



THE TAY TOUR

Погрузись в мир сказочного зимнего отдыха с
"The Tay Tour"

ФИО докладчика:
Зарипов Булат Ильназович

обзор на рынок



По данным РБК, в 2023 году спрос на российские горные курорты вырос на **15%**

В связи с этим цены на курортах поднялись до **30%**

Зимние туры в России:

1 Активный отдых

2 Экскурсионный

Более 90% опрошенных предпочитают совмещение нескольких видов отдыха в 1 туре

Туризм в Татарстане входит в топ 10 по России - 3.9 млн

В 3 раза - прирост туристов в Кукмор

2/3 школьников затрудняются с выбором профессии

10-15% - рост цен в лагеря

50 тыс. - средняя путевка

Тренд на бюджетный тур с широким спектром услуг

проблема целевой аудитории



1. Неудобная и долгая дорога до курорта от своего города
2. При выборе отдыха стремятся выбрать живописные курорты

1. Некачественный сервис на курортах для дополнительного отдыха
2. Дорогое и некачественное питание
3. Большие очереди, долгое обслуживание
4. Недостаточное предложение на рынке коротких туров с интересными программами для людей, которые ценят время



флагменский продукт для пилотного запуска

Зимний тур - полностью сформированный пакет 3 в 1

Тур выходного дня

3 вида отдыха в туре

Курорт в живописном месте

800 км от Москвы, 20 минут от вокзала,
10 минут от центра города

Частота тура 1 раз в неделю

Расширение продукта - разработка мобильного приложения

Автоматизация процессов
Предоставление гибкости клиенту
Сокращение времени на обслуживания клиента

продуктовая линейка



Летние лагеря

Туры одного дня



Расширение продуктовой линейки
основано на нашем **подходе 3 в 1**



целевая аудитория



18-30

Характеристики:
Гибкий режим жизни
Интерес к активному туризму

Запросы:
Активный отдых
Популярные туристические места
Получение новых эмоций
Близость курорта
Экономия денег

30-45

Характеристики:
Ограничены во времени
Work-life balance
Комфорт

Запросы:
Культурные экскурсии
Отдых от рутины
Экономия времени на формирование отдыха

45+

Характеристики:
Спокойные и безопасные путешествия

Запросы:
Наслаждение красотой природы
Предсказуемость в программе тура

ценностное предложение



1. Мы помогаем **молодежи** в ситуации **ограниченного бюджета** получить активный отдых через **сочетание 3 видов** отдыха в туре
2. Мы помогаем **среднему поколению** в ситуации **ограниченности во времени** формировать их комфортный отдых, предоставляя тур **выходного дня с полным пакетом**
3. Мы помогаем **старшему поколению** в ситуации **предсказуемости отдыха**, предоставляя **спланированный отдых** и **наличие гида** на протяжении всего отдыха

Зимний отдых

PAM = 800 млрд:

18-60 лет – 80 млн

55% – средний класс

72% – активный отдых

TAM = 150 млрд:

пользуются туристическими предложениями по России

SAM = 75 млрд:

путешествуют на горнолыжные курорты

SOM = 9,6 млн

Спортивный лагерь

PAM = 720 млрд:

Дети школьного возраста

TAM = 610 млрд:

Занимаются спортом

SAM = 150 млрд:

Отдыхают в лагерях

SOM = 7,2 млн

Школьный активный отдых одного дня

PAM = 600 млрд:

Дети школьного возраста

TAM = 400 млрд:

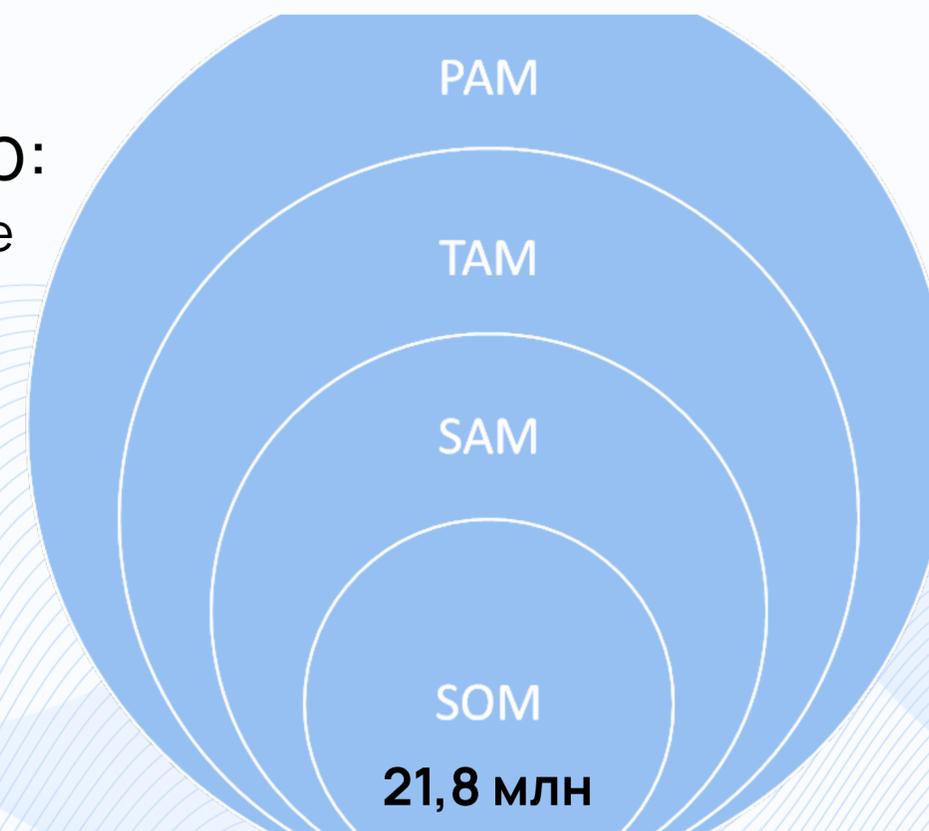
Активно интересуются разными профессиями

SAM = 120 млрд:

Обзор на тематические лагеря

SOM = 6 млн

Числа в руб.



анализ конкурентов

Параметры	Мы	ezen-tour	Bolt-life	TNA	Producer travel	Вдох Выдох
Стоимость	25 000	65 900	9 500	84 900	35 000	89 000
Сочетание гастрономического, активного, познавательного отдыха	+	—	—	—	—	+
Комфортабельность размещения	Особняк 600м2	Гостиница	Комфортные номера	Комфортные номера	Комфортные номера	Деревянный коттедж
Наличие питания Выбор питания	+	—	—	—	—	+
Нац. кухня	+	+	—	—	—	—
Удаленность от москвы, км	800	4 000	—	4 000	1 500	1 500
Кол-во дней	2	7	2	5	4	7
Курорт	Медная гора	Шерегеш	Губаха, Аджигардак, Солнечная долина, Банное, Домбай, Шерегеш	Байкал	Домбай	Эльбрус

Параметры	Мы	Шерегеш	Домбай	Роза Хутор	Свияжские холмы	Сорочаны
Типичные посетители	Любители активного отдыха, пейзажей	Фанаты горных лыж	Любители пейзажей	Любители премиального отдыха	Фанаты горных лыж	Отдых у дома
Удаленность от Москвы	800	4 000	1 500	1 500	700	55
Экскурсионные предложения	+	—	—	+	+	—
Абонимент Инвентарь + ски пасс	2200	1 200 3 200	2 000 2 600	4 000 3 500	3 000 1 400	3 600 230 - 1 подъем

бизнес модель



финансовое моделирование

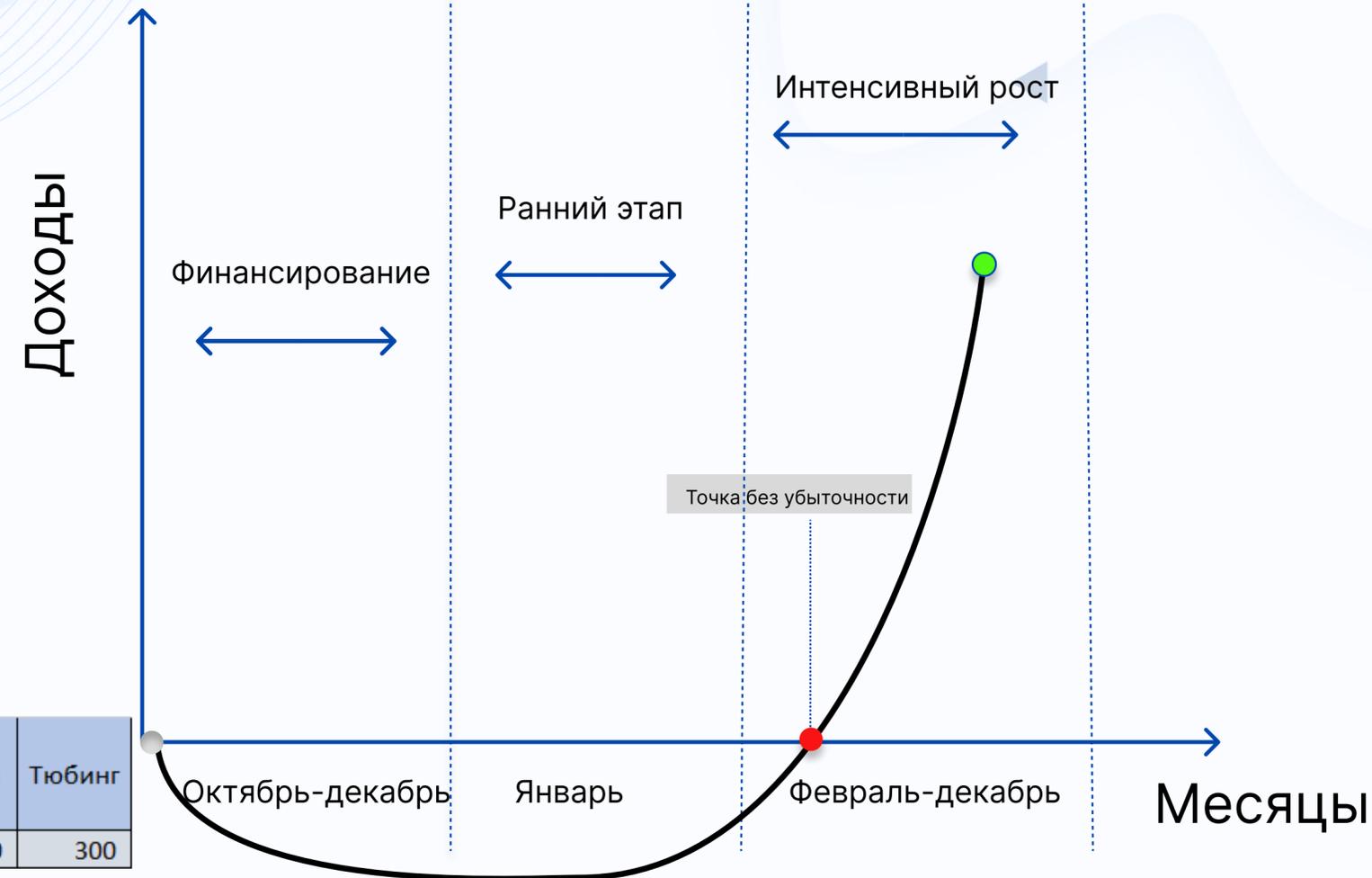
Числа в руб.

Маркетинг	затраты
Сайт	50 000
Реклама в Инстаграм	20 000
SMM - менеджер	15 000
Яндекс Директ	30 000

ROI = 415%
за год

Доля инвестора = 20%

Затраты на человека	Абонимент "инвентарь-скипаасс"	Арендная плата	Инструкторы	Транспортные расходы	Клининг	Экскурсия	Питание	Катание на лошадях	Оплата куратора	Услуги фотографа	Йога	Тюбинг
10 700	2 300	2 500	250	333	167	300	3 500	233	250	167	400	300



Наименование статья	величина показателя по периодам, руб.													
	2023	2024												
	Октябрь - декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Итого
Кол-во продаж	—	96	196	96	400	400	400	800	800	800	400	400	196	—
Выручка от реализации продукции:	—	2 400 000	2 400 000	2 400 000	1 000 000	1 000 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	2 400 000	21 800 000
Инвестиции-приложение, дом, маркетинг	2 000 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2 000 000
Маркетинг	65 000	65 000	65 000	65 000	—	—	65 000	65 000	65 000	—	—	—	65 000	520 000
Операционные расходы	—	1 027 200	1 027 200	1 027 200	500 000	500 000	1 027 200	1 027 200	1 027 200	500 000	500 000	500 000	1 027 200	9 690 400
Налог УСН (доходы 6%)	—	144 000	144 000	144 000	60 000	60 000	144 000	144 000	144 000	60 000	60 000	60 000	144 000	1 308 000
РАСХОДЫ ВСЕГО:	2 065 000	1 236 200	1 236 200	1 236 200	560 000	560 000	1 236 200	1 236 200	1 236 200	560 000	560 000	560 000	1 236 200	11 453 400
ЧИСТЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК	-2 065 000	1 163 800	1 163 800	1 163 800	440 000	440 000	1 163 800	1 163 800	1 163 800	440 000	440 000	440 000	1 163 800	8 281 600

4 квартал 2023
1 квартал 2024

2 квартал
2024

3 квартал
2024

4 квартал
2024

разработка

- Составление базовой программы туров
- Открытие юридического лица
- Договоренность с местными контрагентами
- Создание страниц в социальных сетях
- Создание сайта
- Запуск рекламной кампании
- Запуск тура

доработка

- Доработка продукта
- Анализ актуальности включенных в тур услуг на основе обратной связи
- Разработка трех тарифов: базовый, стандартный, VIP
- Оценка эффективности каналов продвижения
- Корректировка продуктовой линейки

реализация

- Запуск продуктовой линейки
- Продажа финального продукта с новыми тарифами и популярными услугами

масштабирование

- Разработка мобильного приложения, для индивидуального формирования тура
- Расширение географии
- Увеличение продолжительности тура

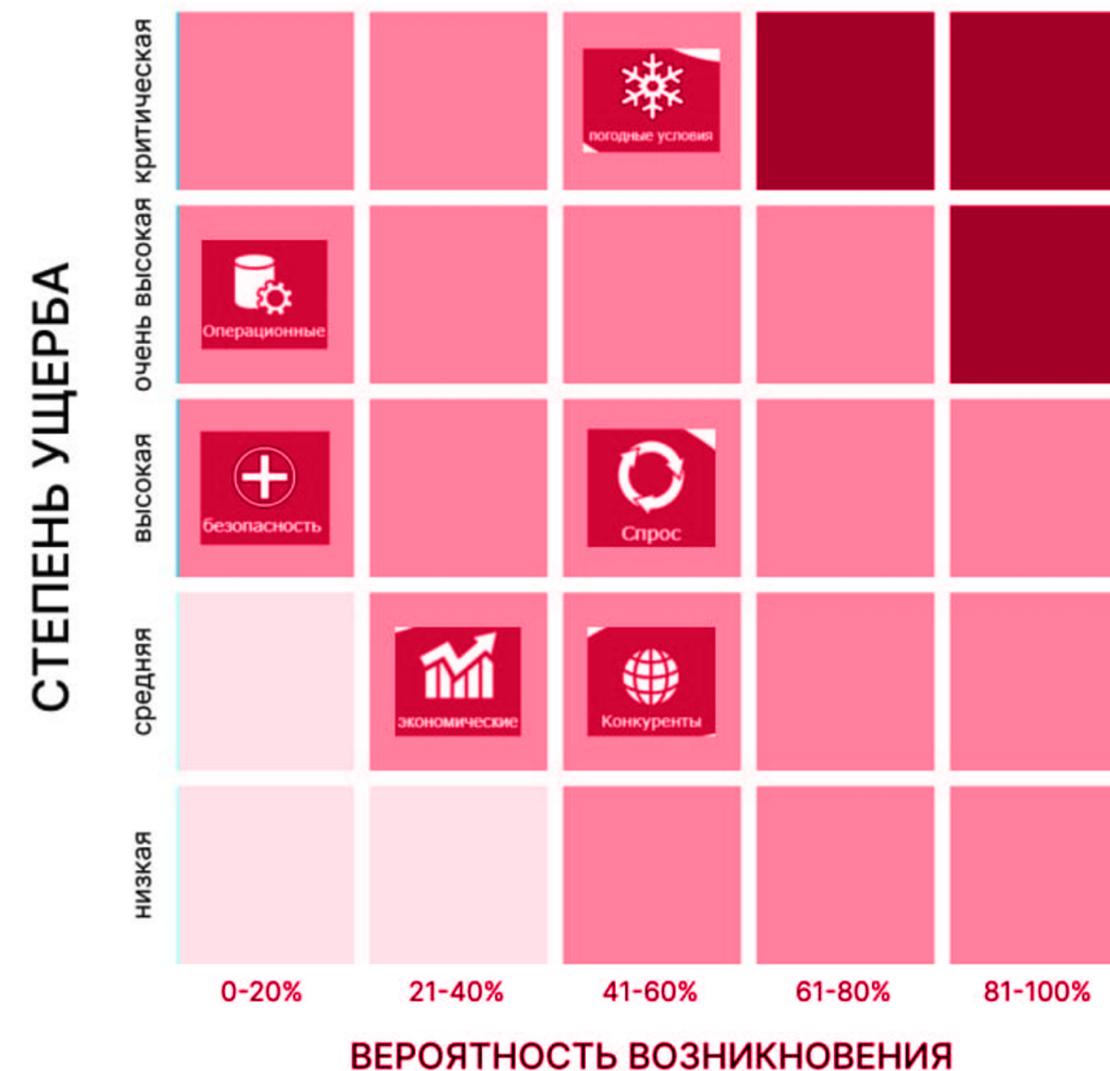
риски проекта



Большие туроператоры с более выгодными предложениями

Травмы или несчастные случаи

Отмена тура из-за неблагоприятных погодных условий



Запрос к аудитории



Инвестиции, руб

1. Приложение:
разработчики = 1 000 000
2. Дом = 800 000
3. Маркетинг:
Маркетолог
Реклама = 200 000

Продвижение

1. Яндекс Директ – 1-ый сайт в запросе на отдых
2. Продвижение тура, как корпоративный отдых для московских компаний
3. Продвижение тура через московские ВУЗы

Дополнительно

1. Получение гранта на туризм
2. Составление юр.договора с клиентами

наша команда



Аглиуллин Рифнур



Зарипов Була
руководитель проекта



Де Сиати Даниэле



Хузин Марсель



Назмиева Азалия



Ссылка на сайт



Зарипов Булат
+7 967 462-43-40

