



Подушкин

Secret-Time Hotels

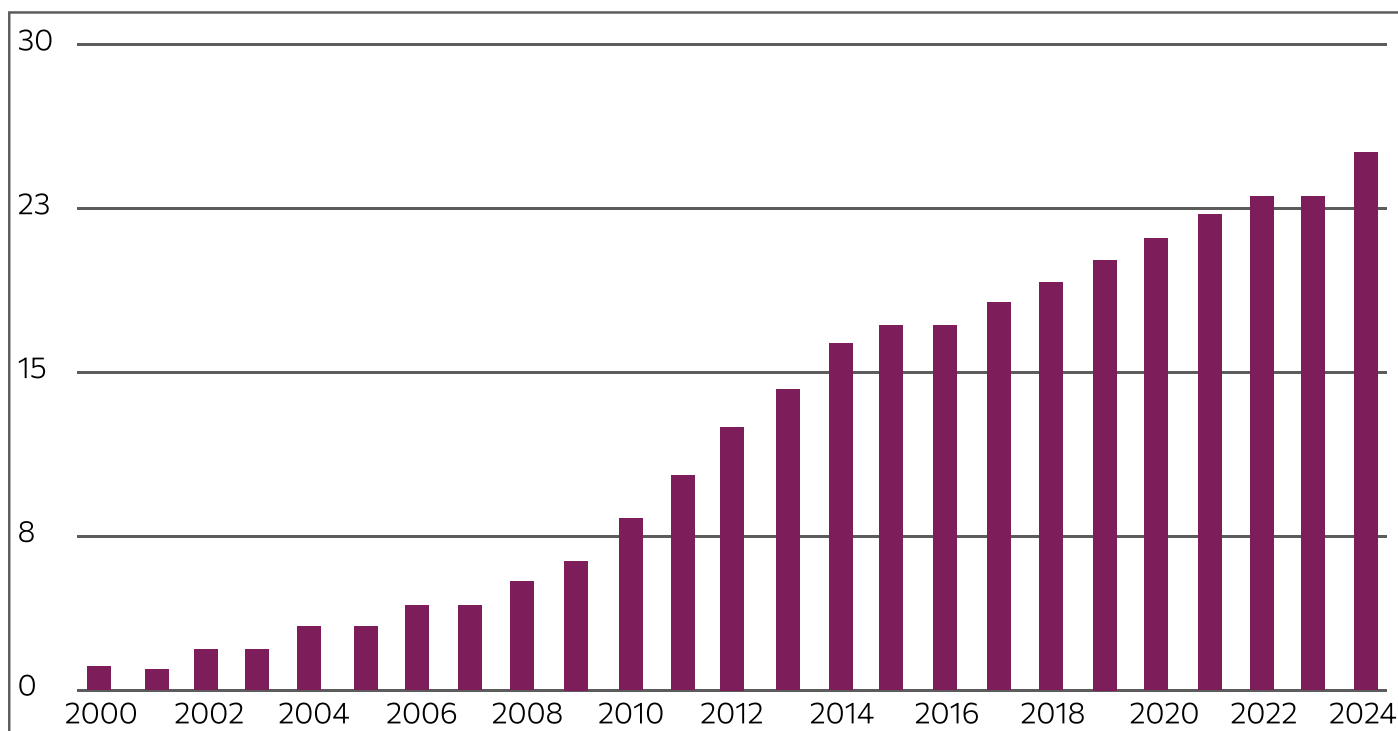
ФРАНШИЗА

**Всё, что нужно знать для принятия
верного решения**

Введение

Мы открыли первую в России почасовую гостиницу в конце прошлого века и за эти годы создали неповторимую оригинальную концепцию специализированного эротического отеля, идеально приспособленного для романтических свиданий и коротких встреч.

Развитие сети «Подушкин»



На сегодняшний день Secret-Time Hotels «Подушкин» — это очень крупная сеть отелей на час, выстроенная на базе прочных традиций безупречной чистоты, абсолютной конфиденциальности, полной безопасности для гостей, максимального учета модных веяний дизайна, быстро меняющихся вкусов и запросов посетителей. За год наши отели посещают более полумиллиона человек!

Нам подражают, с нами соревнуются, нам завидуют. Предложение франшизы — наш новый шаг в развитии общего с вами бизнеса.

В Москве и области, Санкт-Петербурге и Воронеже под брендом «Подушкин» успешно работают более двух десятков предприятий, а франчайзинг — это возможность использовать все знания и навыки, которые мы наработали за многие годы. Программа нашего развития на ближайшие 5 лет предполагает дальнейшее расширение сети в крупнейших городах России и за рубежом.

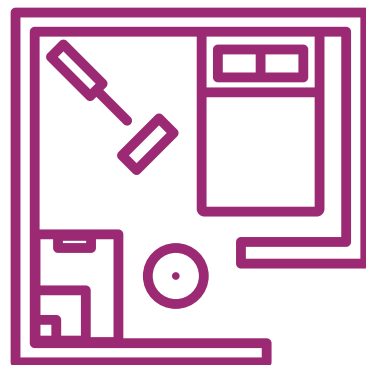
Преимущества франшизы «Подушкин»



**понятная структура
расходов**
и расчёт доходности
предприятия



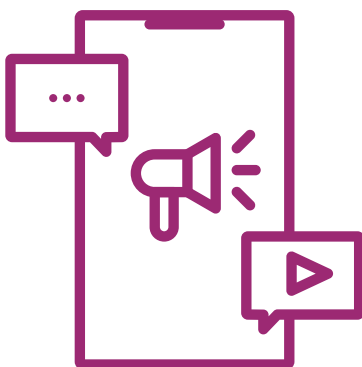
**консультации
и помощь**
в выборе места
для гостиницы



дизайн-проект
оптимизация
технических решений



**обязательное
обучение**
и подготовка
персонала



**продвижение
и реклама**
в рамках корпоратив-
ного рекламного фонда
и база маркетинговых
материалов



мониторинг и контроль
за работой
персонала

Приглашаем и вас принять участие в реализации этого амбициозного проекта, предварительно оценив, содержит ли наша франшиза плюсы и возможные минусы партнёрства, на которые вы рассчитываете, рассматривая существующее на рынке предложения франшиз под ключ.

5 шагов к открытию гостиницы

1

Познакомьтесь с сетью отелей «Подушкин»

«Подушкин» – самая большая российская сеть тематических отелей для влюблённых, начавшая свой путь в 2000 году!

Более двадцати лет мы занимаемся развитием этого уникального бизнеса в России и не собираемся останавливаться.

Программа франчайзинга позволяет предпринимателям работать под известным брендом, предлагающим своим посетителям услугу высочайшего качества, а франчайзи – готовую систему управления.

Разрешите представиться – «Подушкин».

Потенциальных партнёров, которые рассматривают возможность работы под нашим брендом, мы готовы пригласить в наши гостиницы, провести полноценную экскурсию и подробно рассказать о нашей работе.

2

Ознакомьтесь с экономикой проекта

Доходность

Вы сами можете сделать прогноз рентабельности вашей гостиницы «Подушкин» на основе информации о помещении, а также консультаций с нашими специалистами и представителями франчайзи.

**от 16 до 20
млн. рублей**

Средняя сумма инвестиций в проект по программе франчайзинга сети «Подушкин».

**1.2
млн. рублей**

Первый (паушальный) взнос – разовый платеж за право пользования торговой маркой, который покрывает расходы франчайзера по предоставлению услуг и подготовке гостиницы франчайзи к запуску.

5% - 8%

Роялти – ежемесячные платежи франчайзи за использование объектов интеллектуальной собственности и операционных систем ведения бизнеса.

**70
тыс. рублей**

Рекламно-сервисный сбор – ежемесячные отчисления франчайзи на общесетевую рекламу и финансирование подразделений франчайзера, осуществляющих контрольные и сервисные функции.

Также изучите раздел **Бизнес-план**.

3

Исследуйте рынок

Определите для себя, какие возможности франчайзинга доступны и выгодны в вашем регионе.

Если в вашем городе уже существуют несколько отелей с почасовой оплатой или действующих филиалов сети «Подушкин» – это ваше преимущество. Люди уже знакомы с предлагаемым форматом, теперь необходимо найти удачное место и стать лидером.

Если в вашем городе нет отелей для влюбленных, у вас будет возможность занять лучшую локацию, и вы сможете быть первыми на этом рынке.

Вы можете заполнить контактную форму на нашем сайте и в ближайшее время получить персональную консультацию регионального менеджера. По вашему желанию, мы сможем познакомить вас с другими франчайзи, которые уже сотрудничают с нами и готовы поделиться своим опытом.

4

Подберите место для вашей гостиницы

От выбора места расположения будущей гостиницы во многом зависит её успех. Крайне важно, чтобы выбранное вами помещение по всем параметрам соответствовало сетевым требованиям «Подушкина».

Чтобы подробнее узнать об этом, ознакомьтесь с разделом **[Требования к помещению](#)**.

5

Разберитесь в деталях

Начало любого нового бизнеса – всегда «квест». Решить задачу со многими неизвестными и не совершить обидных ошибок практически невозможно. Это так, но не в случае работы по франшизе сети «Подушкин». Наши специалисты с первого дня сотрудничества, в режиме 24/7, будут сопровождать вас и решать с вами все возникающие вопросы.

Внимательно изучите **[Дорожную карту](#)** и вы получите ответы на многие вопросы, возникающие у начинающего франчайзи.

Приобретая франшизу сети отелей «Подушкин», вы получаете комплексное решение всех вопросов, связанных с созданием новой гостиницы.

Франшиза «Подушкин» включает:

СОЗДАНИЕ ГОСТИНИЦЫ

- планировку будущего отеля с учётом специфики имеющегося помещения, требований государственных надзорных органов и требований сети «Подушкин»;
- дизайн-проект;
- апробированные временем готовые технологические решения;
- информацию о документах, необходимых для осуществления гостиничной деятельности;
- экспертный технический надзор за строительством и оснащением;
- юридические консультации по вопросам открытия и функционирования гостиницы.

МАРКЕТИНГ

- доступ к результатам собственных маркетинговых исследований;
- предоставление макетов рекламных материалов и полиграфической продукции;
- уникальные рекламные возможности на базе системы, разработанной с учётом специфики бизнеса;
- использование рекламных возможностей, доступных в социальных сетях с учётом имеющейся широкой аудитории;
- предоставление брендбука и профессиональные консультации по использованию товарного знака и сопутствующих элементов стиля;
- организацию интернет-пространства на базе сайта rodushkin.ru;
- готовые решения в рамках системы лояльности;

- уникальное программное обеспечение;
- интеграцию франчайзи в единую информационную сеть;
- подключение к единой системе бронирования;
- участие в постоянных и периодических рекламных кампаниях.

ПЕРСОНАЛ

- обучение главного менеджера гостиницы по системе «Шаг за шагом» с предоставлением персонального куратора на начальном этапе;
- обучение портье с прохождением продолжительной практики в гостиницах в Москве;
- помощь в подборе персонала из числа соискателей на вакансии сети, консультации по подбору персонала тренерами и экспертами сети;
- методику определения профессиональной пригодности сотрудников;
- проведение семинаров по повышению квалификации сотрудников;
- обучение горничных и помощников администраторов.

КОНТРОЛЬ

- контроль санитарно-технического состояния гостиницы;
- мониторинг соблюдения персоналом требований должностных инструкций;
- помощь в профилактике и выявлении злоупотреблений;
- организацию контроля персонала с помощью системы видеонаблюдения;

- контроль сервиса по программе «Тайный гость»;
- анализ телефонных переговоров администраторов с клиентами;
- разбор и профилактику возникновения конфликтных ситуаций.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ

- поставку расходных материалов;
- поставку брендированных товаров, являющихся элементами сервиса гостиницы;
- содействие в закупках текстильной продукции;
- содействие в заключении договоров с контрагентами;
- содействие в заключении договоров обслуживания с традиционными партнёрами;
- экспертные консультации по вопросам снабжения и комплектации гостиницы.

ФИНАНСОВАЯ АНАЛИТИКА

- подготовку адаптированного бизнес-плана, исходя из особенностей помещения и его локации;
- анализ и оптимизацию инвестиций;
- анализ и оптимизацию расходов;
- консультации по оптимизации налогообложения.

Бизнес-план

Ознакомившись с материалами этого раздела, вы получите ответы на ключевые вопросы о структуре затрат на создание и эксплуатацию гостиницы и предполагаемых сроках окупаемости капиталовложений.

Стартовый капитал, необходимый для создания гостиницы «Подушкин» в Москве, составляет, ориентировочно, 16-19 млн. рублей. При этом строительные и отделочные работы обойдутся, примерно, в 12 млн. руб., оснащение – в 3 млн. руб., прочие расходы, связанные с запуском нового отеля, – около 2 млн. руб., расходы на аренду и покрытие убытков стартового периода эксплуатации - еще 1-2 млн. руб.

Структура расходов функционирующей гостиницы представлена в таблице:

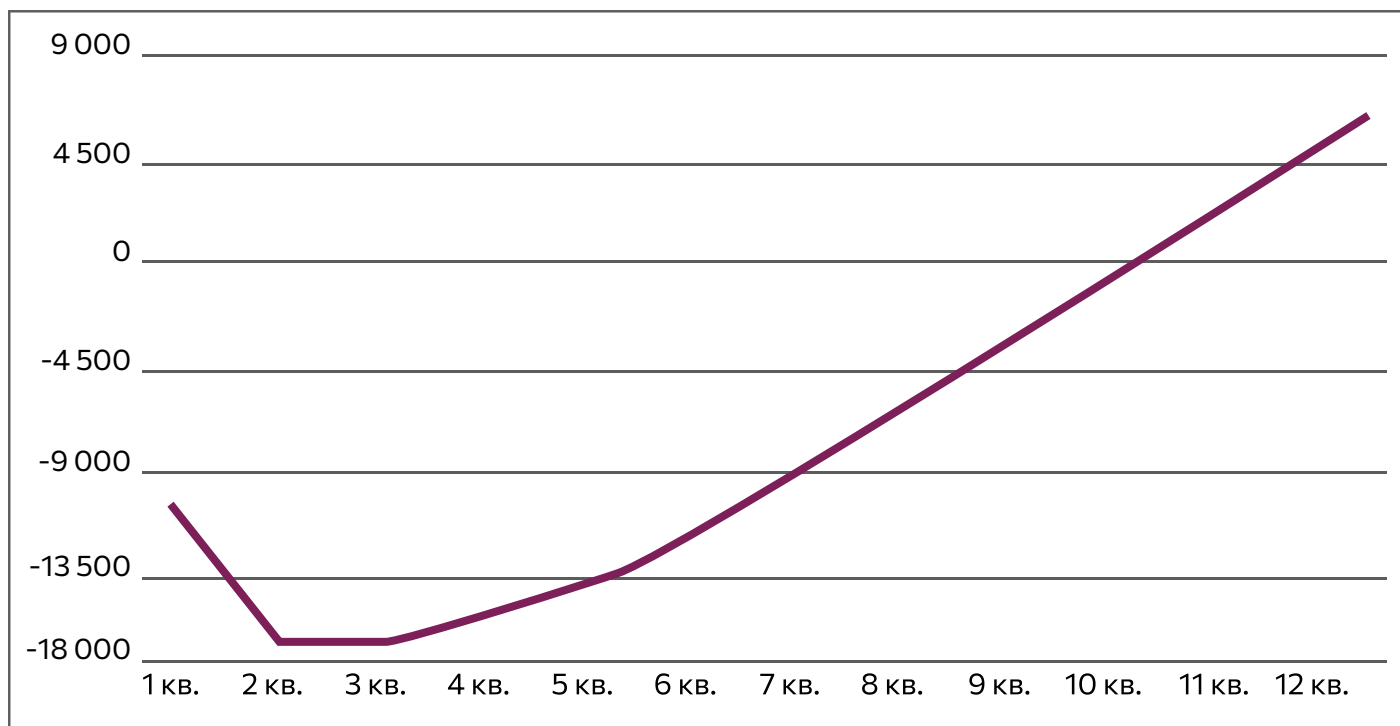
№	Статья расходов	Состав расходов
1	ФОТ	Заработная плата линейного персонала (портье, горничные, менеджеры службы размещения)
2	АУП	Заработная плата административно-управленческого персонала (главный менеджер гостиницы, бухгалтер, юрист, ревизор, инженер, снабженец и т.д.)
3	ПФ	Премияльные выплаты персоналу
4	Налоги	Налоговые отчисления и иные обязательные платежи
5	Услуги прачечной	Услуги прачечной по стирке белья, полотенец, халатов
6	Хоз. расходы	Моющие и чистящие ср-ва, уборочный инвентарь, спецодежда, инструменты, питьевая вода, обслуживание канализации и кондиционеров, и иные расходы, необходимые для поддержания санитарного состояния гостиниц
7	Связь	Оплата услуг телефонной связи и интернета (для внутреннего использования и для гостей)
8	Сигнализация	Абонентские платежи за пультовую охрану, охранно-пожарную сигнализацию и другие системы обеспечения безопасности
9	Коммунальные платежи	Оплата коммунальных услуг по счетам поставщиков и арендодателей (ГВС, ХВС, водоотведение, отопление, электроснабжение, взносы на капремонт и прочее)
10	Ремонт	Текущий ремонт помещений, входных групп, электрической проводки и потребителей, бойлеров, сантехники, антенн, сигнализаций; ремонт, обслуживание и замена оборудования номеров, матрасов; замена штор, зеркал, другой фурнитуры; ремонт и обслуживание кондиционеров, камер видеонаблюдения; сезонные украшения и т. д.
11	Санитарный и пожарный контроль	Обследования, проф. контроль, забор проб и смывов, сертификация, журналы, пожарные декларации, огнетушители и прочее
12	Текстиль	Покупка (замена) постельного белья, полотенца, наматрасников (за исключением матрасов, штор, текстильного декора)
13	Техника	Замена, ремонт и обслуживание компьютеров, оргтехники, систем видеонаблюдения, телефонии, покупка и обновление программ, в т. ч. 1С, ККТ
14	Полиграфия	Вся полиграфическая продукция, необходимая для операционной деятельности и сервиса, за исключением рекламной продукции

15	Реклама	Изготовление рекламной продукции, оплата локальных рекламных мероприятий, фото- и видеосъёмка интерьеров, отчисления на проведение разовых сетевых рекламных мероприятий
16	Бесплатный сервис	Напитки, конфеты, туалетно-косметические наборы, тапочки, бутилированная вода – все бесплатные элементы сервиса для гостей
17	РКО	Оплата услуг банка
18	Иные расходы	Дополнительные несистематические расходы, не включённые в другие статьи расходов

**В данной таблице не учтены арендные платежи.
Общая сумма эксплуатационных расходов составляет, примерно, 1.2 млн. руб. в месяц.
Сумма может несколько колебаться, в зависимости от общей выручки предприятия.*

Указанные расчёты действительны для гостиниц, расположенных в Москве. В других субъектах и государствах расчёт эффективности капиталовложений существенно отличается, в связи с чем более точный расчёт для каждого конкретного региона может быть произведен только после тщательного анализа регионального рынка.

График окупаемости



Из приведённой ниже таблицы, созданной на основании усредненных показателей гостиниц в Москве за 2023-2024 годы и прогноза на 2025 год, видно, что окупаемость проекта составляет, примерно, 9-10 кварталов, однако эти сроки зависят от целого ряда характеристик гостиницы и иных обстоятельств.

	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	9 кв.	10 кв.	11 кв.	12 кв.
	1 год				2 год				3 год			
Выручка	0	2000	4000	5000	6000	7000	7500	7500	7500	7500	7500	7500
Роялти	0	0	0	0	-450	-525	-600	-600	-600	-600	-600	-600
РСС	0	-140	-210	-210	-210	-210	-210	-210	-210	-210	-210	-210
Расходы												
Создание гостиницы												
Аренда	0	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000
Строит. и отделоч. работы 300м²	-9 000	-3 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оснащение гостиницы	-1 000	-2 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Получение необходимых ИРД	-200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Паушальный взнос	-900	-300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие расходы по запуску	-100	-200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Эксплуатация												
ФОТ		-900	-1 350	-1 350	-1 350	-1 350	-1 350	-1 350	-1 350	-1 350	-1 350	-1 350
АУП		-180	-270	-270	-270	-270	-270	-270	-270	-270	-270	-270
ПФ		-320	-480	-480	-480	-480	-480	-480	-480	-480	-480	-480
Налоги		-320	-480	-480	-480	-480	-480	-480	-480	-480	-480	-480
Услуги прачечной		-130	-195	-195	-195	-195	-195	-195	-195	-195	-195	-195
Хоз. расходы		-52	-78	-78	-78	-78	-78	-78	-78	-78	-78	-78
Связь		-36	-54	-54	-54	-54	-54	-54	-54	-54	-54	-54
Сигнализация		-16	-24	-24	-24	-24	-24	-24	-24	-24	-24	-24
Коммунальные платежи		-140	-210	-210	-210	-210	-210	-210	-210	-210	-210	-210
Ремонт		-100	-150	-150	-150	-150	-150	-150	-150	-150	-150	-150
Санитарный и пожарный контроль		-18	-27	-27	-27	-27	-27	-27	-27	-27	-27	-27
Текстиль		-60	-90	-90	-90	-90	-90	-90	-90	-90	-90	-90
Техника		-10	-15	-15	-15	-15	-15	-15	-15	-15	-15	-15
Полиграфия		-4	-6	-6	-6	-6	-6	-6	-6	-6	-6	-6
Реклама		-4	-6	-6	-6	-6	-6	-6	-6	-6	-6	-6
Бесплатный сервис		-80	-120	-120	-120	-120	-120	-120	-120	-120	-120	-120
РКО		-60	-90	-90	-90	-90	-90	-90	-90	-90	-90	-90
Иные расходы		-16	-24	-24	-24	-24	-24	-24	-24	-24	-24	-24
ИТОГО	-11 200	-6086	121	1 121	1671	2596	3021	3021	3021	3021	3021	3021
Нарастающим итогом	-11 200	-17 286	-17 165	-16044	-14373	-11777	-8756	-5735	-2714	307	3328	6349

*Все суммы указаны в тысячах рублей

Требования к помещению

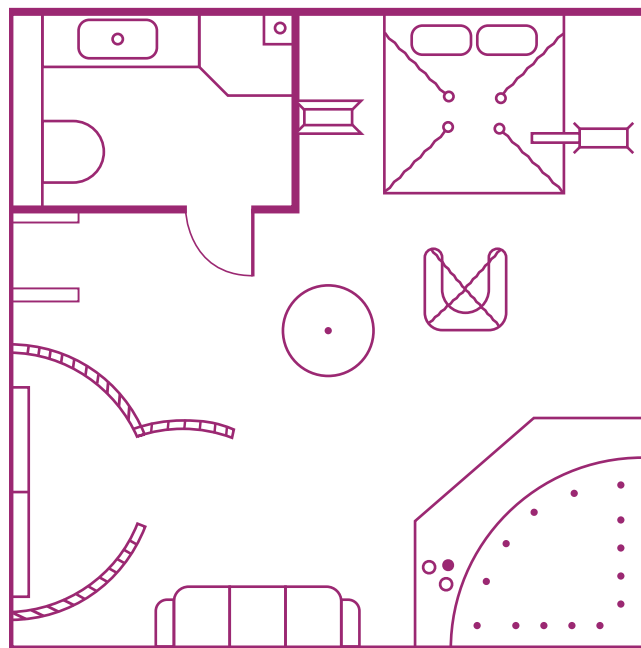
От выбора места расположения будущей гостиницы во многом зависят экономические показатели её работы.

ТРЕБОВАНИЯ К САМОМУ ПОМЕЩЕНИЮ:

- Площадь: 200-300 м² (в зависимости от планировки). Принципиальна возможность размещения 10-12 номеров, 2-4 подсобных помещений и зоны ресепшн.
- Большое количество окон в помещении. Желательно иметь по окну на каждый гостиничный номер, а также окон, обеспечивающих естественное освещение путей эвакуации. При альтернативных планировках необходимо наличие устройства системы дымоудаления.
- Отдельный вход и запасной пожарный выход (или возможность устройства такого выхода). При невозможности устройства запасного выхода возникнет необходимость проведения оценки пожарных рисков.
- Желательно помещение с отдельным входом, расположенное на первом или втором этаже. Подвальные и цокольные этажи не рассматриваются ввиду законодательного запрета на размещение гостиниц в таких помещениях.
- Вход в помещение гостиницы не должен находиться рядом с подъездом для жильцов в случае расположения в жилом доме.
- Разрешённая электрическая мощность от 30 кВт.
- Централизованное горячее и холодное водоснабжение, диаметр вводной трубы не менее дюйма. В отдельных случаях допускается отсутствие централизованного горячего водоснабжения при наличии технических возможностей устройства автономного.
- Централизованное отопление. В отдельных случаях допускается отсутствие централизованного отопления при наличии технических возможностей устройства автономного.
- Возможность устройства канализации в санузлах всех номеров, зоне ресепшн, санузле персонала и одном из подсобных помещений.
- Возможность устройства приточно-вытяжной вентиляции.
- Возможность устройства кондиционирования помещений.

ОСНОВНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЛОКАЦИИ ОБЪЕКТА:

- Предпочтительно располагать гостиницу в центре города, в районе деловой активности с хорошей транспортной доступностью.
- Расположение в «спальных» районах нежелательно, но может рассматриваться.
- Наличие ресторанов и развлекательных центров вблизи гостиницы положительно влияет на поток посетителей. Также преимуществом является наличие станции метро поблизости.
- Не подходят помещения на охраняемых территориях.
- Очень важна возможность парковки (стихийной или платной) для гостей.
- Обязательно должна быть возможность подъезда грузового транспорта непосредственно ко входу в гостиницу.
- Для городов, в которых существуют конкурирующие объекты или гостиницы сети «Подушкин», фактор взаимного влияния считается определяющим.
- Помещение не может находиться в жилом фонде или СНТ.



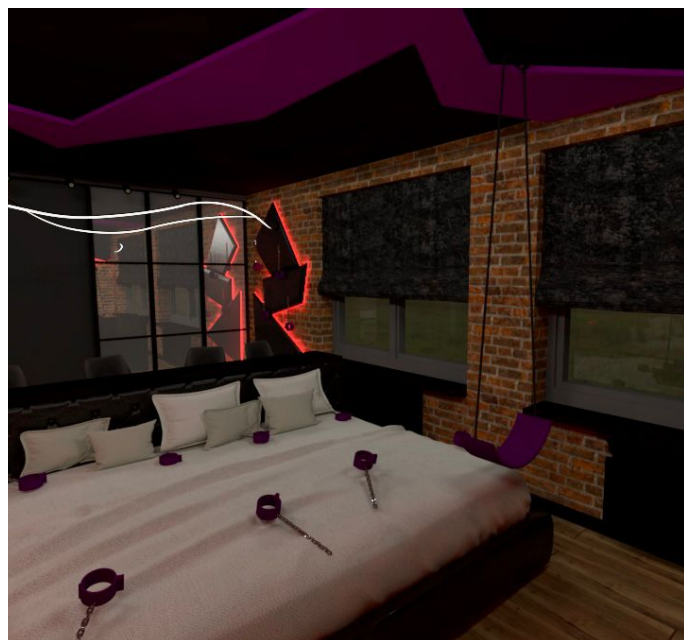
Проект, дизайн и оснащение

Дизайн номеров, оснащение их различными девайсами, световые сценарии и особая атмосфера определяют неповторимый облик гостиниц «Подушкин».

Проектирование гостиниц, тем более, в заданных технических обстоятельствах – очень специфическая и сверхсложная задача, а цена ошибки на этапе проектирования может быть очень высока. Для решения такой задачи требуется не только высокая профессиональная квалификация специалиста-проектировщика, но и владение огромным массивом знаний в области предпочтений посетителей, специфики бизнеса и требований надзорных инстанций.

Наши специалисты разработают для вас как планировочные решения, так и дизайн-проекты номеров с учётом особенностей локации вашей гостиницы. Наши эксперты помогут оптимизировать технические решения, принимаемые на стадии создания гостиницы.

Мы поможем правильно подобрать мебель и оборудование. При необходимости, подготовим техническое задание для изготовителей и поставщиков всего, что необходимо для работы гостиницы.



Обучение и контроль

Правильный подбор и полноценное обучение персонала – залог успешного бизнеса в сфере услуг. Вот почему мы уделяем этому вопросу особое внимание.

Программа подготовки главного менеджера гостиницы

Состоит из двух курсов:

- Курс подготовки главного менеджера гостиницы с изучением технологий управления трудовым коллективом, опыта и технологий противодействия злоупотреблениям со стороны персонала гостиницы, всех нормативных актов, регулирующих сферу гостиничной деятельности, правил взаимодействия с государственными органами, правил поведения в экстренных ситуациях и многого другого.
- Расширенный курс подготовки портье с изучением всех правил взаимодействия с клиентами, изучением технологий продаж и действий в нестандартных ситуациях.

Программа подготовки портье

Включает в себя обучение тактикам и навыкам телефонных переговоров с потенциальным клиентом, этикету и приёмам очного общения с посетителями, поведение в предконфликтных ситуациях, тесты на умение работать с оргтехникой, владение русским языком, знание географии города, психологическую устойчивость и коммуникабельность. Прошедшие тестирование приглашаются в Москву на двухнедельный курс подготовки. Практические занятия проходят в московских филиалах сети «Подушкин» под руководством и контролем опытных сотрудников. Также осуществляется выезд профессионального тренера для обучения персонала на объекте франчайзи.

Обучение горничных

Осуществляется непосредственно в открываемой гостинице силами главного менеджера гостиницы на основе методических материалов, подготовленных франчайзером. Также предоставляются дистанционные консультации по любым возникающим вопросам.

Контроль работы персонала

Эффективный и жесткий контроль работы персонала позволяет поддерживать высокий уровень сервиса, который положительно сказывается на выручке гостиницы. При этом, благодаря отлаженной системе контроля, постоянное присутствие франчайзи на объекте не требуется. Постоянный контроль качества работы персонала со стороны франчайзера осуществляется как дистанционно, так и непосредственно в гостинице.

Разработанная система контроля зарекомендовала себя на практике и позволяет получать достоверную информацию об ошибках, нарушениях и злоупотреблениях со стороны персонала. Направляемые франчайзи отчёты служб контроля качества сопровождаются рекомендациями по устранению недостатков в работе линейных сотрудников, что позволяет оперативно ликвидировать недочёты в работе и бороться с любыми злоупотреблениями. Сотрудниками франчайзера контролируется качество общения с клиентами как вживую, так и по телефону. Отдельно производится контроль общего состояния гостиницы (технического, санитарного).

Контроль осуществляется постоянно и является обязательным при работе по франшизе «Подушкин».

Реклама – важнейший инструмент для бизнеса.

Сеть «Подушкин» постоянно поддерживает рекламную активность, используя самые разные технологии. Фонд общесетевой рекламы формируется за счёт рекламно-сервисных сборов, которые ежемесячно выплачиваются всеми гостиницами сети. Именно существенные затраты сети «Подушкин» на рекламу, которые не могут себе позволить конкуренты, позволяют говорить о лидирующих позициях на рынке.

В то же время, открытие каждой новой гостиницы в городе, где ещё нет предприятий Secret-Time Hotels «Подушкин», предполагает проведение локальной рекламной кампании теми средствами и методами, которые наиболее эффективны в этом городе. Бюджет такой кампании формируется самим франчайзи. Франчайзи освобождается от уплаты роялти в течение начального периода работы гостиницы, что позволяет направить денежные средства на продвижение.

Наши специалисты не только дадут подробнейшие рекомендации по проведению локальных рекламных кампаний, но и оценят потенциальную рекламную площадку, благодаря чему можно избежать неэффективных вложений. Также в руках наших специалистов есть инструменты для проведения эффективных рекламных кампаний в сети интернет, что ведёт к оптимизации расходов.

Доверить рекламу компетентным сотрудникам – это не только способ минимизировать издержки, но и возможность защитить себя от рисков, которые может нести непродуманная рекламная кампания.

Все материалы, используемые для рекламы, должны строго соответствовать требованиям бренд-бука «Подушкин» и подлежат обязательному согласованию с франчайзером.

Подушкин
Secret-Time Hotels

«Подушкин» приглашает вас на **Бесплатную экскурсию**, чтобы посмотреть и убедиться, что в этих номерах хочется задержаться на несколько часов или на целую ночь!

Большая Ступенчатая, 20Д
+7 (473) 207-22-38
podushkin.ru
podushkin.spb

Воронеж
Петровская набережная

Москва

Алби
ВДНХ
Войковская
Дмитровская
Измайловская
Косинская
Кутузовский проспект
Мариинский
Митинский

Солнцево
Поселок Восточный
Римская
Солнцево
Тропаревское
Триумфальная
Фили
Щербинская

Квартал-отели
Английский
на Троицкой

Санкт-Петербург
Васильевский остров

To be continued...

18+

Кем будет Ваше свидание в «Подушкине» решать только Вам!

Здесь можно забронировать один из романтических номеров с джакуззи, чтобы снять общее напряжение и по-настоящему расслабиться.

Можно порадовать своего партнера романтическим восточным танцем в номере с «Босм-тематикой» - такое свидание точно не устоит!

Спробовать такие необычные, но увлекательные развлечения, как любовная сауна, стоит для девушек, которые хотят, чтобы любовь, любовь, любовь...

И, конечно же, номер с зеркалами, чтобы убедиться в идеальности своего образа!

Это все - лишь часть того, что предлагается гостям сети «Подушкин» в Воронеже!

А для влюбленных, которые хотят уединиться в комфортной, уютной и необычной обстановке.

«Подушкин» гарантирует превосходный уровень обслуживания и уютнейшие условия для отдыха в романтической обстановке.

Внимательный персонал всегда готов помочь с выбором номера и уютно провести любое свидание.

Высокие стандарты уборки и дезинфекции помещений не позволяют оспорить. Восточный подход к обслуживанию гостей и все, что есть в нем, после каждого гостя.

Девочки, которые могут похвастаться в своем доме с этого момента, а также - многие из них уже знают, как это было романтично и интересно, ищут новые возможности и способы, чтобы не упустить этот момент.

И, конечно же, номер с зеркалами, чтобы убедиться в идеальности своего образа!

Это все - лишь часть того, что предлагается гостям сети «Подушкин» в Воронеже!

Что такое «Подушкин»?

- Удобный линейный формат отеля.
- Номера с уникальным интерьером.
- Турки дивана 18+.
- Возможность интерактивности, чата и безопасности.
- Безупречный сервис.
- Сетевая база номеров - номера диванов из элементов сервиса, мебели, текстиля.
- Открытые работы с 2000 года.

«Подушкин» в Воронеже - это 10 номеров, оформленных в романтическом стиле, позволяющих испытать новые ощущения и расширить границы вашей любви.

«Подушкин» гарантирует превосходный уровень обслуживания и уютнейшие условия для отдыха в романтической обстановке.

Внимательный персонал всегда готов помочь с выбором номера и уютно провести любое свидание.

Высокие стандарты уборки и дезинфекции помещений не позволяют оспорить. Восточный подход к обслуживанию гостей и все, что есть в нем, после каждого гостя.

Девочки, которые могут похвастаться в своем доме с этого момента, а также - многие из них уже знают, как это было романтично и интересно, ищут новые возможности и способы, чтобы не упустить этот момент.

И, конечно же, номер с зеркалами, чтобы убедиться в идеальности своего образа!

Это все - лишь часть того, что предлагается гостям сети «Подушкин» в Воронеже!

Кем будет Ваше свидание в «Подушкине» решать только Вам!

Здесь можно забронировать один из романтических номеров с джакуззи, чтобы снять общее напряжение и по-настоящему расслабиться.

Можно порадовать своего партнера романтическим восточным танцем в номере с «Босм-тематикой» - такое свидание точно не устоит!

Спробовать такие необычные, но увлекательные развлечения, как любовная сауна, стоит для девушек, которые хотят, чтобы любовь, любовь, любовь...

И, конечно же, номер с зеркалами, чтобы убедиться в идеальности своего образа!

Это все - лишь часть того, что предлагается гостям сети «Подушкин» в Воронеже!

Дорожная карта

[illegible]