

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVNE ŠOLE

POSLOVNI NAČRT: MLADINSKI HOSTEL BEARLOG

Ljubljana, maj 2017

ALEN BRIŠKI

IZJAVA O AVTORSTVU

Spodaj podpisani Alen Briški, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Poslovni načrt: mladinski hostel Bearlog, pripravljene v sodelovanju s svetovalko asist. dr. Kajo Rangus

IZJAVLJAM,

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to treba, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študenta: _____

KAZALO

UVOD	1
1 OPREDELITEV POSLOVNEGA NAČRTA	2
1.1 Kaj je poslovni načrt?.....	2
1.2 Komu je namenjen?.....	2
2 PROBLEM IN REŠITEV	3
2.1 Kdo ima problem?	3
2.2 Rešitev	4
3 KONKURENČNA PREDNOST	5
4 ANALIZA TRGA	6
4.1 Konkurenca	6
4.2 Glavni konkurenti	7
4.2.1 Gostišče Veronika	7
4.2.2 Gostišče Tri zvezde.....	8
4.2.3 Gostinstvo Tušek.....	9
4.2.4 Planinska koča	10
4.3 Kupci	10
4.4 Obseg in trendi.....	13
5 NAČRT TRŽENJA	14
5.1 Ime podjetja in blagovne znamke.....	14
5.2 Izdelki in storitve (s poudarkom na trženjskem delu).....	15
5.3 Cenovna strategija	15
5.4 Tržne poti	17
5.5 Trženjsko komuniciranje in oglaševalska strategija.....	19
SKLEP	21
LITERATURA IN VIRI	23
PRILOGA	
KAZALO TABEL	
Tabela 1: Prenočišča v občini Kočevje	7
Tabela 2: Finančno stanje v Gostišču Veronika	8
Tabela 3: Finančno stanje v podjetju Tri zvezde	9

Tabela 4: Finančno stanje Gostinstva Tušek	9
Tabela 5: Cene prenočišč	10
Tabela 6: Prihodi turistov po letih v občino Kočevje.....	13
Tabela 7: Prenocitve turistov po letih v občino Kočevje	13
Tabela 8: Primerjava občin po prihodih in prenočitvah turistov za leto 2016.....	14
Tabela 9: Rezervacije prenočišč preko različnih elektronskih naprav (v %)	19
Tabela 10: Načrt oglaševanja hostla (v €).....	21

KAZALO SLIK

Slika 1: Prihodi turistov v občino Kočevje po mesecih za leto 2015	16
--	----

UVOD

Občina Kočevje se že leta sooča s težavo, ki je povezana s slabim razvojem na področju turizma. Kljub številnemu naravnemu bogastvu in barviti zgodovini, ki jih pripomore naša pokrajina, je v Sloveniji in svetu neprepoznavna, zato je treba ustvariti smernice, ki bodo vodile k ugledu, prepoznavnosti in konkurenčnosti našega kraja. Osredotočiti se je treba na priložnosti, ki jih prinaša turizem, saj je to ena od najhitreje rastočih dejavnosti, ki ustvarja 13 odstotkov slovenskega BDP-ja ter predstavlja osem odstotkov celotnega izvoza (Šolar, 2017). Kočevje ima vsekakor potencial za razvoj turizma in to prinaša priložnosti za celotno regijo ter lokalne podjetnike.

Turizem kot gospodarska dejavnost izboljšuje blaginjo in spodbuja kakovost življenja v okolju, prav tako pa predstavlja temeljno vrednoto sodobnega človeka, zato povpraševanje po potovanjih še vedno narašča. Turizem za Slovenijo, kot tudi za Kočevje, predstavlja poslovno priložnost. Kočevje z bogato kulturno in predvsem naravno dediščino predstavlja velik potencial za razvoj turistično razvitega mesta v smislu doživljajsko bogate turistične ponudbe. Za Kočevsko predstavlja tovrstna dejavnost poslovno priložnost, saj ji zahodno-dolenjska lega omogoča hiter dostop do hrvaškega trga (morja), Novega mesta (zdravilišča) ter glavnega mesta Ljubljane kljub nerazviti avtocestni povezavi med kraji (Štefanič, Pugelj, Čibej, Valentič, & Škufca, 2015).

Namen moje zaključne naloge je raziskati trg in pripraviti ustrezen trženjski načrt, ki bo v pomoč pri delovanju hostla. Moja naloga je pomembna predvsem z vidika, ker takšen objekt v Kočevju še ne obstaja in je trg prenočitev zelo slabo razvit. Treba je raziskati in analizirati že obstoječo konkurenco ter ugotoviti, zakaj je ta trg slabo razvit in kaj je treba narediti, da bomo izboljšali stanje. Moja naloga je namenjena vsem, ki bodo vključeni v proces delovanja hostla. To so: lastniki (Občina Kočevje), upravljalec (Zavod za kulturo in turizem Kočevje), delavci v hostlu in pa tudi drugi, s katerimi se bo hostel povezoval. Vsi naštetih bodo dobili smernice, kaj in kako poslovati, naloga pa lahko služi kot kontrola, da lahko hitro ugotovijo, ali delajo vse v skladu z načrtom. Za raziskavo trga bom analiziral vse sekundarne podatke, ki prikazujejo trenutno stanje turizma v Kočevju. Uporabil bom podatke, ki so mi jih posredovali z Občine Kočevje, in podatke, ki jih bom pridobil iz drugih publikacij oziroma spleta. Na podlagi teh podatkov bom lahko ustvaril sliko trenutnega stanja in analiziral pomanjkljivosti ter možnosti za razvoj turizma. Poleg tega pa bom opravil tudi intervjuje z ljudmi, ki mi bodo posredovali največ koristnih informacij, da pripravim cilje in načrt poslovanja hostla. Pozanimal se bom tudi, kje in kako je najbolje oglaševati hostel, da bo ta pritegnil čim večje število ljudi in ob tem zapravljal čim manj sredstev ter napora. Tako bom na podlagi analiz pripravil podroben načrt tržnih poti, trženjskega komuniciranja in cenovno strategijo, ki je za hostel najbolj ustrezna.

1 OPREDELITEV POSLOVNEGA NAČRTA

1.1 Kaj je poslovni načrt?

Poslovni načrt je dokument, ki ga zapiše podjetnik ali podjetniška skupina pred začetkom nekega novega posla in/ali pred ustanovitvijo novega podjetja oziroma pri nadaljevanju ali razvoju posla v obstoječem podjetju. Veliko poslov se začne in nadaljuje brez priprave poslovnega načrta, vendar je priprava poslovnega načrta modra odločitev in to ne le v primeru, ko ga zahtevajo kreditodajalci ali investitorji. Vsak, ki razmišlja o vstopu v podjetništvo, bi moral pripraviti poslovni načrt. S poslovnim načrtom namreč podjetnik naredi popis prednosti in slabosti, vpletenih v posel znotraj podjetja, ter predvidi možne priložnosti in nevarnosti na trgu, na katerega se podaja.

Poslovni načrt poleg cilja predvideva tudi različne poti, po katerih lahko pridemo do cilja. Ponuja nam kontrolne točke, po katerih lahko podjetnik, poslovni partnerji, zaposleni, vlagatelji in drugi v vsakem trenutku vedo, kje so in ali razvoj ustreza zastavljenemu načrtu. Poslovni načrt naj bi odgovarjal na štiri vprašanja: Kje sem v tem trenutku? Kaj je moj cilj? Katere aktivnosti moram storiti, da bi dosegel ta cilj? Koliko sredstev potrebujem za svoje aktivnosti? (Ruzzier, Antončič, Bratkovič, Hisrich, Bučar, & Vahčič, 2008).

1.2 Komu je namenjen?

Najpogosteje se poslovni načrt pripravi za pridobivanje sredstev, ki so potrebna za pričetek posla, tako ga največkrat zahtevajo prav tisti, ki so vložili v ta posel, to so vlagatelji, bankirji ... Sicer pa je poslovni načrt namenjen tudi lastnikom, zaposlenim, dobaviteljem, strankam, strokovnjakom ..., skratka vsem, ki so vpleteni v poslovni proces.

Ugotovili smo torej, da je poslovni načrt namenjen različnim bralcem, zato mora biti podjetnik posebno pozoren, da zajame različne vidike, s katerimi bo zadovoljil potrebe vseh bralcev ne glede na to, da bo njegov izdelek ali storitev na trgu namenjena zgolj ožji ciljni skupini.

Bralce bi lahko razporedili po pomembnosti. V tem primeru bi bil gotovo najpomembnejši uporabnik podjetnik, ki poslovni načrt uporablja kot pripomoček pri samokontroli in načrtovanju. Sledili bi vlagatelji, ki bi jim poslovni načrt koristil pri odločitvi o vložku sredstev v prikazani posel. V naslednji fazi bi prišli na vrsto obstoječi in potencialni zaposleni ter kupci, ki bi preko poslovnega načrta ugotovili, kaj lahko od podjetja sploh pričakujejo (Ruzzier et al., 2008).

V zaključni nalogi se bom zaradi omejitve prostora osredotočil predvsem na dve kategoriji poslovnega načrta, in sicer analizo trga in načrt trženja. To je smiselno, ker hostel vstopa na

trg, kjer trenutno ne obstaja objekt, ki bi ponujal samo prenočišča, saj je zaradi slabe turistične razvitosti to težko izvedljivo. Treba je analizirati, kako bi lahko takšen objekt deloval v našem kraju, preučiti trg, kako ga najbolje izkoristiti v naš prid, in narediti strategijo, kako hostel tržiti, da bo imel čim več obiska.

2 PROBLEM IN REŠITEV

Občina Kočevje se že leta sooča s težavo, ki je povezana s slabim razvojem na področju turizma. Kljub številnemu naravnemu bogastvu in barviti zgodovini, ki jih pripomore naša pokrajina, je v svetu in Sloveniji zelo slabo poznana. Problem pa ni zgolj v neprepoznavnosti, vendar tudi v premalo nastanitvenih kapacitetah, ki so namenjene turistom. Povečati prepoznavnost Kočevskega in izboljšava obstoječe ponudbe ter izgradnja novih nastanitvenih kapacitet sta tudi dva od treh strateških ciljev za razvoj turizma v občini Kočevje (Štefanič et al., 2015).

Ponudba prenočitev trenutno nikomur ne predstavlja primarno dejavnost, saj imajo vsi, ki nudijo prenočitve, to bolj kot stransko dejavnost.

V strategiji razvoja turizma v občini Kočevje je zapisano, da sodeč po raziskavi lahko ugotovimo, da Kočevje razpolaga s premajhnim številom nastanitvenih kapacitet. Prenočišča so po večini neustrezna za turiste in so precej razdrobljena po celotni občini, poleg tega pa so ugotovili tudi, da je kakovost teh prenočišč bistveno slabša, kot bi morala biti. Ponudba prenočišč ne ustreza povpraševanju, kakovostnim standardom in željam turistov, ki bi jih lahko ponujal hostel.

Opazimo tudi, da so ta prenočišča namenjena manjšim skupinam ljudi, ki nimajo namena ostati dalj časa v Kočevju. Statistični podatki (Statistični urad Republike Slovenije, 2016) kažejo, da turisti v Kočevju in okolici zelo redko prenočijo za daljše obdobje. Eden od potencialnih razlogov za omenjeni problem je lahko povezan s premajhnim številom nastanitvenih kapacitet, ki so na voljo na tem območju. Premajhno število prenočišč je posledično lahko tudi eden od razlogov za slabši razvoj turizma na Kočevskem. Ena od možnih potencialnih rešitev je lahko hostel, ki bo poskušal turiste obdržati za daljše časovno obdobje ter s svojo ponudbo privabiti tudi nove.

2.1 Kdo ima problem?

Problem, ki nastaja s pomankanjem prenočišč v mestu Kočevje, imajo predvsem obiskovalci našega kraja (turisti), ponudniki različnih storitev in izdelkov ter sama občina Kočevje.

Eden od problemov, s katerim se soočajo turisti v našem mestu, je nizko število kvalitetnih prenočišč, kar je tudi eden od strateških ciljev občine za izboljšavo turizma v Kočevju. Poleg

tega pa so ta prenočišča precej razdrobljena po celotni občini in je ob prihodu skupine turistov treba narediti rezervacije pri več različnih ponudnikih.

Ponudnikom storitev in izdelkov to predstavlja problem, saj turisti ne ostanejo dolgo v Kočevju in imajo tako manjšo prodajo, kot bi jo imeli, če bi lahko turiste zadržali za dlje časa. Večja prodaja bi vodila tudi k večji kakovosti in večji ponudbi.

Občina Kočevje ima tudi velik problem zaradi tega, kajti manj, kot imamo prenočitev turistov, bolj se pozna tudi na slabšem gospodarstvu občine, manjši ponudbi, manjših prihodkih in manj je delovnih mest. Turizem je zelo slabo razvit in če k temu dodamo še pomankanje prenočišč, ugotovimo, da občina izgublja velik del prihodka, ki bi ga lahko v nasprotnem primeru pridobila s turistično dejavnostjo in povečanjem turistične ponudbe.

2.2 Rešitev

Izgradnja hostla v Kočevju bo eden prvih korakov k izboljšanju stanja na ravni turizma, ki je trenutno precej slabo. S tem bo mesto Kočevje dobilo prvo kakovostno prenočišče, ki lahko sprejme skupino turistov (do 30). To v zadnjih letih ni bilo mogoče, saj kvalitetnih prenočišč po sorazmerno nizki ceni v Kočevju praktično ni. To je tudi glavni problem mesta Kočevja, saj četudi turisti pridejo v naše kraje, nimajo veliko prenočitvenih možnosti. S hostlom bomo ta problem rešili in se trudili, da bi čim več turistov, ki pridejo, tudi prespalo in ostalo v mesto več dni. Veliko ljudi prihaja z avtobusi, predvsem starejši ljudje iz Nemčije, saj je Kočevje bilo pred drugo svetovno vojno poseljeno predvsem s tako imenovanimi Kočevskimi Nemci, ki so se morali odseliti med vojno. Sedaj pa prihajajo na izlet v rodno mesto, a ostati in prespati več dni je skorajda nemogoče, vsaj za tako veliko število ljudi naenkrat. Za te turiste so organizirani zgodovinski ogledi, vendar to poteka na hitro v enem dnevu, saj odidejo z avtobusom domov še isti dan. Tukaj je problem, kot sem že omenil, slaba ponudba prenočišč na Kočevskem. Z novim hostlom pa lahko zagotovimo prenočitev srednje velike skupine in jim pripravimo program za več dni. To bi ugodno vplivalo na turizem v Kočevju, saj je v turizmu eden ključnih ciljev zadržati turiste čim dlje.

Hostel bo deloval tudi kot vzpodbuda vsem športnim društvom in klubom, s katerimi smo že sedaj dogovorili sodelovanje. Predvsem se osredotočamo na naše ključne kupce, ki so trenutno kolesarji. S kolesarskim društvom in hostlom so že nastale povezave, tako da bo v naslednjem letu kar nekaj kolesarskih prireditev, ki jih bo tako lažje organizirati, saj lahko ponudimo obiskovalcem kakovostna prenočišča. Tudi druga društva ali klubi tako lahko sodelujejo s hostlom in s tem imata tako hostel kot društvo ali klub korist. S tem se spodbuja vse k organizaciji športnih dogodkov, ki zaradi pomankanja prenočišč v preteklih letih niso bila mogoča. Športna infrastruktura v mestu je na zelo visoki ravni in bi bilo škoda, da se ta ne izkoristi, saj je kraj zelo primeren tudi za priprave različnih društev ali klubov.

Z vsem tem pa bi dobilo mesto Kočevje tudi na prepoznavnosti, kar bi pomenilo tudi večji obisk našega kraja, ki je precej nizek in temu je primeren tudi turistični razvoj. Hostel bi tako lahko pripomogel k gospodarskemu in turističnemu razvoju ter zmanjšanju stopnje brezposelnosti. Treba bo izkoristiti vse prednosti, ki jih prinaša hostel in v sodelovanju z drugimi ponudniki narediti programe ter organizirati različne dogodke.

3 KONKURENČNA PREDNOST

Konkurenčna prednost našega hostla izhaja predvsem iz tega, da bo to edini hostel v kočevski regiji. Kot je že zgoraj omenjeno, je najbližji hostel sedaj od Kočevja oddaljen malo več kot 40 kilometrov in se nahaja v mestu Črnomelj. Z novim hostlom pa bo Kočevje in celotna kočevska občina dobila prva prava ter sodobna prenočišča tudi za večjo skupino ljudi.

Pri analizi trga lahko vidimo, da ima nekaj storitvenih podjetij v svoji ponudbi tudi prenočišča, vendar pa nobeno od teh podjetij ne uvršča prenočišča v svojo primarno ponudbo. Tako bo hostel imel prednost pred drugimi, kajti hostel bo edini delal na tem, da ponuja najboljšo storitev in seveda, kot se za hostel spodobi, bo to njihova primarna ponudba za razliko od konkurentov.

Konkurenčno prednost bo hostel imel tudi v tem, da bo cenovno bolj ugoden od vseh ponudnikov, ki imajo prenočišča na isti kakovostni ravni kot hostel. Saj, kot smo ugotovili, so prenočišča v Kočevju glede na razvitost samega turizma v mestu in okolici kar precej draga. Trenutno sta dva ponudnika prenočišč, ki sta po kakovosti na ravni hostla (Gostišče Tri zvezde in Gostišče Veronika), vendar je njihova cena precej višja, kakor bo cena hostla, imajo pa tudi nizko kapaciteto sob. Hostel ima tudi lokacijo, za katero lahko rečemo, da je v neposredni bližini centra mesta, vsi drugi ponudniki pa so bolj na robu samega mesta.

S strani stranke bo tako hostel ugodnejši, boljše opremljen od večine drugih ponudnikov in bo postal edini objekt s kakovostno ponudbo prenočišč tudi za večje skupine ljudi. Vsi gosti pa bodo lahko v samem hostlu dobili tudi turistične informacije o vsem, kar ponuja Kočevsko. Te informacije se bodo nahajale na turistično-informativnem centru, ki bo deloval v sklopu hostla pri recepciji. S tem bo hostel edini, ki bo poleg prenočišč nudil gostom tudi vse potrebne informacije za udobno bivanje v našem mestu. Poleg tega bo pa tudi urejeno kakovostno bivanje za glavno ciljno skupino (kolesarska društva) s tem, da bodo imeli tudi svojo kolesarnico, kar nima nihče od preostalih ponudnikov. Hostel bo tudi edini ponudnik prenočišč za gibalno ovirane v Kočevju, saj je soba v pritličju namenjena njim.

Kot smo že izpostavili, bo hostel edini objekt v Kočevju, čigar primarna ponudba bodo prenočišča. Drugi ponudniki prenočišč so večinoma gostišča in planinske kočje, ki imajo poleg prenočišč še druge, za njih bolj pomembne storitve (hrana, pijača ...). Problem je predvsem v tem, da v naši občini prenočišča ne prinašajo dovolj dobička za obstanek na trgu.

Privatni lastnik bi se težko odločil za investicijo v objekt, kot je hostel v mestu Kočevje, ker bi težko ustvarjal dobiček samo z nudenjem prenočitev. To je predvsem zato, ker je v Kočevju čez leto zelo malo turistov, še posebno tistih, ki želijo prenočiti. Tako ni rentabilno imeti prenočišča kot edino ali primarno dejavnost. Hostel pa bo imel to kot primarno dejavnost, tako kot vsi hostli. Svojo konkurenčno prednost bo gradil predvsem v tem, da bo imel hostel za razliko od drugih ponudnikov kakovostnih prenočitev precej večjo kapaciteto. Zato se bodo tudi osredotočali na skupine (kolesarske, pohodniške, športna društva ...), česar pa si drugi konkurenti ne morejo privoščiti. Seveda bo za normalno delovanje hostla potrebnega veliko dela na celotnem turističnem področju, ki je trenutno zelo slabo razvit, da se bo število turistov lahko znatno povečalo.

4 ANALIZA TRGA

Analiza trga je proces, pri katerem analiziraš podatke o konkurentih in kupcih ter drugih dejavnikih, ki imajo vpliv na ponudnike in kupce. Tukaj je torej treba opraviti analizo konkurentov in kupcev (Raziskava in analiza trga, 2017).

Z izgradnjo mladinskega Hostla v Kočevju želimo rešiti problem pomankanja prenočišč v naši občini. To je eden od prvih in zelo pomembnih ukrepov, ki bo pripomogel k izboljšanju na področju turizma v občini Kočevje. Trenutno je ravno pomankanje prenočišč eden glavnih vzrokov slabega stanja v turizmu, kar je poudarjeno tudi v strategiji razvoja turizma v občini. Obiskovalci Kočevske večino nimajo kje prespati in jih je težko zadržati za več kot en dan. Trenutno je v občini Kočevje 49 sob, namenjenih prenočitvi gostov, oziroma 158 ležišč. To je precej nizko število ležišč za tako veliko občino. Problem je tudi v tem, da so ta ležišča (Tabela 1) razkropljena po celotni občini in v primeru obiska večjega števila turistov je iskanje prenočišč za vse zelo težavno ter nerodno, saj ne morejo prenočiti vsi na isti lokaciji.

4.1 Konkurenca

Po podrobnem pregledu lahko ugotovimo, da ob razvrstitvi ponudnikov prenočišč po tipu prenočišča v občini Kočevje še ne obstaja kompleks, kot je hostel (katerega primarna ponudba je prenočišče), ampak so ta prenočišča večinoma kot del neke druge ponudbe. Tako opazimo, da je veliko turističnih kmetij, gostišč ..., katerim primarna ponudba ni ravno prenočišče, ampak je to le dodatna ponudba. Problem pa ni samo razdrobljenost teh prenočišč po celotni občini, ampak tudi slabša kakovost sob in ležišč, kajti ponudba prenočišča ni ravno primarna ponudba naših konkurentov.

Za mladinski hostel se predvideva, da bo imel 9 sob in 30 postelj, to pomeni, da bo med večjimi ponudniki prenočišč v Kočevju. V tem pogledu mu bosta največja konkurenta Penzion Tušek jezero in Penzion Šalka vas, katerih kakovost prenočišč je zelo slaba. Z vidika kakovosti bo imel hostel dva konkurenta, in sicer Gostišče Tri zvezde in Gostišče Veronika,

ki pa sta cenovno dražja. Tako gostišče Tri zvezde kot gostišče Veronika se osredotočata bolj na posamezne stranke, saj, kot pravijo, pri njih prenoči veliko poslovnežev, ki so poslovno v Kočevju, ali individualni turisti. Hostel pa se bo večinoma osredotočal na skupine turistov, kot so kolesarji ter pohodniki. Konkurenta, ki bi imel tako kakovost, kot tudi kapaciteto na ravni hostla, pa v Kočevju ni. Obenem bo edini takšen kompleks, ki nudi predvsem samo prenočitev. Prednost mladinskega hostla pred konkurenco bo v boljši kakovosti prenočišč, ki bo zadostovala standardom in povpraševanju kupcev. V zgornji tabeli lahko vidimo vse naše konkurente in ugotovimo, da je ponudba slaba, še posebno v mestu Kočevje, kjer prenoči zelo malo turistov.

Tabela 1: Prenočišča v občini Kočevje

Kraj objekta	Prenočišče	Število sob	Število ležišč
Kočevje - Rudnik	Penzion Tušek jezero	9	22
Kočevje - Šalka vas	Prenočišča Tušek	6	11
Kočevje mesto	Tri zvezde	4	12
Kočevje mesto	Gostišče Veronika	6	11
Mozelj	Gostilna Jelen	2	4 (lovski turizem)
Dol	Kmečki turizem Konda	5	14
Dol	Turistična kmetija Majerle	4	14
Dol	Turistična kmetija Muhvič	2	10
Laze pri Predgradu	Kolparaft Skender	0	25 (skupna ležišča)
Bilpa	Apartmaji Jakovac	4	16
Polom	Polom d. o. o.	3	6
Koprivnik	Zavod Nesseltal	1	4
Rajhenav	Kmetija	3	9
SKUPAJ		49	158

Vir: L. Štefanič et al., Strategija razvoja turizma v občini Kočevje, 2015, str. 11.

Poleg naštetih nastanitvenih ponudnikov pa lahko še omenimo druge namestitvene kapacitete, ki so pa zgolj namenjene ožjim skupinam turistov, kot so šolske skupine (šola v naravi), planinski turizem. Tukaj so trije ponudniki, in sicer COŠD Jurček (64 ležišč), ki je namenjen predvsem šolskim skupinam, ki pridejo v Kočevje zaradi šole v naravi, Planinska koča Mestni vrh (35 ležišč), ki je namenjena predvsem planincem in se nahaja tih pod vrhom Mestnega vrha, in različne kočje, ki imajo skupaj 69 ležišč. Kot vidimo, nam ti ne predstavljajo prav posebne konkurence, ker so namenjeni drugačnim ciljnim skupinam kot hostel oziroma je kakovost teh prenočišč slabša.

4.2 Glavni konkurenti

4.2.1 Gostišče Veronika

Gostišče Veronika se nahaja v nekdanji vili Sajovic, ki je bila zgrajena leta 1909. Ta zgradba je najznačilnejši primer secesijske arhitekture v Kočevju, ki je zgrajena po skandinavski

vzorih. Dokončno je bila obnovljena leta 2006 in od takrat tam obratuje Gostišče Veronika, ki poleg gostinske ponudbe omogoča gostom tudi prenočitve (Gostišče Veronika, 2016).

V gostišču se nahaja sedem opremljenih sob. Pet sob je dvoposteljnih, ki so primerne bolj za dve osebi. Cena za dvoposteljno sobo na noč znaša 72 €, če v njej bivata dve osebi, v primeru, da v dvoposteljni sobi biva ena oseba, znaša cena 54 €/noč. Poleg dvoposteljnih sob pa imajo tudi dve enoposteljni sobi, ki sta primerni za eno osebo. Cena za enoposteljno sobo pa znaša 40 €/noč.

Vsaka od sob ima svojo lastno kopalnico, sef, minibar, TV, klimatsko napravo in vsak gost dobi svoje lastno parkirišče. V ceno pa je tudi vključen zajtrk, za malice, kosila in večerje je pa potrebno doplačilo, ki je odvisno od izbrane jedi (Guest House Veronika, 2015; Vila Sajovic, 2015).

V Tabeli 2 vidimo, da je Gostišče Veronika dobro poslovalo v zadnjih letih, saj imajo dobiček skozi vsa leta, odkar je gostišče odprto. Moram pa poudariti, da večino tega dobička ustvarjajo s prodajo hrane in pijače, ki je njihova primarna dejavnost.

Tabela 2: Finančno stanje v Gostišču Veronika

Leto	Kapital (v €)	Sredstva (v €)	Prihodki (v €)	Dobiček/izguba (v €)	Št. zaposlenih
2015	257.322,00	310.399,00	120.250,00	21.106,00	2,25
2014	249.541,00	328.739,00	145.568,00	34.589,00	2,51
2013	214.952,00	339.007,00	128.370,00	21.352,00	1,33
2012	193.600,00	353.510,00	165.673,00	11.448,00	3,23

Vir: TSmedia, d.o.o., Finančni podatki za Vila Sajovic d. o. o., 2016a.

4.2.2 Gostišče Tri zvezde

Gostišče Tri zvezde v svoji v svoji ponudbi ponuja tudi prenočišča, in sicer imajo štiri sobe, v katerih sta po dve enojni postelji. Vsaka soba ima svojo zasebno kopalnico, TV, brezplačen internet, trezor, mini bar in zasebno parkirišče, nekatere sobe so pa tudi opremljene s sedežno garnituro. Najdemo pa lahko tudi dodatno ponudbo v sklopu gostišča, in sicer (Gostišče Tri zvezde, 2016):

- zajtrk (doplačilo 5 €),
- razne malice, kosila in večerjo,
- frizerski salon,
- gostilno.

Cena za dve osebi znaša 60 €/noč, za eno osebo pa 40 €/noč (Guest House Tri Zvezde, 2016).

Pri gostišču Tri zvezde lahko tudi opazimo, da je bilo poslovanje v zadnjih petih letih dobro. Njihov dobiček je precej manjši kot pri gostišču Veronika, vendar so v zadnjih letih imeli veliko investicij v infrastrukturo in prenavo objekta, zato je na podlagi tega dobiček tudi manjši. Pri njih pa velja isto kot pri gostišču Veronika, da večino dobička ustvarijo s prodajo hrane in pijače.

Tabela 3: Finančno stanje v podjetju Tri zvezde

Leto	Kapital (v €)	Sredstva (v €)	Prihodki (v €)	Dobiček/izguba (v €)	Št. zaposlenih
2015	179.753,00	219.835,00	282.113,00	6.321,00	3,36
2014	170.777,00	215.966,00	283.018,00	5.657,00	3,86
2013	154.143,00	194.198,00	250.394,00	5.709,00	3,95
2012	182.986,00	225.522,00	253.656,00	4.973,00	3,89
2011	175.856,00	213.956,00	261.055,00	7.048,00	3,32

Vir: TSmedia, d.o.o., Finančni podatki za Gostilna Tri Zvezde, Erika Kure, s. p. 2016b.

4.2.3 Gostinstvo Tušek

Gostinstvo Tušek ima v Kočevju in neposredni bližini mesta dva penziona, ki ponujata prenočišča. Prvi od teh je Penzion Jezero, ki se nahaja v neposredni bližini Kočevskega jezera. V tem penzionu imajo na voljo devet dvoposteljnih sob z lastno kopalnico. Cena na sobo znaša 30 €/noč, v ceno je všteti tudi zajtrk, plača pa se še turistična taksa, 1,5 €/noč.

Penzion Šalka vas se nahaja približno en kilometer stran od Penziona Jezero, v vasi Šalka vas na obrobju mesta Kočevje. V tem penzionu ponujajo pet dvoposteljnih sob z lastno kopalnico. Cene so enake kot v Penzionu Jezero, in sicer 30 €/noč (vključen zajtrk) in 1,5 €/dan turistične takse.

Dodatna ponudba: zajtrk, kosilo, večerja, ribiška karta.

Tabela 4: Finančno stanje Gostinstva Tušek

Leto	Kapital (v €)	Sredstva (v €)	Prihodki (v €)	Dobiček/izguba (v €)	Št. zaposlenih
2015	14.073,00	61.342,00	422.702,00	14.904,00	12,8
2014	506,00	74.087,00	380.665,00	11.393,00	11,6
2013	35.469,00	71.654,00	367.716,00	2.533,00	12,3
2012	46.121,00	80.694,00	361.789,00	9.847,00	12,8
2011	35.749,00	83.354,00	430.822,00	15.529,00	16,20

Vir: TSmedia, d.o.o., Finančni podatki za Mirjam Tušek, s. p., 2016c.

Tudi pri Gostinstvu Tušek je opaziti dobro poslovanje, saj v zadnjih petih letih poslujejo z dobičkom. Treba je poudariti, da je pod tem imenom registriranih več dejavnosti, poleg Penziona Jezero in Šalka vas, so na to ime registrirani Restavracija Tušek in bencinski servis

OMV. Na podlagi tega je težko ugotoviti, koliko dobička sta prispevala omenjena penziona. Jasno pa je, da se nihče od naših konkurentov ne osredotoča veliko na prenočišča in so jim tako druge dejavnosti večja prioriteta (Gostinstvo Tušek, 2016).

4.2.4 Planinska koča

Koča stoji na mali jasi za Mestnim vrhom v pogorju Stojne (850 m nadmorske višine), ki se dviga na jugozahodni strani Kočevskega polja. V bližini kočje je Jelenov studenec, v katerem voda nikoli ne usahne.

Koča je odprta ob sobotah, nedeljah in praznikih skozi celo leto. Za skupine jo po dogovoru odprejo tudi ob drugem času. V gostinskem prostoru je 40 sedežev, prav toliko v posebni sobi. Zunaj so klopi za okoli 100 obiskovalcev. V šestih sobah je 40 postelj, na skupnem ležišču pa 10 ležišč. Objekt ima sanitarije v pritličju in nadstropju (v zimskem času obratuje poljsko stranišče); gostinska prostora sta ogrevana s pečjo na drva; voda je kapnica, studenec je oddaljen 60 m, elektriko pridobivajo iz sončnih celic, zasilni vir je agregat (Planinsko društvo Kočevje, 2016; Planinska zveza Slovenije, 2016).

Tabela 5: Cene prenočišč

Ime obrata	Soba za eno osebo (€/noč)	Soba za dve osebi (€/noč)	Soba za več oseb (€/osebo)
Hostel Bearlog	od 20–30	od 40–50	do 84 (12)
Gostišče Tri zvezde	40	60	/
Gostišče Veronika	od 40–54	72	/
Gostinstvo Tušek - Jezero	30	30	/
Gostinstvo Tušek - Šalka vas	30	30	/
Planinska koča	/	/	15

Vir: Guest House Tri Zvezde, 2016; Guest House Veronika, 2015.

4.3 Kupci

Ciljni kupci hostla Bearlog bodo predvsem turisti, ki bi želeli v občini Kočevje ostati več kot en dan. Obstajata dve glavni ciljni skupini, na katere se bomo osredotočili, to so kolesarji in pohodniki. Na omenjeni skupini smo se osredotočili glede na povpraševanje v preteklih letih ter posledično njim prilagojeno ponudbo turističnih aktivnosti.

Kasneje se lahko ponudba širi tudi na druge športne skupine, društva in klube. Individualni turisti trenutno ne bodo naši glavni ciljni kupci, saj trenutna razvitost in ponudba turizma še ni dovolj dobra in je tako boljše osredotočiti se na skupine, saj na tak način lahko zapolniš večjo kapaciteto. Najbolj smiselno je razdeliti ciljne skupine v štiri razrede:

1. kolesarji,
2. pohodniki,
3. športni klubi,
4. zgodovinski ogledi (Kočevski Nemci ipd.).

Narava je ključna ponudba, ki jo lahko ponudi naša občina, ker je Kočevsko poznano po velikem deležu gozdnih pokrajin, tako da je iz tega vidika lahko zelo privlačna za raznorazne kolesarje. Večurno kolesarjenje po čudoviti naravi (gozdovi, jezera, reka) bi bila zelo zanimiva izkušnja za rekreativne in profesionalne kolesarje. V Kočevju imamo tudi svoje kolesarsko društvo, ki je nastalo leta 2011 in trenutno šteje 165 članov (O društvu, 2016). Med kolesarje lahko štejemo ljudi vseh starostih, praktično so to vsi, ki radi kolesarijo. Tako je ta skupina precej velika in raznolika. Kolesarji se razlikujejo po letih in pa tudi po tem, da se nekateri ukvarjajo s kolesarjenjem profesionalno, drugi pa le rekreativno. Ne glede na to, da je ta ciljna skupina precej raznolika, pa Kočevsko ponuja za vsakogar izjemno kolesarsko izkušnjo. Problem je predvsem ta, da je Kočevje nepoznano in je treba postaviti na turistični zemljevid s pripravo programov in dobrim marketingom.

Društvo v sodelovanju z Občino Kočevje organizira kar nekaj dogodkov na leto, v bodoče pa upajo, da bo čedalje več kolesarskih dogodkov. V intervjuju, ki sem ga imel s predsednikom društva g. Bojanom Briškijem, sem izvedel, da je veliko povpraševanja po prenočiščih med kolesarji, ki prihajajo na tekmovanja v naš kraj. Tako bo hostel prišel prav tudi z njihovega vidika, saj zaradi pomankanja prenočišč pri nas veliko prošnjam po prenočitvi ne morejo ustreči. Poudarja tudi, da je opaziti čedalje več kolesarjev, saj je kolesarstvo postalo nekakšen trend, še posebno gorsko kolesarstvo, saj se ljudje želijo umakniti na samo. Kočevsko ima veliko za ponuditi predvsem kolesarjem, ki radi kolesarijo po naravi. Tudi kolesarsko društvo gradi čedalje več gorskih poti, tako imenovane »trail proge«, med katerimi so trenutno tri (dva spusta in en vzpon). V Dolgi vasi pri Kočevju pa je narejen t. i. »trail center«, ki pridobiva čedalje več prog. S tega vidika lahko opazimo, da se v kolesarstvu ustvarja turistični potencial, saj so te proge primerne tako za tekmovanje kot za rekreativne kolesarje. Predsednik društva je tudi zatrdil, da so oni pripravljeni organizirati tudi večdnevne ture po Kočevskem za turiste oziroma je to nekaj, kar si oni želijo, ker do sedaj je bilo težko najti prenočišča za skupine ljudi. Poleg teh »trail poti« pa po kočevskih gozdovih poteka veliko kolesarskih poti in nekatere so precej dolge ter zanimive. Večina od njih je tudi tematskih poti, kar je razvidno že iz imena. Najbolj znane med temi so: Družinska pot (14 km), Kolpska pot (70 km), Polhova pot (51,5 km), Risova pot (61,5 km), Studenci Kočevske (14,5 km + 31,5 km) itd. (Kolesarjenje, 2016).

Večina teh poti ni označena in je treba imeti vodiča, vendar se pripravljajo zemljevidi in tudi markacije teh poti, da bodo dostopne prav vsem kolesarskim navdušencem. Poti so seveda nekatere bolj zahtevne, druge manj, tako da se najde za vsakega nekaj.

Te poti pa vsekakor niso namenjene samo kolesarjem, ampak tudi pohodnikom, ki so druga ciljna skupina za naš hostel. Primerno je tako za pohodnike, ki radi hodijo v hribe, kot tudi tiste, ki se raje sprehajajo po nižinah. Pohodništvo je tudi v zadnjih letih postalo trend kot kolesarjenje, kar je v intervjuju tudi zatrdil predsednik Planinskega društva Kočevje, g. Milan Mlakar. Njihovo društvo šteje okoli 350 članov in v zadnjih letih ta številka še hitreje narašča. Za pohodnike in planince lahko rečemo podobno kot za kolesarje, da so velika in raznolika skupina, saj se s tem ukvarjajo tako otroci kot upokojenci. V Kočevju tako postaja v osnovnih šolah vedno bolj popularen planinski krožek, kar dobro ponazarja dejstvo, da je ta šport čedalje bolj priljubljen tudi med mladimi. Kočevsko kot dežela gozdov ima za to ciljno skupino ponuditi veliko. Ne moremo pa ciljati na ekstremne pohodnike, ki imajo radi dolge vzpone nad več kot 2000 metrov, saj naše gore ne presegajo 1200 metrov. Za vse druge pa je Kočevsko idealen kraj, saj lahko hodijo po gozdovih tudi ves dan in je ogromno tematskih poti, med njimi so nekatere tudi zgodovinsko obarvane, tako da med pohodom lahko zveš veliko zanimivih informacij. V letu 2017 je planiranih kar nekaj pohodov po Kočevskem, kot so Nočni pohod do koč pri Jelenovem studencu, 23. kostelski pohod, Pohod na Petruvo, Pohod v Kočevski rog, Gremo v hribe (organizator pivovarna Laško) itd.

Predsednik društva meni, da ponudba trenutno ni dovolj dobra, vendar se z odprtjem hostla začenja vse premikati v pravi smeri. Pravi, da ob prihodu večje skupine pohodnikov ti večinoma spijo v planinski koči, a ta kočja deluje samo med vikendi. Tako bi hostel lahko pridobil vse tiste pohodnike in planince, ki bi prišli v naš kraj med tednom. Definitivno pa so v planinskem društvu mnenja, da ima Kočevsko velik potencial glede pohodništva, vendar je treba urediti poti in izboljšati ponudbo za pohodnike. Z urejanjem teh poti (pohodniških in kolesarskih) ter z izgradnjo novih poti, ki v sebi skrivajo tudi bogato zgodovino, bi bila naša pokrajina pravi naslov za vse pohodnike in ljudi, ki jih zanimata barvita preteklost in narava.

V samem mestu Kočevje leži tudi zelo dobro urejen športni kompleks, ki pa je precej neizkoriščen. S pravim marketinškim pristopom bi lahko privabili veliko športnih društev in klubov, kot so nogometni, košarkarski, rokometni, teniški in drugi. Imamo tri nogometna igrišča (glavno, pomožno in manjše igrišče z umetno travo), povsem novo veliko športno dvorano (kapaciteta 860 sedišč), tri profesionalna teniška igrišča ... Problem do sedaj je bil predvsem v tem, da tem ekipam nismo mogli ponuditi pravega prenočišča, vendar bi se ta težava z izgradnjo hostla odpravila. Kočevska pokrajina je zelo primerna za priprave določenih ekip, klubov, društev, od kolesarskih do nogometnih. Ne samo, da jim lahko ponudimo dobre pogoje za priprave, ampak tudi odmik v naravo.

Seveda pa hostel ne bo samo namenjen športnikom in športnim skupinam, ampak tudi drugim, ki bodo obiskali naše mesto. Zavedati se moramo, da bi večje število ljudi (klubi, društva) obiskovalo naše mesto predvsem v poletnih dneh. Da pa ne bi bilo prevelikih sezonskih nihanj, je treba misliti tudi na preostale letne čase. To bi reševali tudi tako, da bi v zimskem obdobju, ko bi prihod turistov upadel, sestavili posebno ponudbo za delavce, ki

so pri nas na sezonskem delu. Kasneje se bo posvetiti investiciji k razvoju zimsko-športnega turizma, s čimer bi lahko razširili ciljno skupino kupcev tudi na vse zimske navdušence (smučarji, deskarji na snegu ...). S tem bi malo ublažili sezonsko nihanje, kajti pričakovati je, da bo v poletnih mesecih največ obiska, v zimskih pa precej manj.

Kočevje ima tudi barvito zgodovino in organizacija zgodovinskih ogledov bi lahko bila poslovna priložnost v prihodnosti. Trenutno enkrat na leto pridejo turisti iz Nemčije. To so tisti, ki so pred vojno bivali na tem področju (Kočevski Nemci). Redno prihajajo z avtobusom, se sprehodijo po vasicah in pokrajini v spomin na tisti čas. Problem je, da ti turisti ostanejo samo en dan, saj nimajo kje spat. S hostlom bi ta obisk lahko razvlekli na nekaj dni, s tem da organiziramo nekajdnevni zgodovinski program za te turiste.

4.4 Obseg in trendi

Tabela 6 prikazuje število prihodov in prenočitev turistov v naši občini (en gost ima lahko več prenočitev). Iz tabele lahko vidimo, da so naši turisti predvsem iz Slovenije. Tujih turistov je bilo v šestih letih skupaj samo 13.925, tistih iz Slovenije pa je bilo precej več, in sicer 31.991, kar pa so še vedno prenizke številke. To lahko predstavlja velik problem za naš hostel, kajti pri ljudeh, ki prihajajo iz tujine, je večje povpraševanje po prenočiščih kot pri tistih, ki živijo v Sloveniji.

Tabela 6: Prihodi turistov po letih v občino Kočevje

Leto	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Prihodi turistov SKUPAJ	8.985	8.756	7.307	6.564	7.145	7.858
Prihodi turistov - domači	5.928	5.897	5.531	4.562	5.051	5.010
Prihodi turistov - tuji	3.057	2.859	1.776	2.002	2.094	2.348

Vir: Statistični urad Republike Slovenije [SURS], Prenositvene zmogljivosti, prihodi in prenočitve turistov, občine, Slovenija, mesečno, 2016.

Tabela 7: Prenositve turistov po letih v občino Kočevje

Leto	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Prenositve turistov - SKUPAJ	22.523	23.639	20.054	17.932	18.433	20.456
Prenositve turistov - domači	13.541	15.229	14.977	12.205	12.662	14.118
Prenositve turistov - tuji	8.982	8.410	5.077	5.727	5.771	6.338

Vir: SURS, Prenositvene zmogljivosti, prihodi in prenočitve turistov, občine, Slovenija, mesečno, 2016.

Z izgradnjo hostla bi se morale te številke precej povečati, kajti v nasprotnem primeru bo rentabilnost hostla precej slaba. Prepoznavnost lahko povečamo tudi z dobrim oglaševanjem hostla in s pravilnim vlaganjem v razvoj turizma predvsem s strani Občine Kočevje, saj je naša pokrajina v očeh tujcev precej neznana. Hostel je precej odvisen tudi od drugih

deležnikov na trgu, kajti hostel sam ne more privabiti turistov samo in zgolj zaradi prenočitve, ampak je treba v pripravo ponudbe, ki bo privabila vse te turiste, spodbuditi tudi druge ponudnike različnih storitev. Hostel mora biti tudi tesno povezan z različnimi ponudniki in usmerjati ter povezovati te s turisti, tako da bodo vsi imeli koristi.

V Tabeli 8 lahko vidimo primerjavo med štirimi mesti v Sloveniji po prihodu turistov v občino in prenočitvah. Za to analizo sem izbral dva bližnja kraja, ki sta tudi del Dolenjske. Po številkah lahko vidimo, da občina Kočevje zaostaja za vsemi. Najbližji ji je Črnomelj, ki pa je tudi turistično slabše razvit kot Kočevje, a še vedno imajo skoraj 5000 prenočitev več. Novo mesto je sicer večje mesto, a ne toliko, kot kažejo te številke. Kočevje je tukaj že v kar precejšnjem zaostanku, kar je odraz slabe investicije ne samo v turizem, ampak tudi v celotno gospodarstvo. Povsem druga slika je Novo mesto, kjer so naredili in investirali tako, kot je treba, kar je vidno v številkah. Zadnje mesto v primerjavi je Bled, to je eno od najboljših turističnih mest v Sloveniji. Mesto ima sicer manj prebivalcev kot Kočevje, a njihov turistični razvoj je veliko večji. Po samem pregledu številke lahko opazimo, kakšna razlika je v primerjavi z Bledom, ki ima kar za več kot 720.000 prenočitev več kot Kočevje. Bled je dokaz, da lahko majhno mesto s pravimi investicijami in ponudbo doseže ogromen turistični razvoj. Kočevje trenutno ne moremo uvrščati med turistična mesta, saj nima skoraj nobene ponudbe za turiste, kot jo imata Novo mesto ali Bled. Vseeno pa lahko gledamo optimistično v prihodnost, saj se veliko dela na tem in po nekaj letih stagnacije gospodarstva in turizma se stvari odvijajo v pravo stran.

Tabela 8: Primerjava občin po prihodih in prenočitvah turistov za leto 2016

Kraj	Prihodi turistov	Prenočitve
Kočevje	7.858	20.456
Črnomelj	9.835	25.010
Novo mesto	31.794	63.031
Bled	345.277	747.782

Vir: SURS, Prenovčitvene zmogljivosti, prihodi in prenočitve turistov, občine, Slovenija, mesečno, 2016.

5 NAČRT TRŽENJA

5.1 Ime podjetja in blagovne znamke

Ime za novonastali mladinski hostel v Kočevju je bilo izbrano preko javnega natečaja s strani Občine Kočevje. Pri izbiri so tako lahko sodelovali vsi tisti, ki so želeli dati svoj doprinos k poimenovanju hostla. Občina je dobila kar precej različnih predlogov, na koncu pa so se odločili za izbiro imena Hostel Bearlog. Ime hostla je tako sestavljeno iz angleške besede »bear« (medved), ker je Kočevje zelo poznano po medvedih, in besede »log«, ki jo lahko smatramo kot besedno zvezo log in (prijaviti se). Ime Bearlog pa se lahko bere tudi kot brlog,

kar spet namiguje na zaščitni znak Kočevskega, medvede in medvedov brlog. Tako lahko rečemo, da je ime hostla domiselno izpeljana besedna igra, katera bo zanimiva tudi za vse turiste.

5.2 Izdelki in storitve (s poudarkom na trženjskemu delu)

Primarna ponudba našega hostla bo ponudba prenočišč. Nudili bomo sobe za tiste, ki potujejo sami ali v paru, in tudi za turiste, ki bodo prišli v skupinah. Poleg tega pa bo ena od sob prilagojena za gibalno ovirane, s tem bo hostel postal edini ponudnik v naši občini, ki bo prilagojen gibalno oviranim. Sobe bodo ločene na tiste s skupno kopalnico in tiste, ki imajo lastno kopalnico, poleg tega je tudi različno število ležišč od sobe do sobe. S tem bomo poskrbeli, da se bodo pri nas dobro počutili vsi gosti in bomo lahko ugodili vsem zahtevam. Poleg vsega pa bo hostel cenovno ugoden za vse vrste turistov. Vsem gostom pa bo na voljo tudi brezplačen internet in en skupni računalnik pri recepciji ter kolesarnica in pralnica za vsa športna društva in klube.

Hostel se bo specializiral tako, da bo primeren za športne skupine ljudi. Kot že omenjeno, so glavni ciljni kupci kolesarji in pohodniki. Hostel ima prav zaradi tega kolesarnico, namenjeno prav kolesarjem, poleg tega pa ima tudi izpeljano vodo ob hostlu, ki omogoča, da si kolesarji operejo kolesa ipd.. V hostlu bo tudi pralnica, kjer si bodo lahko gosti oprali oblačila. S temi ureditvami bo hostel prijazen in primeren za vse športne skupine.

Ponujali bomo tudi zajtrk in malice v hostlu. Zajtrk bo všteti v ceno sobe, tako da bo goste vsak dan pričakal svež zajtrk (hrenovke, salama, jajca, namazi, kruh, pijača ipd.). Poleg tega bodo pa na voljo različni sendviči in prigrizki skozi ves dan, ki pa ne bodo všteti v ceno.

Kot pomemben del ponudbe bo tudi Turistično-informativni center (TIC), ki bo deloval v hostlu. V TIC-u bodo lahko gostje izvedeli vse uporabne informacije, ki se tičejo naše občine. V sklopu tega bo hostel tudi skrbel za povezavo drugih ponudnikov na trgu s turisti. Tako bodo lahko gostje v hostlu lahko dobili vse informacije o različnih dogodkih, ponudbah in zanimivostih. Na ta način bomo poskrbeli, da bo imelo čim več ponudnikov izdelkov ali storitev korist.

5.3 Cenovna strategija

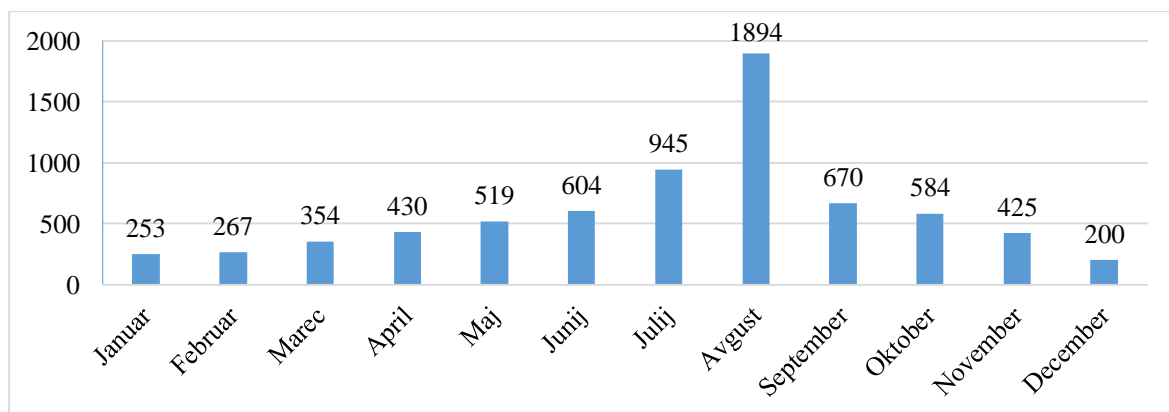
Pri postavljanju cen se bomo predvsem osredotočali na strategijo penetracijskih cen, kar pomeni, da bomo v začetku postavili nižje cene od naših konkurentov z namenom, da zasežemo čim večji tržni delež in privabimo kupce. Kasneje bomo ceno postopoma dvigovali, da pokrijemo morebitne izgube iz začetnega obdobja. Pri kasnejšem dvigovanju cen bomo upoštevali šest pravil za uspešno dvigovanje cen, katere je zapisal John Winkler (Vidic, 2000, str. 139):

- Dvignite cene takrat, ko jih dvignejo drugi.
- Ne dvigujte cen preveč naenkrat.
- Ne dvigujte prepogosto.
- Nekaj spustite, ko nekaj dvignete.
- Pazite na svoje ključne kupce.
- Poskrbite za resnične in trdne razlage.

Ta strategija se zdi najbolj primerna, kajti cene na trgu tistih prenočišč, ki se lahko po kakovosti primerjajo s hostlom, so zelo visoke, kar lahko vidite tudi v Tabeli 4. Imamo pa tudi prednost pred vsemi konkurenti v tem, da smo edini, ki ponujamo kakovostna prenočišča z dovolj veliko kapaciteto teh. Drugi imajo, kot vemo, ali kakovostna prenočišča ali veliko kapaciteto, ne pa obojega. Z nižjimi cenami na začetku bi tako lahko celoten trg prisilili v znižanje cen, kar bi privedlo k znižanju cen drugih ponudnikov, kajti cene na trgu so, kot sem poudaril, izredno visoke, kar pa je posledica nizke ponudbe kakovostnih prenočitev v naši občini.

Cene bodo na začetku fiksne skozi celo leto, kasneje pa se bo cena prilagajala trgu, odvisno je predvsem od povpraševanja. Moramo se tudi zavedati, da so tudi v Kočevju velika sezonska nihanja glede prihoda turistov v naše kraje, kar je tudi nazorno prikazano v spodnjem grafikonu. Odprava teh nihanj je tudi ena od pomembnejših nalog, ki jo je moč odpraviti z razvojem zimskega turizma, za katerega imamo veliko potenciala, a trenutno mesto Kočevje nima kaj ponuditi gostom v zimski času. Z otvoritvijo različnih stez, ki bi bile primerne poleti za kolesarje, pozimi pa za sankanje ali kaj podobnega, bi lahko naredili en korak v pravo smer za odpravo nihanj in s tem pripomogli, ne samo hostlu, temveč tudi celotnemu razvoju turizma na Kočevskem. Treba bo opazovati te spremembe glede nihanj in se prilagajati s ceno in ponudbo. Od razvoja Kočevja na turistični ravni pa je odvisen tudi obstoj hostla in gibanje cen, saj če kraj ni turistično zanimiv, je tudi goste težko privabiti, ne glede na ceno.

Slika 1: Prihodi turistov v občino Kočevje po mesecih za leto 2015



Vir: SURS, *Prenočitvene zmogljivosti, prihodi in prenočitve turistov, občine, Slovenija, mesečno, 2016.*

Glede na to, da bodo naši ciljni kupci predvsem skupine, bomo poskrbeli tudi za količinske popuste, in sicer za skupine nad 10 oseb bo 10-odstotni popust, za skupine nad 15 oseb pa 15-odstotni popust. S tem želimo še dodatno motivirati vse bodoče goste, da pridejo v čim večjem številu. Kot dodatna ponudba pa bo tudi zajtrk, ki je že vključen v ceno, in pa uporaba kolesarnice, ki bo znašala 5 €/dan.

Postavljanje cen je različno gleda na vrsto sobe in število oseb. V pritličju, kjer imamo dvoposteljno sobo za gibalno ovirane, bo cene za dve osebi 40 €/noč, za eno osebo pa 30 €/noč. V 1. nadstropju imamo štiri sobe s skupno 14 posteljami in skupno kopalnico. Cene bodo 40 €/sobo oziroma, če bo v njih bivala samo ena oseba, 20 €/sobo. Ta del prenočišča je tako najcenejši, saj je to edini del, kjer je kopalnica skupna. V 2. nadstropju imamo štiri sobe s skupno 14 ležišči in vsaka soba ima svojo lastno kopalnico. Tako bodo cene postavljene na sobo 50 €/noč oziroma 30 €/noč, če v njih prebiva samo ena oseba. V sobi, kjer je na voljo do 7 postelj, bo cena ob polni zasedenosti znašala 84 €.

5.4 Tržne poti

Podjetja se večinoma odločajo, da svoje izdelke ne prodajajo le neposredno kupcem, ampak se povežejo z različnimi posredniki, ki poskrbijo za večjo prodajo. Izbrati je treba pravilne posrednike, ki nam bodo v pomoč pri rasti in razvoju. Vsi ti posredniki skupaj tvorijo tržno pot.

Naloge udeležencev na tržni poti so:

- zbiranje in širjenje informacij,
- raziskave trga,
- komuniciranje z bodočimi kupci,
- privabiti kupce,
- prilagajanje ponudb,
- komunikacija in deljenje informacij s podjetjem, za katerega opravljajo te naloge,
- plačilo (če kupci plačujejo preko bank in drugih finančnih institucij).

Imeti posrednike je smiselno, saj če vse to opravljamo sami, nastajajo veliki stroški in porabijo veliko časa. Večinoma so ti stroški višji kot provizija, ki jo v zameno zahteva posrednik. To pa se lahko odraža v nižji ceni za kupce (Tržne poti, 2016).

Večino rezervacij pričakujemo preko spleta, saj je tovrstno poslovanje zadnja leta v trendu in je najbolj praktično. Zato so pri Občini Kočevje dosegli sodelovanje z največjim mednarodnim združenjem hostlov na svetu International Youth Hostel Federation (v nadaljevanju IYHF). To združenje deluje že od leta 1932 in je na voljo mladim z vsega sveta s svojo blagovno znamko ter prepoznavnostjo in pa tudi s sodobnimi komunikacijskimi ter

rezervacijskimi kanali. Tako bo kočevski hostel postal del družine, ki obsega več kot 4.000 hostlov po vsem svetu, od tega jih je več kot 40 iz Slovenije v tem združenju. Tako se bo hostel največ tržil preko spletnih strani <https://www.hihostels.com/> in <http://www.youth-hostel.si/>, kjer so zbrani vsi hostli iz tega združenja (Hostelling International, 2016; Youth Hostel, 2016).

Seveda pa to niso edine spletne strani, na katerih bo hostel na voljo. Poleg že omenjenih tako obstajajo tudi svetovno znane strani, ki obenem služijo tudi kot rezervacijski kanali, to so:

- www.booking.com,
- www.hihostels.com,
- www.expedia.com,
- www.hostelworld.com,
-

Na katerih od teh straneh bo hostel prisoten, pa bo vodstvo hostla odločilo kasneje.

Provizije, ki jih bo hostel plačeval kot član združenja IYHF, so 0,5 € po nočitvi, uporaba rezervacijskega sistema www.hihostels.com je osem odstotna, če pa je rezervacija opravljena na spletni strani samega hostla, pa znaša provizija štiri odstotke, kar so mi zaupali na Popotniškem združenju Slovenije. Na spletni strani www.booking.com je provizija strukturirana in odvisna od števila rezervacij. Obstajajo štirje razredi plačila provizij:

- od 0 do 50 rezervacij (25 %),
- od 51 do 150 rezervacij (30 %),
- od 151 do 500 rezervacij (35 %),
- 501 ali več rezervacij (40 %).

Za druge spletne strani so provizije od 12 odstotkov dalje, odvisno, za katero spletno stran se bo odločilo vodstvo hostla. Tukaj jasno vidimo, da je spletna stran www.hihostels.com najugodnejša, še posebno v primerjavi s stranjo www.booking.com, ki ima zelo visoke provizije. Hostel bo dobil seveda tudi svojo spletno stran, ki bo nudila vse osnovne podatke o hostlu in prek katere bo hostel možno rezervirati.

Pomembno vlogo pri tem bo imela tudi sama Občina Kočevje, saj je, kot vemo, hostel občinski projekt in bo tako predstavitev hostla, kot tudi povezava do rezervacije hostla na voljo neposredno na občinski spletni strani. Tako bodo vsi tisti turisti, ki bodo obiskali spletno stran Občine, lahko brez težav našli vse informacije glede prenočitve v hostlu. Pri širjenju informacij o hostlu so tukaj še drugi, ki bodo pripomogli, na primer:

- Zavod za turizem občine Kočevje,

- Turistično društvo Kočevje,
- Turistično-informativni center (v nadaljevanju TIC).

Vsi bodo imeli vlogo posrednikov in bodo tako vse turiste, ki se bodo zglasili pri njih glede iskanja prenočitev, napotili v hostel. Ponudili jih bodo tudi osnovne informacije glede cen, lokacije in kapacitet hostla. Ti posredniki bodo prav prišli v primerih turistov, ki ne vedo za novonastali hostel, in bodo tako širili prepoznavnost hostla med vsemi turisti, ki obišejo našo občino in pripomogli k večji zasedenosti kapacitet. To najbolje velja za skupine turistov, ki med obiskom Kočevja obišejo tako Turistično društvo Kočevje kot tudi Turistično-informativni center. Vsi zgoraj naštetih pa delujejo v sklopu Občine, tako da bo njihovo posredništvo brez provizij, saj bo tudi hostel imel isto vlogo pri napotitvi turistov iz hostla predvsem v Turistično društvo in TIC.

Ciljna skupina turistov v hostlu so, kot se že omenil, kolesarji, pohodniki in druga športna društva. Tako bomo sklenili sodelovanje z vsemi temi društvi na našem področju v dobrobit obeh strani in bomo oglaševanje prepustili tudi tem društvom. Na primer: če Nogometni klub Kočevje privabi enega od klubov na sedemdnevne priprave v Kočevje, bo tako hostel v sodelovanju z NK Kočevje ponujal prenočišča, NK Kočevje pa bo gostujočemu klubu ponudilo storitve v okviru športnih aktivnosti. S tem načinom želimo spodbujati vsa društva k sodelovanju in skupnemu delovanju, ki bo prinesel koristi vsem.

5.5 Trženjsko komuniciranje in oglaševalska strategija

Sodobna turistična podjetja morajo poleg privlačnega turističnega proizvoda, cene ter ustreznega načina približevanja proizvoda turistu primerno komunicirati z obstoječim in potencialnim turistom. Splet trženjskega komuniciranja je sestavljen iz naslednjih orodij: oglaševanje, pospeševanje prodaje, odnosi z javnostjo, osebne prodaje, neposrednega trženja, brošur in drugih tiskanih materialov, trženje od ust do ust in interaktivnega trženja (Konečnik Ruzzier, Brezovec, & Nemeč Rudež, 2010, str. 117).

V zadnjih nekaj letih je porast v rezervacijah prenočišč preko interneta velika in ta številka iz leta v leta raste (80 % booking holidays online, finds study, 2016).

Tabela 9: Rezervacije prenočišč preko različnih elektronskih naprav (v %)

	2015	2014
Tablični računalnik	24	18
Mobitel	16	17
Računalnik	91	93

Vir: Booking on smartphones remains static, 2015.

Po podatkih raziskave, ki jo je opravilo podjetje ABTA, ki je največje združenje na področju potovanja, je lahko opaziti, da se več kot 90 odstotkov vseh rezervacij opravi prek spleta. Treba je pa tudi poudariti, da je tudi čedalje več tistih, ki svoje rezervacije opravljajo preko mobilnih telefonov in tabličnih računalnikov.

Po teh podatkih ugotovimo, da je treba največjo pozornost glede oglaševanja in možnosti rezervacije hostla nameniti preko spleta. Tukaj moramo seveda tudi paziti, da so te spletne strani prijazne tudi do uporabnikov mobilnih telefonov in tabličnih računalnikov. Internet ponuja ogromno možnosti, zato je z vidika trženjskega komuniciranja to primarna točka za uspešno delovanje.

Hostel bo oglaševan na spletnih straneh, ki so del združenja IYHF, s pomočjo katerega bo tako hostel kot tudi samo mesto Kočevje dobilo na prepoznavnosti, kar bo pripomoglo k večjemu obisku turistov v naših krajih. Poleg teh strani bo na novo postavljena spletna stran samega hostla. S tem bo naš hostel možno rezervirati na teh spletnih straneh brez težav in iz vseh delov sveta.

Kasneje pa, odvisno od potreb hostla, se bo hostel vključil tudi na druge spletne strani, ki ponujajo rezervacijske možnosti. Glede na to, da je hostel že član združenja IYHF in se tako že trži prek strani, ki so namenjene izključno hostlom, bi bilo najbolje izbrati spletno stran www.booking.com. Ta stran je trenutno ena najbolj priljubljenih strani za rezervacijo prenočišč, če ne celo najbolj priljubljena. Na tej strani obenem lahko najdemo še dva ponudnika prenočišč iz mesta Kočevje, in sicer Gostišče Veronika in Gostišče Tri zvezde. Z vključitvijo hostla na to stran bi lahko vsi, ki bi iskali prenočišče v Kočevju, videli razlike med konkurenco in primerjali ponudbo. To bi šlo na roko hostla, saj ponuja prenočišča po cenejših cenah in z večjo kapaciteto.

Internet bo naše glavno območje glede trženjskega komuniciranja, vendar pa ne smemo pozabiti, da so tudi ljudje, ki ne koristijo takšne vrste rezervacij ali pa samo potujejo čez naš kraj in ne vedo za naš hostel. Tako bi bilo treba za takšne ljudi pripraviti drugačno oglaševanje. Pred vstopom v samo mesto Kočevje bosta stala dva velika plakata, en na severnem delu mestu in en na južnem delu. Te plakate je najbolj smiselno postaviti v poletnih mesecih, saj je takrat obisk naše občine največji in veliko je ljudi, ki potuje skozi naše mesto v druge kraje, na primer na morje. S tem bi znatno povečali prepoznavnost našega hostla.

S podjetjem Magma media d. o. o. se bomo dogovorili za najem oglasnih prostorov za jumbo plakate, kjer se bo oglaševal naš hostel. Trenutno ima to podjetje štiri oglasne prostore za jumbo plakate, ki se nahajajo v mestu Kočevje ali pa v neposredni bližini mesta. Za prvo leto bi vzeli dva oglasna prosta za celo leto, kasneje pa bomo oglaševali samo v mesecih, ko je promet skozi Kočevje povečan. Tako bo od drugega leta naprej hostel oglaševan na jumbo plakatih od 1. aprila do 1. oktobra. Cena za najem dveh oglasnih prostorov za celo leto znaša na mesec 205 €/kos, za polletni najem pa 231 €/kos, tisk in montaža papirnatega plakata pa

stane 70 €/kos. Z leti se bo seveda tudi zmanjševala investicija v najem oglasnega prostora, odvisno od potreb. Seveda pa je treba del denarja, namenjenega oglaševanju, nameniti tudi izdelavi brošur in prospektov, ki jih bo možno dobiti na vseh ključnih turističnih točkah po mestu.

Tabela 10: Načrt oglaševanja hostla (v €)

	1. leto	2. leto	3. leto	4. leto	5. leto
Jumbo plakati	5.060	2.912	2.912	1.456	-
Spletna stran + vzdrževanje	1.299	540	540	540	540
Prospekti in brošure	850	-	850	-	850
Skupaj	7.209	3.452	4.302	1.996	1.390

Vir: Mediaplay, Cenik grafičnega oblikovanja, 2016; Magma media, Cenik, 2016; Primoss, Cenik vzdrževanja spletnih strani, 2016.

SKLEP

V svoji zaključni nalogi sem predstavil poslovni načrt za mladinski hostel Bearlog, ki je odprl svoja vrata v začetku maja tega leta. V poslovnem načrtu je predvsem poudarek na dveh poglavjih, in sicer načrtu trženja in analiza konkurence.

Pri izdelavi tega poslovnega načrta se večinoma pojavlja vprašanje, ali je smiselno odpreti hostel v Kočevju. Pravi odgovor na to vprašanje je težko podati sedaj in bo treba počakati vsaj nekaj let, da bi videli, ali je bil hostel pravilna investicija s strani Občine Kočevje. Vsekakor je jasno, da Kočevje objekta, kot je hostel, nima in z željo, ki jo ima občina, da se Kočevje razvija na turistični ravni, je to nujno potrebno. Trenutna situacija je, kar se tiče turizma v Kočevju, slaba, kar je razvidno iz naloge. Problem je v tem, da Kočevje nima prave ponudbe za turiste, kar pomeni, da Kočevje ni zanimivo za turiste, popotnike, športnike ... V bodoče bo treba veliko časa, truda in investicij vložiti predvsem v izboljšanje ponudbe, s katero bomo lahko privabili turiste. Brez tega je vprašljivo tudi obstoj hostla, saj je nujno, da se Kočevje razvija in privablja čim več turistov, s čimer povečamo tudi obisk hostla in omogočimo boljše obratovanje. Trenutna situacija glede obiska naše občine je, kot smo videli, precej slaba in skozi leta stagnira, zato v naslednjih nekaj letih pričakujemo drugačno sliko z velikim porastom obiska turistov. Hostel predstavlja tako enega prvih korakov k obuditvi Kočevja ne samo glede turizma, ampak tudi glede celotnega gospodarstva, saj je občina Kočevje ena od občin z najvišjo stopnjo brezposelnosti v državi. Odpravo tega pa vidimo prav s tem razvojem turizma. Kočevsko ima ogromno naravnih biserov, ki so neizkoriščeni in s katerimi bi lahko ugled mesta Kočevje, ki je trenutno precej neprepoznavno v očeh turistov, povečali. Pri tem lahko opazimo, da ne samo hostel, ampak celotno občino Kočevje čaka veliko dela, s katerim bomo zagotovili rentabilno delovanje hostla in izboljšali gospodarsko stanje v celotni občini.

Opazili smo lahko, da objekta, kot je hostel, v Kočevju ne najdemo. Vsi, ki nudijo prenočitve, imajo tudi druge ponudbe, kajti samo z nudenjem prenočitev se ne da preživeti. Prenočišča v Kočevju so maloštevilna, nekakovostna ali cenovno neugodna. To težavo bomo rešili s hostlom, saj bodo prenočišča kakovostna, kapaciteta je primerna za srednje velike skupine in cenovno ugodna. Moram pa poudariti, da je težko pričakovati dobičkonosno poslovanje hostla v naslednjih nekaj letih, saj je obisk občine Kočevje znatno premajhen. Z razvojem turizma v naslednjih letih pa bi se morala ta situacija popraviti.

Hostel bo središče turističnega razvoja Kočevja in njegova vloga ne bo samo nudenje prenočitev, ampak tudi povezovanje vseh ponudnikov na trgu s turisti ter deljenju napotkov turistom. Tako bo hostel odigral veliko vlogo pri izboljšanju gospodarskega stanja v Kočevju, vendar je soodvisen od delovanja občine in drugih ponudnikov. Izgradnja hostla se tako zdi nekako logična poteza, saj če želimo razvijati turizem v mestu, so prenočišča nujno potrebna. Kljub temu da poslovanje na začetku ne bo dobičkonosno, je to pravi korak v smeri razvoja občine Kočevje, ki je nujno potreben.

LITERATURA IN VIRI

1. *80% booking holidays online, finds study*. Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.travelweekly.co.uk/articles/41280/80-booking-holidays-online-finds-study>.
2. *Booking on smartphones remains static*. Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu <https://abta.com/about-us/press/booking-via-tablets-surges-as-abta-reveals-online-holiday-booking-habits>.
3. *Gostinstvo Tušek*. Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.gostinstvo-tusek.si/>.
4. *Gostišče Tri zvezde*. Najdeno 12. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.tri-zvezde.si/>.
5. *Gostišče Veronika*. Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.artplet.si/>.
6. *Guest House Tri Zvezde*. Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.booking.com/hotel/si/guest-house-tri-zvezde>.
7. *Guest House Veronika*. Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.booking.com/hotel/si/guest-house-veronika>.
8. *Hostel Kočevje*. Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu http://www.golem.si/beta_sites_992/kora/projekt/i/3/Hostel-Kocevje.
9. *Hostelling International*. Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu <https://www.hihostels.com>.
10. *Kolesarjenje*. Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu <https://www.kocevsko.com/sl/aktivnosti/kolesarjenje>.
11. Konečnik Ruzzier, M., Brezovec, A., & Nemeč Rudež, H. (2010). *Trženje v turizmu*. Ljubljana: Meritum.
12. Magma media. (2016). *Cenik*. Najdeno 20. marca 2017 na spletnem naslovu <http://maggamedia.si/data/uploads/pdf/cene-jumbo-plakati.pdf>.
13. Mediaplay. (2016). *Cenik grafičnega oblikovanja*. Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.studio.mediaplay.si/graficno-oblikovanje-cenik.html>.
14. *O društvu*. Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.kd-melamin.si/o-drustvu>.
15. Planinska zveza Slovenije. (2016). *Seznam koč, zavetišč in bivakov*. Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu http://www.pzs.si/koce.php?pid=152_.
16. Planinsko društvo Kočevje. (2016). *Planinska postojanka PD Kočevje*. Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu http://www.planinsko-drustvo-kocevje.si/pd_postojanke.htm.
17. Primoss. (2016). *Cenik vzdrževanja spletnih strani*. Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu <https://www.primoss.si/cenik-vzdrzevanja-spletnih-strani>.
18. *Raziskava in analiza trga*. Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu <https://www.podjetniski-portal.si/nacrtujem-podjetje/poslovni-nacrt/Trzna-raziskava>.
19. Ruzzier, M., Antončič, B., Bratkovič, T., Hisrich, R. D., Bučar, B., & Vahčič, A. (2008). *Podjetništvo*. Koper: Društvo za akademske in aplikativne raziskave.

20. Statistični urad Republike Slovenije. (2016). *Prenočitvene zmogljivosti, prihodi in prenočitve turistov, občine, Slovenija, mesečno*. Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=2164404S&ti=Preno%20itv ene+zmogljivosti%2C+prihodi+in+preno%20itve+turistov%2C+ob%20ine%2C+Slovenija%2C+mese%20no&path=../Database/Ekonomsko/21_gostinstvo_turizem/01_21644_nastanitev_mesecno/&lang=2.
21. Šolar, P. (2017). Gozdovi – dragocena svila. *Kočevska*, 4, 18.
22. Štefanič, L., Pugelj, A., Čibej, J., Valentič, J., & Škufca, I. (2015). Strategija razvoja turizma v občini Kočevje. Najdeno 6. marca 2017 na spletnem naslovu http://www.kocevje.si/sites/www.kocevje.si/files/u8/predlog_strategije_turizma.pdf.
23. *Tržne poti*. Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.mikrobiz.net/baza-znanja/iskalnik/categoryID=81>.
24. TSmedia, d.o.o. (2016b). *Finančni podatki za Gostilna Tri Zvezde Erika Kure s. p.* Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.bizi.si/GOSTILNA-TRI-ZVEZDE-ERIKA-KURE-S-P/financni-podatki>.
25. TSmedia, d.o.o. (2016c). *Finančni podatki za Mirjam Tušek s.p.* Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.bizi.si/MIRJAM-TUSEK-S-P/financni-podatki>.
26. TSmedia, d.o.o. (2016a). *Finančni podatki za Vila Sajovic d. o. o.* Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.bizi.si/VILA-SAJOVIC-D-O-O/financni-podatki/>.
27. Vidic, F. (2000). *Trženje za podjetnike*. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo.
28. *Vila Sajovic*. Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu <http://life-kocevsko.eu/vila-sajovic>.
29. *Youth Hostel*. Najdeno 2. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.youth-hostel.si>.
30. *Zemljevid Kočevja*. Najdeno 9. marca 2017 na spletnem naslovu <https://www.google.si/maps/@45.6450281,14.8571276,16.04z>.

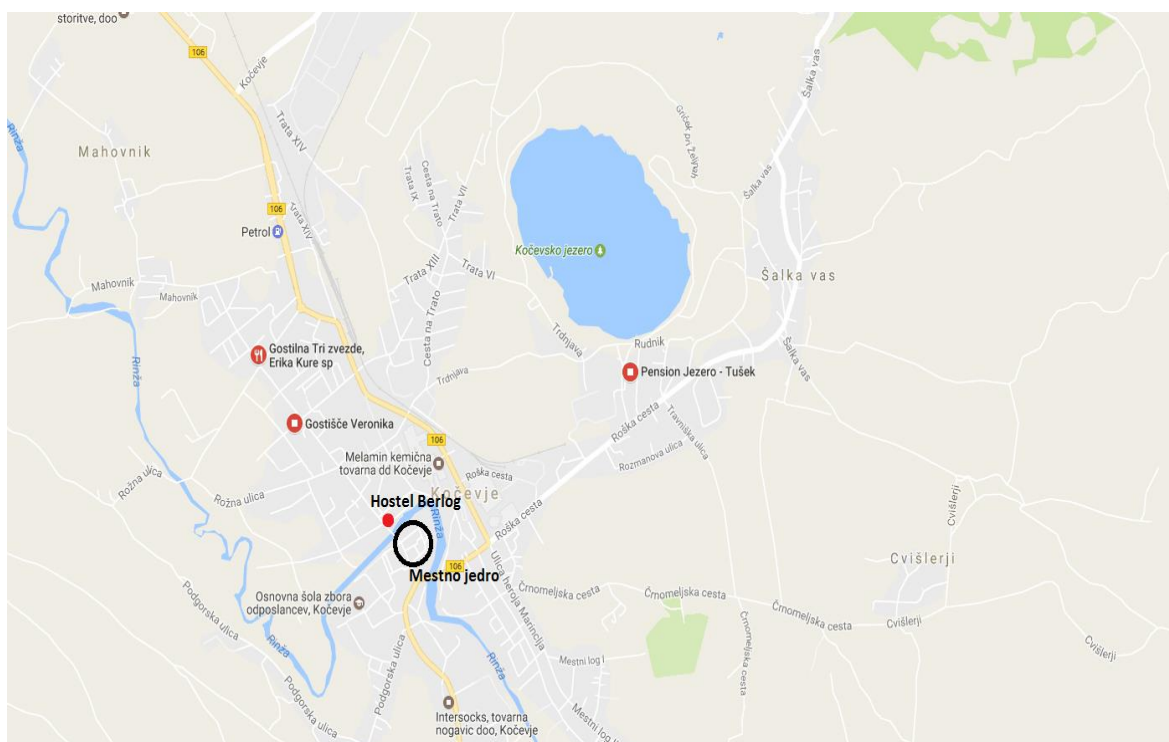
PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Hostel Bearlog.....	1
Priloga 2: Intervju s predsednikom kolesarskega društva Melamin g. Bojan Briški	2
Priloga 3: Intervju s predsednikom planinskega društva g. Milan Mlakar	4
Priloga 4: Intervju z vodjo zavoda za turizem in kulturo Kočevje go. Olivera Mirković	6

PRILOGA 1: Hostel Bearlog

Slika 1: Lokacija konkurentov in lokacija hostla Bearlog



Vir: Zemljevid Kočevja, 2017.

PRILOGA 2: Intervju s predsednikom kolesarskega društva Melamin g. Bojan Briški

1. Za začetek če poveste par besed o samem kolesarskem društvu Melamin.

Kolesarsko društvo Melamin je bilo ustanovljeno 4.6.2011 na pikniku podjetja Melamin. V ponedeljek 6.6.2011 je bil ustanovni sestanek in vložena je bila vloga za registracijo društva. Društvo je bilo registrirano 23.6.2011. Prvi člani društva so bili zaposleni v Melaminu, nato pa se je razširilo članstvo tudi izven podjetja, tako da nas je danes 165 članov. Društvo se ukvarja z rekreacijskim kolesarjenjem in povezovanjem z ostalimi interesnimi dejavnostmi.

2. Katera tekmovanja organizira KD Melamin na Kočevskem?

V tem letu bo kolesarsko društvo organiziralo različna tekmovanja, kot so: državno prvenstvo v xc tekmovanju, slo xc cup, tekmovanje v vzponu na Stojno več tekmovanj, kolesarjenje po rogu »roška pravljica«, nočno kolesarjenje, blagoslov koles (od dvorane do suhega potoka in nazaj), turna kolesarska pot po Sloveniji (42 etap. 20 in 21 etapa je pri nas).

3. Koliko je kolesarskih poti na Kočevskem in katere so to?

Kočevska ima 10 daljših in tematskih kolesarskih poti to so: Družinska pot, Kolpska pot, Polhova pot, Risova pot – daljša, Risova pot – krajša, Roška pot, Stojna, studenci Kočevske 1, studenci Kočevske 2, v deželo Petra Klepca. Vse te proge bo potrebno tudi ustrezno označiti, saj je trenutno označena samo eno (studenci Kočevske). Poleg tega imamo tudi v Dolgi vasi pri Kočevju zgrajen tako imenovani »trail center«, kjer smo v zadnjem letu naredili tri gozdne proge za gorske kolesarje in sicer dva spusta in en vzpon.

4. Ali vidite kakšne priložnosti za vaše društvo z odprtjem hostla?

Za xc tekmovanje je veliko povpraševanje po prenočišč mednarodna tekma kjer pride veliko tujcev, tako da to je eno od teh tekmovanj kjer bo hostel prišel prav. Lani smo imeli tudi tekmovalca, ki je iz Brazilije tako, da takšni tekmovalci potrebujejo prenočišče, saj se ne morejo kar tako vrniti domov po tekmovanju. Če ponujaš destinacijo kočevsko potrebuješ točko za prenočitev, tako da je dobro imeti hostel s katerim bomo lahko organizirali tudi več dnevne kolesarske ture. Tako da iz naše strani je seveda videti priložnosti katere bomo v sodelovanju s hostlom lahko tudi izpeljali.

5. Ali že obstaja kakšna povezava med vašim društvom in občino Kočevje ?

Povezave obstajajo saj smo skupaj delali zemljevid kolesarskih poti in tudi pri organizaciji večjih tekmovanj, kot je turna kolesarska pot po Sloveniji. Upamo pa da bo tega sodelovanja v prihodnje še več.

6. Ali je opazen tudi pri vas vse večji trend kolesarjenja?

Kolesarjev je čedalje več zadnje obdobje je porast gorskega kolesarstva ljudje se umikajo in iščejo stranske poti.

7. Ali je potrebna kakšna posebna ureditev v hostlu za kolesarje?

Poleg prenočišč je za kolesarje ključnega pomena tudi kolesarnica, kjer bodo spravili svoja kolesa, napeljana voda izven hostla, kjer bodo lahko oprali svoja kolesa in opremo in pralnica kjer bodo oprali svoja oblačila.

8. Menite, da ima Kočevje turistični potencial s kolesarstvom?

Kočevska postaja zanimiva za ciljne skupine v kar spada tudi kolesarjenje, kot smo že omenili je kolesarjev čedalje, več in Kočevska lahko ponudi ogromno. Je tudi za rekreativce za katere so tudi prireditve poleti v rogu in kolesarjenje po rogu. Se pa da tudi pripraviti ogromno programov za različne kolesarje, tako da je Kočevska vsekakor privlačna destinacija za kolesarje. Želja je da pride čim več skupin, katere bi želele da se jim pripravi program in se z njimi kolesari tudi več dni. Mi kot kolesarsko društvo smo seveda odprti za taka sodelovanja s hostlom in to je tudi uresničljivo, saj imamo oboji koristi

PRILOGA 3: Intervju s predsednikom planinskega društva g. Milan Mlakar

1. Malo na kratko o društvu (kaj je planinsko društvo, koliko članov ima in podobno).

Planinsko društvo Kočevje je včlanjeno v planinski zvezi Slovenije. Društvo šteje okoli 350 članov in združuje predvsem ljubitelje planin in pohodništva v občini Kočevje, Kostel in Osilnica.

Naloge našega društva so: gojiti planinsko, gorniško in alpinistično dejavnost, posredovati naravne lepote, zanimivosti planinskih predelov in življenja v gorah najširšemu krogu občanov, organizirati za svoje člane in druge (zlasti za mladino) izlete, pohode, vzpone, ture, in druge dejavnosti, ki ustrezajo krajevnim razmeram in posebnostim, razvijati popotništvo, skrbeti za vzgojo in izobraževanje članov, pri vseh oblikah dejavnosti, skrbeti za izobraževanje planinskih vodnikov in inštruktorjev, mentorjev, markacistov, oskrbnikov in drugih strokovnih kadrov, sodelovati z ostalimi društvi v Sloveniji in zamejstvu, graditi in vzdrževati planinske postojanke na področju našega društva.

2. Koliko in katere pohode organizirate na Kočevskem?

Na Kočevskem organiziramo več različnih dogodkov in sicer: nočni pohod od kočice pri Jelenovem studencu, pohod ob kulturnem prazniku do kočice pri Jelenovem studencu, tečaj za vodnike PZS, Kostelski pohod, po Slovenski turno kolesarski poti – Stojna, Petruvo, pohod ob dnevu državnosti, Sveti Peter, Goteniški Snežnik, Taborska stena, pohod v Kočevski Rog, oskrbnikov dan v koči pri Jelenovem studencu, po Kočevski planinski poti.

3. Ali obstaja kakšno povpraševanje pohodnikov, planincev od drugod po našem kraju?

Povpraševanja dobivamo veliko po telefonu in elektronski pošti, še posebej v zadnjih letih je povpraševanja čedalje več.

4. Ali vi kot društvo vidite kakšno priložnost z odprtjem hostla?

Naša kočica ima sicer dovolj ležišč, vendar je odprta samo ob vikendih. Če pridejo pohodniki čez teden je prav, da imajo kje prespati.

5. Zadnja leta je pohodništvo in planinarjenje nekako v porastu, ali je to občutiti tudi pri vas, da je čedalje več ljudi, ki jih zanima pohodništvo?

Seveda, kot sem omenil že prej je tudi povpraševanja vedno več. Tudi med mlajšimi je videti trend, saj iz osnovnih šol dobivamo čedalje več otrok, ki se prijavijo v planinski krožek katerega vodi naše društvo.

6. Po vašem mnenju, ali ima pohodništvo v našem kraju potencial, v turističnem smislu?

Kočevska definitivno ima potencial, saj imamo ogromno gozda in zanimive narave za vse vrste pohodnikov.

7. Ali imamo dovolj dobro ponudbo, da bi lahko pritegnili pohodnike iz drugih krajev na Kočevsko.

Ponudba ne bo nikoli dovolj dobra. Z odprtjem hostla so se stvari začele premikati na bolje. Vedeti moramo, da bo z letošnjim letom pričela »obratovati« Slovenska turno kolesarska pot, ki poteka tudi mimo naše planinske koč. Tako bo več specifičnih gostov, ki si bodo želeli takšne namestitve.

PRILOGA 4: Intervju z vodjo zavoda za turizem in kulturo Kočevje go. Olivera Mirković

1. Lokacija hostla?

Hostel bo stal na Ljubljanski cesti v neposredni bližini centra mesta, kjer je nekoč obratovala gostilna Činkel (kasneje znana kot gostilna Škor'c). Zgradba je bila porušena, vendar bo oblika ostala enaka kot je bila oblika prvotne stavbe.

2. Kaj bo hostel vseboval?

Velikost hostla bo malo manjša od 400m² in v njem bo na voljo 20 ležišč za obiskovalce. V pritličju bo po načrtu sprejemnica in jedilnica (ki bo služila tudi kot družabni prostor). Poleg tega bo še ena dvoposteljna soba za gibalno ovirane, v prvem nadstropju bodo 4 sobe s skupno 10 ležišči in skupno kopalnico, v drugem nadstropju bo pa na voljo 8 ležišč v 3 sobah in vsaka od sob bo imela svojo kopalnico in WC. Obstaja tudi opcija da bi ta ležišča še kako nadgradili da bi se nastanitvena kapaciteta povečala (npr. pogradi). V hostlu bo v sprejemnica tudi postavljen Turistično informativni center, kjer bodo obiskovalci lahko dobili vse informacije o mestu in občini Kočevje. Tako bo to edini ponudnik informacij o celotni kolesarski in pohodniški ponudbi na Kočevskem. Hostel bo imel tudi kolesarnico, ki je namenjena kolesarskim skupinam katere so glavna ciljna skupina. Ponudba hostla bo poleg prenočitev vključevala tudi malice, zemljevide, vodnike po kolesarskih in pohodniških poteh popravilo koles in pa tudi organizacijo kolesarskih in pohodniških izletov. Upravitelj hostla pa bo postal Center za turizem in kulturo Kočevje.

3. V članku na internetu sem zasledil, da bo hostel član združenja IYHF, ali je to res?

Seveda hostel pa je že postal član združenja International Youth Hostel Federation (IYHF), preko katerega bo potekalo trženje le tega. S tem bo hostel v Kočevju postal član mednarodnega združenja IYHF, ki združuje več kot 4000 hostlov po celem svetu, od tega malo več kot 40 hostlov v Sloveniji. S pomočjo IYHF in Popotniškega združenja Slovenije bo kočevski hostel dobil na prepoznavnosti, kar bo vodilo k večjemu obisku turistov iz celega sveta. S to povezavo bo tako na prepoznavnosti dobila celotna Kočevska pokrajina saj je IYHF največje združenje hostlov na svetu, ki deluje že od leta 1932 in pokriva preko 90 držav.

4. Ali se bo hostel tržil tudi na kateri drugi spletni strani?

Hostel bo poleg združenja IYHF prisoten tudi na strani www.booking.com in pa seveda bo imel tudi svojo lastno spletno stran.

5. Namen Hostla?

Hostel je eden ključnih dejavnikov pri razvoju turizma na Kočevskem. Kočevje še nima objekta kot je hostel, zato je le ta nujno potreben v našem kraju. Poleg tega pa bo namen hostla tudi povezati se z drugimi deležniki na trgu in skupaj z njimi ustvarjati veliko ponudb katere bodo privabile turiste.

6. Kateri bodo glavni ciljni kupci hostla?

Glavni ciljni kupci bodo predvsem športniki, športna društva in klubi. Kočevska ima veliko potencial predvsem glede kolesarstva in pohodništva, tako da bodo te dve skupine glavne. Kasneje pa se bodo vzpostavile povezave tudi z drugimi društvi in klubi kot so: nogometni klub, rokometni klub, košarkarski klub, teniški klub, ipd. To je smiselno zato, ker ima Kočevje tudi odlično športno infrastrukturo, za vse naštete. S tem bodo dosegli večjo zasedenost kapacitet.