

Опыт привлечения инвестиций в глэмпинг

South Ural Investment Forum
Москва, Ноябрь 2021



Нина Синицына

Основатель
Точка Немо

Автор идеи и основатель яхтенного глэмпинг-парка **“Точка Немо” (@tochka.nemo)**. в июле 2021 года запущен первый эко-отель в Ярославской области. В планах команды развивать сеть глэмпингов на берегах водоемов страны, объединенных яхтенными маршрутами.

Сооснователь компании **“Дружеская регата” (@regattaforfriends)**, организатора семейных яхтенных походов по всему миру и школы семейного яхтинга.

Экс-вицепрезидент **adidas CIS**

мама троих детей, люблю жизнь во всех ее проявлениях!



Точка Немо - красивый отдых на берегу Волги

12 круглогодичных домиков

панорамная баня

ресторан

причал с яхтами

костровые зоны



Пошаговый план привлечения инвестиций

1. Инвестиционная презентация
2. Предложение инвестору
3. Тизер
4. Портрет ВАШЕГО инвестора
5. Список потенциальных инвесторов
6. Интервью
7. Сделка



кто такой инвестор?



Вера Клокова
KLOKOVA.COM

кто такой инвестор?

это человек (или организация), который занимается вложением средств с целью получения дохода.

Пример предложения:

20 млн, доля 50%, IRR 30% срок окупаемости 3,5 года

Или:

займ под 15% годовых на три года

Инвестиционная презентация (содержание)

1. Короткое описание проекта
2. Рынок, аудитория, ваш клиент
3. Сколько денег нужно и на что
4. Конкуренция, УТП
5. Модель монетизации
6. Фин модель
7. Предложение инвестору



Короткое описание проекта

В чем суть именно вашего проекта,
видение, развитие, география

Описание проекта сеть Яхт-Глэмпингов "Точка Немо"

Сеть тематических яхтенных глэмпингов в России на берегу водоемов, объединенных яхтенными маршрутами (несколько локаций в рамках одного водоема, несколько водоемов). Премиальные условия размещения (модульные домики, геокуполы, тент-хаусы / шатры с душем и туалетом, кондиционером и отоплением, ресторан, СПА комплекс).
Позиционирование: «Club Med» на природе

Активный отдых:

весна - осень: яхтенные прогулки, обучение управлению парусным катамараном, виндсерфинг, кайтсерфинг, яхтенная школа, пикники на островах.
Зима: каток, лыжи, снегоходы.

География проекта:

1 этап (2021): яхт-глэмпинг в Ярославской области;
2 этап (2022-23): яхт-глэмпинги в Костромской области, республике Татарстан, Тверской области, оз Севан (Армения)
3 этап (2024-25): яхт-глэмпинги на Ладожском озере, Каме, Енисее, Лене, Черном море, Черногории, Хорватии, Италии.



РЫНОК

1. Рынок глэмпингов в России
2. Рынок глэмпингов (и эко-отелей) в вашей области (общая выручка)
3. Ваша годовая выручка и доля рынка, которую хотите занять

Можно показать динамику количества запросов в wordstat (через спрос)

Общемировые и российские тренды

Рынок / Возможности

Достижимый объем рынка: 120 млн руб в год (выручка с ~~доп~~ ^{доп} услугами одного глэмпинг-парка). С ростом сети общая выручка будет кратна количеству открытых глэмпинг-парков.

Возможный объем рынка: Рынок глэмпингов в России в 2020: 500 млн руб* в год (около 100 глэмпингов). 10 крупнейших проектов занимают 50% рынка. Прогноз на 2021 удвоение рынка, до 1 млрд руб в год. ** "Точка Немо" планирует войти в топ 3 по выручке, с учетом количества и качества мест проживания и цены, отражающей премиальный сервис.

Общий объем рынка: Глобальный рынок глэмпингов вырастет до 4,8 млрд ~~долл~~ ^{долл} к 2025 году (с отметки 2,1 млрд ~~долл~~ ^{долл} в 2018)***

* на основании 39 известных глэмпингов (всего насчитывается 100), их цен и сезонности. Взяли их выручку за 70% рынка. Применили коэффициент заполняемости 70% (2020)

** по данным от производителей конструкций количество заказов в сентябре было в 2 раза выше, чем в начале лета + те, кто еще заказы не разместил. Поддержка государства и продвижение экотуризма

*** <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/glamping-market>

Тренды:

- Внутренний туризм сейчас поддерживается на всех уровнях власти и в ближайшие 10 лет будет центром притяжения инвестиций и внимания бизнеса и власти как национальный проект (например, в 2020 году – выделено грантов на сумму более 1 млрд руб.).
- ~~Глэмпинги~~ (Эко отели) названы единственным быстроразвивающимся направлением в туризме в этом году во всех странах мира.
- Экотуризм и отдых на природе – общемировой тренд последних лет.



Объем инвестиций и доп информация о рынке

1. сектор экономики
2. кратко аудитория
3. как будем монетизировать
4. какая стадия проекта
5. необходимый объем инвестиций
6. развитие на будущее

Сектор, Клиенты, Модель монетизации, Инвестиции, Видение

Сектор:	Внутренний туризм, Отдых, путешествия
Клиенты:	Активные люди, мужчины и женщины 35-55 лет, с доходом семьи от 300 тыс. руб. в мес.
Модель монетизации:	Продажи комплексного продукта: активный отдых с проживанием в номерном фонде, с организованным питанием, СПА, яхтингом, с учетом интересов как взрослых, так и детей. Организация мероприятий по запросу: регаты, тимбилдинги, конференции, ретриты. Стоимость номера: от 8,000 до 12,000 руб./сут на двоих в зависимости от сезона с питанием.
Старт:	Яхт-глэмпинг на Волге (1) Ярославская область
Стадия:	Первый глэмпинг парк запущен и выведен в операционный плюс.
Объем вложений:	46 млн руб. – апрель 2021 для запуска одного глэмпинг-парка (13 номеров, СПА, причал и парусный флот, летний ресторан, 10 млн руб – сентябрь 2021).
Видение:	Через 5 лет: сеть из 30 прибыльных глэмпинг парков в России и за рубежом.



Ваша аудитория

1. Кто ваш идеальный клиент? сколько ему лет? что он любит? чего он не любит?
2. Какая у него боль / проблема?
3. Как ее решает сейчас?
4. Что предложите вы для решения?

Идеально через интервью с
“аватаром”

Портрет целевого клиента, какой бюджет, как принимает решения

Мужчины и женщины (30 - 50 лет), активные и любопытные, ищущие новый опыт, которые ищут возможность для яркого совместного отдыха – приключения. Много работают, привыкли хорошо платить за высокий сервис, который предлагает качество, безопасность, учитывает интересы каждого участника, дает возможность для получения эмоций и нового опыта, дает новые знания и навыки. Любят природу, которая является способом переключения и перезагрузки с активной профессиональной деятельности, источником энергии и вдохновения. Отдых для них уникальная и редкая возможность побыть со своими близкими и детьми, они очень ценят эти дни и хотят взять и дать максимум. Если есть понятная деятельность, в которой они могут взаимодействовать с семьей, это большой плюс.

Как клиент сталкивается с проблемой и как он ее решает сейчас

Проблема: много работаю, хорошо зарабатываю, привык к качеству, мало времени уделяю семье, редко вижу с ребенком, у каждого из нас своя жизнь, боюсь, что она пройдет мимо. Есть неделя отпуска и выходные – как их использовать для того, чтобы

- самому отдохнуть и перезагрузиться от рабочих и бытовых вопросов;
- эффективно пообщаться семьей, при этом не быть только нянькой;
- провести время так, чтобы всем было интересно.

Сейчас: люди самостоятельно придумывают себе досуг, заранее беспокоятся об активностях или обращаются к частным турагентам за пакетным предложением.

Решение: продуманный и организованный досуг в месте отдыха: яхтинг, каток, снегоходы, спортивное ориентирование, СПА.



Конкуренция

не бывает, что нет конкурентов!

это могут быть такие же глэмпинги или базы отдыха или просто “дикий туризм” или другие города, или городские парки и кафе

Выбрать 4-5 конкурентов и сравнить предложение / цены / локации / продукт



Фин модель

1. Капексы (Сарех) - капитальные затраты
2. Опексы (Орех) - операционные затраты
3. Модель продаж (домики, загрузка, цены)
4. Отчет о прибылях и убытках (PL)
5. Отчет о движении денег (CF)



Капитальные затраты (Сарех) по годам!!!

Стоимость домиков (сваи, подиумы, доставка, работа, МЕТИЗЫ, окна, двери, лестницы)

Оборудование: трубы, кабели, щитки, соединения, работа, кондиционеры, конвекторы

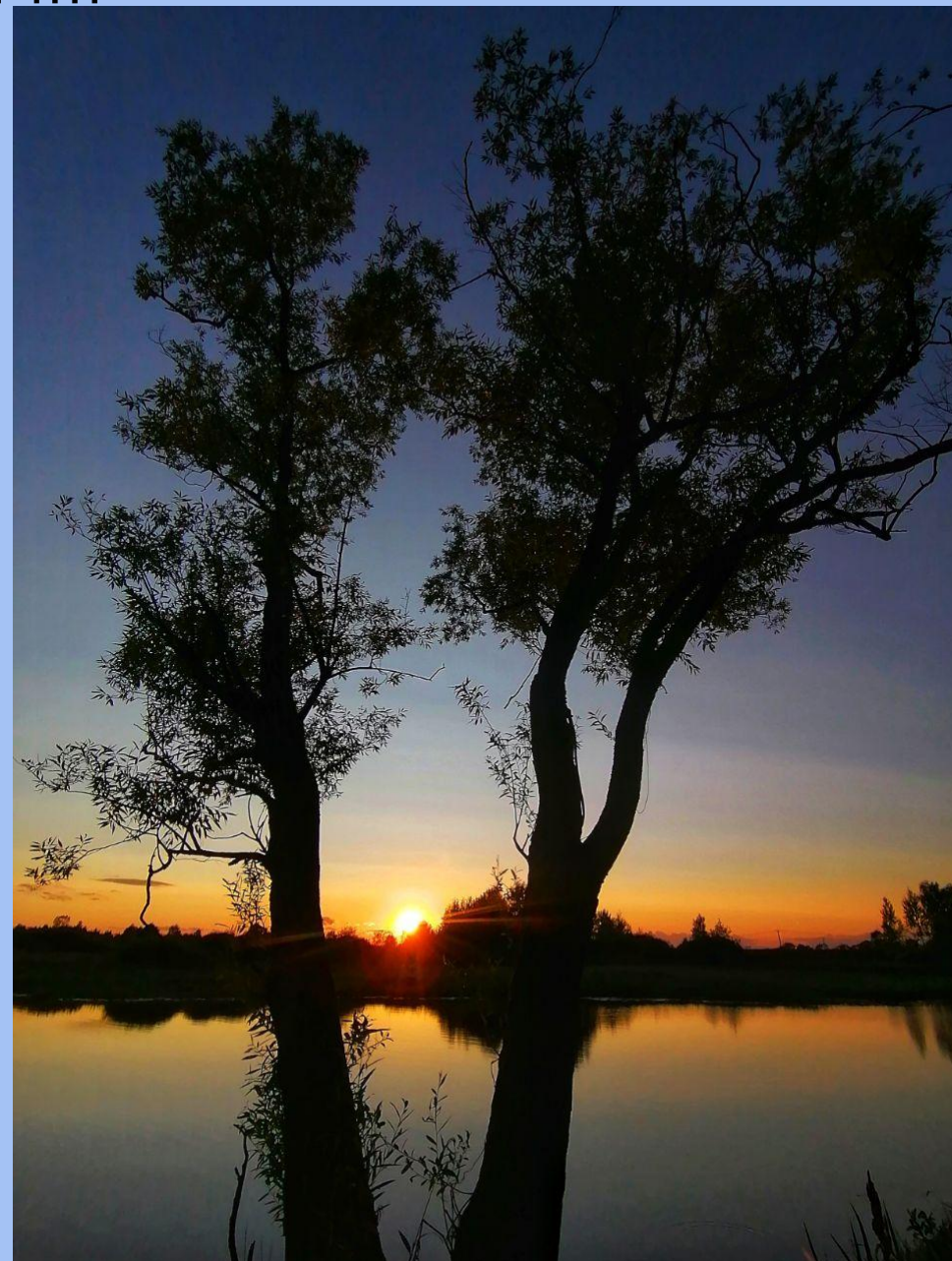
Мебель: уличная, комнатная, свет, сантехника, уличный свет, общие зоны

Коммуникации: скважина, насосы

Ресторан (кухонное, барное об-е, посуда, мебель)

Техника: машина, снегоходы, каракаты, яхты, САпы

Консультации, архитектурный, инженерный, планы, дизайн проекты



Операционные затраты

1. ФОТ (зарплата и налоги)
2. Продукты
3. Аренда (земли, машины, фудтрака, генератора)
4. Коммунальные расходы (эл-во)
5. Хозяйственные расходы
6. Маркетинг
7. Бизнес (бухгалетрия, юристы, банки)

зависимость от роста домиков и сезона



Модель доходов

ПРОДАЖИ:

Кол-во домиков * загрузка * цена

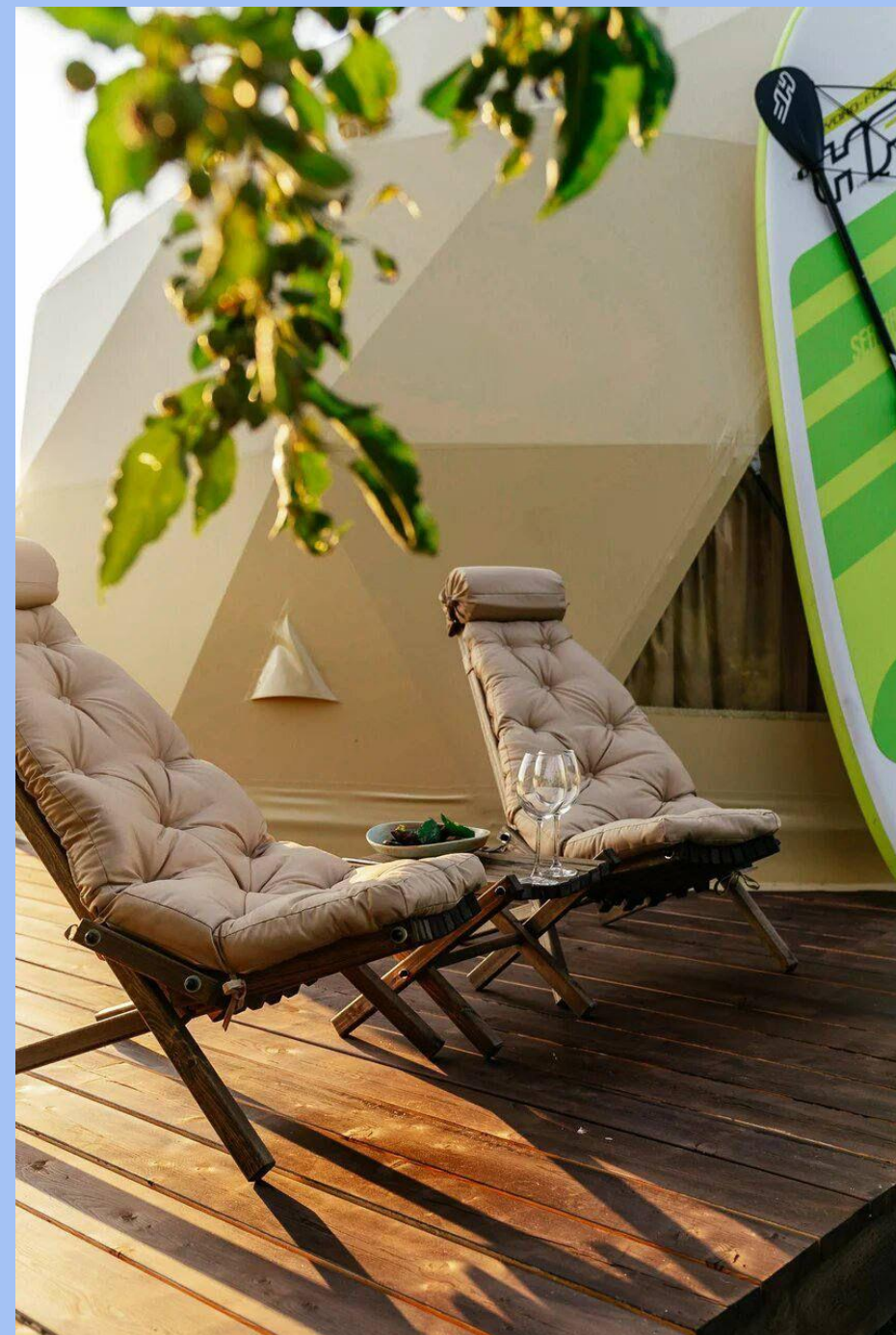
Выручка номерного фонда

Выручка ресторана

Выручка от сауны

Выручка яхтинг / снегоходы

Доп услуги: гастроужины, мангальные зоны,
дневные визиты и тд



Инвестору важен денежный поток во времени и индивидуальные “фишки”

Инвестиции - это не только холодный расчет, важно понять мечты и ценности ВАШЕГО инвестора. Какой он?

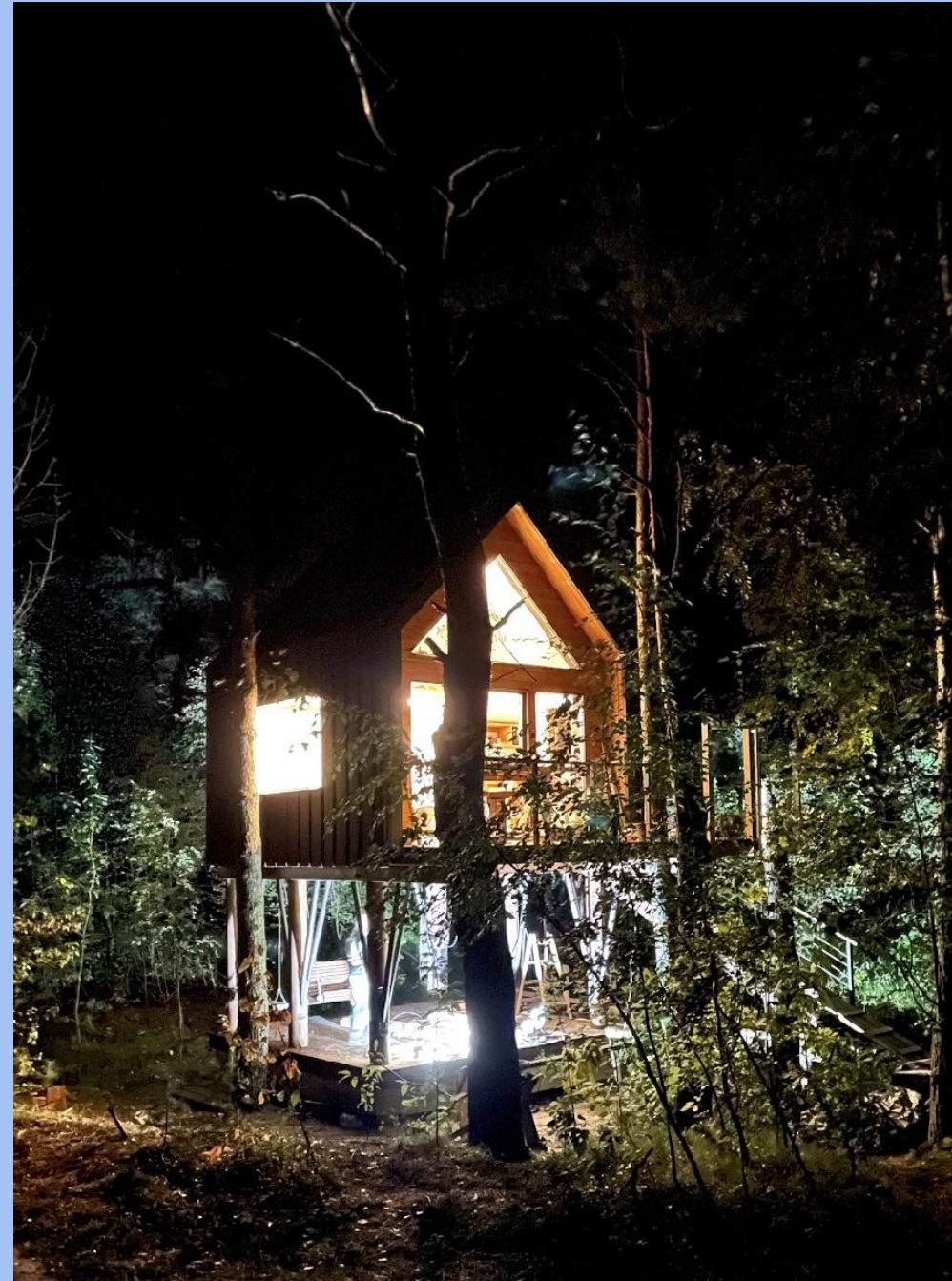
- Любит природу
- Ценит эстетику
- Хочет сам также отдыхать
- Нравится принадлежать к модному направлению
- Хочет быть полезным и приложить свои знания и экспертизу
- Любит строительство, ИТ или маркетинг

в млн руб						
ВСД	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5	
30%	- 20	6	9	12	13	



ТИЗЕР: 1 страница

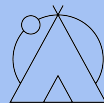
1. Описание (3 предложения)
2. Предложение Инвестору
3. Рынок
4. Проблема и решение
5. Трекшн (динамика)
6. Команда
7. ФИПы (факторы инвестиционной привлекательности - уникальные ваши преимущества на рынке, ваш опыт, связи, работающий бизнес, команда, наличие собственных средств)



Портрет ВАШЕГО инвестора

- ценности
- интересы
- что вам супер важно в партнере
- чего точно не должно быть
- как вы хотите чтобы он участвовал в бизнесе или нет?

Сначала ответьте себе на эти вопросы



JULIA KOCHINA

ДРУЖЕСКАЯ РЕГАТА



Составьте список из 50 потенциальных инвесторов

- Знакомые с капиталом
- Известные люди в этой сфере (отельеры, рестораторы)
- Потенциальные партнеры
- Владельцы земельных участков
- Владельцы бизнесов рядом (заинтересованные в расширении аудитории)
- Профессиональные чаты и сообщества
- Ваши текущие клиенты
- Подписчики в соцсетях
- <https://t.me/razvedkab>
- <https://t.me/temno>



Интервью

какие могут быть вопросы?
ЛЮБЫЕ!

вы должны идеально ориентироваться в
вашей презентации, даже если ее делали
для вас консультанты



Сделка: много терпения и хороший юрист

ООО или ИП?

какие доли?

а если убыток?

а если кассовый разрыв?

а если кто-то захочет выйти?

доинвестирование?



У вас ТОЧНО получится!

Нина Синицына
CEO "Точка Немо"

Почта
vetercamp@gmail.com

Соцсети
[Инстаграм Нина Синицына](#)

[Инстаграм Точка Немо](#)

