

Часто задаваемые вопросы по франшизе Хостелы Рус

ХОСТЕЛЫ_{РУС}
СЕТЬ ХОСТЕЛОВ В РОССИИ

Общие вопросы

Можно ли приобрести франшизу в страны СНГ?

На сегодняшний день мы работаем только в России. В других странах иное законодательство, поэтому перед выходом в другую страну необходимо провести детальный анализ. Стоимость паушального взноса в этом случае будет значительно дороже.

Заключая один договор, мы получаем возможность открыть только один хостел?

Да, по одному договору предусматривается открытие одного хостела. На каждый последующий хостел заключается новый договор и снова оплачивается паушальный взнос.

Предоставляются ли эксклюзивные права на регион или город?

Мы готовы предоставить эксклюзивные права, если в этом городе/регионе у нас еще нет хостелов. В договоре будет прописано обязательство по количеству открытых хостелов. Эксклюзив невозможен на Москву.

Нужно ли регистрировать отдельное юридическое лицо? Какую систему налогообложения выбрать?

Мы рекомендуем открывать ООО и выбирать упрощенную систему налогообложения (УСН) с объектом налогообложения - доходы (ставка налога - 6%).

Открывая ООО, вы гарантируете себе быстрый выход из бизнеса, например, в случае переезда из России.

Можете ли вы предоставить контакты работающих франчайзи?

Конечно. Вы можете выбрать несколько хостелов, и мы уточним о возможности собственников пообщаться с вами. Так же можно посмотреть интервью нескольких наших франчайзи на [Youtube канале](#)

Могу я познакомиться с куратором до приобретения франчайзи?

Конечно. Для этого необходимо приехать к нам в офис или договориться о диалоге по Skype.

Возможна рассрочка на приобретение франчайзы?

Рассрочка невозможна, так как весь материал предоставляется на этапе подписания договора.

У меня нет опыта в бизнесе. У меня получится?

Большинство наших франчайзи впервые занимаются бизнесом и, что самое важное, успешно – с первого же раза. Программа обучения и поддержки создана именно для начинающих предпринимателей, мы ведем вас за руку к результату.

Сколько времени мне надо будет уделять этому бизнесу?

На первые 1–3 месяца, пока идет открытие, вы будете вовлечены на 100%, после этого нужно будет только проводить инкассацию и заниматься рекламой. В среднем это занимает от 2 до 3 часов в день.

Экономика

Какова рентабельность хостела?

Каждое помещение рассчитывается отдельно, но мы всегда смотрим, чтобы срок окупаемости хостела был не более 12 месяцев. Для собственников помещения срок еще меньше, он составляет до 6 месяцев.

Предоставляете ли вы бизнес-план?

Под каждое помещение делается детальный расчет, его скорее можно назвать планом инвестиций и окупаемости. В нашем представлении бизнес-план - это документ не менее чем на 100 листов с детальной аналитикой, применимый для банков или иных финансовых организаций.

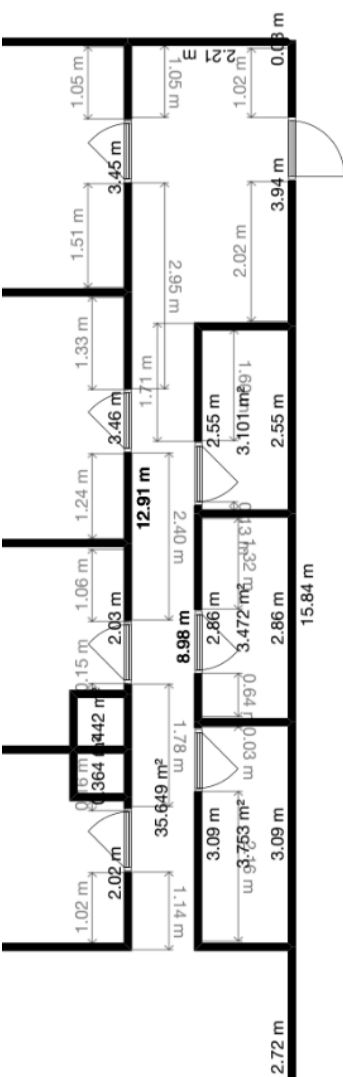
Помещение

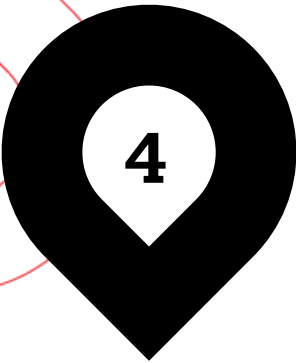
Открывать хостелы в жилом фонде - большой риск. Есть законопроект о запрете хостелов в жилом фонде. Также уже сложилась судебная практика закрытия хостелов в жилом фонде из-за отсутствия отдельного входа от жилой части дома.

Мы категорически не рекомендуем искать помещение до подписания договора. Можно очень сильно ошибиться с выбором локации или неверно проверить документы собственника. Ошибка на этом этапе будет стоить в дальнейшем очень дорого. Каждое помещение подлежит детальному анализу у личного куратора.

Площадь помещения от 100 кв. м., близость к достопримечательностям или транспортному узлу города, отсутствие неблагоприятных факторов (свалка, запахи, стройка).
Нельзя открывать hostels в подвалах и цокольных этажах.

Наш опыт показывает, что не менее 50 000. Но есть исключительные города и регионы с интересным месторасположением.





4

Оборудование

Возможна ли рассрочка на покупку оборудования?

Поставщики, с которыми мы работаем, не предоставляют рассрочку.

Где взять поставщика?

Всех поставщиков предоставляем мы. Не обязываем закупаться именно у них, но, как правило, с учетом нашей скидки они предоставляют самую низкую цену.



Персонал

Где брать персонал?

Всех администраторов для вас подбираем мы. Каждый администратор проходит собеседование и психологическое тестирование, обучение и стажировку в уже работающем хостеле.

Сколько сотрудников должно работать в моем хостеле?

В хостеле до 50 человек работают 2 администратора с посменным графиком 2 через 2, и горничная, приходящая на 2–3 часа в день. Если вы планируете пассивный заработок, то еще нужен управляющий.

Что делать, если администратор заболел или уволится?

Наш учебный центр готовит не менее 5 сотрудников в неделю. А так же у нас всегда есть дежурный администратор, который выйдет на замену.



Реклама

Какая целевая аудитория у хостелов?

Туристы: индивидуальные и группы, иностранцы и россияне. Они бронируют через системы бронирования (booking.com), приходят из соцсетей, поисковых систем Google и Яндекс, по объявлениям и баннерам. Это самая большая группа гостей, на них рассчитаны основные рекламные кампании.

Корпоративные клиенты. Мы сотрудничаем с крупными компаниями - РЖД, МТС, Toyota, FIFA и другими. Они запрашивают обычно определенный город или район - и мы размещаем их там. Их плюс - гарантированная заполняемость хостела, но часто именно за это они получают скидки, и многие хостельеры считают, что индивидуальные туристы для них выгоднее.

Посетители выставок, концертов, спортивных турниров. Плюс таких мероприятий - загрузку перед ними можно спрогнозировать; она будет больше для тех хостелов, которые расположены рядом с площадками.

Покорители больших городов. Это люди, которые живут в хостеле, пока ищут работу и жилье - обычно от 2 месяцев до года.

Родственники больных, находящихся в стационарах. Охотно селятся в хостелах, расположенных рядом с крупными больницами.

Студенты и родители студентов. Многие студенты предпочитают жить в хостелах - здесь всегда чисто, есть горячая вода и интернет. Куда удобнее и приятнее, чем в общежитии, и дешевле, чем на съемной квартире.

Существует ли сезонность у хостелов?

Мы охватываем разную аудиторию, поэтому реклама настраивается в зависимости от сезона во избежание сезонности.

Какая рекламная поддержка со стороны «Хостелы Рус»?

Вы используете наши рекламные возможности:

- Сайт компании с ежемесячной посещаемостью 20 000 человек.
- Социальные сети с 17 000 подписчиков.
- Глобальную контекстную рекламу на Яндекс.Директ и Google AdWords.
- Единую программу лояльности - дисконтные карты для гостей сети.
- Единый call-центр 8-800 для приема звонков.

Собственная реклама:

- Реклама на 200 рекламных площадках: в букинговых системах, на картах, на досках объявлений и тд.
- Продвижение собственного сайта.

Финансы

Предоставляете ли вы кредит на открытие хостела?

Мы не являемся финансовой организацией, поэтому у нас не предусмотрено кредитование.



Что дальше?

Обращайтесь напрямую к нашим
экспертам по работе с клиентами



ЗВОНИТЕ

+7 (495) 641-65-03

ПИШИТЕ

officehostelsrus@gmail.com

hostelsrus.ru

ЗАХОДИТЕ
В ГОСТИ

Москва, ул.Дербеневская 1,
стр. 1, подъезд 23