

*Názov zákazky:*

**Podnikateľský koncept obnovy a rozvoja kúpeľného areálu Turzov, podnikateľský zámer, investičný a prevádzkový finančný plán, vizualizácie stavebných objektov v orientácii pohľadu na vodnú plochu.**

### **Opis predmetu zákazky**

Predmetom zákazky je vypracovanie a dodanie podnikateľského zámer, investičného a prevádzkového finančného plánu, vizualizácie pre výrobu plagátov a krátke video stavebných objektov vo vizuále v štýle pôvodnej architektúry po rekonštrukcii v orientácii pohľadu na vodnú plochu.

### **Účel zákazky:**

Účelom konceptu pre prípravu podnikateľského, prevádzkového a investičného plánu je nájsť vhodný návrh, ktorý najlepšie vystihne obnovu „zabudnutých“ kúpeľov Turzova, obnoviť ich pôvodnú rekreačnú funkciu v súlade so súčasným trendom prírodného turizmu. Rovnako zaoberať sa otázkou klimatických kúpeľov a ich štatútom.

Cieľom je priniesť návštevníkom možnosti na aktívne, pasívne a ozdravné trávenie voľného času, zahrňujúce kultúrno-komunitné, turistické, športové aktivity, oddych a liečenie ľudí s respiračnými ochoreniami, resp. ľudí po operáciách dýchacej sústavy ( klimatické kúpele).

Hlavným konceptom má byť súzvuk prírody s návštevníkom, do ktorej sú kúpele „ponorené“ a majú sa stať miestom relaxu, pokoja, predsa spojené s aktivitou a liečením, v neposlednom rade v súzvuku s nezabudnuteľným zážitkom. K tomu prispieje určite aj kúpeľná a banícka história v okolí.

Kúpele Turzov sa majú stať turistickým bodom záujmu celoslovenského významu a miestom stretávania sa miestnych obyvateľov a návštevníkov z regiónu. Nemenej dôležitým aspektom je rozvoj cestovného ruchu v okrese Gelnica a preto areál musí byť atraktívny aby prilákal turistov z iných regiónov SR ako aj zo zahraničia, región vie zaujať aj maďarských turistov ktorých pôvod je v danom regióne a majú v ňom korene.

### **Informácie k budúceму využitiu majetku:**

Kúpele majú mať kúpeľno-liečebný charakter spojený s prírodným turizmom, kde sa stretne zdravotný, rekreačný, regeneračný a sociálny účel, a kde sa môžu uplatniť podstaty kúpeľníctva:

#### **„6R“, šesť základných funkcií:**

- 1) *Remedy* (liečenie) – samotný proces balneácie, použitie prírodných liečebných zdrojov.
- 2) *Rehabilitation* (rehabilitácia) – odstránenie následkov úrazov, zranení a iných zdravotných problémov.
- 3) *Revitalization* (obnova, rekondícia) – obnovenie fyzických a duševných síl.
- 4) *Relax* (odpočinok) – zotavenie, oddych.
- 5) *Reflect* (uvoľnenie) – odpútanie sa od negatív súčasného životného štýlu.
- 6) *Rejoice* (potešenie) – získanie nového optimizmu, životnej energie a radosti zo života

### **Rozsah a definícia služieb, požiadavky na štandardy poskytovania služieb:**

## *Príloha č. 1 výzvy na predkladanie ponúk*

- I. kúpeľná starostlivosť (diagnostika, terapia, liečebné postupy balneoterapie)- s potenciálnou perspektívou patriť do siete poskytovateľov zdravotnej starostlivosti, spolupráca so zdravotnými poisťovňami a špecializovanými zariadeniami.
- II. služby cestovného ruchu ubytovacie:
  - a) časť objektov pre ubytovacie kapacity strednej kategórie – kapacitne aj pre skupiny
  - b) časť objektov s vyšším štandardom – vyšším komfortom –objekt pri jazere/tajchu
  - c) mítingové a teambuildingové aktivity pre korporátnu sféru
- III. stravovacie:
  - a) reštauračné služby s viacúčelovým využitím – rozdelenie podľa typu ubytovania, polohy v areáli
  - b) zážitková gastronómia v prírode, piknikový systém, grilovanie pri tajchu s rôznymi náučnými aktivitami o miestnej gastro kultúre
- IV. doplnkové služby
  - a) wellness, bazén, sauna a doplnkové kozmetické služby ( manikúra, pedikúra, kaderníctvo)
  - b) muzeálna časť – história objektu s napojením na banskú históriu mesta Gelnica a kúpeľnú históriu
  - c) informačný turistický bod pre Spiš, Hnilec s prezentáciou lokálnych regionálnych výrobkov, rovnako lyžiarske strediska v okolí, ekoturizmus
  - d) požičovňa bicyklov ( e-bike- MTB ) a požičovňa lodiek ( SUP) – jeden „point“
  - e) Turzov by mal byť vnímaný ako križovatka, východiskový bod/cieľ na cykloturistiku, turistiku, zimnú turistiku
  - f) Napojenie na Kojšovskú hoľu a Plejsy – Krompachy, vodnú nádrž Ružín, tematické trasy/ cesty: Gotická cesta, Banská cesta, Biskupská cesta
  - g) parkovanie v areáli

### Soft služby v areáli:

- sociálne a hygienické zázemie
- jazero ako možnosť využitia na kúpanie – ( NKP )
- malý park pre deti
- priestor na kultúrne festivaly a podujatia
- turistický vláčik – sezóna doprava z/do mesta Gelnica
- širšie možnosti dopravného napojenia na Turzov
- eco- gastro turizmus – konzumácia jedla v prírode v zmysle ochrany prírody
- ski - bus v zimnej sezóne na Kojšovskú hoľu a Plejsy – Krompachy
- celoročné korporátne využitie

### **Cieľ /výstup celospoločenský**

#### Koncept areálu:

1. má podporovať budovanie vzťahu k ochrane prírody a k zachovanie prírodného, historického a kultúrneho dedičstva v regióne.
2. má byť naplánovaný v súlade s udržateľným prírodným turizmom a s ochrannou prírody v okolí
3. má prispieť k rozvoju zamestnanosti, zvýšením pracovných miest v gastro službách, hotelierstve, v službách a v cestovnom ruchu

4. má zmeniť myslenie potenciálnych klientov najmä v starostlivosti o svoje zdravie. Aktívny prístup využívania voľného času spolu s odbornou starostlivosťou, s cieľom čo najlepšie obnoviť fyzické a duševné sily.

**Definícia územia a predmet konceptu:**

**Miesto:** Turzovská dolina, 4,5 km od centra mesta Gelnica

**Celková plocha:** 20 000m<sup>2</sup>

**Objekty:**

- vstupný pavilón,
- pavilón Baník,
- kúpeľný dom Thurzofured (NKP)
- pavilón Thurzohaas - v bezprostrednej blízkosti jazera
- umelé banské jazero/tajch (NKP) – 1,75ha1,

**Technický stav IS:**

- Areál Turzovských kúpeľov bol v minulosti napojený na vlastný zdroj pitnej vody s vlastnou úpravou vody a nebol napojený na verejný vodovod
- Areál Turzovských kúpeľov nie je napojený na verejnú kanalizáciu, podľa dostupných informácií má areál vybudovanú vlastnú splaškovú kanalizáciu a žumpy
- Lesy v okolí Turzova nie vedené ako ochranné pásmo s najvyšším stupňom ochrany

**Prílohy:**

Kapacita\_povodnych\_budov\_Turzovske\_kupele

**Časti zákazky**

**Časť 1: Zadané pre obstarávané poradenské služby v oblasti podnikateľského, prevádzkového a investičného plánu rozvoja objektu Turzov, majetku Košického samosprávneho kraja**

- 1.1. Požadujeme vychádzať zo stávajúcich stavebných objektov, kde len pri objekte Praha bude možné rozširovať resp. zužovať dispozíciu nakoľko táto budova sa bude búrať a postaví sa v rovnakom architektonickom štýle nanovo
- 1.2. Vypracovať odhad investičných nákladov, prevádzkových nákladov s vyčíslením potrebného počtu personálu so stručným popisom pracovných pozícií podľa pracovného zaradenia a odhad personálnych nákladov a odhad predpokladaných príjmov, tieto výstupy požadujeme v súboroch excel a word v 3 (slovom troch) variantných riešeniach koncepcie rozvoja a to v segmente:
  - a) turistická ubytovňa resp. hotel s označením dvoch hviezd (investične menej náročný model s nižšími prevádzkovými nákladmi a odhadovanými predpokladanými príjmami (odhad ceny ubytovania, odhad priameho predaja a predaja cez kanály ako booking.com, cestovné kancelárie a pod. vrátane odhadu poplatkov na ne), odhad výťažnosti/obsadenosti lôžok po mesiacoch, priemer prenocovaní na 1 pobyt na

- izbu), časový odhad v rokoch/mesiacoch momentu „break-even“, kedy výnosy prevýšia náklady, optimálny počet lôžok a izieb pre tento koncept
- b) segment ubytovania a služieb vyššej kategórie na úrovni hotela štyri hviezdy (investične náročný model s vyššími prevádzkovými nákladmi a odhadovanými predpokladanými príjmami (odhad ceny ubytovania, odhad priameho predaja a predaja cez kanály ako booking.com, cestovné kancelárie a pod. vrátane odhadu poplatkov na ne), odhad výťažnosti/obsadenosti lôžok po mesiacoch, priemer prenocovaní na 1 pobyt na izbu), časový odhad v rokoch/mesiacoch momentu „break-even“, kedy výnosy prevýšia náklady, optimálny počet lôžok a izieb pre tento koncept
- c) kombinácia ubytovania časť hotel tri hviezdy (Baník), časť hotel štyri hviezdy (Praha a Pionier), odhad investičnej náročnosti a prevádzkových nákladov s odhadom predpokladanými odhadovanými príjmami (odhad ceny ubytovania, odhad priameho predaja a predaja cez kanály ako booking.com, cestovné kancelárie a pod. vrátane odhadu poplatkov na ne), odhad výťažnosti/obsadenosti lôžok po mesiacoch, priemer prenocovaní na 1 pobyt na izbu), časový odhad v rokoch/mesiacoch momentu „break-even“, kedy výnosy prevýšia náklady, optimálny počet lôžok a izieb pre tento koncept

1.3 Pre všetky vyššie uvedené varianty požadujeme stanovenie počtu parkovacích miest, ktoré budú slúžiť výlučne hotelovým hosťom a návštevníkom reštaurácie, wellness

1.4 V rámci podnikateľského plánu v každej z požadovaných variantov vypracovať SWOT analýzu, opísať negatíva dopadu sezónnosti na obsadenosť zariadení, identifikovať najvhodnejšiu skupinu klientov na ktorú by sa mali zamerať obchodné a marketingové kanály na zabezpečenie maximálnej vyťažnosti počas pracovného týždňa (napríklad firemné akcie, teambuilding, konferencie a pod.) a počas víkendov. Identifikovať týždne maximálnej vyťažnosti počas všetkých ročných období.

1.5 Rozpísať zoznam navrhovaných služieb, ktoré by sa mali v zariadeniach poskytovať (stravovanie, požičovňa športových potrieb, wellness pre neubytovaných hostí, masáže a kúpeľné balíčky a pod.), navrhnuť ich ceník a v osobitných častiach podnikateľského plánu na základe cenotvorby a odhadu produktivity práce vyčíslieť odhadované výnosy/príjmy a náklady týchto služieb. Pri časti odhadovaných tržieb, ktoré sa predpokladajú úhradou platobnými kartami požadujeme vyčíslieť aj výšku bankových poplatkov

## **Časť 2: Podrobná špecifikácia zákazky**

Od úspešného uchádzača bude požadovaný :

- formát pdf., jpg. a krátkeho videa s použitím dronu,
- pripraviť vizualizácie stavebných objektov po rekonštrukcii pre tú variantu, ktorá vyjde investične, z pohľadu najrýchlejšej návratnosti zdrojov, v orientácii smerom na vodnú plochu v pôvodnom štýle architektúry, ktoré budú v budúcnosti použité obstarávateľom, resp. osobami so súhlasom obstarávateľa, používané na prezentačné účely (banner, billboard, sociálne siete a pod.)

**Predmet zákazky musí byť dodaný v štruktúre:**

**2.1 MANAŽÉRSKE ZHRNUTIE**

- a) Poslanie a stanovenie cieľov podnikania

**2.2 ANALÝZA PODNIKU**

- a) Definovať jedinečnosť ponúkanej služby
- b) Podrobnosti konceptu podnikania

**2.3 ANALÝZA ODVETVIA**

- a) Trendy na ktoré je potrebné cielene reagovať
- b) Analýza stavu trhu a predpoklad vývoja

**2.4 ANALÝZA ZÁKAZNÍKA**

- a) Popis cieľovej skupiny
- b) Demografia
- c) Geografia
- d) Behaviorálna segmentácia
- e) Psychografická segmentácia
- f) Socio-ekonomická

**2.5 ANALÝZA DESTINÁCIE**

- a) Definovanie, prečo práve „TURZOV“ má možnosť byť udržateľnou, ziskovou a bankami financovateľnou investíciou

**2.6 ANALÝZA KONKURENCIESCHOPNOSTI**

- b) Analýza silných a slabých stránok (SWOT)
- c) Odhad pridanej hodnoty z poskytovaných služieb

**2.7 STRATEGICKÝ PLÁN**

**2.7.1 Marketing**

- a) Priamy predaj
- b) Predaj cez web
- c) Reklama
- d) Sociálne siete

**2.7.2 Distribúcia**

- a) Online cestovné kancelárie a rezervačné web stránky
- b) Promo
- c) Veľké cestovné kancelárie (predaj časti kapacity hotela cez „veľkoobchod“)
- d) Zmapovanie všetkých, pre lokalitu relevantných, predajných kanálov
- e) Odhad tržieb / obchodnej aktivity cez najpravdepodobnejšie využívané predajné kanály (aj s informáciami o výške odmeny týmto predajným kanálom/sprostredkovateľom)

**2.7.3 Manažment tržieb**

- a) Typ izieb a spoločných priestorov (konferencie, workshopy – rokovacie miestnosti, reštaurácia, wellness a fitness, bar), doplnkové služby – prenájmy športových potrieb a pod.
- b) Storno politika
- c) Stratégia cenotvorby a vytvorenie pozície na trhu
- d) Varianty tržieb (odvíjajúcich sa od obsadenosti a typov izieb a rôznorodosti klientely podľa sezónnosti) očistených od provízií sprostredkovateľov v rámci kombinácie s vyššie uvedeným (storná, zľavy, akcie, kategória izieb – počet)

#### **2.7.4 Prevádzkový plán**

- a) Počet potrebných zamestnancov a vedúcich, riadiacich zamestnancov
- b) Opisy pracovných činností a zodpovedností
- c) Aké skúsenosti majú zamestnanci mať (napr. koľko absolventov stredných odborných škôl bez praxe a na ktorých pozíciách je možné zamestnať aby nebola ohrozená kvalita služieb, koľko zamestnancov a s akou praxou a jej dĺžkou je potrebné zamestnať)
- d) Kedy by mali byť zamestnanci najatí (pozície a aký čas v predstihu plánovaného spustenia prevádzky je potrebné začať s náborm zamestnancov a kedy je potrebné uzatvárať zmluvy so zamestnancami s definovaním termínu nástupu spôsobom vyjadrenia v mesiacoch pred plánovaným termínom začatia prevádzky)
- e) Aké budú štandardy poskytovaných služieb
- f) Pre ktoré z nich budú vytvorené manuály
- g) Akých dodávateľov je potrebné používať a vyberať (kritériá a podmienky, referencie, zdôvodnenie – napr. preferencia blízkosti výroby a distribúcie určitých potravín kvôli zabezpečeniu stability, flexibility a overenej kvality dodávateľa – príklad: mäso)
- h) Definovanie postupov riadenia zásob, dodanie, objem pohotovostných a rezervných zásob a ich obrátka, metodika výpočtu určenia optimálneho stavu zásob alternatívne odporúčanie informačných systémov (ERP), ktoré sa v SR používajú so zreteľom na maximálnu možnú mieru digitalizácie a SMART riešení (elektronická komunikácia s dodávateľmi, QR resp. čiarové kódy – automatické párovanie dodania tovaru s objednávkou a faktúrami a pod., automatický výpočet podľa dní a sezóny optimálnej potreby zásob)

#### **2.7.5 Manažment tím**

- a) minimálne požiadavky na životopisy (skúsenosti, prax manažérov)

#### **2.7.6 Finančný plán – definovať na časovej osi**

- a) náklady potrebné na spustenie prevádzky až do momentu kedy príjem bude stabilne prevyšovať výdavky, vyčíslenie zdrojov na krytie prevádzky v režime straty, zdroje krytia financovania
- b) časový aspekt návratnosti investície (ROI – návratnosť investície)

#### **2.7.7 Kľúčové míľniky – definovať na časovej osi**

- a) potrebné povolenia a licencie
- b) stavebné práce a vybavenie
- c) nábor a zaškolenie zamestnancov
- d) otvorenie pre verejnosť
- e) moment dosiahnutia Break-even (kladného) prevádzkového výsledku hospodárenie (ktorý mesiac od otvorenia prevádzky)
- f) moment dosiahnutia úrovne 10% EBITDA (earnings before interest, tax and depreciation – zisk pre zdanením, úrokmi a odpismi)

### **Časť 3 : Prílohy**

Použitý zdroj informácií: <https://www.xotels.com/en/hotel-management/hotel-business-plan>

