



Orosháza Város Önkormányzat

Alpolgármesterétől

5900 Orosháza, Szabadság tér 4–6.

Telefon: 68/413-022, Fax: 68/411-545

E-mail: oravec.nora@oroshaza.hu, Honlap: www.oroshaza.hu

Feljegyzés
Alföld Gyöngye Hotel és Konferencia Központ működtetése részére
kompenzáció biztosítása

A Petőfi Kulturális Közhasznú Nonprofit Kft. és Orosháza Város Önkormányzata 2020. március 20. napján kötött 2020. április 1. napjától kezdődően határozatlan időtartamra szóló üzemeltetési szerződést az Alföld Gyöngye Hotel, a konyha épülete és a kalandpark üzemeltetése tárgyában.

A szerződés 2020. július 28. napján módosításra került miszerint a kalandpark üzemeltetésének feladata a kalandpark megszüntetése okán 2020. augusztus 1. napjától kikerült a nonprofit Kft. feladatai közül. Az üzemeltetési szerződés alapján a nonprofit Kft. minden tárgyévét megelőzően, legkésőbb november 30. napjáig a következő évre vonatkozó előzetes üzleti tervet köteles készíteni.

Az előzetes üzleti terv a feljegyzés 1. mellékletét képezi.

Javaslom, hogy az Önkormányzat a 2021. január 1. és 2021. január 31-i feladatellátásra az üzemeltetési szerződésben meghatározott vagyonelemek üzemeltetésére 3.000.000,-Forint összeget biztosítson.

A fentiek alapján kérem a T. Polgármester urat az alábbi tartalmú polgármesteri döntés előkészítésére:

“Orosháza Város Polgármestere dönt arról, hogy

1) a Petőfi Kulturális Közhasznú Nonprofit Kft. részére az Önkormányzat 2021. évi költségvetése terhére az Alföld Gyöngye Hotel és Konferencia Központ 2021. január 01. – 2021. január 31. időszaki működtetésére 3.000.000,- Ft támogatást biztosít, melyet 2021. január 15-ig átutalással megfizet.

2) felhatalmazza a polgármestert az üzemeltetési szerződés módosításának aláírására.

Jelen határozatomat a 478/2020. (XI.3.) Korm. Rendeletben kihirdetett vészhelyzetre tekintettel a Katasztrófavédelemről és a hozzá kapcsolódó egyes törvények módosításáról szóló 2011. évi CXXVIII. Törvény 46. § (4) bekezdésében biztosított hatáskörömben hoztam meg.

Végrehajtásért felelős:

Dr. Horváthné dr. Barta Edit jegyző az üzemeltetési szerződés módosításának elkészítéséért

Dávid Zoltán polgármester és Lajti Tímea ügyvezető az üzemeltetési szerződés módosításának aláírásáért

Godár Andrea irodavezető a 2021. évi költségvetésben való betervezéséért

Határidő: értelem szerint

Orosháza, 2020. december 30.



Oravecz Nóra
alpolgármester





ALFÖLD GYÖNGYE

★ ★ ★ SUPERIOR

HOTEL ÉS KONFERENCIAKÖZPONT

Üzleti terv

2021

Helyzetelemzés

Az Alföld Gyöngye Hotel*** ^{superior} és Konferenciaközpont 2013 júniusában a HotelStars szállodaminősítés során háromcsillag superior minősítést kapott. A besorolásban az azóta eltelt időszakban nem történt változás. A szálloda az Orosháza-Gyopárosfürdői Gyógy- Park és Élményszobától 900 méterre található. Az 5 hektáros ősparkban, csendes, nyugodt környezetben található szálloda kiváló pihenőhely kisgyermekes családok, az aktív kikapcsolódást kedvelők, a gyógyturisták és az üzleti utazók részére egyaránt. A szálloda 9 db kisméretű 2 ágyas, 52 db kétágyas, 3db 3 ágyas két légtérű, valamint 6 db 4 ágyas két légtérű szobával rendelkezik, melyek egy részének klimatizálása és felújítása a 2021-es év feladata. A szobák közül 6 db akadálymentesített. Ezen felül a hotel saját étteremmel, játszóházzal, különteremmel, tágas közösségi terekkel, masszázsszobával, babaszobával, játszótérrel egészül ki.

Célkitűzés és előretekintés

Magas fokú kockázati tényező és meghatározza a turizmus helyzetének alakulását és ezzel együtt a célcsoportok viselkedését a kialakult pandémiás helyzet. Ennek megfelelően valamennyi célkitűzésünk megvalósításának tervezésénél elsődleges feladatnak tekintjük a biztonságos működtetést.

A járványhelyzet fontos következménye a tudatosabb fogyasztói szokások kialakulása, melynek az ár a fő tényezője, valamint a megváltozott trendek az alábbi szempontok előtérbe kerülését eredményezhetik:

- Belföldi turizmus erősödése
- Tudatosabb kiválasztás a kínált szolgáltatások színvonalát és sokszínűségét illetően
- A hangsúly az általánosról az egyedi felé tolódik
- Egészségturizmus, „medical spa” szolgáltatások iránti igény erősödése (Optimális esetben az átlagos tartózkodási idő növekedését eredményezi, ennek változását a fürdővel szorosabb együttműködés keretében kívánjuk vizsgálni és megvalósítani)

- Kapcsolt szolgáltatások sokszínűsége és tartalma iránti igény növekedése. (A helyi látóközönségen és programokon kívül felvettük a kapcsolatot a Körös-Maros Nemzeti Park Igazgatóságával, egy közös projekt megvalósítása érdekében, valamint a szálloda területén kisebb rendezvények, gasztronómiai események jelenthetnek megoldást.)

A 2021-es év fő célkitűzése a szálloda ismertségének és forgalmának további növelése, mely által előreláthatólag 260.000 millió forintos bevétel várható. A bevételek emeléséhez újabb fejlesztések és további szolgáltatások kialakítása szükséges, mint például a folyamatban lévő konferenciaterem felújítása, eszközbeszerzések, külső medence - wellness építése, rendezvényház korszerűsítése. Ezen fejlesztések egy része saját erőből, más része pedig pályázati forrásokból valósulna meg, így a fejlesztések költségeinek összege elfogadható szinten marad.

Ideális szervezeti felépítés

Szállodaigazgató

Középvezetők:

Értékesítési vezető

Étteremvezető

1 kontroller

3 szakács

2 konyhalány

2 főzőasszony

5 felszolgáló

Front Office vezető

4 recepció

House Keeping vezető

4 szobaasszony

2 gondok

Létszám: 28 fő

A szálloda szervezeti felépítése egyvonalas, funkcionális elv alapján rendezett és 3 szintre van tagolva, melyek a következők:

- Igazgató
- Középvezetők, irodai dolgozók
- Dolgozók

A szálloda működésére egy általános, ún. Házirend, vagy Aranyszabályok nevű iratot fogalmazunk meg, mely tartalmazza az összes munkavállalóra általánosan érvényes szabályokat. Ezen kívül minden egyes szinten és a szinteken belüli munkakörök esetén is meghatározzuk:

- Munkaszerződés
- Munkaköri leírás
- Leltárfelelősségi nyilatkozat
- Titoktartási nyilatkozat

A folyamatok koordinálására standardecket rögzítünk, mely a munkafolyamatok minőségét és precizitását szavatolja.

Az eddigi személyzeti problémák kiküszöbölésére minden pozícióra pontosabban rögzített munkaköri leírást, döntési, utasítási, beszámolási útvonalakat állítunk össze. Meghatározzuk továbbá azt is, hogy milyen szolgálati utak érvényesek a problémák, utasítások, jelentések, stb. továbbítására, ezáltal minimalizáljuk a fölösleges információáramlást, indokolatlan leterheltségét és minden kollégát a saját feladatának és kötelezettségeinek ellátására sarkallunk.

Célcsoportok és pozicionálás

A célpiacok felkutatásakor több tényezőt is érdemes figyelembe venni, például: nem, kor, családi állapot, jövedelmi viszonyok, lakóhely, érdeklődési kör, munkakör, nemzetiség. Szükséges számításba venni a szálloda adottságait, valamint a településen és a kistérségben rendelkezésre álló turisztikai lehetőségeket, programokat. Külön kell választani az egyéni és a csoportos (konferencia jellegű) turisztikai sajátosságokat is.

Ahhoz, hogy a hotelt pozicionálni lehessen a piacon, szükséges meghatározni azt a célközönséget, akiknek a szálloda értékesíteni tudja szolgáltatásait. A pozicionálás során a következő potenciális vendégköröket lehet megkülönböztetni:

Kisgyermekes családok (középkorúak): kiemelten fontos célcsoportot jelentenek a szálloda számára. A családok körében igen kedvelt szolgáltatás a játszóház a folyamatosan újuló játékokkal. A játszótér fejlesztése/karbantartása kiemelten fontos. A nyári hónapokban és az iskolai szünidő alatt animátorokat foglalkoztatunk, akik a gyermekek részére programokat kínálnak. A kisgyermekes családok tartózkodására jellemző, hogy több napot töltenek el szállodánkban, ezért számukra fontos, hogy többféle programot tudjunk kínálni, akár a városban, akár a régióban.

Középkorú párok (gyermek nélkül): kellemes kikapcsolódásra vágnak, általában 2 vendégéjszakát töltenek a szállodában. Jellemzően a fürdő miatt látogatnak Gyopárosfürdőre. Kedvelik az aktív kikapcsolódást, ezért a kerékpározás mellett további szabadidős szórakozási lehetőségek, mozgásformák, szabadtéri programok iránt is érdeklődnek. Számukra nem okoz problémát a fürdőbe való eljutás akár sétálva, akár autóval is eljutnak oda. Magasabb költségi hajlandóság jellemző rájuk, egy mini wellness, sportolási lehetőségek (pl. bowling) megoldás lehet a szállodában való „költésre”.

Nyugdíjas korúak: Jellemzően az őszi időszakban szeretnek Gyopárosfürdőre látogatni. Tartózkodásuk több éjszakás, összekötik a fürdőben igénybevett gyógyászati kezelésekkel. A gyógykúra csomagok kialakításával közvetlen megszólíthatjuk és elérhetjük ezt a célcsoportot.

Csoportok: A legnagyobb kiaknázatlan lehetősége a szállodának. A megfelelő szobakapacitás (70 szoba és apartman, 150 főig, valamint 34 darab pótágyak további vendégeknek) és a teljes

étkezési ellátás biztosítása lehetővé teszi a nagyobb csoportok fogadását és elszállásolását. Számukra megfelelő szabadidős és szórakozási programok kialakítása a feladat.

Üzleti vendégek: Nagyon fontos célcsoport, de szállodánk jelenlegi felszereltsége miatt, számunkra a legnehezebben elérhető. Folytatni kívánjuk a 2020-as évben kialakított jó kapcsolatot, együttműködést a helyi nagyvállalatokkal és kisebb-nagyobb helyi vállalkozásokkal. Tudatos koncepcióval (aktív sales tevékenység, minőségi ételek, légkondicionálás, stb.) építkezünk. Magas költségi hajlandóságúak, több szolgáltatást igényelnek a konferenciák, tréningek alatt (pl. kávészünetek, ebéd, italcsomag, terembérlet stb.), így általuk nagyobb bevétel realizálható. Az üzletemberek igényeit a kínált szolgáltatások jelenleg részben elégítik ki. Szabadidős programként szívesen látogatják a fürdőt. Az egyéni üzleti vendégek számára elengedhetetlenül szükséges a megfelelő a'la carte éttermi kínálat és nyitva tartás, mely az elmúlt időszakban pozitív irányba mozdult el.

Marketing-mix elemzése

Termékpolitika

A HotelStars minősítés során elnyert háromcsillag superior besorolás megtartása, megújítása az elsődleges cél. A szálloda által kínált szolgáltatások folyamatos fejlesztése és bővítése kiemelten fontos, hiszen ezáltal a vendégeknek több élményt, a szállodának pedig további bevételt eredményeznek. A jelenlegi besorolás megtartásának elengedhetetlen beruházása a szobák általános állapotának javítása, melynek megvalósítása az elmúlt évben elkezdődött és jelentős fejlesztésre készülünk az év elején. Emellett szükséges a két működő lift, jelenleg egy üzemel, az egyetlen lift óriási veszélyt rejt magában, bármilyen meghibásodása esetén csak lépcsővel közelíthetők meg a felső szobák. A jövőben szükséges az elöregedett konyhai berendezések és fogyóeszközök (textilek, konyhai felszerelések, stb.) beszerzése.

A vendégek komfortérzete tovább növelhető a közös terek berendezéseinek kisebb mértékű fejlesztésével.

Marketingkommunikációs eszközök

Reklám

A hagyományos tömegkommunikációs eszközök közül az országos és helyi sajtóban, tv-ben, rádióban, nyomtatott és elektronikus sajtóban való megjelenés, nyereményjátékok lebonyolítása mindig is fontos marad, hiszen így a szegmensek széles körét érhetjük el.

Az egységes szállodai nyomtatványok is egyfajta reklámhordozók, belső használatban (szobákban, recepción elhelyezett anyagok) szolgálnak a meglévő vendégek informálására, külső helyeken történő elhelyezése a fürdőben, városban, kiállításokon pedig vendégeket vonzhatnak. A 2021-es évben ezen kiadványok teljes megújítását, arculati eleminek frissítését, összehangolását tervezzük, valamint a Tourinform Iroda működésének, hatékonyságának növelése is terveink között szerepel.

Vásárlásösztönzés

A kialakult árverseny hatására folyamatos akciókkal juthatunk növekvő vendégszámhoz, hiszen a legtöbb vendég a különböző kedvezményeket figyeli. Különösen fontos ez a pandémiás helyzetet követő újraindítás előkészítésében, hisz a kedvezményes csomagok értékesítése a veszélyhelyzetben is folyamatos.

A gyermekek ingyenes szállása és ellátása bizonyos életkorig, illetve a kedvezményes szállásdíj szintén befolyásoló tényező a családok döntéshozatala során. A családi kedvezményes csomagok a célcsoportot pozitívan befolyásolják.

Törzsvendég-programbeli kedvezményekkel visszatérő vendégeinket jutalmazhatjuk. Fontos, hogy nem mindenkiből válhat törzsvendég, minimum eltöltött vendégéjszakák után járhat a kedvezmény. A szállodában bevezetett ajándékutalványok szintén kiváló értékesítési eszközök.

A rendezvénytér, a mozi, bowlingpálya, játszóház, konferenciaközpont és a rendezvényház programjainak, szolgáltatásainak tervszerű összehangolása a vendégek számának és elégedettségi szintjének növekedését eredményezheti.

Mindennapi szolgáltatásainak minőségi javulása, új célcsoportok felkutatása és megnyerése, a helyi kultúra, művészeti, gasztronómiai tevékenység, népi hagyományok bemutatása, vendégközpontú szemlélet az alapja a tevékenységünknek.

Pénzügyi terv

Költségvetés tervezet 2020	
Bevétel	
Hotel	260.000.000
Önkormányzati támogatás	10.000.000
Kiadás	
Közüzemi díjak	25.000.000
Hírdetési díjak	5.000.000
Jutalék	15.000.000
Ügyviteli költség	20.000.000
Béreköltség	120.000.000
Felhasznált nyersanyag	50.000.000
Mosatás	6.000.000
Telefon, internet	1.000.000
Banki költség	1.000.000
Hatósági és jogdíjak	1.500.000
Utazási költségtérítés	500.000
Eszközbeszerzés	15.000.000
Havi általános kiadások	2.000.000
Egyéb költség	8.000.000
Üzleti eredmény	0

(A rendelkezésre álló adatok alapján indokoltnak látjuk a 10.000.000 Ft-os támogatást a biztonságos működtetés és a veszteség nélküli évzárás érdekében.)