



Pole kempingowe

Dla części turystów udane wakacje to takie, które można spędzić w komfortowych warunkach, z telewizją satelitarną i wszelkimi wygodami, jakie tylko mogą zaoferować luksusowe hotele i pensjonaty. Istnieje jednak dużo większa grupa osób, dla których prawdziwe wakacje związane są z poczuciem wolności, którego doświadczyć można tylko wtedy, gdy podróżuje się z namiotem, przyczepą kempingową lub kamperem. Z racji tego, że biwakowanie w miejscach publicznych jest niedozwolone, zmuszeni są oni zrezygnować z odrobiny wolności i wybrać nocleg na jednym z pól kempingowych. W zamian oczekiwać będą najwyższego standardu usług oraz warunków sprzyjających wybranej przez siebie formy turystyki.

Sprawdzimy, jakie oczekiwania wobec kempingów mają klienci, i jakie działania należy podjąć, by im sprostać. Podsumujemy także wszelkie koszty oraz oszacujemy zyski, jakie może przynieść to wakacyjne przedsięwzięcie.

Charakterystyka rynku

Moda na wypoczynek na polach namiotowych i campingowych kempingowych zdaje się nie przemijać. Każdego roku z tej formy turystyki korzysta ok. 2 mln Polaków. Biorąc pod uwagę specyficzny klimat i krótki okres pozwalający na komfortowego noclegu „pod chmurką”, jest to wynik

bardzo przyzwoity. Dla porównania, z usług pól campingowych kempingowych w całej Europie korzysta ponad 40 mln osób rocznie. Sukces tej formy wypoczynku związany jest szczególnie z aspektem ekonomicznym. W porównaniu z prywatnymi kwaterami, czy pensjonatami lub hotelami, oferta cenowa campingów jest bezkonkurencyjna. Do tego z roku na rok oferują one coraz lepszy standard w postaci przyłączy wod-kan, prądu, zaplecza sanitarnego, a nawet bezprzewodowego Internetu.

Nieodbiegający od krajów zachodnich standard polskich kempingów w połączeniu z atrakcyjnymi cenami, sprawia, że są one celem wielu gości zza granicy. Na krajowych kempingach najczęściej można spotkać Niemców, ale również Holendrów, Szwedów, Austriaków itp. Bardzo często gości z zagranicy jest na polu znacznie więcej niż z Polski.

O ile turystów nad morzem czy w górach nie brakuje całym rokiem, to ze względu na uwarunkowania klimatyczne sezon kempingowy trwa w naszym kraju łącznie ok. 4 miesiące. Pomimo tego co roku przybywa nowych pól, a ich sukces świadczy o tym, że jest jeszcze miejsce na kolejne.

Konkurencja

Tylko w samej Polskiej Federacji Campingu i Caravaningu zrzeszonych jest obecnie ok. 280 campingów zlokalizowanych w różnych częściach kraju. Oferują one ok. 70 000 miejsc noclegowych, z czego niecałe 20% to miejsca w domkach kempingowych. Pozostałą część stanowią miejsca na namioty, przyczepy kempingowe i kampery.

Największa konkurencja występuje w popularnych turystycznie miejscowościach nadmorskich, górskich, oraz na pojezierzach i w innych popularnych regionach. Nawet tam, gdzie nasycenie rynku tego typu miejscami jest największe, często licznym i sąsiadującym ze sobą polom, nie udaje się zapewnić wszystkich potrzeb noclegowych turystów.

Plan marketingowy

Naszych przyszłych klientów będziemy szukać w całym kraju, dlatego też szczególną uwagę powinniśmy skupić na działaniach podejmowanych w Internecie. Podstawą będzie własna strona internetowa. Nie musi to być jakiś bardzo skomplikowany serwis z zaawansowanymi rozwiązaniami technologicznymi. Witryna taka powinna być naszą wizytówką, dlatego też oprócz naszych danych i objaśnienia, jak do nas dotrzeć, powinien znaleźć się na niej szeroki opis wszystkiego co mamy do zaproponowania. Oprócz ciekawego opisu konieczne będzie umieszczenie w galerii zdjęć pola oraz, o ile takie posiadamy, przyczep i domków letniskowych. W osobnej zakładce goście powinni mieć możliwość zapoznania się z atrakcjami regionu i miejscami wartymi odwiedzenia. Koszt stworzenia prostej strony wyniesie od 300 do ok. 1000 zł. Ważne jest by strona nasza wyświetlała się w miarę wysoko w wynikach wyszukiwania po wpisaniu odpowiednich słów kluczowych. Powinna być także tłumaczona na język niemiecki, angielski i ewentualnie rosyjski.

Poza posiadaniem strony, naszą obecność w Internecie powinniśmy zaznaczyć na większości portali ogłoszeniowych lub poświęconych turystyce. W większości tego typu stron wpisy są bezpłatne. Niektóre serwisy ogłoszeniowe pobierają opłatę kilkudziesięciu złotych rocznie. Zamieszczenie

ogłoszenia za pośrednictwem takich witryn jest najtańszym sposobem dotarcia do potencjalnych klientów. Swoje ogłoszenia możemy umieszczać również w odpowiednich działach na stronach prowadzonych przez np. gminy miejscowości turystycznych.

Powinniśmy zadbać także o wpisy we wszelkiego rodzaju mapach, przewodnikach turystycznych, a nawet lokalizatorach internetowych czy u dostawców map do nawigacji satelitarnej.

We wszelkich działaniach marketingowych musimy uwzględnić bardzo znaczącą grupę docelową – turystów z zagranicy. Dlatego też ogłoszenia powinny być publikowane w odpowiednich językach. Ponadto musimy oznaczyć w nich również dojazd do naszego pola i jego infrastrukturę oraz zapewnić obsługę mówiącą po niemiecku lub angielsku.

W celu podniesienia prestiżu naszego pola i zwiększenia możliwości dotarcia do większej liczby potencjalnych klientów, warto będzie przystąpić do Polskiej Federacji Campingu i Caravaningu. W zależności od liczby miejsc na naszym polu, roczna składka członkowska będzie się wahać od 200 do ok. 800 zł rocznie.

Jeżeli sprostamy wymaganiom gości i zapewnimy im ciekawe, czyste i spokojne pole namiotowe, możemy być pewni, że będą wracać oni do nas w kolejnych latach polecając przy tym nasze miejsce swoim znajomym.

Lokalizacja

Odpowiednia lokalizacja będzie kluczowym czynnikiem przesądzającym o powodzeniu przedsięwzięcia.

Ale 3/4 polskich kempingów zlokalizowanych jest nad morzem i w górach. Choć nasycenie rynku jest tam największe, to mimo tego właśnie w tych najbardziej atrakcyjnych turystycznie regionach kraju można liczyć na prawie pewny sukces. Z pozostałych regionów na brak gości nie będziemy narzekać prowadząc swój biznes na Mazurach oraz w mniejszym stopniu w innych turystycznych regionach kraju, lub na obrzeżach dużych turystycznych miast, takich jak np. Kraków. Z racji tego, że większe przychody przyniosą nam wizyty gości z zachodu, na większe zyski mogą liczyć właściciele kempingów zlokalizowanych przy tzw. ścianie zachodniej oraz w praktycznie całym pasie nadmorskim.

Przestronne pole campingowe, mogące pomieścić ok. 200 osób łącznie w namiotach, przyczepach campingowych, kamperach i domkach letniskowych powinno mieć powierzchnię ok. 1 ha. Najtaniej kupimy lub wydzierżawimy ziemię od Agencji Nieruchomości Rolnych. Jednak najatrakcyjniejsze turystycznie tereny będą najczęściej własnością prywatną, stąd ich cena będzie również znacznie wyższa.

Kadra

Personel pola namiotowego nie musi być bardzo liczny. Podstawowym wymogiem co do osoby mającej kontakt z gośćmi są cechy takie, jak komunikatywność, uprzejmość, czynność oraz posługiwanie się językiem

obcym. Taki 'manager' pola będzie prowadził ewidencję gości, pobierał opłaty, podłączał media i przede wszystkim służył pomocą w razie pytań czy wątpliwości.

Do zapewnienia czystości na polu będziemy zatrudniać także osobę, która zaopiekuje się sanitariatami, aneksami kuchennymi oraz czystością w domkach letniskowych i przyczepach kempingowych podczas zmieniania się ich mieszkańców.

Plan techniczny

Uruchomienie pola campingowego wymaga zarejestrowania działalności gospodarczej. Obowiązek ten nie dotyczy tylko rolników, którzy taką działalność chcą otworzyć na części własnej ziemi. Muszą jednak zgłosić ten fakt do Urzędu Gminy. Pole campingowe nie może być w tym przypadku głównym źródłem dochodów takiego rolnika.

Pole campingowe jest wg prawa traktowane, jako typowy obiekt użyteczności publicznej. Jako taki musi być uwzględniony w planach zagospodarowania przestrzennego terenu, na którym chcemy rozpocząć działalność.

Wybierając działkę na pole namiotowe należy zwrócić uwagę na kilka jej cech. Nachylenie terenu nie powinno być większe niż 5%. W przeciwnym wypadku ustawione na niej przyczepy kempingowe mogą się zsunąć. Poza tym, teren oddany do użytku turystom musi być utwardzony, a działka uzbrojona w prąd i wodę. Pole kempingowe nie może znajdować się na gruntach rolnych, podległych ścisłej gospodarce leśnej, zagrożonych

powodnią czy położonych bezpośrednio pod przewodami wysokiego napięcia.

Prowadzenie działalności turystycznej w postaci pola campingowego wiąże się ze spełnieniem szeregu wymagań. Największa ich ilość związana jest wymaganiami sanepidu.

Z racji tego, że nasi goście będą chcieli skorzystać z naszych usług w różnej formie, cennik powinien być zróżnicowany. Do każdej z usługi powinniśmy wliczać pełną możliwość korzystania z węzła sanitarnego i opłaty klimatyczne. Przykładowy, dzienny cennik może wyglądać następująco:

1 osobodoba	ok. 15 zł
pryczepa lub kamper	ok. 5 zł
podłączenie do prądu	ok. 5 zł
postawienie samochodu	ok. 5 zł
Zwierzęta	ok. 3 zł
Domek 4 osobowy	ok. 120 zł
Pryczepa 4 osobowa	ok. 100 zł

Ceny po lub przed sezonem mogą być niższe o ok. 20-30%.

Pola kempingowe, podobnie jak hotele, podlegają kategoryzacji. Jeżeli chcemy by nasze pole cieszyło się dużym powodzeniem i traktowane było jako bardzo prestiżowe, powinniśmy dążyć do uzyskania 4 gwiazdek. Ich otrzymanie wymaga spełnienia szeregu wymagań. I tak cały teren musi być ogrodzony i oświetlony, a całodobowa ochrona lub monitoring powinny zapewniać bezpieczeństwo naszych gości. W odrębnych budynkach powinny znajdować się: recepcja, świetlica, łazienki z kuchnią. W 4-gwiazdkowym

campingu nie powinno także zabraknąć pralni z prasownią, restauracji, a nawet sklepiku. Uzyskanie 4 gwiazdek pozwoli nam przedstawić znacznie wyższą ofertę cenową, bez obawy, że nie znajdą się na nią chętni.

Liczbę gwiazdek w oparciu o spełnione standardy przyznaje właściwy terytorialnie Urząd Marszałkowski.

Oprócz oferowania gościom miejsc na naszym polu powinniśmy zapewnić im moc atrakcji takich, jak możliwość organizowania ognisk czy uprawiania sportów. Choć korzystanie z np. boisk będzie nieodpłatne to za wypożyczenie niektórych sprzętów będziemy mogli pobierać dodatkowe opłaty:

stół do bilarda	1 godz – ok. 10 zł
Rowery	1 godz – 8 zł
Rowery wodne, kajaki	1 godz – 20 zł
Kije Nordic Walking	1 godz – 5 zł
Parawany plażowe	Cały dzień – 8 zł

Wyposażenie

Choć istotą pola campingowego jest właśnie... pole, najlepiej równe i zarzewione, tak aby nasi goście mogli rozstawić się w cieniu, to obiekt wymagać będzie pewnego wyposażenia.

Sercem naszego campingu będzie recepcja. Powinna ona być całodobowa, gdyż nasi goście będą przyjeżdżać o różnych porach, lub zwracać się z różnymi problemami. Stanowisko pracy zarządcy pola powinno być

wyposażone w typowe urządzenia biurowe oraz dodatkowe, takie jak: komputer, drukarka, system zarządzania monitoringiem (o ile taki posiadamy), system monitorujący i pozwalający na podłączanie przyłączy prądu do poszczególnych stanowisk. Urządzenie i wyposażenie niewielkiego budynku recepcji będzie wydatkiem ok. 30 000 zł.

Dla gości, którzy chcieliby spędzić aktywnie czas nie opuszczając campingu powinniśmy przygotować szereg atrakcji takich jak:

Świetlica z tv	ok. 5 000 zł
Boisko do siatkówki	ok. 500 zł
Plac zabaw	ok. 4 000 zł
Stoły pingpongowe	ok. 2 000 zł
Stół bilardowy	ok. 3 000 zł
„Piłkarzyki”	ok. 800 zł
razem	ok. 15 300 zł

Poza tym powinniśmy udostępnić możliwość wypożyczenia różnego sprzętu. W zależności od tego w sąsiedztwie jakich atrakcji turystycznych funkcjonujemy, możemy zakupić:

Rowery (5szt.)	ok. 3 000 zł
Rowery wodne (2 szt.)	ok. 6 000 zł
Kajaki (2 szt.)	ok. 2 000 zł
Kamizelki	ok. 600 zł
Parawany plażowe (20 szt.)	ok. 1 500 zł
Kije Nordic Walking (20 kompletów)	ok. 500 zł
razem	ok. 13 600 zł

Choć nasi goście będą zazwyczaj przyjeżdżać z własnymi namiotami, przyczepami i samochodami kempingowymi, to warto zainwestować w kilka przyczep kempingowych i/lub domków letniskowych, ustawionych na polu na stałe. Choć będzie to kosztowna inwestycja, to ceny ich wynajmu będą wyższe niż samego miejsca na polu. Poza tym samodzielne domki i przyczepy z własnym ogrzewaniem mogą na siebie zarabiać przez dłuższy okres czasu, bowiem nawet od kwietnia do października a niekiedy i dłużej. Ich zakup może się wiązać z następującymi kosztami:

Przyczepa kempingowa (3 szt.)	ok. 30 000 zł
Domek holenderski (3 szt.)	ok. 60 000 zł
razem	ok. 90 000 zł

Z racji tego, że nie wszyscy nasi goście będą przyjeżdżać do nas z przyczepami lub kamperami wyposażonymi w kuchnie i łazienki, musimy zapewnić zaplecze sanitarne i kuchenne. Przyjmuje się, że na każde 100 osób powinny być minimum 24 kabiny prysznicowe (po 12 dla kobiet i mężczyzn) oraz tyle samo toalet. Jedna z łazienek powinna być przystosowana do potrzeb osób niepełnosprawnych. Kuchnia powinna być wyposażona w urządzenia do przechowywania i przygotowywania potraw, oraz posiadać wydzieloną część jadalną. Na urządzenie powyższych wydamy:

Kuchnia	ok. 20 000 zł
Łazienki	ok. 50 000 zł
Przyłącza elektryczne	ok. 10 000 zł

Szanse, zagrożenia, mocne i słabe strony

Nieśląbnące, a wręcz rosące zainteresowanie carawaniżem w naszym kraju, stanowi dobre otoczenie dla powstawania i rozwoju nowych pól campingowych. Wciąż niewykorzystany w niektórych miejscach potencjał turystyczny, jest okazją do zagospodarowania nowych nisz.

Kurczenie się potencjalnych terenów pod założenie pola campingowego jest jednym z największych problemów branży. Nieatrakcyjne i coraz mniejsze zasoby działek państwowych oraz zaporowe ceny działek prywatnych mogą w niektórych przypadkach odstraszać inwestorów. Często wolą oni na zakupionym lub dzierżawionym terenie wybudować przynoszący o wiele większe zyski hotel lub pensjonat niż miejsce na namioty i przyczepy campingowe.

Prowadząc pole campingowe nie musimy martwić się wieloma problemami charakterystycznymi przy prowadzeniu innej formy wynajmu miejsc turystom. Nie ogranicza nas ilość pokoi, konieczność zapewnienia świeżej pościeli itp. Dzięki temu stałe koszty działalności mogą kształtować się na atrakcyjnym poziomie.

Najsłabszą stroną tej działalności są wysokie opłaty od gruntów i podatki, które trzeba płacić przez cały rok, nawet w miesiącach, w których nasze pole jest zamknięte. Do tego dochodzą częste i znaczne podwyżki cen mediów i energii elektrycznej. Wysokie koszty inwestycji sprawiają, że ich zwrot może nastąpić dopiero po kilku latach.

Podsumowanie

Uruchomienie przestronnego pola campingowego wiąże się z koniecznością poniesienia bardzo dużych nakładów. Będą one tym większe, jeżeli znalezioną działkę będziemy chcieli kupić na własność. Razem z pozostałymi kosztami, na początek wydamy:

Pozwolenia, projekty itp.	ok. 15 000 zł
Kupno działki 1 ha	ok. 1 000 000 zł
Utwardzenie	ok. 40 000 zł
Uzbrojenie (prąd, woda, kanalizacja)	ok. 70 000 zł
Ogrodzenie i monitoring	ok. 60 000 zł
Przyczepy campingowe i domki holenderskie	ok. 90 000 zł
Recepcja, kuchnia, łazienki	ok. 100 000 zł
Sprzęt sportowy i zaplecze rekreacyjne	ok. 28 900 zł
Strona internetowa + reklamy i ogłoszenia	ok. 6 000 zł
Bezprzewodowy Internet	ok. 5 000 zł
razem	ok. 1 419 900 zł

Jak widać koszty inwestycji są ogromne. Na szczęście przy własnościowej formie działki, znacznie niższe będą koszty stałe:

Wynagrodzenia	ok. 4 000 zł
Rachunki	ok. 5 000 zł
Ochrona	ok. 500 zł
Utrzymanie terenu, prace konserwacyjne	ok. 1 000 zł
Środki czystości itp.	ok. 500 zł
razem	ok. 11 000 zł

Czy przychody w krótkim sezonie turystycznym pozwolą na pokrycie kosztów? Zakładając, że w pełni sezonu (lipiec, sierpień) będziemy mieć cały czas pełne obłożenie – po 200 osób, zaś w pozostałych miesiącach łącznie ok. 100 osób, w ciągu roku nasz camping odwiedzi ok. 300 osób. Przyjmując średnią cenę noclegu ok. 20 zł zostawią oni u nas ok. 300 000 zł w ciągu roku. Poza tym wypożyczalnia sprzętu sportowego i rekreacyjnego może przynieść dodatkowe 20 000 zł. Trzeba jednak pamiętać, że duże przychody z krótkiego sezonu muszą jednak starczyć na pokrycie działalności, która będzie wiązała się z koniecznością ponoszenia całorocznych kosztów. Związany z dużymi nakładami początkowymi długi czas zwrotu inwestycji sprawia, że jest to biznes dla osób cierpliwych, nie nastawionych na szybki zysk.



Wydawca:
Colorful Media

ISBN: 978-83-63799-26-7
Copyright © by COLORFUL MEDIA
Poznań 2013

Skład i łamanie:
Colorful Media