

Проект основан на потребности туристов, путешествующих по России в планировании поездок, бронировании мест размещения, экономии средств и получении информации. В рамках проекта будет создан интерактивный комплекс с высокой степенью сегментации. Данное решение позволит обеспечить внутрироссийским туристам высокую степень гибкости при планировании путешествий и достижении их целей.

При этом, крайне важной составляющей проекта является очень высокая степень охвата участников туристической отрасли России. Помимо бизнес-составляющей это позволит обеспечить планируемый сервис качественной и актуальной информацией о существующих на рынке услугах.



## Компания

Иванов Игорь Владимирович  
Генеральный директор



## Продукт

### Сервис:

- планирования поездок;
- бронирования мест размещения;
- экономии средств;
- быстрого получения информации об инфраструктуре отдыха.

## Маркетинговая стратегия

**Онлайн маркетинг**

- Веб-сайт
- SEO и контекстная реклама
- e-mail рассылки
- Интернет реклама
- Размещение публикаций в блогах

**Холодные звонки**

Статьи

Телевидение

Партнерские отношения



**Мухкалеев О. Г.**  
Исполнительный директор

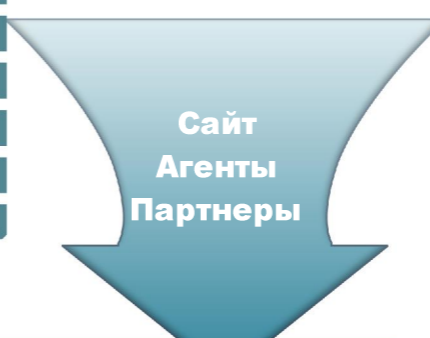


**Голубева М. В.**  
PR директор



**Васильев П. А.**  
Финансовый директор

## Каналы продаж



## Достигнутые результаты

Подготовлен технически сложный сайт  
Приложение "Клиент-Партнер"  
База партнеров: 100 договоров

## Потребность в средствах: 2 млн. долларов

- Затраты:**
- Увеличение базы партнеров и клиентов
  - Разработка мобильного приложения
  - Обеспечение партнеров мобильными

## Финансовые показатели, млн. долл.

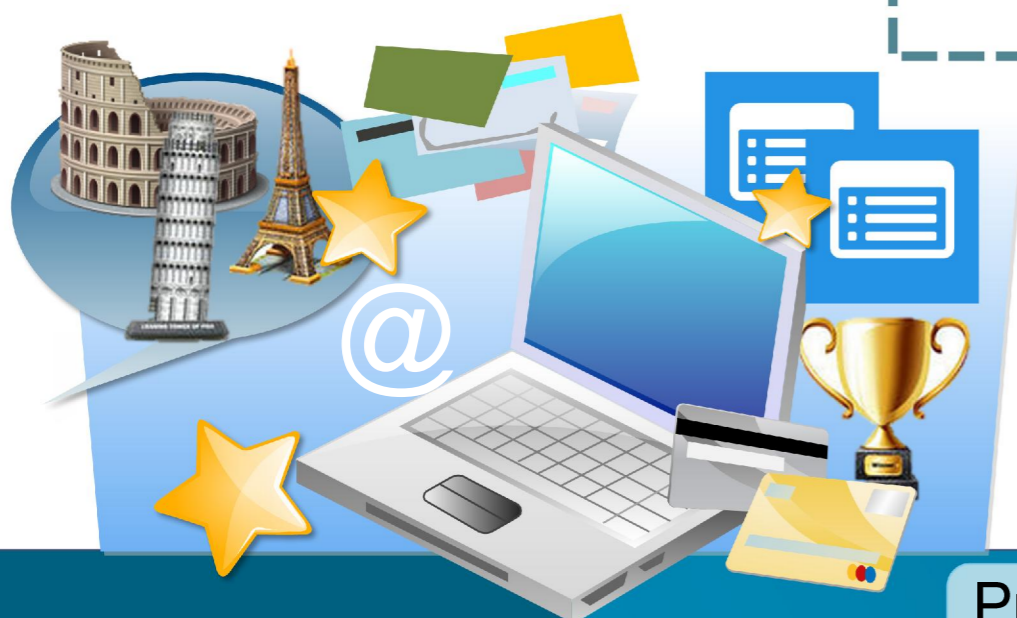
|                      | 1 год         | 2 год        | 3 год       | 4 год        | 5 год        |
|----------------------|---------------|--------------|-------------|--------------|--------------|
| Онлайн продажи       | 0,05          | 1            | 4           | 13           | 28           |
| Прямые продажи       | 0,15          | 2            | 3           | 5            | 9            |
| Партнерские          | 0,1           | 3            | 5           | 6            | 7            |
| <b>Всего продажи</b> | <b>0,3</b>    | <b>5</b>     | <b>12</b>   | <b>24</b>    | <b>44</b>    |
| Прямые издержки      | 0,03          | 0,5          | 0,12        | 0,24         | 0,44         |
| Общие издержки       | 10            | 10           | 10          | 10           | 10           |
| <b>Выручка</b>       | <b>(7,03)</b> | <b>(5,5)</b> | <b>1,88</b> | <b>13,76</b> | <b>33,56</b> |

## Ожидаемые результаты

Проект предусматривает объем продаж в 24 млн. евро в течение 3 лет. Увеличение доли рынка онлайн-бронирования до 4%.

**Вывод**

Проект является привлекательным для вложения средств инвестора, инвестиции окупаться за 3 года.



## Факторы успеха:

- Мощная актуальная база клиентов
- Модель "фремиум"
- Страхование клиента
- Юридическая поддержка

## РЫНОК

Спортивный туризм | Деловой туризм

Золотое кольцо | Личные поездки

**400 млрд. руб** оборот рынка туристических услуг

**32 млн. чел.** ежегодный турпоток в России

## Конкуренция



Выручка первого года будет минимальной

## Прогноз выручки

- 2-й год 5 М Евро
- 3-й год 12 М Евро
- 4-й год 24 М Евро

Исходя из результатов тестирования проект ждет взрывной спрос.

