

# Modernizace rekreačního zařízení

## Pension Luxus

---

### Studie proveditelnosti

**Stručná identifikace zpracovatele:**

Zpracováno kanceláří M2Solutions.cz pro zadavatele xy.

Počet stran textu: 16

## Obsah

|  |                    |
|--|--------------------|
| <a href="#">Základní informace o zadavateli.....</a>   | <a href="#">3</a>  |
| <a href="#">Datum, ke kterému je studie proveditelnosti zpracována.....</a>                  | <a href="#">3</a>  |
| <a href="#">Popis podstaty projektu a jeho etap.....</a>                                     | <a href="#">4</a>  |
| <a href="#">Smysl a zaměření projektu.....</a>   | <a href="#">4</a>  |
| <a href="#">Místo realizace a místo dopadu projektu.....</a>                                 | <a href="#">4</a>  |
| <a href="#">Popis cílových skupin.....</a>   | <a href="#">4</a>  |
| <a href="#">Popis jednotlivých aktivit projektu.....</a>                                     | <a href="#">5</a>  |
| <a href="#">Možnost alternativních řešení.....</a>   | <a href="#">7</a>  |
| <a href="#">Časový harmonogram realizace dle etap.....</a>                                   | <a href="#">8</a>  |
| <a href="#">Analýza trhu, odhad poptávky, marketingová strategie a marketingový mix.....</a> | <a href="#">9</a>  |
| <a href="#">Marketingová strategie.....</a>  | <a href="#">9</a>  |
| <a href="#">SWOT analýza pensionu Luxus po úspěšné modernizaci.....</a>                      | <a href="#">9</a>  |
| <a href="#">Marketingový mix.....</a>  | <a href="#">10</a> |
| <a href="#">Management projektu a řízení lidských zdrojů.....</a>                            | <a href="#">12</a> |
| <a href="#">Práce a náklady lidských zdrojů.....</a>   | <a href="#">14</a> |
| <a href="#">Možnost alternativních řešení.....</a>   | <a href="#">15</a> |
| <a href="#">Výhodnost investice.....</a>   | <a href="#">16</a> |
| <a href="#">Analýza a řízení rizik.....</a>  | <a href="#">18</a> |
| <a href="#">Závěrečné zhodnocení projektu.....</a>   | <a href="#">19</a> |

## Základní informace o zadavateli

Xxxxx xxxxxx

xxxxxxxxxxxxx

xxx xx xxxxxx

Jedná se o rekreační zařízení situované ve XXXXXXXX, na dobu neurčitou. Zařízení je v provozu již od roku 1990.

### **Současná kapacita ubytovacího zařízení:**

- 4x dvou-lůžkový pokoj
- 2x dvou-lůžkový pokoj s možností přistýlky pro jednu osobu
- 3x apartmán pro max. 5 osob

Maximální kapacita činí až 29 osob.

Majitelem a hlavním vedoucím pracovníkem rekreačního zařízení je XXXX YYYY, který podniká na základě živnostenského oprávnění.

Majitel XXXX YYYYYY zajistí nové propagační materiály a zajistí financování v rámci všech fází projektu.

Dále zajistí kompletní dohled nad modernizačními pracemi, nad dodržováním veškerých předpisů a norem a zajistí provozování předmětu podnikání včetně údržby.

## Datum, ke kterému je studie proveditelnosti zpracována

Studie proveditelnosti je zpracována k datu 10. 12. 2008 osobou pověřenou XXXX YYYYYY (zadavatelem), která byla vybrána na základě doporučení. Zpracovatelem projektu je společnost M2Solutions.cz.

## **Popis podstaty projektu a jeho etap**

Projekt modernizace rekreačního zařízení Pension, Frymburk, se neuchází o žádnou podporu z veřejných zdrojů a je financován ze soukromých finančních prostředků.

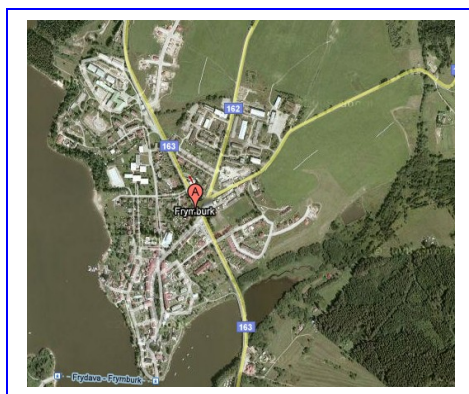
### **Smysl a zaměření projektu**

Smyslem projektu je vybudovat moderní rekreační zařízení pro náročnou klientelu, a to zejména pro zahraniční klientelu, která cestuje do Čech za účelem relaxace a poznání kulturních památek oblasti, a tím zvýšit obrát a maximalizovat zisk. Toto zařízení bude zahrnovat: nově vybavené pokoje, nově zařízené restaurační prostory, kuchyň odpovídající evropským standardům, bar v anglickém stylu a uvítací halu s recepcí.

### **Místo realizace a místo dopadu projektu**

Projekt bude realizován v obci ZZZZZ, na pozemcích zadavatele XXX YYYY, prokazatelné výpisem z katastru nemovitostí. Projekt bude mít dopad na místní provozovatele restaurací, sportovních zařízení apod., jelikož se díky využití rekreačního zařízení zvýší počet potencionálních klientů nejen pro samotné zařízení, ale také pro okolní infrastrukturu obce a nejbližšího okolí.

Předkládaný projekt je vypracován s účelem zvýšení obrátu získáním větší klientely a přizpůsobení zařízení evropským standardům.



### **Popis cílových skupin**

Nejvýznamnější cílovou skupinu tvoří klienty holandské, německé a rakouské národnosti, v průměrném věku od 45 do 65 let. Modernizované prostory budou nabízet zahraniční klientele vysoce kvalitní ubytování za cenově dostupných podmínek. Dále je předpokládána i minoritní návštěvnost z řad tuzemských turistů.

## Popis jednotlivých aktivit projektu

- Projekt je rozdělen na dvě etapy – předinvestiční a investiční.

### **Předinvestiční etapa zahrnuje:**

- Vybrání vhodného zpracovatele – projektové kanceláře
- Projektová kancelář provede analýzy, které jsou potřeba pro zpracování a zajištění projektu
- Výběr finančního poradce
- Zpracování finančního rozpočtu za účelem minimalizace nákladů

Se všemi účastníky projektu bude sepsána řádná smlouva o dílo.

### **Investiční etapa zahrnuje:**

- Vybrání vhodného architekta pro návrh a zpracování technické a architektonické dokumentace, která bude zahrnovat veškeré aspekty technických úprav, které budou prováděny převážně v kuchyňských prostorách a rozvržení nábytku a všeho zařízení nezbytného pro provoz rekreačního zařízení; tato část by měla zahrnovat i doporučení na změnu designové stránky projektu
- Zajištění stavební společnosti na nutné úpravy zařízení, na kterou bude následovat započítání realizace stavebních úprav, a to:
  - Demontáž starého kuchyňského zařízení
  - Kompletní rekonstrukce sociálních zařízení
  - Upravení podlahových krytin
  - Vymalování všech prostor
  - Opravení fasády rekreačního zařízení
  - Zbroušení a nalakování oken
  - Instalace nového baru namísto původního
- Nastěhování nábytku
- Montáž kuchyňského zařízení
- Konečné úpravy dle potřeby
- Úklid
- Zkušební provoz nově instalovaných zařízení

## Možnost alternativních řešení

| Alternativa  | Silné stránky  | Slabé stránky  |
|--|--|--|
| <b>Zachování současného stavu</b>                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Nulové náklady na modernizaci</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Nákladná údržba</li> <li>Nesplňování evropských standardů</li> <li>Odliv klientely</li> </ul>   |
| <b>Drobné úpravy kuchyně a sociálních zařízení</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Nižší náklady na modernizaci</li> <li>Zlepšení technické vybavenosti</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Nesplňování evropských standardů</li> <li>Pouze krátkodobé řešení</li> </ul>  |
| <b>Koupě nového objektu</b>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>Není nutnost rekonstrukce</li> <li>Méně problémů s vedením projektu</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Vysoké náklady</li> <li>Omezený výběr v lokalitě – v případě jiné lokality je nutná změna personálu</li> <li>Neznalost nových podmínek</li> <li>Jiné dispoziční řešení</li> </ul> |

Silná stránka prvních dvou alternativ je nízká nákladovost, která však neřeší problém z dlouhodobého hlediska a neposkytne příliv zákazníků z cílových skupin (viz. slabá stránka). Z tohoto důvodu jsou tyto dvě varianty vyloučeny. Třetí alternativa je naopak vysoce nákladná a při daném rozpočtu neuskutečnitelná.

## Časový harmonogram realizace dle etap



## Analýza trhu, odhad poptávky, marketingová strategie a marketingový mix

Na základě analýzy trhu, kterou zajistila externí spolupracující firma Metropole s.r.o., jsme zjistili, že v dosahu 20km od zařízení není k dispozici podobný objekt, který by poskytoval služby v našem rozsahu (co se týče kvality a kvantity nabízených služeb). Z toho důvodu by mělo být reálné získat klientelu ve velmi krátké době.

Dále jsme zjistili, že se v okolí nachází kompletní infrastruktura (sít' obchodů se spotřebním zbožím, restaurace, sportovní areál, masážní salón, kosmetický salón), která dokáže uspokojit potřeby cílových skupin.

### Marketingová strategie

Základní myšlenkou projektu je získání a udržení co největšího počtu klientů a uspokojování jejich potřeb.

Hlavní strategický cíl je zvýšení obrátu a maximalizace zisku. Tohoto cíle bude dosaženo na základě zmodernizování rekreačního zařízení.

### SWOT analýza pensionu Luxus po úspěšné modernizaci

|  |   |
|--|---|
| <b>S – strenghts – silné stránky</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Moderní vybavení</li> <li>• Kvalitní zázemí</li> <li>• Splňování evropských standardů</li> <li>• Cenová dostupnost</li> <li>• Výhodná lokalita</li> <li>• Zkušenosti s provozem</li> </ul> | <b>W – weakness – slabé stránky</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nižší rezervy</li> <li>• Možnost výskytu problému s nově instalovaným zařízením</li> <li>• Nedostatečná jazyková vybavenost personálu</li> </ul>   |
| <b>O – opportunities - příležitosti</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Příliv zahraniční klientely</li> <li>• Zisk z partnerských smluv</li> <li>• Získání nových zkušeností</li> </ul>  | <b>T – threats - hrozby</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Klientům se nebude líbit nový vzhled</li> <li>• Klimatické podmínky</li> <li>• Daňové zatížení ze strany států</li> <li>• Vznik nové konkurence</li> </ul> |

## Marketingový mix

### **Product - produkt**

Výsledným produktem projektu bude zmodernizovaný Pension Luxus. Tento produkt bude sloužit k uspokojování poptávky po ubytování, bude zvyšovat využívání dalších komerčních nabídek, které se nacházejí v obci.

### **Price - cena**

- Dvoulůžkový pokoj – 600,- Kč /noc/osobu
- Přistýlka – 300,- Kč/noc
- Apartmán – 1.000,- Kč/noc/dospělou osobu
  - 600,- Kč/noc/dítě do 15-ti let
- Snídaně – 150,- Kč
- Polopenze – 450,- Kč/den
- Plná penze – 650,- Kč/den

### **Promotion - reklama**

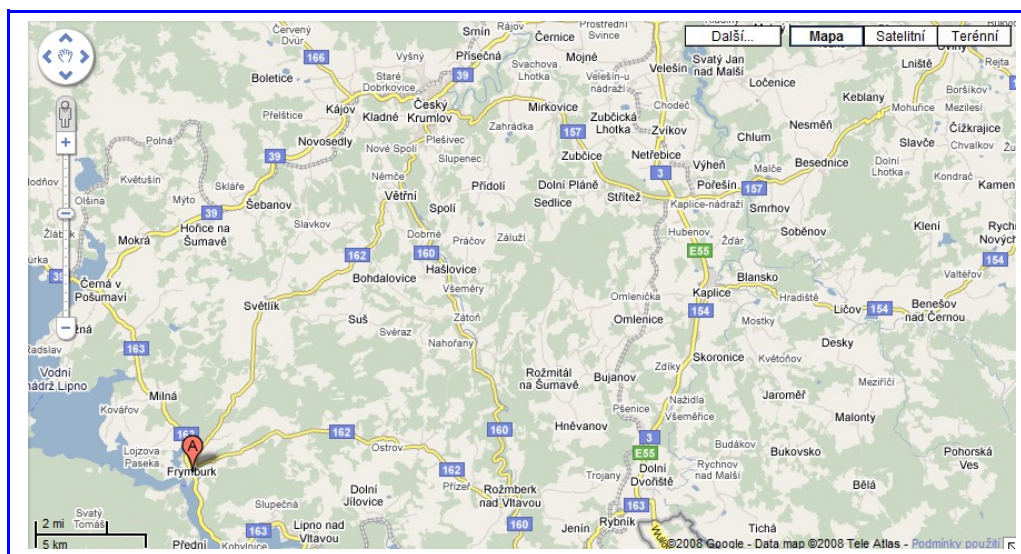
Propagační materiály jsou k dispozici v zahraničním tisku, v cestovních kancelářích, možnost prezentace na veletrhu. Dále se pracuje na tvorbě nových www stránek rekreačního zařízení.

1. Propagační letáky
  - a. Zahraniční cestovní kanceláře
  - b. Tuzemské cestovní kanceláře
  - c. Nákupní centra
  - d. Informační středisko Českého Krumlova
  - e. Zahraniční relaxační centra
2. Veletrhy
  - a. Veletrh Ubytování – 2009
  - b. Tschechische Gastronomie 2009

3. Internetová prezentace
  - a. Nový web
  - b. Reklama prostřednictvím reklamních bannerů
  - c. Registrace do vyhledávačů
4. Reklama v tisku
  - a. Reklama v zahraničním tisku
  - b. Reklama v tuzemském tisku
5. Partnerské společnosti
  - a. Doporučování služeb

## Place - místo

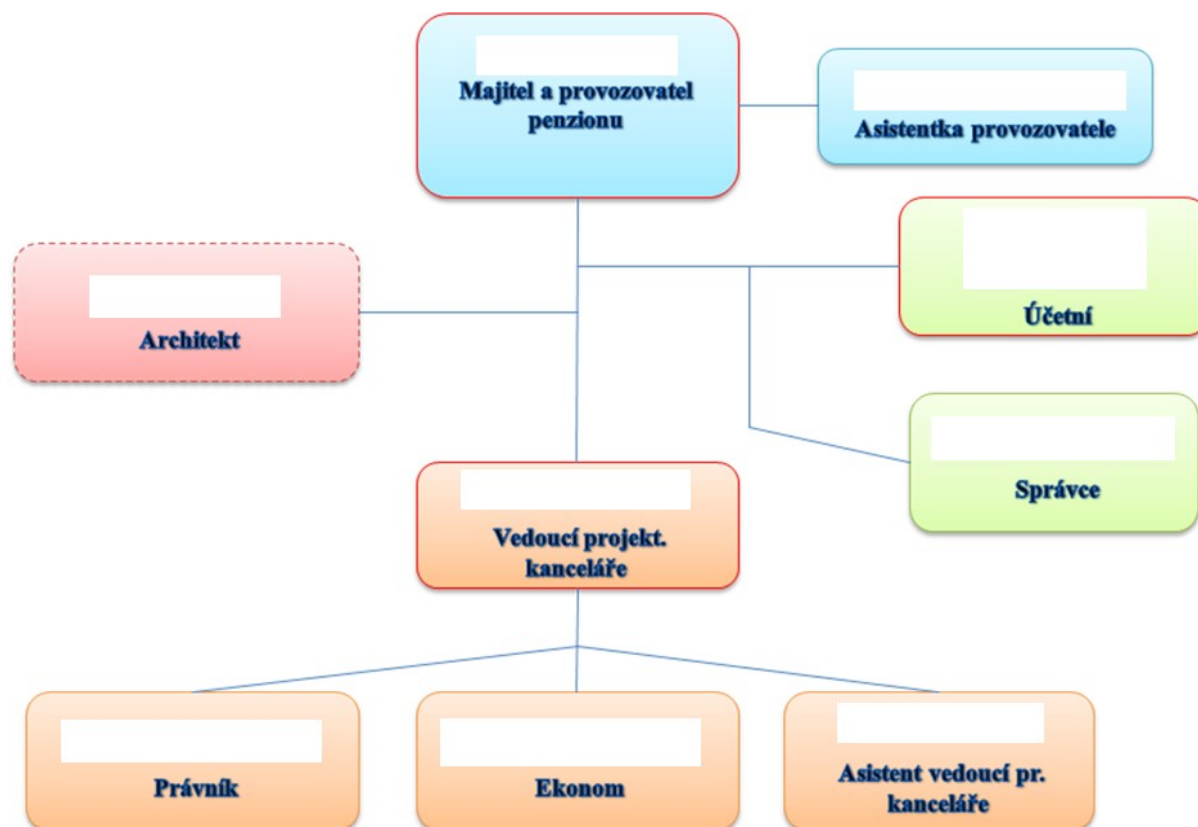
Rekreační zařízení je situováno 20 km od hranic, centru turistického dění. Dále se v blízkém okolí nachází město Český Krumlov, jenž obsahuje mnoho historických památek a je vyhledávanou turistickou atrakcí.



## Technické a technologické řešení projektu

Kompletní technické a revizní zprávy obdržíme od dodavatelských firem, které budou zajišťovat stavební práce. Dle smlouvy o dílo, jsou faktury splatné až po dodání těchto zpráv.

## Management projektu a řízení lidských zdrojů



Projekt Modernizace rekreačního zařízení – Pensionu Luxus řídí majitel a provozovatel penzionu XXX YYY. Administrativní záležitosti vyřizuje asistentka ředitele XXX YYYYY. Finanční záležitosti obstarávají ředitel XXX YYYYY společně s ekonomem projektové kanceláře XXXXXX YYYYY. Zaúčtování projektu a ostatní věci spojené s účetnictvím má na starosti účetní Pensionu Luxus YYYYY XXXXXX. Provozní a technické záležitosti a přístup do určených prostor je v náplni práce správce XXXX YYYYY.

Vedoucí projektové kanceláře je XXXX YYYYY. Ta je zodpovědná za splnění časového a rozpočtového harmonogramu. Administrativní stránka projektu a dokumentace je v kompetenci asistenta vedoucí projektové kanceláře XXXXX YYYYY. Smluvní vztahy a právní problémy s realizací projektu zajišťuje XXXXXXXXX. Finanční a daňovou stránku projektu má na starosti ZZZZ XXXX. Architektem projektu je XXXX ZZZZZ.

## Práce a náklady lidských zdrojů

| ID                  | Požadavek          | Zadání práce            | Způsob platby      | Celkové náklady    |            |
|---------------------|--------------------|-------------------------|--------------------|--------------------|------------|
| 1                   | Projektant         | Zpracování rekonstrukce | Jednorázová platba | 60.000,-Kč         |            |
| 2                   | Poplatky za stavbu | Stavební povolení       | Jednorázová platba | 6.500,-Kč          |            |
|                     |                    | Kolaudace               |                    |                    |            |
| 3                   | Stavební firma     | Zednická                | Platba v Kč / hod. | 540,-Kč            | 54.000,-Kč |
|                     |                    | Instalatérská           |                    | 420,-Kč            | 36.960,-Kč |
|                     |                    | Elektrikářská           |                    | 220,-Kč            | 8.800,-Kč  |
|                     |                    | Obkladačská             |                    | 360,-Kč            | 25.920,-Kč |
|                     |                    | Lakýrnická              |                    | 110,-Kč            | 3.520,-Kč  |
|                     |                    | Malířská                |                    | 200,-Kč            | 58.000,-Kč |
| 4                   | Materiál           | Okna                    | Jednorázová platba | 150.000,-Kč        |            |
|                     |                    | Podlahy                 | Jednorázová platba | 130.000,-Kč        |            |
|                     |                    | Dlažby, obklady         | Jednorázová platba | 350.000,-Kč        |            |
|                     |                    | Sanitární materiál      | Jednorázová platba | 300.000,-Kč        |            |
|                     |                    | Kuchyňský materiál      | Jednorázová platba | 400.000,-Kč        |            |
|                     |                    | Barvy, laky             | Jednorázová platba | 100.000,-Kč        |            |
|                     |                    | Elektro spotřebiče      | Jednorázová platba | 300.000,-Kč        |            |
| <b>Celková cena</b> |                    |                         |                    | <b>1983700,-Kč</b> |            |

## Možnost alternativních řešení

| Alternativa  | Silné stránky  | Slabé stránky  |
|--|--|--|
| <b>Zachování současného stavu</b>                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Nulové náklady na modernizaci</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Nákladná údržba</li> <li>Nesplňování evropských standardů</li> <li>Odliv klientely</li> </ul>   |
| <b>Drobné úpravy kuchyně a sociálních zařízení</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Nižší náklady na modernizaci</li> <li>Zlepšení technické vybavenosti</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Nesplňování evropských standardů</li> <li>Pouze krátkodobé řešení</li> </ul>  |
| <b>Koupě nového objektu</b>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>Není nutnost rekonstrukce</li> <li>Méně problémů s vedením projektu</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Vysoké náklady</li> <li>Omezený výběr v lokalitě – v případě jiné lokality je nutná změna personálu</li> <li>Neznalost nových podmínek</li> <li>Jiné dispoziční řešení</li> </ul> |

Silná stránka prvních dvou alternativ je nízká nákladovost, která však neřeší problém z dlouhodobého hlediska a neposkytne příliv zákazníků z cílových skupin (viz. slabá stránka). Z tohoto důvodu jsou tyto dvě varianty vyloučeny. Třetí alternativa je naopak vysoce nákladná a při daném rozpočtu neuskutečnitelná.

## Výhodnost investice

### Realizace projektu:

#### **Předpoklady kapacitního naplnění penzionu**

- bez přistýlek (12 osob)
  - apartmán -> počítáno pro 4 os. (12 osob – 6x dítě, 6x dosp.)
- ceny pouze za ubytování (strava, restaurace = další výnosy, které teď nezapočítáváme)
- 100% obsazenost – 9.600 Kč/apartmány/noc  
7.200 Kč/dvoulůžkové/noc

- **Leden – Březen; 90 dní; předpokládaná obsazenost 80%**

- 100% = 1.512.000 Kč -> 80% = 1.209.000 Kč

- **Duben – Květen; 60 dní; obsazenost 30%**

- 100% = 1.008.000 Kč -> 40% = 403.200 Kč

- **Červen – Září; 120 dní; obsazenost 80%**

- 100% = 2.016.000 Kč -> 80% = 1.612.800 Kč

- **Říjen – Prosinec; 90 dní; obsazenost 30%**

- 100% = 1.512.600 Kč -> 30% = 453.600 Kč

**Celkem za rok: 3.679.200 Kč**

### Alternativní investiční varianta:

- Uložení peněz na spořicí účet s ročním zúročením vkladu 3,5% na dobu 10 let
- $J_n = J_0 \cdot (1 + i)^n = 1983700 \cdot (1 + 0,035)^{10}$  Kč = **2798205 Kč**

## Analýza a řízení rizik

| Druh rizika                                    | Závažnost rizika | Pravděpodobnost výskytu rizika | Předcházení rizika  |
|--|------------------|--------------------------------|---|
| <b>Technická rizika</b>                        |                  |                                |   |
| Nedostatky v projektové dokumentaci            | významná         | 30%                            | Ujištění se o plném porozumění cílům projektu, časté kontroly a konzultace                                    |
| Dodatečné změny požadavků ze strany zadavatele | významná         | 10%                            | Ujištění se o plném porozumění cílům projektu, časté konzultace   |
| Nespolehlivost stavební firmy                  | významná         | 60%                            | Dobře připravená smlouva o dílo včetně sankcí z prodlení a přesně stanovená specifikata, kontroly, konzultace |
| <b>Finanční rizika</b>                         |                  |                                |   |
| Navýšení cen vstupu                            | Velmi významná   | 70%                            | Vytvoření rezervy na dodatečné výdaje, 20% z původního rozpočtu   |
| <b>Právní rizika</b>                           |                  |                                |   |
| Nedodržení podmínek smlouvy                    | významná         | 5%                             | Zajištění právního konzultanta  |
| <b>Provozní rizika</b>                         |                  |                                |   |
| Poptávka po službách menší než uspokojivá      | významná         | 8%                             | Zhotovení a dodržování kvalitního marketingového plánu  |
| Nenaplnění partnerských smluv                  | Významná         | 25%                            | Zajištění kvalitních smluv, neustálé budování partnerských vztahů   |

## Závěrečné zhodnocení projektu

Projekt modernizace rekreačního zařízení řeší problémy s upadající poptávkou po službách, jež pension Luxus doposud poskytoval. Dále řeší problémy s neuspokojivým technickým zázemím, se zařízením které již nebylo vhodné z estetického hlediska. V neposlední řadě tento projekt dopomůže k tomu, aby rekreační zařízení splňovalo evropské standardy.

Záměr je vybudování moderního a konkurenceschopného zařízení, které bude vyhovovat vysokým požadavkům náročné zahraniční klientely, kterou chce pension Luxus touto modernizací získat. Zároveň bude splňovat i hlavní strategický cíl: Zvýšení obrátu a maximalizace zisku.

Projekt je podporován ze strany obce, která si dobře uvědomuje, že kvalitní služby v oblasti pohostinství a ubytování přinesou zisky nejen samotným subjektům, ale obci jako celku.