



объединяя людей и города









Оператор проектов ПУТЬ INN – компания IBDC

(Innovative Business Development Center, или Центр Инновационного Развития Бизнеса).

В качестве базовых проектов ПУТЬ INN были выбраны три проекта, которые определяют облик района, его инфраструктурный стиль и могут быть размещены и эффективно функционировать в любой местности, регионе, районе: гостиничный бизнес, ресторан (кафе), малый ритейл.

Суть идеи проектов - внедрение в бизнес принципа модулора Ле Корбюзье в качестве основы бизнес-модели.

Мы «раскладываем» продукт востребованный конечным потребителем на «атомы» - минимально неделимые элементы «модули», из которого составляется уже более сложный, по принципу «лего».

Множество сочетаний этих модулей между собой позволяет создавать огромное разнообразие уникальных вариантов, удовлетворяющих любые потребности, при этом сохраняется концепция и целостность бренда, неизменными остаются базовые модули.



В **гостиничном бизнесе** бренда базовым модулем становится номер стандарт с необходимым набором опций, к которому по запросу гостей добавляются дополнительные модули (кухня, гостиная, еще одна спальня), повышая категорию номера и формируя отель любой звездности с необходимым количеством номеров нужных категорий.

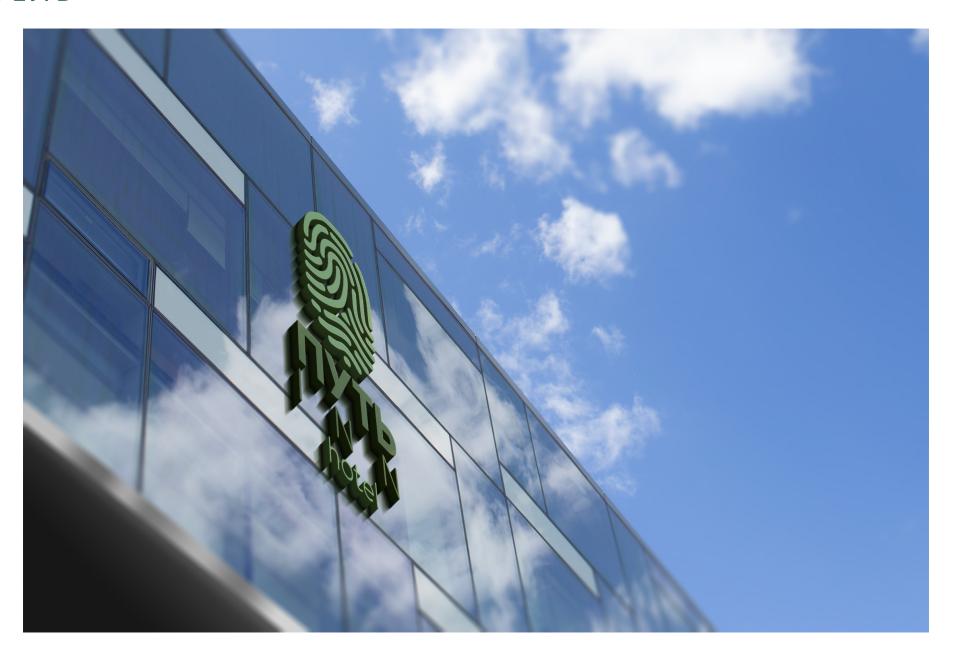
В ресторане, кафе модулем являются выбранные из общего обширного меню те позиции, которые будут наиболее востребованными на данной локации, из которых формируется собственное модульное меню.

В магазине у дома (малый ритейл) модулями становятся линейки продукции каждого поставщика.

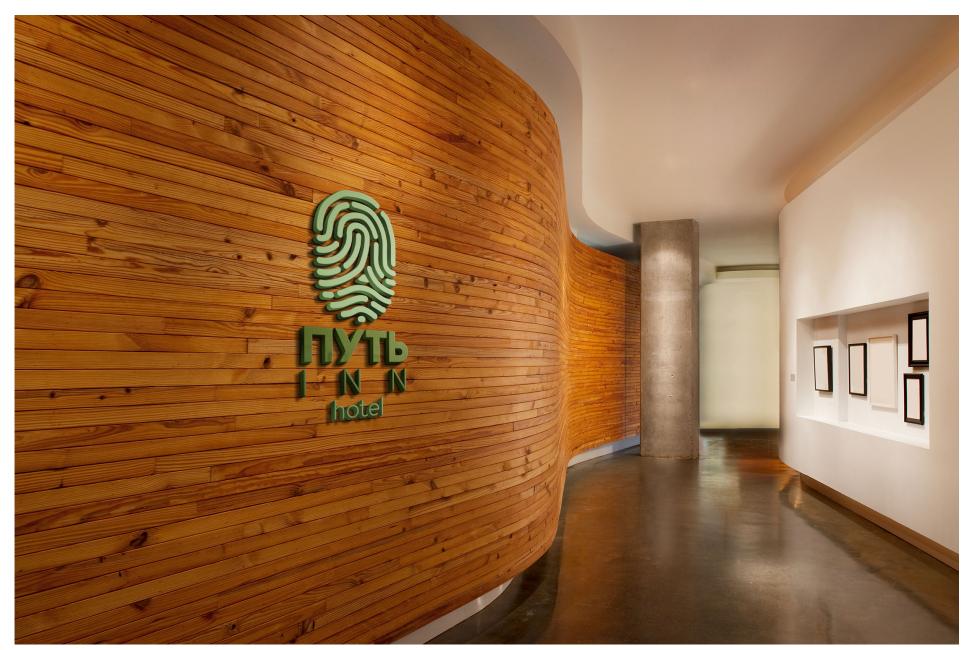
Как следствие,

- уход от производства классических видов продуктов с ограниченным набором характеристик
- создается большое разнообразие под любые запросы любых потребителей
- бесконечность развития и расширения целевых аудиторий
- возможность дать клиенту тот вариант, который он хочет, а не выбирать из ограниченного набора, предлагаемого продавцом/производителем











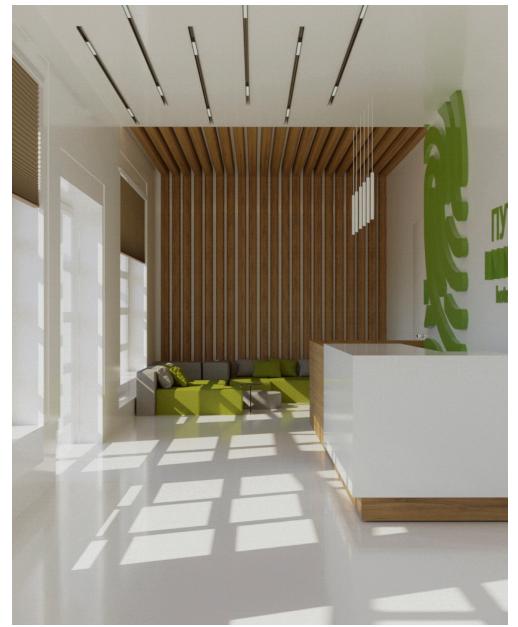




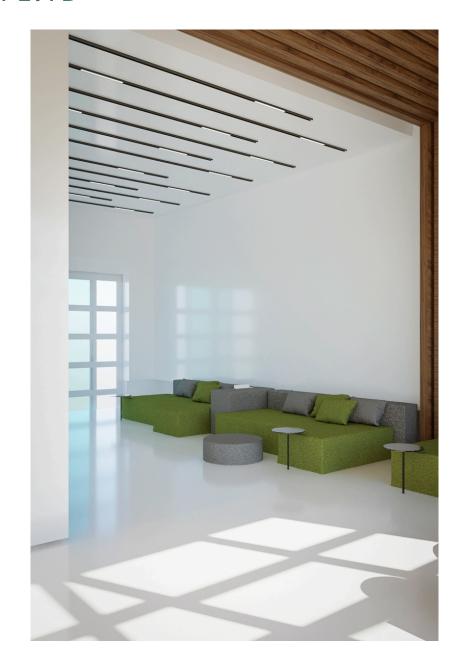


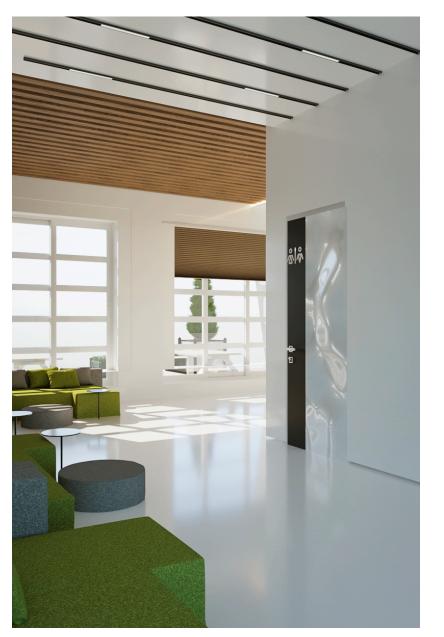




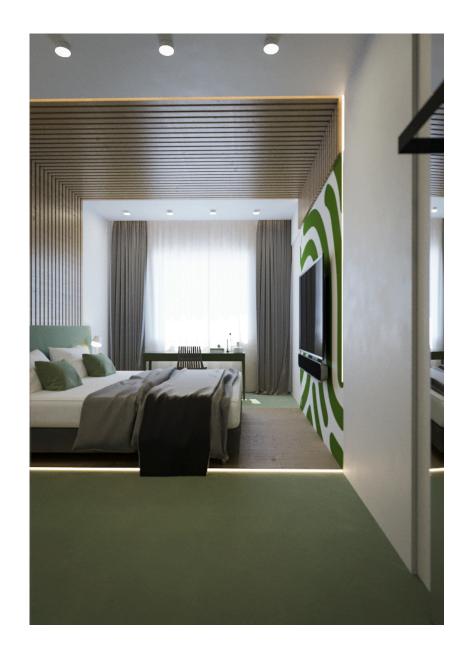


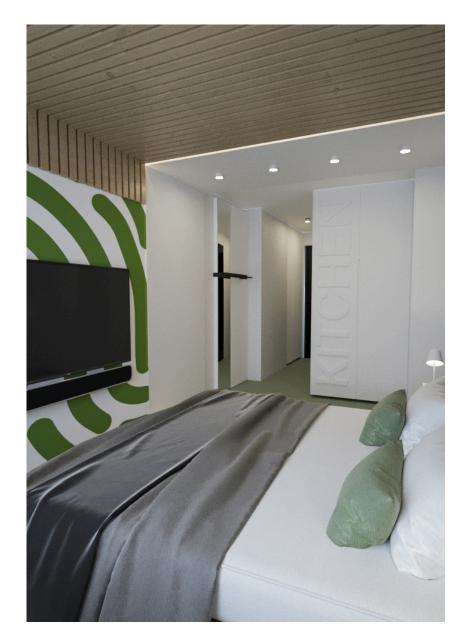




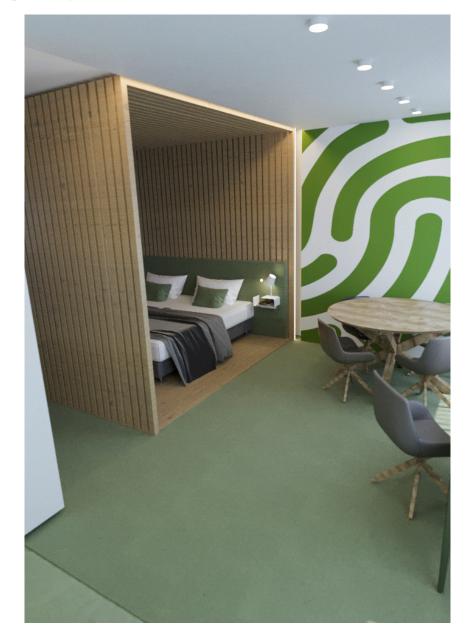


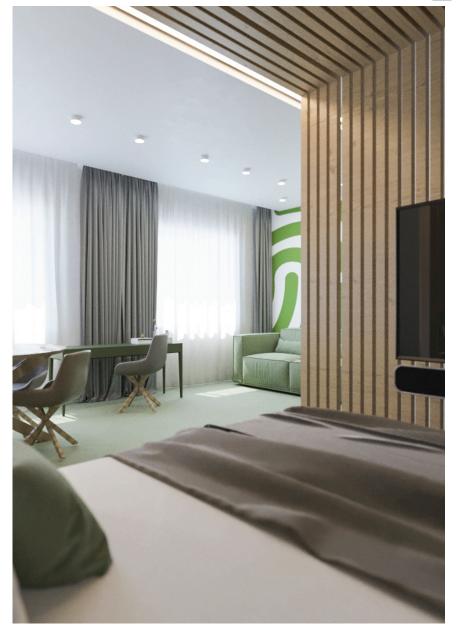






IBDC











ОТЕЛЬ - примеры печатной продукции







IBDC







-1





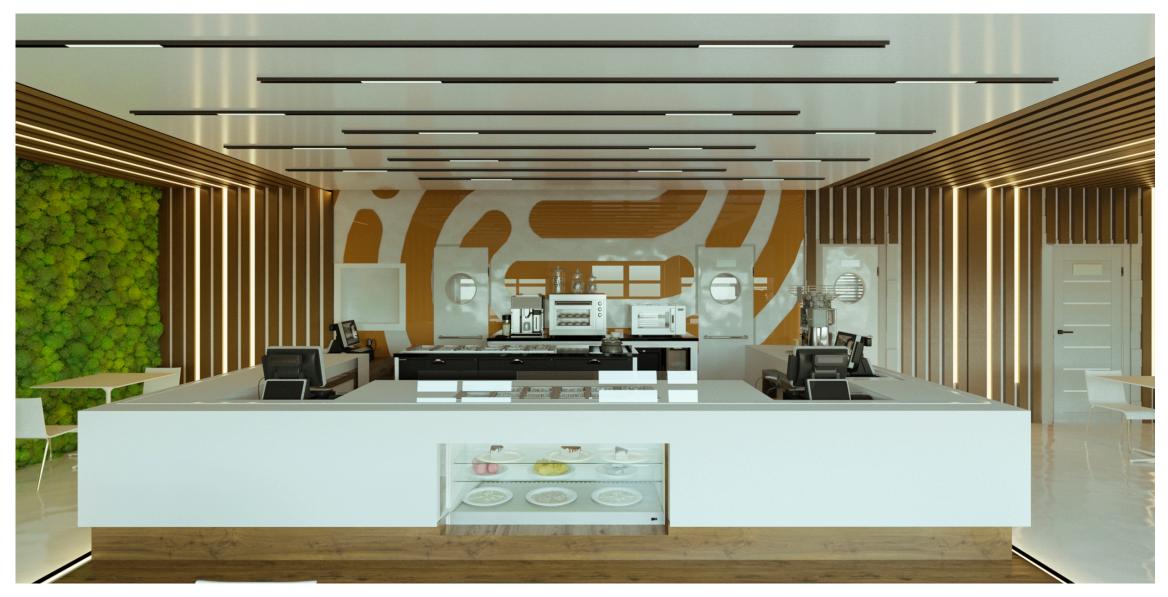












Пример упаковки

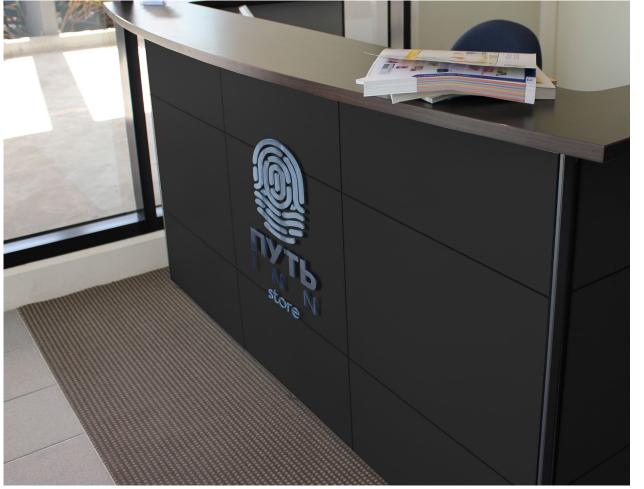




РИТЕЙЛ







РИТЕЙЛ









РИТЕЙЛ





Пример упаковки







инвестиции

Вариантов сочетаний бизнес-единиц бренда ПУТЬ INN может быть достаточно много, некоторые из них приведены в цифрах.



Основные показатели по проекту ОТЕЛЯ ПУТЬ INN 3* с РЕСТОРАНОМ			
Наименование	тыс. руб.		
Инвестиции	364 360	ОТЕЛЬ З звезды -3200 кв.м,	
Накопительный СF (денежный поток)	939 434	75 номеров. Ресторан - 150 посадочных мест.	
IRR (внутренняя норма доходности)	24.2%		
РВР (период окупаемости), лет	5,14		
DPBP (дисконтированный период окупаемости), лет	6,33		
EBIT (операционная прибыль)	1 224 391		
NPV (чистая приведенная стоимость)	288 741		

Ключевые показатели эффективности плани	inveмой операционной ла	еятельности (КРІ)	комплекса ПУТЬ І	NN

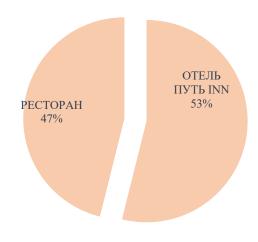
показатель	значение	примечания
ADR (средняя цена за номер от планируемых продаж), руб.	6 525	ADR, average daily rate - считается соотношение проданных номеров к тарифам по которым они проданы. Будет меняться, в зависимости от политики работы комплекса (упор больше н корпоративные тарифы или ну гаск и т.д.)
REVPAR	4 166	REVPAR, revenue per available room - считается соотношение продаж ко всему номерному фонду гостиничного комплекса (отел+коттеджи)
Стоимость трудового ресурса, обслуживающего комплекс, Labor Cost %	23%	Берется средний показатель "стоимости" персонала от оборота
Средний чек ресторанный, руб. Food Cost %	1291 40%	средний чек посетителя ресторанного предприятия

40%/59%

Чистый операционный доход (до выплаты

собственнику/кредитных обязательств и т.д.) GOP, %

Структура выручки по подразделениям комплекса



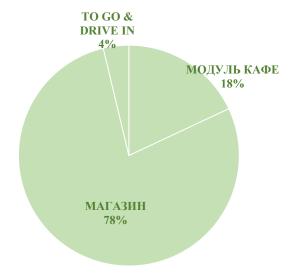


Основные показатели проекта точки МОДУЛЬ КАФЕ И МАГАЗИНА БРЕНДА ПУТЬ INN наименование тыс. руб. Сарех 18 071 Накопительный СF (денежный поток) NPV (чистая приведениая стоимость) 189 566 IRR (внутренняя норма доходности) PBP (период окупаемости), лет 4,31 DPBP (дисконтированный период окупаемости), лет 4,57 EBIT (операционная прибыль) 516 534

Ключевые показатели эффективности планируемой операционной деятельности (КРІ)

показатель	значение	примечания	
Стоимость трудового ресурса, Labor Cost %	11%	Берется средний показатель "стоимости" персонала от оборота	
Средний чек, руб.	456	средний чек посетителя	
Food Cost %	22%	доля продуктов в цене	

Структура выручки по подразделениям комплекса



Уровень затрат по центрам в общей выручке комплекса, %



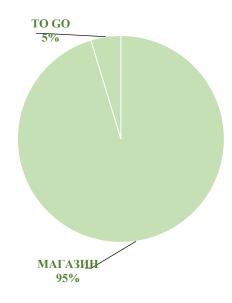


Основные показатели проекту то	чки МАГАЗИНА & ТО
	тыс. руб.
Capex	16 135
Накопительный СF (денежный поток)	209 414
NPV (чистая приведенная стоимость)	114 766
IRR (внутренняя норма доходности)	42, 53%
РВР (период окупаемости), лет	3,27
DPBP (дисконтированный период окупаемости), лет	4,51
ЕВІТ (операционная прибыль)	347 026

				(IZDI)
Ключевые показатели эс	офективности п.	панипуемои опера	шионнои леятель	ьности (КРП).

показатель	значение	примечания	
Стоимость трудового ресурса, Labor Cost %	10%	берется показатель "стоимости" персонала от оборота	
Средний чек, руб.	477	средний чек посетителя	
Food Cost %	22%	доля продуктов в цене	

Структура выручки по подразделениям комплекса



Уровень затрат по центрам в общей выручке комплекса, %

62,9%	3%
МАГАЗИН	TO GO



Полякова Мария и Елена Стафеева - основатели
ООО «Центр Инновационного Развития Бизнеса»
Проект:



Готовы продать доли компании. По вопросам сотрудничества и инвестирования

Вы можете связаться с нами:

se.ibdc@yandex.ru





объединяя людей и города