z pierwszych rzeczy, którą należy zrobić jest rozmowa z właścicielami “BiB”, którzy już działają.

Przedsięwzięcia “BiB” posiadają wiele cech unikatowych - niepowtarzalnych. Zdobądź więc jak najwięcej informacji od innych firm tego typu, zanim zaplanujesz swoją działalność.

Podziel się planami dotyczącymi własnej firmy. Nie obawiaj się prostych, jak i skomplikowanych pytań; bardziej rozsądnej jest uczyć się w oparciu o doświadczenia innych. Jeżeli jest możliwe zaoferuj swoją pomoc innym “BiB”, chociażby na kilka dni.

Wykorzystaj możliwości, jakie oferują programy edukacyjne, dostępne poprzez istniejące stowarzyszenia, programy doradcze, a także Regionalne Agencje Turystyczne. Przejrzyj dostępne książki, broszury i artykuły mogące pomóc w znalezieniu pomysłów dotyczących zarządzania, ustalania cen, dekoracji, itp.

2.3. ZDEFINIOWANIE TWOJEGO BIZNESU “NOCLEG I ŚNIADANIE”. (“BiB”)

Dla większości gości, którzy odwiedzają obiekty “BiB” uzasadnieniem jest istnienie w nich miłej, domowej atmosfery wraz z ofertą, unikatowej dekoracji, bardzo osobiste traktowanie gości. Każdy obiekt proponuje inną, różniącą się atmosferą. Zatem należy przeanalizować domowe warunki i zdecydować jaką niepowtarzalną jakość możesz zaproponować swoim klientom.

Może to być na przykład:

- uroczy krajobraz
- antyczne umeblowanie
- rodzaje pokoi
- biblioteka
- basen kąpielowy
- najbliższe atrakcje
- ciekawe dania i sposób obsługi



Poważnie weź pod uwagę jaki będzie odbiór klientów, ich reakcja na te propozycje.

Upewnij się:

- jak atrakcyjne jest sąsiedztwo
- z jakich środków transportu można skorzystać, aby dobrze dojechać
- czy plan rozmieszczenia pomieszczeń jest do zaakceptowania
- czy kuchnia spełnia ustalone wymagania
- czy jest wystarczająca ilość łazienek
- czy system kanalizacyjny i sanitarny jest sprawny
- czy istnieje możliwość zakwaterowania z poczuciem prywatności

Ocenę koniecznie zapisz.

Podsumowując postaw sobie pytania:

- co powoduje, że moja koncepcja biznesu “BiB” jest inna, lepsza?
- w jaki sposób najlepiej by to służyło klientom ?
- czy mój pomysł ma podstawę, aby odnieść pełny sukces ?
- w jaki sposób może się on rozwinąć ?

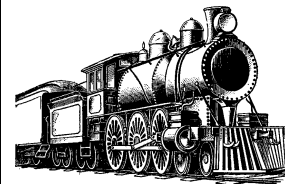
2.4. PLANOWANIE ROZWOJU.

Właściwym postępowaniem w planach rozwojowych jest przygotowanie szkicu programu - tzw. biznes plan. Duża ilość pomysłów biznesu nie było zrealizowanych, ponieważ nie były logicznie przemyślane.

Biznes plan składa się z:

- podstawowego opisu Twojej propozycji biznesu
- celu i przewidywanych przeszkód
- sposobów osiągnięcia planowanego sukcesu.

Plan powinien być zapisany i zawierać nasze przemyślenia dotyczące: przyczyn decyzji o rozpoczęciu biznesu agroturystycznego, określenia rynku, który chcemy obsłużyć, silnych i słabych stron biznesu, finansowego i doradczego środowiska.



Plan pomoże nam w podjęciu wewnętrznych decyzji o biznesie, również pozwoli na poinformowanie potencjalnych pożyczkobiorców, banków, współników o sytuacji naszego biznesu.

W biznes planie należy rozważyć i obliczyć:

- przyszłe dochody ze sprzedaży
- rozkłady początkowe
- koszty działania.

Wyjaśnimy te pojęcia zanim przystąpimy do obliczeń. Przewidywanie sprzedaży usług, dokładność określenia sprzedaży jest ekstremalnie trudnym zadaniem; nawet w sytuacji już prowadzonej działalności. Powinieneś nieustannie przyglądać się założeniom i sytuacjom.

Dochody ze sprzedaży są kalkulowane jako iloczyn ilości pokoi wynajmowanych przez określony czas wynajęcia i stawkę wynajęcia. Postawą informacyjną dla przewidywania dochodów ze sprzedaży może być dostępny wskaźnik informacyjny na temat istniejącego zapotrzebowania z ostatniego sezonu w Państwa okręgu.

Zapotrzebowanie jest wskaźnikiem procentowym - pokoi dostępnych do wynajęcia a już wynajętymi.

Department Parków, Rekreacji i Turystyki Południowej Karoliny, Amerykańskie Stowarzyszenie "BiB" i Organizacje Rezerwacji Usług są w stanie dostarczyć takie mierniki zapotrzebowania, które jest zmienne w zależności od sezonu i świąt, dni tygodnia i pogody. Obłożenie pokoi w pierwszym roku będzie uzależnione od umiejętności sprzedaży, atrakcyjności usług, kwoty przeznaczonej na promocje.

Zazwyczaj wskaźnik wykorzystania bazy dla nowo uruchmianych "BiB" kształtuje się w granicach 40 % przeciętnego średniego wskaźnika zapotrzebowania na usługi noclegowe hoteli i moteli w Państwa regionie, np.:

- ✓ jeżeli hotele mają sprzedaż, kształtują się w 60 % w miesiącu czerwcu, możemy się spodziewać wskaźnika sprzedaży naszych pokoi w 24 % tego samego miesiąca, jakkolwiek niektóre "BiB", zwłaszcza położone na wsi osiągną wskaźnik tylko 10 % sprzedaży podczas pierwszego roku działalności.

Po określeniu sprzedaży na pierwszy rok powinniśmy ją również ustalić dla drugiego i trzeciego roku naszej działalności. Wskaźnik wynajmu dla tych lat będzie opierał się na rekomendacjach, marketingu - sposobach sprzedaży i poparciu stałych klientów.

Dobrze zarządzany "BiB" powinien mieć wzrost sprzedaży o około 10 % rocznie.

Przewidywanie ilości rezerwacji nie jest wystarczające do określenia zysków ze



sprzedaży usług. Aby określić zysk ze sprzedaży należy ustalić cennik za pokoje.

Wpływy gotówkowe są ustalane poprzez przemnożenie stawki za pokój przez ilość osób wynajmujących. Państwa stawki powinny uwzględniać koszty związane z rozpoczęciem - rozruchem a także koszty operacyjne (bieżące) działalności. Pamiętaj, że stawka za pokój, którą pobierasz powinna odzwierciedlać "właściwą wartość do złotego" lub inaczej "właściwą wartość do dolara".

Istnieje wiele czynników mających wpływ na wartość pokoju, np.:

- ✓ pokoje z własną łazienką z luksusowym wyposażeniem
- ✓ doskonała lokalizacja apartamentu w sytuacji dużego zapotrzebowania na pokoje

Lokalizacja wpłynie na wzrost cen, gdy będzie ona atrakcyjna. Niższe stawki będą obowiązywać dla pokoi, które nie posiadają własnej łazienki lub też mają pojedyncze łóżka. Lokalizacja oraz jakość zakwaterowania i usług, które będą zabezpieczone mają duży wpływ na ilość gości, skłonnych do wyższych opłat. Mogą Państwo ustalać stawkę na poziomie małych moteli, poniżej opłat w dużych hotelach w okolicy. Należy więc sprawdzić w okręgu i porównać inne Firmy o podobnym profilu działalności, ustalając średnią wysokość stawki dla Państwa "BiB" ("Nocleg i śniadanie").



2.5. IDENTYFIKACJA WYDATKÓW

Jako początkujący organizator “BiB” będą Państwo postawieni przed koniecznością rozpoznania kosztów początkowych związanych z przygotowaniem do działalności a kosztami nawiązującymi do prowadzenia Waszego biznesu. Jest bardzo istotne uwzględnienie kosztów początkowych w planie “BiB”, “Nocleg i śniadanie” w momencie, w którym dom Państwa jest gotowym na przyjęcie pierwszych gości. Z pewnością odczujesz potrzebę wprowadzenia ulepszeń aby wykreować idealne warunki Waszego “BiB”.



Koszty uruchomienia działalności.

Pierwszym krokiem przy określeniu Twoich kosztów, jest zrobienie listy wydatków, które w związku z tym nastąpią. Określenie kosztów pomoże Państwu w ustaleniu czy koncepcja założeń będzie zyskownie funkcjonować w Państwa domu.

Upewnij się, czy lista Twoich kosztów była sprawdzana przez ludzi posiadających wiedzę w tym zakresie. Ponadto utwierdź się, że pokryłeś koszty, które związane są z zabezpieczeniem przeciwpożarowym, jak również wymaganiami Sanepid-u.

Wydatki operacyjne

Wydatki operacyjne następują w momencie otwarcia biznesu. Cykliczność tych wydatków następuje co miesiąc i zdecydowanie są one uzależnione od ilości gości.

Te wydatki dotyczą:

- żywności
- mydeł i czyszczenia na sucho
- materiałów biurowych
- napraw
- odpadów
- wynagrodzenia, zaliczek, dodatków pracowniczych
- marketingu - sprzedaży - reklamy.

Bardzo ważne jest tak dokładne zidentyfikowanie wielkości wydatków, jak to jest tylko możliwe. Państwa zysk jest uzależniony od sposobu wydatkowania. Wysokość wydatków ma wpływ na ceny, które będą uiszczali Państwa goście.

KOSZTY INWESTYCYJNE

(początkowe, przygotowawcze, wstępne.)

Koszty rozwojowe:

Remonty (instalacje elektryczne, instalacje hydrauliczne)	Zł.....
Zmiany dekoracji (malowanie, tapety) i inne ulepszenie	Zł.....
<i>Suma ogólna</i>	Zł.....

Inne:

▶ meble (łóżka, wyposażenie) obrazy, zasłony	Zł.....
▶ ręczniki	Zł.....
▶ naczynia, talerze	Zł.....
▶ czujniki ognia	Zł.....
▶ zamek wejściowy	Zł.....
▶ promocja i reklama	Zł.....
▶ zezwolenie	Zł.....
▶ ubezpieczenie	Zł.....
▶ telefon	Zł.....
▶ serwis rezerwacyjny	Zł.....
▶ wydatki niespodziewane	Zł.....
<i>Suma ogólna</i>	Zł.....

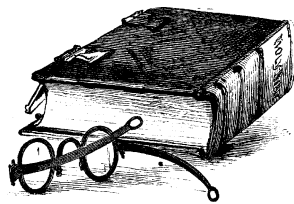
Ogólny koszt inwestycyjny Zł.....



2.6. PLANOWANIE UBEZPIECZEŃ

Obecne Państwa ubezpieczenie prawdopodobnie nie będzie spełniało wymagań związanych z przedsięwzięciem “BiB” (“Nocleg i śniadanie”).

W związku z tym wskazane jest spotkanie z osobą profesjonalną z firmy ubezpieczeniowej, która wskazałaby odpowiednie formy ubezpieczenia w Państwa przypadku.





Lista ubezpieczeń

Odpowiedzialność (minimum)zł
Szeroki zakres odpowiedzialności osobistejzł
Odpowiedzialność biznesu “Nocleg i śniadanie” (“BiB”)zł
Odpowiedzialność osobista dla gospodarza (właściciela)zł
Odpowiedzialność za podane produkty żywnościowezł
Dotyczące leczenia gości “BiB”zł
Dotyczące leczenia gościzł

Lista ubezpieczeń własności

Całościowe ryzyko pokrycia budynkuzł
Zwrot kosztów za budowę budynkuzł
Ubezpieczenie od nieszczęśliwych wypadkówzł
Ubezpieczenie własności gospodarzazł
Ubezpieczenie osobistej własności gościzł
Ubezpieczenie antyków i wysokiej klasy sztukizł
Ubezpieczenie kart kredytowychzł
Straty zarobków za nie wynajmzł

Przedyskutuj swoje potrzeby z kilkoma firmami ubezpieczeniowymi, które oferują specjalne promocyjne ubezpieczenie. Również przeprowadzi poszukiwania we własnym zakresie, pamiętając jednak o tym, że tańsze propozycje nie oznaczają, że są lepsze. Poszukuj tych firm ubezpieczeniowych, które mają całościowe (kompleksowe) pakiety propozycji ubezpieczeń i specjalizują się we współpracy z zajazdami - gościńcami "Nocleg i śniadanie". ("BiB")

2.7. PLANOWANIE PODATKÓW

Podatki dla biznesów domowych mogą być bardzo skomplikowane.

Przemyslenia powinny dotyczyć:

- ✓ przygotowań podatkowych
- ✓ możliwości inwestycji, kredytów podatkowych
- ✓ specjalnych redukcji podatkowych
- ✓ podatku od samozatrudnienia
- ✓ ubezpieczeń społecznych
- ✓ podatku regionalnego
- ✓ podatku od sprzedaży.

Bądź więc przygotowany na zatrudnienie profesjonalnego księgowego, który zna problematykę tzw. biznesu domowego i może asystować w zrozumieniu legalnych zobowiązań i takiego rozwoju planu podatkowego, aby najlepiej odpowiadał profilowi Państwa działalności.



2.8. PRZEPISY LOKALNE

We wczesnym stadium Twojego planowania przeprowadzi rozeznanie lokalne pod względem bezpieczeństwa przeciwpożarowego i przepisów sanitarnych wiele z tych przepisów jest dokładnie ustalonych na lokalnym szczeblu administracyjnym.

Ważne jest skontaktowanie się z miejscowym wydziałem planowania i budownictwa, aby zorientować się co do zasad złożenia wniosków o licencję i wymagane zezwolenie na działalność. Na szczeblu lokalnym czy powiatowym występuje duża rozbieżność stref ochronnych, silne zróżnicowania miast.

Jeżeli występują problemy, pracuj nad ich rozwiązaniem razem z administratorami regionu i pomagaj im w zrozumieniu istoty biznesu, który chcesz prowadzić.

Dobrym pomysłem jest dostarczenie rozwiązań strefowych "Nocleg i śniadanie" ("BiB") występujących w innych miastach jako przykłady porównawcze.

Podczas zebrania Zarząd Stref Ochronnych przeprowadzi analizę i zdecyduje o pozytywnych lub negatywnych wpływach przedsięwzięcia "Nocleg i śniadanie" na lokalne środowisko.

Zarząd jest zainteresowany utrzymywaniem sąsiedztwa, otoczenia na dobrym poziomie. Wpływ wizualny, częstotliwość ruchu drogowego, miejsca parkingowe będą brane pod uwagę przez Zarząd. Jeżeli jest to konieczne ze względu na strefę, przeprowadzi zmiany po konsultacji z sąsiedztwem, biorąc pod uwagę ewentualne zastrzeżenia jakie będą mieli. Pamiętajmy, że ustalenie wariantu strefy zajmie trochę czasu i będzie związane z publicznym spotkaniem. Może być przy tym wymagana obecność adwokata.

Przepisy związane z ochroną zdrowia stanowią - w zależności od usytuowania w regionie - poważny problem.

Przykładowe pytania: *czy jesteśmy zlokalizowani w pobliżu terenów przemysłowych, czy też oddaleni.* Jest prawdopodobne, że zaistnieje potrzeba dostosowania się do wojewódzkich i miejskich przepisów, szczególnie co do jakości wody i odrowadzania ścieków, magazynów żywności. itp. oraz utrzymania wszystkich tych warunków na odpowiednio wymaganym poziomie. Wcześniej - w okresie planowania przedsięwzięcia - spotkaj się z osobami odpowiedzialnymi z wydziału zdrowia i zapoznaj się z istniejącymi przepisami. Pracownicy wydziału zdrowia powinni dokonać inspekcji Państwa domu - przygotowywanego do prowadzenia "BiB" i przedyskutować zmiany w istniejącym zapleczu lub planowanych zmian projektów, które są wymagane.



Bezpieczeństwo przeciwpożarowe stanowi dodatkowy punkt, który wymaga zrozumienia wojewódzkich i lokalnych uwarunkowań.

W większości regionów służby budowlane są odpowiedzialne za bezpieczeństwo przeciwpożarowe. Państwa pensjonat "Nocleg i śniadanie" ("BiB") powinien być wyposażony w czujniki pożarowe sygnalizujące niebezpieczeństwo alarmem. Wymagane jest zaznaczenie wejść ewakuacyjnych i w widocznym (dostępnym) miejscu, zainstalowanie sprzętu p.poż. Miejskie przepisy mogą dodatkowo wymagać drzwi pożarowych, dodatkowych wyjść ewakuacyjnych, specjalnie wydzielonego terenu magazynowego dla materiałów łatwo palnych.

Upewnij się, że spełniasz wszystkie wymagania określone przez władze lokalne.

