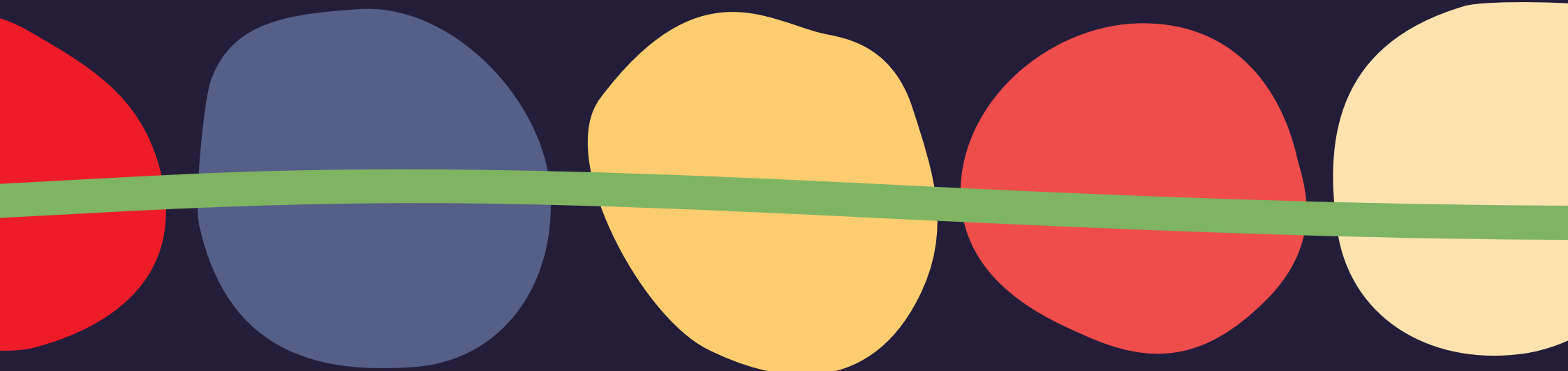




Строим отель НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

В помощь инвестору

Содержание

4	–	5	Предисловие
6	–	7	Что такое «Смородина»
8	–	9	Франшиза сети отелей «Смородина»
10	–	13	Проблемы инвесторов, которые решает «Смородина»
14	–	17	Концепция сети отелей «Смородина»
18	–	19	«Смородина Белая»
20	–	21	«Смородина Красная»
22	–	23	«Смородина Чёрная»
24	–	25	Что входит в пакет франшизы?
26	–	31	Строим отель
32	–	37	Открываем прибыльный отель
38	–	43	Система менеджмента отеля «Rodina»
44	–	45	Бренд и фирменный стиль сети отелей «Смородина»
46	–	47	Основные параметры договора франчайзинга
48	–	49	Как с нами связаться?

В этой брошюре мы перечислим главные проблемы, с которыми сталкиваются инвесторы на российском гостиничном рынке, и предложим простое и эффективное решение.

Наша цель — за счёт увеличения числа качественных гостиниц сделать путешествия по России более доступными, комфортными и безопасными. Наша задача — предоставить доступ к профессиональным гостиничным инструментам максимальному числу инвесторов.

Кто автор? Гостиничная управляющая компания IFK Hotel Management. Оказываем услуги по техническому сопровождению и операционному управлению отелями. Среди наших клиентов — крупные компании (курорт «Роза Хутор», «СберБанк») и частные инвесторы. Мы работаем с различными гостиничными проектами, независимо от их масштаба. IFK Hotel Management — компания, которая вывела на российский рынок бренды международной сети Golden Tulip.

В 2020 году, как ответ на запросы со стороны инвесторов, мы разработали **«Смородину» — единственную в России франшизу, которая подходит отелям с номерным фондом от 25 номеров.**



СНОВОДИНА КРАСНАЯ

Привет!
Мы так
рады новой
встрече.

Что такое «Смородина»

«Смородина» — российская сеть отелей.

Единственная в России франшиза
международного уровня для отелей
с номерным фондом от 25 номеров.



Франшиза сети отелей «Смородина»

Подходит для отелей от 25 номеров

Единственная в России франшиза, подходящая для малых отелей.

Три категории — 2, 3 и 4 звезды

Подойдёт большому числу проектов в разных сегментах – например, для городских отелей, загородных отелей, отелей на трассах, бутик-отелей, для отелей при аэропортах.

Невысокий порог входа

Построить и запустить отель «с нуля» реально с вложениями от \$1 500 000.

Вступительный взнос от 1 200 000 руб.

Самое доступное предложение на рынке профессиональных гостиничных франшиз.

Собственная облачная IT-система

Отказ от излишнего серверного оборудования в отеле, управление всеми процессами в одной программе, сайт с модулем бронирования, онлайн-школа для сотрудников и эффективная программа лояльности.

Набор инструментов и сопровождение собственника до стадии работающего бизнеса

Предоставляем технические и операционные стандарты для всех этапов проекта — от проектирования здания до организации бизнес-процессов. Внедряем технологии, обучаем, сопровождаем запуск отеля.

Независимость собственника

Франшиза разработана специально для самостоятельного управления отелем, без привлечения управляющей компании. Даже отельер без профильного опыта может создать качественный и прибыльный гостиничный продукт.

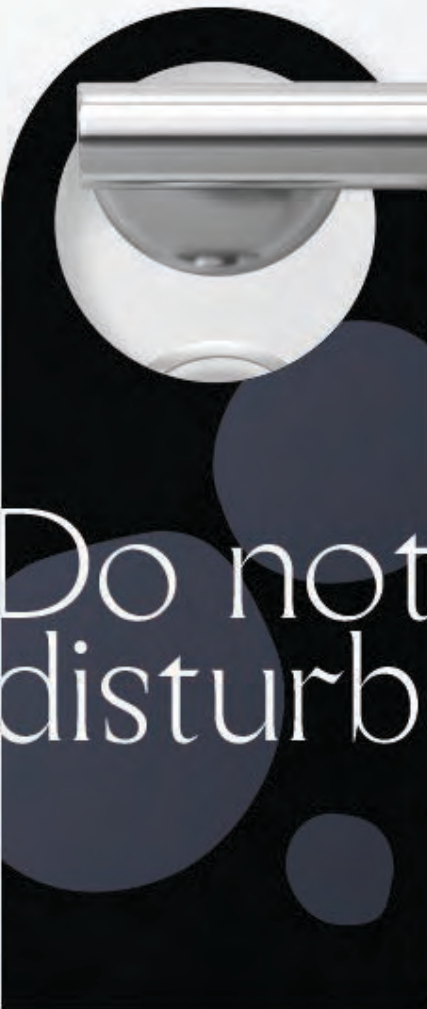
Отечественный бренд

Гибкость, независимость и полное понимание особенностей российского рынка.



4 проблемы инвесторов, которые решает «Смородина»

- 01 Высокий порог входа
- 02 Нет профессиональной поддержки,
если номерной фонд отеля небольшой
- 03 Сложная и дорогостоящая
IT-инфраструктура
- 04 «Неожиданные сюрпризы»
проектирования и строительства

A black rectangular sign with white text and decorative elements is hanging from a silver door handle. The sign features the text 'Do not disturb' in a white serif font. There are three overlapping dark blue circles on the sign: one large circle behind the text, and two smaller ones below it. The sign is partially obscured by the door handle.

Do not
disturb

4 проблемы инвесторов, которые решает «Смородина»

01 Высокий порог входа в гостиничный бизнес

Базовые условия входа в гостиничный бизнес международного уровня в России: здание на 100–120 номеров, соответствующее стандартам категории «3 звезды».

Решение «Смородины»

На основе опыта работы по международным гостиничным стандартам, мы разработали стандарты для отелей с номерным фондом от 25 номеров. Построить и запустить отель международного уровня становится реальным при минимально возможных инвестициях.

02 Нет профессиональной поддержки, если номерной фонд отеля небольшой

Чёткие и понятные стандарты для отелей с небольшим номерным фондом на российском рынке не доступны. Крупные операторы, как правило, рассматривают проекты от 100 номеров. Опытного управляющего отелем трудно привлечь на небольшой объект, а услуги управляющей компании утяжелят экономику проекта настолько, что он может стать убыточным.

Решение «Смородины»

Пакет франшизы «Смородина» включает в себя все необходимые инструменты для управления отелем. Успешно управлять отелем возможно даже при отсутствии гостиничного опыта у собственника.

03 Сложная и дорогостоящая IT-инфраструктура

Каждый собственник сталкивается с необходимостью физически размещать серверное оборудование в отеле, нанимать системного администратора, оплачивать дорогие IT-модули, интерфейсы программ и регулярную техническую поддержку.

Решение «Смородины»

Отель «Смородина» управляется системой, размещённой в облаке. Приобретая франшизу «Смородины», франчайзи получает готовую систему управления отелем и все её последующие обновления. Без дополнительного оборудования, которое необходимо размещать и обслуживать.

04 «Неожиданные сюрпризы» проектирования и строительства

Длительные и неточные сроки строительства, непредвиденные риски и расходы.

Решение «Смородины»

Мы осуществляем техническое сопровождение проектирования, строительства и оснащения отеля, предоставляем подробные технические стандарты. Составляем сводный план-график реализации всех этапов проекта с учётом сроков выполнения работ и логистики. Для франчайзи «Смородины» доступны спецификации по материалам и оборудованию, база проверенных поставщиков. Всё это позволяет оптимизировать инвестиции и избежать ошибок, которые негативно повлияют на эксплуатацию здания и качество сервиса.

Концепция сети отелей «Смородина»

Миссия «Смородины»

Создавать опыт, который хочется повторить

Ценности «Смородины»

01. Безопасность
02. Комфорт
03. Устойчивое развитие

Франшиза «Смородина» доступна для отелей в разных категориях — от 2 до 4 (5) звёзд. Каков бы ни был уровень гостиницы, требования франшизы в отношении безопасности и минимального комфорта всегда одинаковые — самые высокие. Отели разных категорий отличаются размерами гостевых номеров и наборами услуг, которые отель предоставляет гостям.

В отелях под брендом «Смородина» комфортно, безопасно и экологично. Нет ничего лишнего. Мы возвращаемся к истокам гостеприимства — обеспечиваем полноценный отдых, вкусно кормим и окружаем заботой.

Мы рады принимать гостей и хотим создавать для них опыт, который хочется повторить.

Мы не стремимся удержать гостей в стенах отеля.

Само путешествие, впечатления — вот, что по-настоящему важно для гостя. Гарантировать безопасный отдых и обеспечить комфорт — вот, что по-настоящему важно для нас.

Собственникам отелей «Смородина» не приходится тратить время и ресурсы на поиски оптимальных решений. Мы отобрали лучшие профессиональные инструменты и предоставляем их франчайзи. Быть собственником «Смородины» — легко. Мы стремимся создать опыт, который собственник захочет повторить и открыть с нами, как минимум, ещё один отель.





Безопасность

Безопасность партнёров и гостей — приоритет сети отелей «Смородина». Мы ведём честный бизнес. Каждый элемент оснащения отеля «Смородина» имеет соответствующий сертификат, подтверждающий его безопасность.

Комфорт

Одинаково качественные материалы, одинаково комфортные матрасы и продуманная звукоизоляция обеспечивают одинаково высокий уровень комфорта для гостей во всех отелях сети.

Каждому партнёру комфортно работать со «Смородиной» — мы открыты к диалогу и гибко реагируем на происходящие изменения.

Устойчивое развитие

Все процессы в отеле «Смородина» выстроены в концепции устойчивого развития, с учётом принципов ESG. Мы строим долгосрочный бизнес, поэтому нам важно развивать долгосрочные отношения — с партнёрами, гостями, поставщиками. Внедряем экологичные решения и ответственно используем ресурсы. Мы намерены расширяться и для нас важно благополучие окружающей среды и местного сообщества там, где мы работаем.



СМОРОДИНА
БЕЛАЯ



Белая Смородина

Белый — цвет спокойствия и стабильности.

В отелях «Белая Смородина» лаконичный дизайн и понятный «путь клиента». Здесь останавливаются, чтобы полноценно выспаться, сделать паузу в дороге, зарядить гаджеты. Для того, чтобы с новыми силами отправиться за новыми впечатлениями.

Категория отеля	2 звезды
Категории номеров	Стандарт
Номера-коннекторы	Да
Минимальная площадь номера	16 м ²
Рекомендуемая площадь номера	18 м ²
Организация питания	Для отелей до 50 номеров — Вендоматы с закусками Для отелей больше 50 номеров — Комната для завтраков
Фитнес	Нет



Красная Смородина

Красный — цвет энергии и жизненной силы.
«Красная Смородина» по-настоящему
близка по духу тем, кто выбирает поездку
по более длинной, но живописной дороге.
Тем, кто предпочитает покупать хлеб
в маленькой крафтовой пекарне, а овощи –
на фермерском рынке. Там, где расположена
«Красная Смородина», наверняка стоит
задержаться и присмотреться к местности
внимательнее. Скорее всего, здесь будет что-то
по-настоящему интересное.

Категория отеля	3 звезды
Категории номеров	Стандарт, Улучшенный
Номера-коннекторы	Да
Минимальная площадь номера	18 м²
Рекомендуемая площадь номера	20 м²
Организация питания	Для отелей до 50 номеров — Комната для завтраков Для отелей больше 50 номеров — Кафе
Фитнес	От 25 м²



СМОРОДИНА
ЧЁРНАЯ



Чёрная Смородина

Чёрный — цвет утончённости и стиля.

«Чёрная Смородина» — комфортный и безопасный отель, где престижно остановиться. Здесь можно провести одну ночь или жить несколько месяцев. В «Чёрной Смородине» нет вычурных элементов дизайна или показательной роскоши. Но в каждом из отелей гостей ждёт роскошь персонального сервиса и современных технологий.

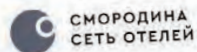
Категория отеля	4-5 звёзд
Категории номеров	Стандарт, Улучшенный, Семейный, Апартамент *Минимум 2 категории
Номера-коннекторы	Да.
Минимальная площадь номера	20 м ²
Рекомендуемая площадь номера	23 м ²
Организация питания	Для отелей до 50 номеров — Кафе Для отелей больше 50 номеров - Ресторан
Фитнес	от 30 м ²

Что входит в пакет франшизы?

- Техническое сопровождение проектирования, строительства и оснащения отеля
- Комплекс услуг по предоткрытию (Pre-opening)
- Руководства: по девелопменту отеля, по предоткрытию отеля
- Облачная IT-система управления отелем, автоматизирующая все основные процессы (Система менеджмента отеля «Rodina»)
- Фирменный сайт отеля с модулем бронирования
- Онлайн-школа для сотрудников
- Руководства по управлению: продажами, финансами, доходами, персоналом, работой операционных отделов
- Руководство по фирменному стилю «Смородина»
- Поддержка франчайзинг-менеджера



СМОРОДИНА
СЕТЬ ОТЕЛЕЙ



СМОРОДИНА
СЕТЬ ОТЕЛЕЙ

Р

Руководство по работе операционных отделов

Регулярные процедуры и взаимодействие отделов

Рук
ма
Рект



Строим отель

Что получает инвестор на этапах:

- Проектирование
- Строительство
- Оснащение





Проектирование

Инвестор отеля «Смородина» получает не только подробные стандарты и руководства, хотя и их было бы вполне достаточно, чтобы спроектировать и построить хороший отель. Технические специалисты «Смородины» сопровождают процесс и принимают непосредственное участие в реализации проекта.

Инвестор получает:

- Руководство по девелопменту выбранного бренда «Смородина». Это документ, содержащий описание атрибутов бренда, принципы дизайна, концепцию номеров и общественных пространств
- Технические стандарты бренда
- Рекомендации по планированию площадей, определению функциональных зон, оптимизации функциональных связей и циркуляции потоков
- Анализ архитектурно-планировочных решений и проектной документации
- Консультации при разработке дизайн-проектов функциональных зон гостиницы



СМОРОДИНА
СЕТЬ ОТЕЛЕЙ

Руководство
по развитию
Гостиницы

СМОРОДИНА
СЕТЬ ОТЕЛЕЙ

Руководство
по развитию
Гостиницы

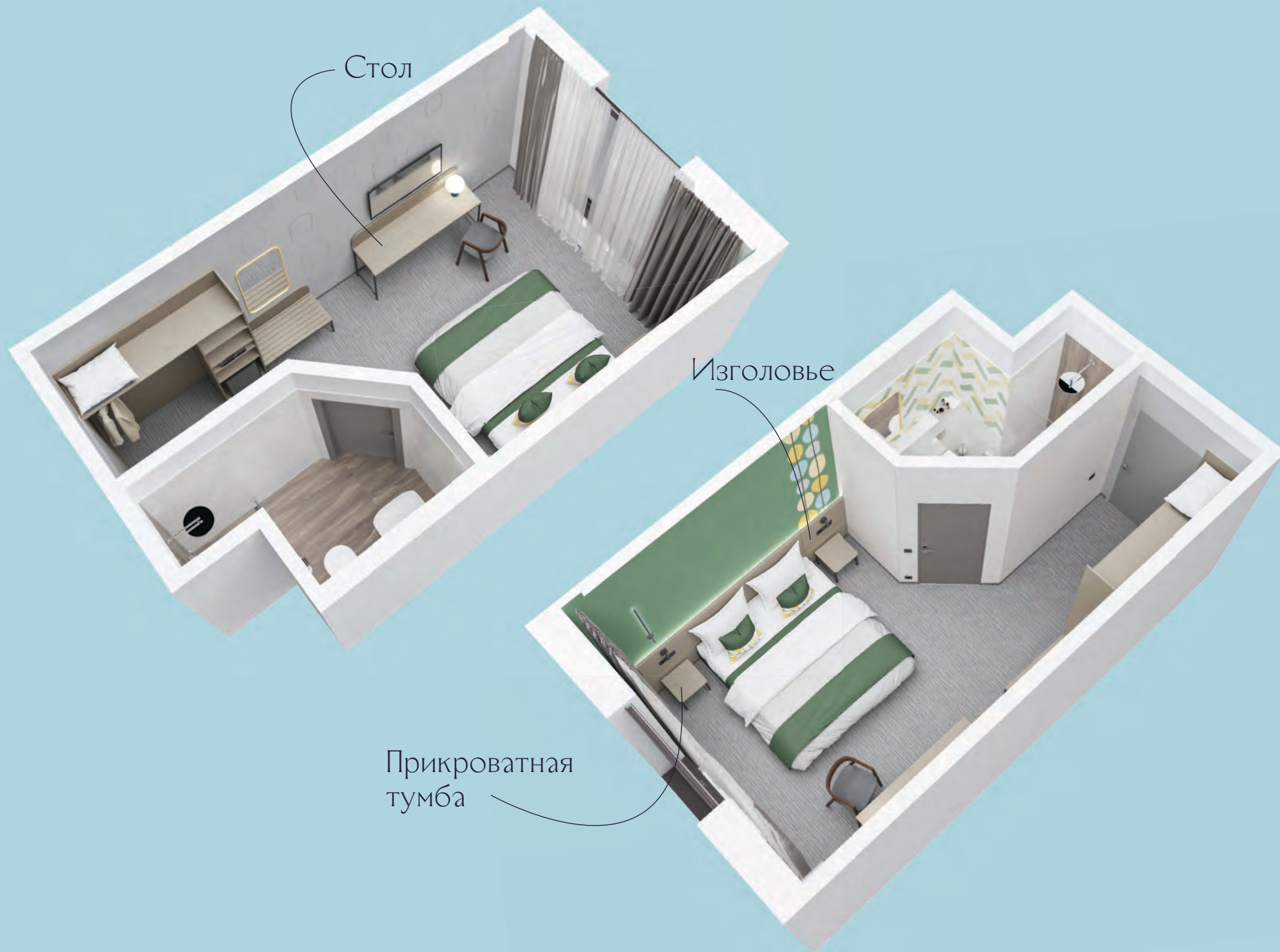
СМОРОДИНА
СЕТЬ ОТЕЛЕЙ

Руководство
по развитию
Гостиницы Черная Смородина®

Стол

Изголовье

Прикроватная
тумба



Строительство и оснащение

Во время строительства команда «Смородины» предоставляет техническую поддержку процесса и консультации по гостиничной специфике проекта. Готовое здание гарантированно будет технически качественным отелем, отвечающим международным стандартам.

Инвестор получает:

- Выборочный контроль хода строительства на предмет соответствия стандартам
- Чек-лист с сформированными требованиями к пилотному номеру
- Участие технической комиссии «Смородины» в приёмке пилотного номера
- Сопровождение процесса пуско-наладки гостиничного оборудования и систем
- Рекомендации и предоставление спецификаций на материалы, оборудование и предметы оснащения
- Консультации и помощь в подборе поставщиков услуг, оборудования, мебели
- Специальные условия от поставщиков
- Контроль работ по отделке и оснащению гостиницы на предмет соответствия стандартам
- Технический аудит по завершении всех работ





Открываем прибыльный отель

Что получает собственник на этапах:

- Предоткрытие (Pre-opening)
- Операционная деятельность

Предоткрытие

Этап предотвращения отеля начинается за 5-6 месяцев до официального открытия. Собственнику отеля гарантирована поддержка со стороны команды «Смородина» — отель будет полностью готов к открытию в срок.

Собственник получает:

- Руководство по предотвращению отеля
- Руководство по фирменному стилю «Смородина»
- Содействие в подборе и обучении персонала
- План основных мероприятий по маркетингу и рекламе на период запуска отеля
- Подключение и предоставление доступа к IT-системам «Смородины»
- Обучение сотрудников работе с Системой менеджмента отеля «Rodina»



СМОРОДИНА
СЕТЬ ОТЕЛЕЙ

Руководство по предоткрытию отеля

Дорожная карта, шаблоны и инструкции

С
К
Г

Операционная деятельность

Наборы готовых инструментов, IT-поддержка 24/7 и поддержка франчайзинг-менеджера, простое и эффективное позиционирование — собственник отеля получает гораздо больше, чем ожидает.

Собственник получает:

- Подписку на СМО «Rodina», включая все обновления
- Инструменты СМО «Rodina» для back office и front office
- Доступ к онлайн-школе для всех сотрудников
- Руководства по управлению: продажами, финансами, доходами, персоналом, работой операционных отделов
- Поддержку франчайзинг-менеджера

О
нию доходами

НСАМИ

СМОРОДИНА
СЕТЬ ОТЕЛЕЙ



Базовая концепция организации питания

5 подходов в зависимости от бренда отеля и его концепции



Руководство по управлению талантами

Находим и развиваем персонал в отелях Смородина



Руководство по работе операционных отделов

Регулярные процедуры и взаимодействие



Руководство по маркетингу и продажам

Рекламные площадки, социальные сети, каналы



Руководство по управлению финансами

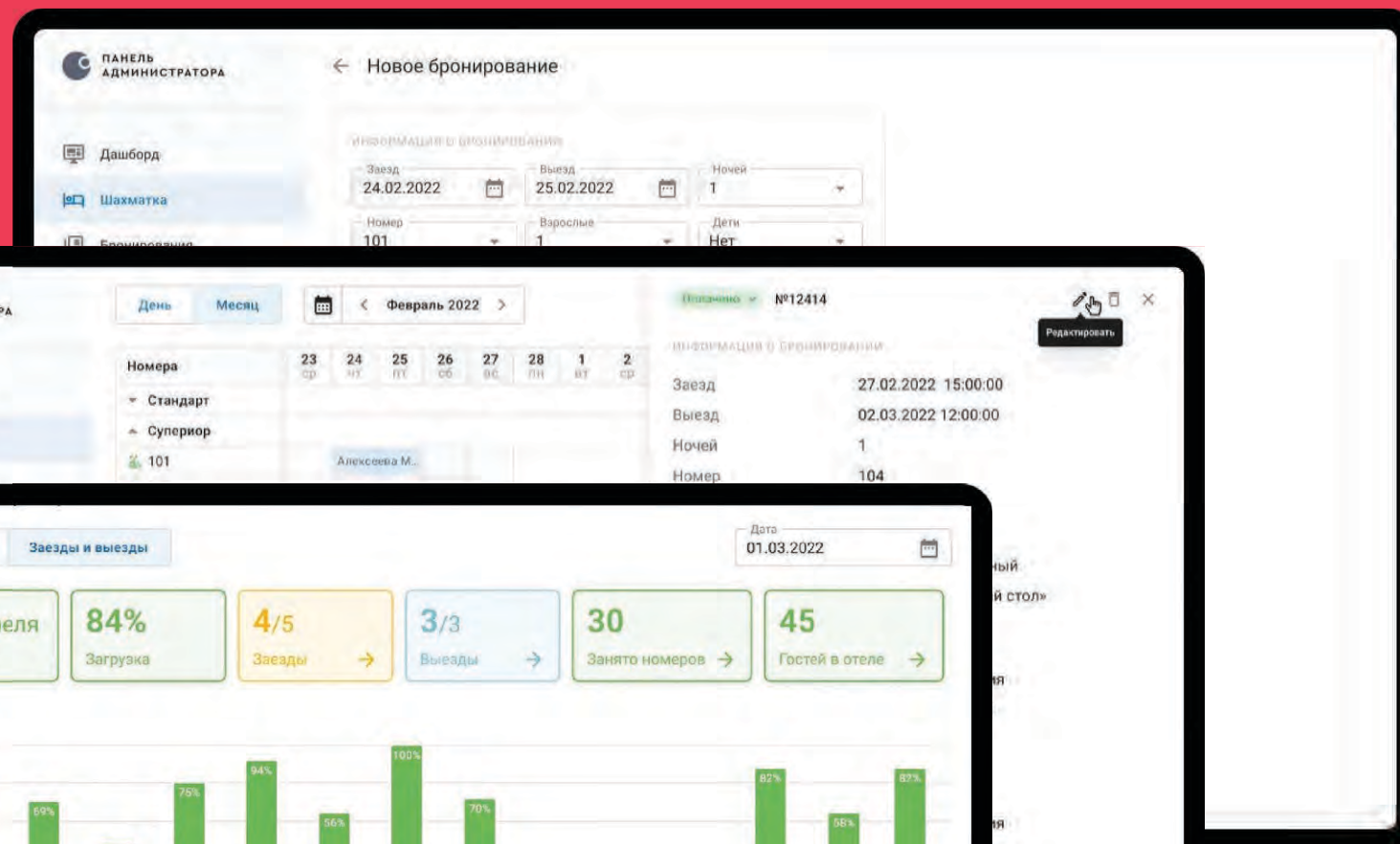
Бюджетирование



Система менеджмента отеля «Rodina»

Система менеджмента отеля (СМО) «Rodina» — облачная система управления отелем сети «Смородина». СМО «Rodina» — ядро франшизы «Смородина» и покрывает большинство потребностей отеля, а для малого отеля — все потребности, в IT-решениях.

Система имеет широкий функционал — от управления тарифами до выгрузки данных в 1С. Но интерфейс СМО максимально понятный и удобный, а для работы потребуется только персональный компьютер и доступ в интернет. Предусмотрен ежемесячный платёж за пользование системой. При этом настройка, техподдержка и все обновления, в отличие от условий традиционных гостиничных IT-систем, для франчайзи бесплатны.



Система менеджмента отеля «Rodina»

Инструменты СМО «Rodina»

Front Office

- Управление номерным фондом: категории номеров, удобства в номерах, синхронизация с модулем бронирования
- Сайт с модулем бронирования
- Управление тарифами: гибкая настройка сезонности, скидок и вариантов оплаты
- Приём и обработка бронирований, заселение и выселение гостей, приём оплаты
- Управление статусами номеров, выдача заданий на уборку
- Система лояльности и учёт индивидуальных предпочтений гостей
- Выгрузка данных для миграционного учёта

Back Office

- Система онлайн-отчётности
- Управление складом
- Система технических заявок
- Графики работы персонала, учёт и планирование смен
- База знаний: все стандартные операционные процедуры и технические стандарты
- Бренд-центр — все материалы по бренду в одном месте

Бронирование номера

Выберите даты заезда, выезда и количество гостей

Заезд
24 февраля



Выезд
25 февраля



2 номера
2 гостя



Найти номер

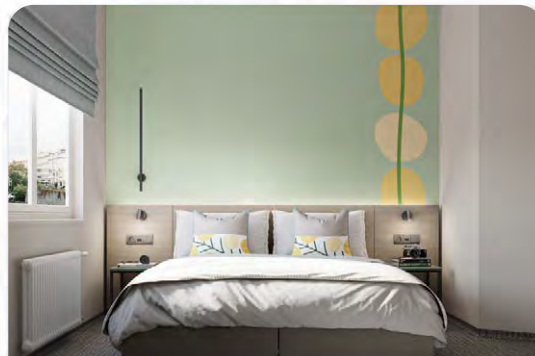


Номер стандарт от 3 600 Р

2-х местный

Площадь номера 16 кв.м., в номере одна двуспальная либо 2 односпальные кровати, телевизор с плоским экраном, кондиционер

Выбрать



Номер стандарт от 4 200 Р

2-х местный

Площадь номера 18 кв.м., в номере одна двуспальная либо 2 односпальные кровати, телевизор с плоским экраном, кондиционер

Выбрать



Номер семейный от 2 400 Р

4-х местный

Номер хостельного типа. В номере две 2-этажные кровати. Для каждого места есть отдельная тумбочка для хранения личных вещей. Душ...

Выбрать



Номер

2-х местный

Площадь номера 16 кв.м., в номере одна двуспальная либо 2 односпальные кровати, телевизор с плоским экраном, кондиционер

1 н

Система менеджмента отеля «Rodina»

Онлайн-школа для сотрудников

Мы сделали обучение сотрудников отелей «Смородина» простым и доступным. В онлайн-школе собраны обучающие тренинги, объединённые в курсы — для линейного персонала и руководителей, для сотрудников каждой из служб отеля (Хозяйственная служба, Служба приёма и размещения, Ресторанная служба и т.д.), для отработки стандартных процедур и развития soft skills.

Сотрудники «Смородины» проходят тренинги и сдают тестирования. Это можно делать удалённо, в любое время. У руководителя есть возможность назначать и корректировать обучающие планы, отслеживать результаты и стимулировать сотрудников применять полученные знания на практике.



Рассмотрим эти две ситуации более подробно.

Ситуация №1
В жилом номере нет багажа.

Ваши действия

Ситуация №2
После выезда гостя в номере что-то пропало, сломано или испорчено.

Ваши действия



Добрый день! Меня зовут Родион. Через 15 минут у нас, в Хозяйственной Службе, начинается планерка. Пойдемте со мной, Вы тоже присоединитесь.

Здравствуй, Родион.

Пойдемте

Ситуации.
Разговор с гостем.

Тренинг Хозяйственной Службы для горничных.

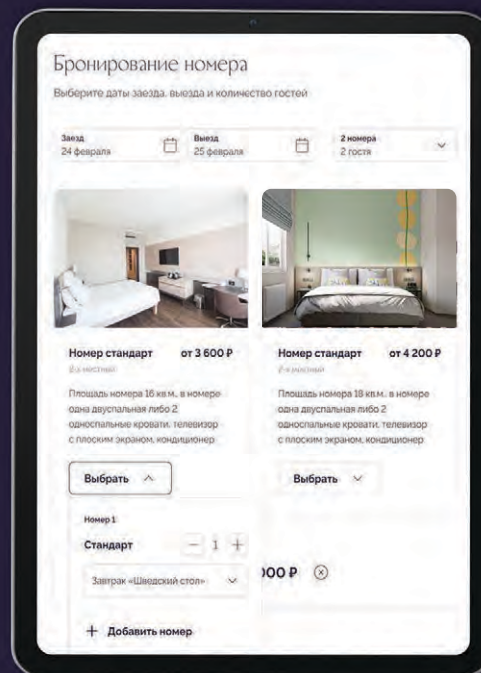
Начать



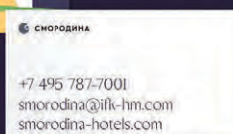
Бренд и фирменный стиль сети отелей «Смородина»

Ценности бренда — комфорт, безопасность, устойчивое развитие — отражены в фирменном стиле отелей «Смородина». Единое брендинговое пространство всех отелей сети, вне зависимости от звёздности, создаёт синергетический эффект.

Каждый отель получает доступ к Бренд-центру — единой базе всех материалов по бренду «Смородина». Среди материалов Бренд-центра: Руководство по фирменному стилю, Брендбук выбранного бренда, перечень брендированных материалов (в том числе — вывески и навигация).



Жить так
как велит
сердце



Основные параметры договора франчайзинга

Бренд	Категория отеля	Вступительный взнос	Базовая подписка СМО «Rodina»	Основной лицензионный платеж (Royalty Fee)
 СМОРОДИНА БЕЛАЯ	2 звезды	40 000 рублей за номер Минимум 1 200 000 рублей	1 000 рублей за номер	6% от выручки номерного фонда
 СМОРОДИНА КРАСНАЯ	3 звезды	50 000 рублей за номер Минимум 1 500 000 рублей	1 000 рублей за номер	6% от выручки номерного фонда
 СМОРОДИНА ЧЁРНАЯ	4-5 звёзд	60 000 рублей за номер Минимум 1 800 000 рублей	1 000 рублей за номер	6% от выручки номерного фонда

Прозрачная структура платежей

Стоимость франшизы рассчитывается исходя из количества номеров отеля и выбранного бренда.

Сумма договора франчайзинга формируется из вступительного взноса (включает стоимость технического сопровождения и предоткрытия отеля) и ежемесячных платежей за пользование франшизой.

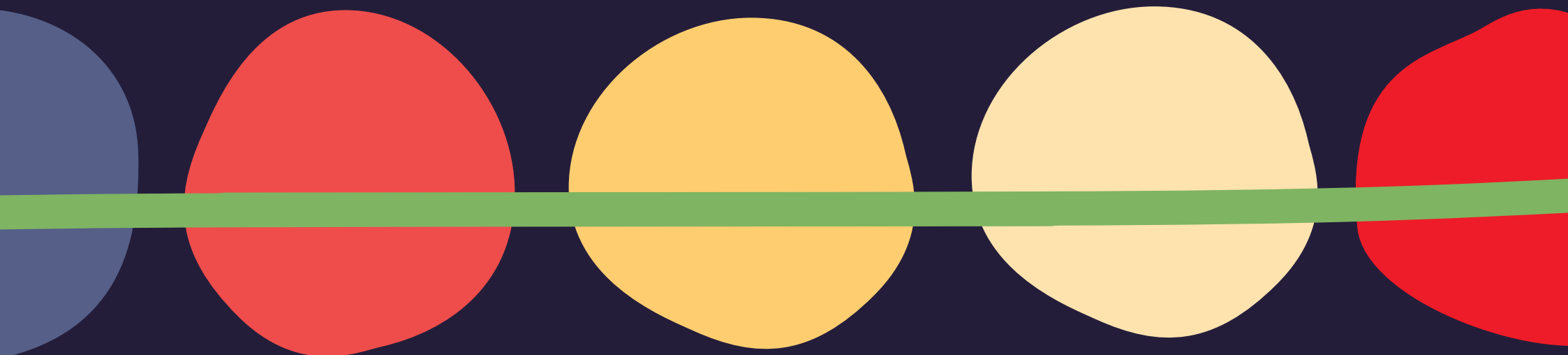
Ежемесячные платежи: оплата базовой подписки СМО «Rodina» и основной лицензионный платёж.

Никакие другие платежи не предусмотрены.



Создаём опыт,
который хочется повторить

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



Смородина Сеть Отелей[®], Смородина Белая[®], Смородина Красная[®],
Смородина Чёрная[®] являются зарегистрированными торговыми марками

© 2022, IFK Hotel Management. Все права защищены.