

ROYAL ROUTE RUSSIA

Smart & Royal Self-Guided Tours

LEARN MORE

VIEW TOURS

Tailored for Indian, Chinese, and Arab travellers

«СолоРус»

*Двуязычная платформа для самостоятельного туризма
по России с культурной адаптацией
для Китая, Индии и арабских стран*

MVP

ИРИНА КОЛЕСНИЧЕНКО

irina.kolesnichenko16@yandex.ru

Актуальность, востребованность

Проблема:

Планирование поездки в Россию требует **длительной подготовки** из-за **неадаптированной информации**.


Потребность:


Не просто маршрут, а **локализованный travel-продукт**, адаптированный под культуру туриста, который заменяет весь процесс поиска и принятия решений.

Боль:


Самостоятельное путешествие в Россию для иностранца — это **высокий уровень страхов, неопределённости и когнитивной нагрузки**.

Цена проблемы:

 **40 часов на планирование = 400 поисковых запросов = \$150–600**

 **до +20–40% переплаты** из-за неэффективности маршрута



 **Отказ от поездки = потерянный клиент**

Решение актуально именно сейчас:

- 1) **Совпадение с государственной стратегией 2035:** Рост «безвизовых» соглашений РФ и прямого авиасообщения с другими странами.
- 2) **Рост самостоятельных путешествий**
- 3) **Рост интереса к России со стороны новых рынков** (Индия, Китай, Арабский мир)
- 4) **Информационная недостаточность**
Объём контента вырос, но стал менее структурированным и менее надёжным, нет адаптации.

Наше решение проблемы

Готовые **цифровые маршруты по России для иностранных туристов**, адаптированные под их поведение и привычки, интегрированные в культурно адаптированную платформу, которые заменяют весь процесс планирования поездки.

Идея: Не просто маршруты — а культурно адаптированная travel-платформа.

Как закрываем «боль»:

Было: до 400 точек контакта с информацией
→ Стало: 1 структурированное решение

Было: 30 дней фрагментированного планирования
→ Стало: решение за 1 сессию (1–2 часа)

Было: высокая неопределённость и риск ошибки
→ Стало: предсказуемый пользовательский сценарий

Какие действия для решения проблемы мы предлагаем:

1. Зайти на нашу платформу
2. Выбрать маршрут (интересам / сезону / длительности / региону)
3. Купить и скачать
4. Следовать готовому плану

Формула ценности

Платформа помогает иностранным туристам превратить сложный и неопределённый процесс планирования поездки в быстрый и предсказуемый сценарий без хаотичного поиска, за счёт готовых решений и культурной адаптации.

Как улучшаем жизнь клиента:

- ✓ Сокращаем время планирования до 0
- ✓ Заменяем 400 поисковых запросов → 1 решением (платформа + маршрут)
- ✓ Не только переводим на английский, но и адаптируем под культурные предпочтения
- ✓ Научный подход: культурные модели Тромпенаарса, Хофстеде, Холла для маршрутов и платформы
- ✓ Валидация на целевой аудитории до запуска

Продукт

Не информация — а готовый сценарий путешествия, адаптированный под пользователя.

Платформа не просто показывает информацию — она “переводит страну” на язык мышления пользователя.

Польза: Мы заменяем хаотичный поиск информации на структурированный и культурно адаптированный план поездки “под ключ”.

Зачем:

- ✓ Экономия времени при планировании (до месяца)
- ✓ Понятный и “привычный” формат информации
- ✓ Минимизация когнитивной нагрузки
- ✓ Снижение неопределённости
- ✓ Уверенность в самостоятельной поездке
- ✓ Быстрое принятие решений
- ✓ Готовое решение вместо поиска информации
- ✓ Отсутствие культурных ошибок

Основные продукты проекта:

- Поездки - Short Trip, Medium Trip и Long Trip
- Подписки – Basic, Standard, Premium и VIP
- Комбинированные туры - несколько маршрутов в одном пакете по выгодной цене
- B2B / B2C Партнёрства
- Сувениры

Область применения продукта проекта – въездной международный туризм:

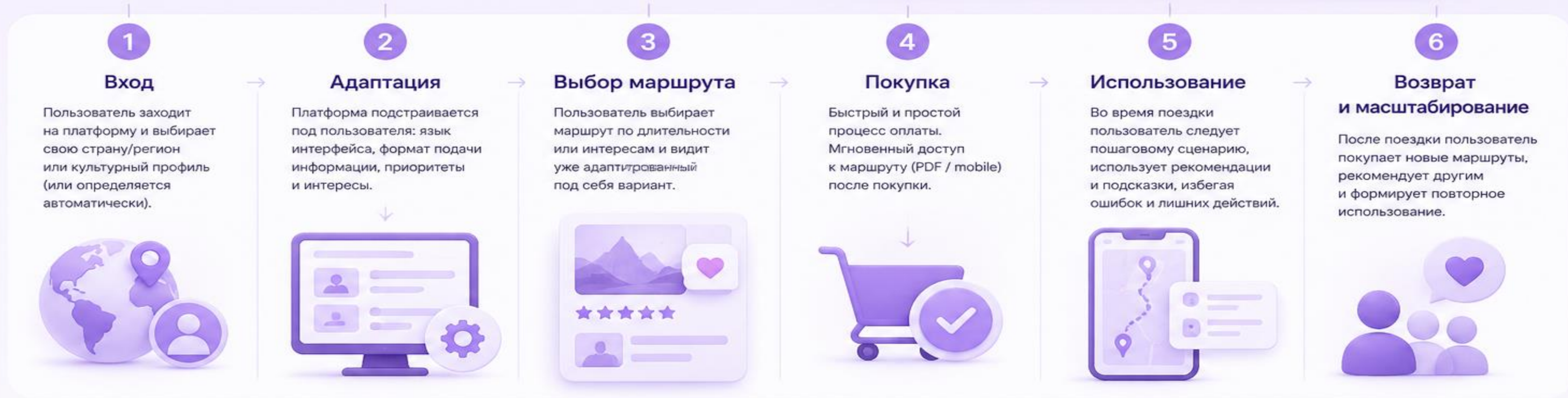
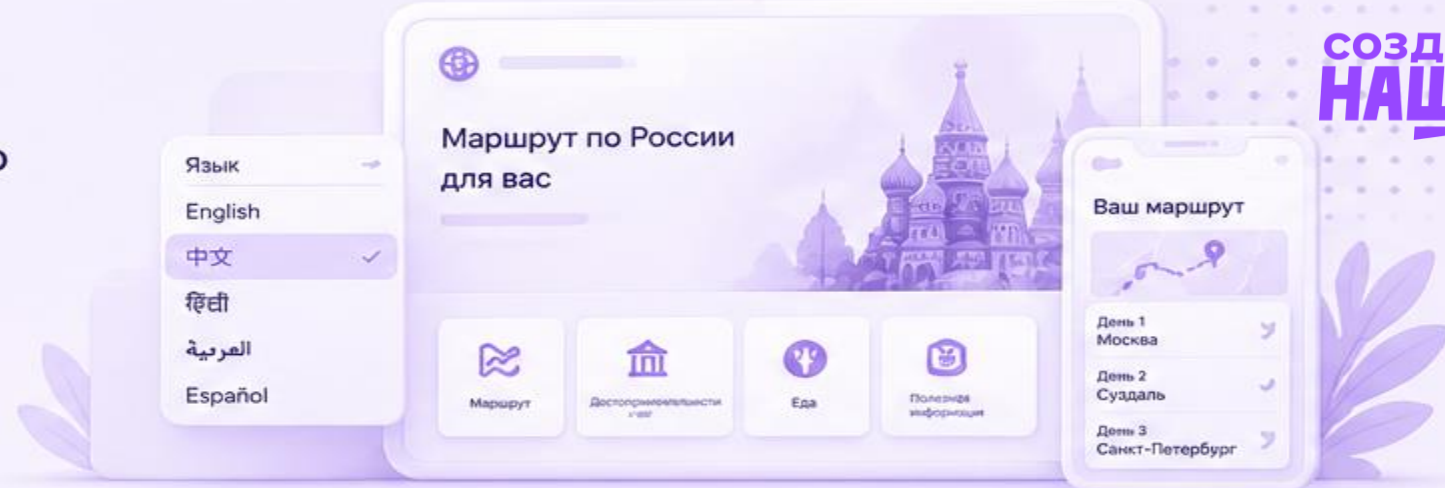
- цифровые туристические сервисы (TravelTech),
- локализация и культурная адаптация контента,
- индустрия гостеприимства (отели, рестораны, экскурсионные службы),
- сувенирная и ремесленная продукция,
- образовательные и переводческие услуги,
- рекламные и маркетинговые платформы.

Пользовательский путь

От первого визита до готового маршрута — за одну сессию

Адаптивная платформа, которая меняет интерфейс, контент и язык в зависимости от выбранной культуры пользователя, чтобы планирование поездки по России было простым, понятным и комфортным.

создай
НАШЕ!



Что получает пользователь



Экономия времени



Уверенность и безопасность



Понятный и привычный опыт путешествия



Без стресса и ошибок



Мы сокращаем путь пользователя:

Поиск

Сомнения

Ошибки

Стресс

Выбор

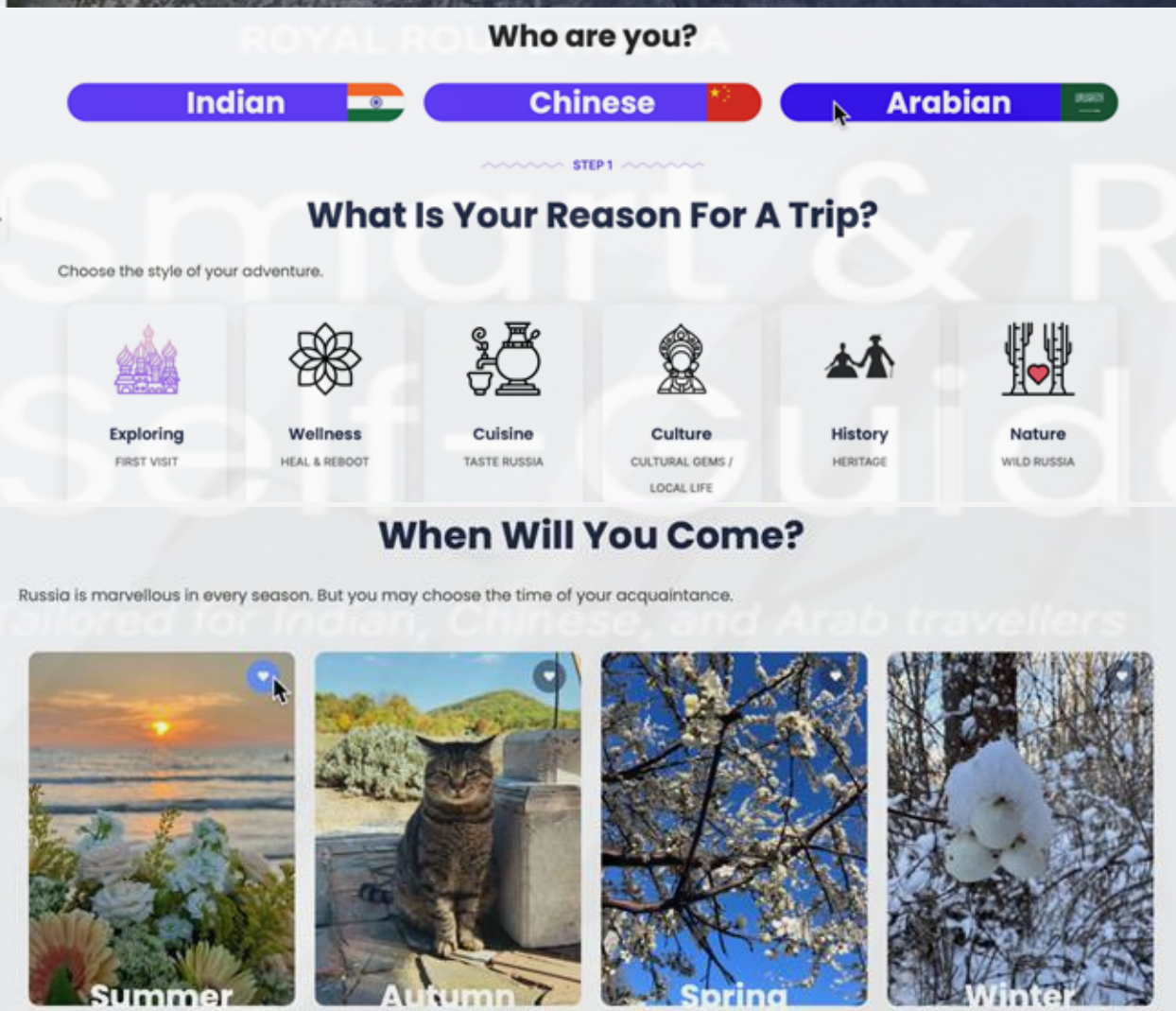
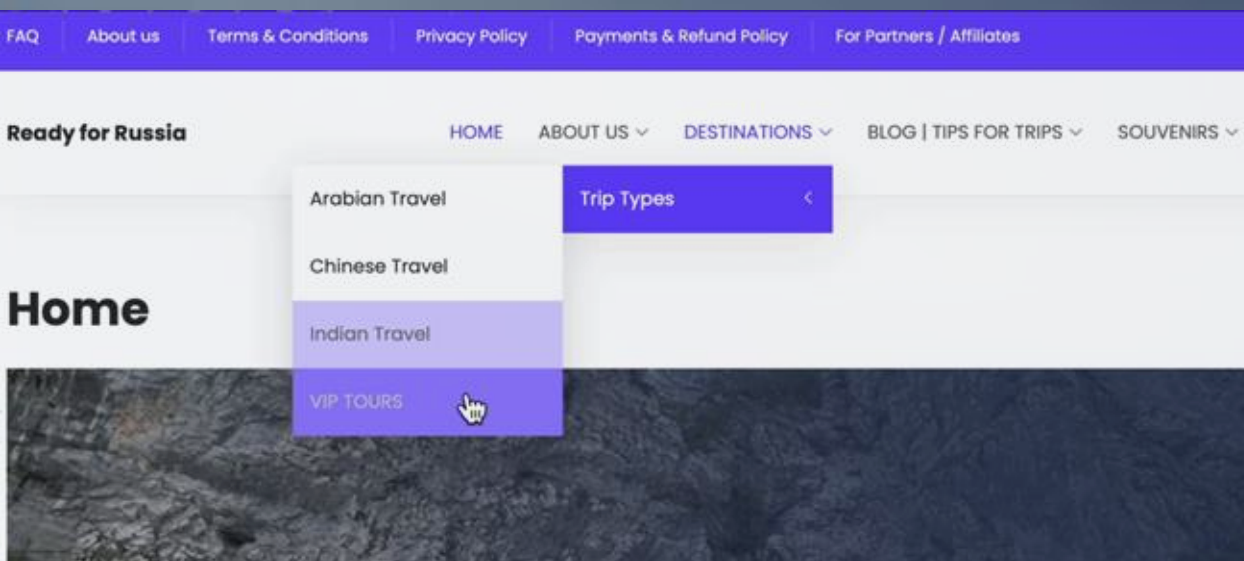
Покупка

Готовый сценарий

Уверенность



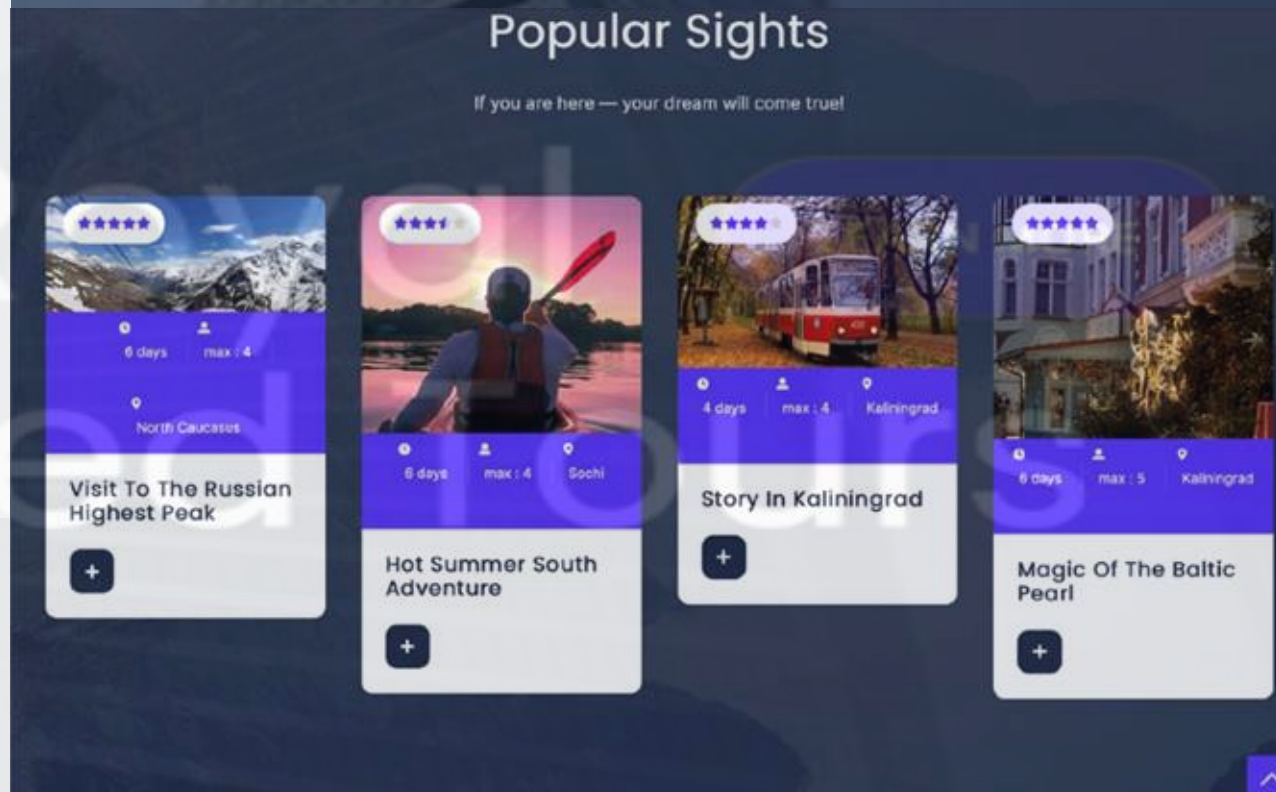
Продукт



1. Платформа с каталогом готовых маршрутов (1/ 3/7/14 дней) по России (Калининград, Москва, Санкт-Петербург, Владивосток, Сочи, Кавказ)

2. Культурная настройка под культуру (India / China / MENA) + Динамически адаптируемый интерфейс платформы

3. Каталог по интересам / сезону / длительности / региону



4. Маршруты: пошаговый сценарий поездки, логистика, тайминг, точки интереса, культурные рекомендации и поведенческие подсказки

5. Локализация языка, контента и визуальной подачи маршрутов

Как проект зарабатывает деньги?

Клиенты

Физические лица (B2C)
иностранные самостоятельные путешественники.

Страны фокуса:

 Индия  Китай  «Арабский мир»



Бизнес-партнеры (B2B)
туристические агентства и онлайн-платформы, отели, музеи, экскурсионные компании, партнёры по рекламе и цифровым сервисам и др.

 Туристические агентства	 Онлайн-платформы	 Отели
 Музеи	 Экскурсионные компании	 Партнёры по рекламе и цифровым сервисам

Органы власти (B2G) и информационные туристические центры



 Сотрудничество в развитии туризма	 Продвижение направления и страны	 Обмен данными и аналитика
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Монетизация 💰

Основная модель

Продажа цифровых маршрутов (разовая покупка)





Дополнительные источники дохода

- Пакеты маршрутов
- Персональные версии маршрутов
- Подписка
- Комиссии от партнёров (отели, активности, трансферы)
- Баннерная реклама на сайте партнёров

Как они потребляют продукт

1. заходят на платформу
2. выбирают культурный профиль
3. получают адаптированный маршрут (mobile / PDF)
4. покупают и используют

Как пользователи узнают о продукте

-  SEO, линкбилдинг
-  Таргетированная реклама на целевых рынках
-  Контент-маркетинг (YouTube, Instagram, TikTok)
-  Партнёрства с инфлюенсерами и комьюнити

TAM / SAM / SOM: размер рынка и возможностей

Объем рынка и перспективы

TAM

\$35.3 млн / год

Въездной турпоток в Россию (2024): ≈ **1.57 млн туристических визитов**.



60% - доля, кто потенциально планирует поездку самостоятельно или через цифровые продукты

37.5\$ - средний чек
 $1,570,000 \times 0.6 = 942,000 \times 37.5 = 35,325,000$

SAM

\$1.06 – \$3.53 млн / год


3–10% - сегмент самостоятельных путешественников (от общего числа, исходя из оценки поведения туристов и доли self-guided/ solo-travelers).


 Нижняя граница: $35.3M \times 0.03 = 1.06M$
 Верхняя граница: $35.3M \times 0.10 = 3.53M$

SOM

21К–176К / год

2-5% SAM

 Нижняя граница: $1.06M \times 0.02 = 21,200$

 Верхняя граница: $3.53M \times 0.05 = 176,500$

К 3-му году проекта планируется выйти на реализации **13 680 туров и услуг**, наладить партнерские отношения с **360** организациями на коммерческой основе и реализовать **360 единиц** сувенирной продукции в год.
К 3-му году проекта планируется выйти на выручку **39 642 тыс. рублей в год**.

Существующие альтернативы и конкурентные преимущества

Игроки рынка	Перевод на английский	Адаптация под культуры	Интерактивность (личный кабинет, корзина)	App	Авторский маршрут	Независимость от гида	География: Россия	Модель монетизации
Наш проект	+	+	+	+	+	+	+	
Howtotravel.ru	-	-	-	-	-	-	+	Разовая покупка, партнёрства
Tripster	+	-	-	+	+	-	+	Комиссия
Getyourguide.com	+	-	+	+	+	+	-	Комиссия
Discoverrussia	+	-	-	-	+	+	не вся	Госпортал для продвижения РФ
Rusmice	+	+	-	-	+	-	+	B2B / агентская
Gorodznaet	-	-	+	-	+	+	+	Разовая покупка
Travel.varlamov	-	-	+	-	+	+	не вся	Разовая покупка
34travel.me	+	-	+	-	-	+	-	Разовая покупка
Путешествуем.рф	-	-	+	-	+	+	+	Госпортал для продвижения РФ



Достигнутые результаты

Сформулирована гипотеза проблемы

- 🕒 около 40 часов на планирование
- 🔍 До 400 поисковых запросов
- 😞 Высокая когнитивная нагрузка и неопределённость

Подтверждены ключевые гипотезы

- спрос на готовые маршруты
- ценность культурной адаптации

Аналитическая база

- Проведен научный анализ культурных моделей:
Geert Hofstede, Edward T. Hall, Fons Trompenaars
- Выявлены различия в поведении и принятии решений пользователей из разных культур

В процессе на данный момент:

- Завершение обучения в экспортной академии «Мой бизнес» (Краснодарский край)
- Получение знака «Сделано в России»
- Присвоение статуса МТК (после сдачи отчёта по гранту)
- Вступление в реестр аккредитированных IT-компаний для снижения монетарной нагрузки

Внешняя оценка

- Победитель «Студенческий стартап»
- Федеральная экспертиза проекта
- Проект освещается в [СМИ](#)

Продуктовая готовность

- Разработан прототип платформы (MVP) / TRL 4
- Сформирована структура маршрутов и UX платформы
- Подтверждена пользовательская ценность до выхода на рынок

Исследование рынка

- 3 целевых рынка: India / China / MENA
- Проведен анализ пользовательского поведения
- и сценариев планирования



Как проект будет масштабироваться?

- ✓ Расширение целевой аудитории – туристы из Турции, Юго-Восточной Азии, Испании, Африки.
- ✓ Введение дополнительных услуг:
 - ✓ визовая поддержка,
 - ✓ консьерж-сопровождение (покупка билетов, бронь жилья и т.д.),
 - ✓ кастомизация маршрутов
 - ✓ курсы русского языка для иностранцев.

Монетизация через продажу PDF- гайдов, подписку на платформу и B2B-сотрудничество с туристическими агентствами.

Перспективой достижения TRL 6–7 после внедрения и масштабирования.

Продуктовая матрица по товарной группе «Поездки» приведена в таблице 3 Бизнес-плана.

Прогноз на 1–5 лет

1,1 лет	Дисконтированный срок окупаемости (PBP)
1,05 лет	Простой срок окупаемости (PP)
30 369 тыс.руб.	Чистая приведенная стоимость (NPV)
259,30%	Внутренняя норма рентабельности (IRR)
63 198 тыс.руб.	Прибыль до налога, процентов и амортизации (EBITDA)
63 193 тыс.руб.	Прибыль до налога и процентов по кредитам (EBIT)

Таблица 10. План продаж в натуральном выражении

Услуги	Ед. изм.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Тип Short Trip (1–3 дня) Basic	тур	1 501	2 400	2 400	2 400	2 400
Тип Short Trip (1–3 дня) Standard	тур	760	1 200	1 200	1 200	1 200
Тип Short Trip (1–3 дня) Premium	тур	412	600	600	600	600
Тип Medium Trip (4–7 дней) Standard	тур	412	600	600	600	600
Тип Medium Trip (4–7 дней) Premium	тур	264	360	360	360	360
Тип Medium Trip (4–7 дней) VIP	тур	90	120	120	120	120
Тип Long Trip (8–14 дней) Standard	тур	175	240	240	240	240
Тип Long Trip (8–14 дней) Premium	тур	115	180	180	180	180
Тип Long Trip (8–14 дней) VIP	тур	43	60	60	60	60
Подписка Basic	единица	1 501	2 400	2 400	2 400	2 400
Подписка Standard	единица	760	1 200	1 200	1 200	1 200
Подписка Premium	единица	412	600	600	600	600
Подписка VIP	единица	136	240	240	240	240
Комбинированный тур Basic Short (1–3 дня)	тур	1 501	2 400	2 400	2 400	2 400
Комбинированный тур Standard Medium (4–7 дней)	тур	412	600	600	600	600
Комбинированный тур Premium Long (8–14 дней)	тур	249	360	360	360	360
Комбинированный тур VIP Ultimate (8–14 дней)	тур	70	120	120	120	120
Итого	-	8 813	13 680	13 680	13 680	13 680
Партнерство	услуга	109	330	360	360	360
Сувениры	единица	249	360	360	360	360

Таблица 11. План продаж в денежном выражении, тыс. руб.

Услуги	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Тип Short Trip (1–3 дня) Basic	588	940	940	940	940
Тип Short Trip (1–3 дня) Standard	1 131	1 785	1 785	1 785	1 785
Тип Short Trip (1–3 дня) Premium	936	1 362	1 362	1 362	1 362
Тип Medium Trip (4–7 дней) Standard	1 258	1 832	1 832	1 832	1 832
Тип Medium Trip (4–7 дней) Premium	1 220	1 663	1 663	1 663	1 663
Тип Medium Trip (4–7 дней) VIP	705	940	940	940	940
Тип Long Trip (8–14 дней) Standard	945	1 297	1 297	1 297	1 297
Тип Long Trip (8–14 дней) Premium	891	1 395	1 395	1 395	1 395
Тип Long Trip (8–14 дней) VIP	539	752	752	752	752
Подписка Basic	1 763	2 819	2 819	2 819	2 819
Подписка Standard	2 380	3 758	3 758	3 758	3 758
Подписка Premium	2 097	3 054	3 054	3 054	3 054
Подписка VIP	1 065	1 879	1 879	1 879	1 879
Комбинированный тур Basic Short (1–3 дня)	1 763	2 819	2 819	2 819	2 819
Комбинированный тур Standard Medium (4–7 дней)	1 613	2 349	2 349	2 349	2 349
Комбинированный тур Premium Long (8–14 дней)	1 950	2 819	2 819	2 819	2 819
Комбинированный тур VIP Ultimate (8–14 дней)	1 096	1 879	1 879	1 879	1 879
Партнерство	1 635	4 950	5 400	5 400	5 400
Сувениры	623	900	900	900	900
Итого	24 196	39 192	39 642	39 642	39 642

🌱 Продукт

- Разработка маршрутов и digital-продукта
- Дизайн и упаковка гайдов
- Тестирование с иностранными пользователями

💻 Технологии

- Серверная инфраструктура
- Мобильное приложение
- Подключение международных платёжных систем

🌍 Локализация и контент

- Локализация (India / China / MENA)
- Консультации культурных экспертов
- Видео-продакшн

📊 Маркетинг и аналитика

- Трекинг конверсий
- Контент и дистрибуция

⚖️ Операционные расходы

- Юридические услуги
- Операционные расходы
- Резерв

На что нужны инвестиции?

Наименование инвестиционных затрат	Сумма, тыс. руб.	Доля в общем объеме инвестиций, %
Затраты инвестиционные на оборудование, услуги сторонних организаций и др.	2 430,00	50,63
Маркетинг и продвижение (1-й месяц реализации проекта)	708,00	14,75
Стартовая рекламная кампания	400,00	8,33
Затраты на поддержание ликвидности проекта	1 262,00	26,29
Итого	4 800,00	100,00

Подробнее в Таблицах 12 и 13 бизнес-плана.

С учетом суммы первоначальных вложений проекта, окупаемость проекта составляет **1,1 года**.

Почему именно мы?



Ирина, **генеральный директор, фаундер, составитель маршрутов**



Сатьябрат Сингх / Амриша Мишра
Носители индийской культуры, адаптируют и тестируют маршруты и платформу, студенты БФУ им. И. Канта



Михаил, **веб-разработчик**, директор Высшей школы информатики БФУ им. И. Канта



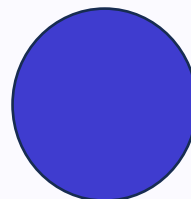
Карина, **консультант экспортного центра** Краснодарского края



Алина, **дизайнер**, 5+ лет работы в дизайне, широкий опыт работы с Figma, Adobe Illustrator, Photoshop, Canva



Дарья, ведущий **дизайнер** «Фонда креативных индустрий Керспектива»



Светлана, **бухгалтер**, основатель компании бухгалтерских услуг, опыт 15+ лет



БФУ им. И. Канта, вуз – партнёр, студенты отвечают за перевод, адаптацию, сбор материалов маршрутов



Шамс, **переводчик** - опыт 5+ лет, контент-менеджер, 3 года жизни в Турции, основатель бюро переводов в Азербайджане



Марго, юрист, 18 лет опыта работы в сфере недвижимости, кадастра, градостроительства и судебного представительства

Почему именно мы?



Ирина, генеральный директор, фаундер, составитель маршрутов

Опыт

- 8+ лет в туризме и международных коммуникациях
- Победитель конкурса «Студенческий стартап»
- 2 собственных e-commerce проекта (авторские шопперы и свечи ручной работы)
- Международный опыт: Германия (2 года)
- Победитель международной программы обмена преподавателями KMK Deutschland
- Гид, переводчик в международном бизнесе, маркетолог, журналист, специалист MENA business development, преподаватель Eng / Ru
- Языки: русский, английский, немецкий, итальянский

Обучения

- ✓ 5-дневный интенсив «Предпринимай» *Технопарк Сколково 2021*
- ✓ «Школа молодых предпринимателей» Краснодарского края 2023
- ✓ «Лагерь креативных лидеров» 2023
- ✓ Обучение на платформе «Россия страна возможностей» и «Академия Знание» по направлению «Предпринимательство» 2025
- ✓ Академия экспорта Краснодарского края

Образование

Бакалавр «**Межкультурная коммуникация в сфере туризма**» 2022
Пятигорский государственный университет

Магистр «**Перевод для международного бизнеса и дипломатии**» 2025
Балтийский государственный университет им. И. Канта