



ПРОЕКТ "АПП (АВТОМАТИЗИРОВАННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПУТЕШЕСТВИЙ) С ПРИМЕНЕНИЕМ ТЕХНОЛОГИЙ ИИ"

ПОДГОТОВИЛИ СТУДЕНТКИ 1 КУРСА МВТ ГУУ

НГУЕН ТХИ ХАИ АНЬ

КОВАЛЕВА ДАРЬЯ

СОКОЛ АРИНА

ЧУМАКОВА ДАРЬЯ

МОСКВА 2023

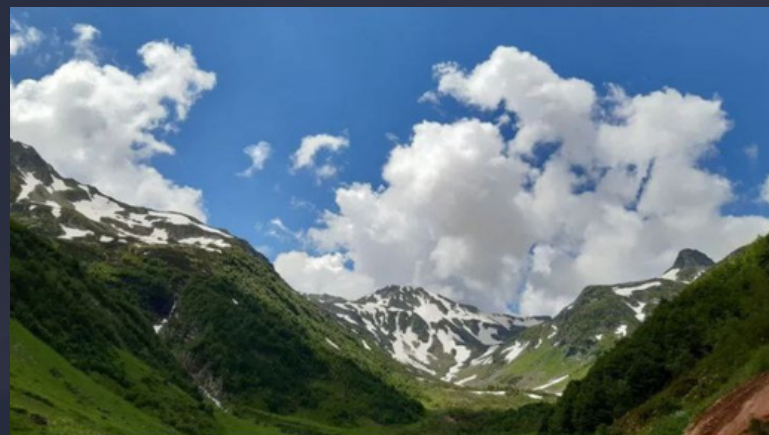
ИДЕЯ ПРОЕКТА

Разработка и продажа ПО для туристских комплексов России, которое позволяет разместить на их сайте онлайн-тест, по результатам которого в соответствии с ассортиментом услуг конкретного комплекса будет автоматически составлена программа отдыха для конечного потребителя



Преимущество при отборе в команду проекта будут иметь специалисты с инвалидностью и ОВЗ, что внесёт вклад в профессиональное развитие представителей инклюзивного общества

MVP: ОНЛАЙН КОНСТРУКТОР ОТДЫХА ДЛЯ БАО "КОМБАТ"



БАО "Комбат"

**Ответь на вопросы и
получи свою идеальную
программу отдыха в
Рожкао:**

Ответить

+7(918)-288-59-89

ООО «Комбат» ОГРН 1172375012710

Вы едете на отдых...

Если вас больше 4 человек, напишите количество в окошке:

Один(-на)

Вдвоем

Втроем

Вчетвером

Другое...

Вы готовы проходить несложные пешие маршруты от часа до трёх?

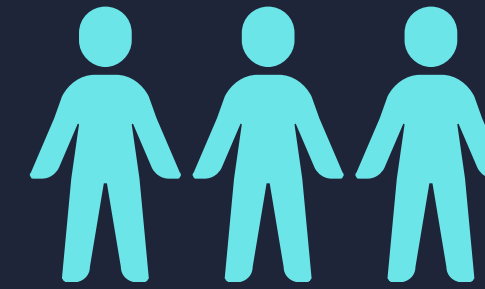
Да

Нет

Не уверен(-а)

РЫНОК

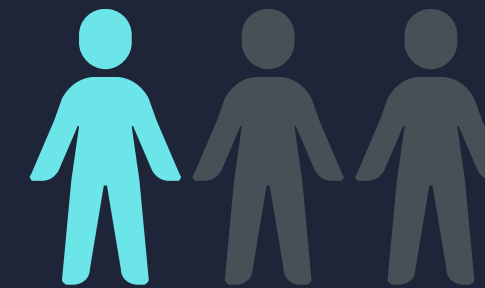
- **↑ 30%** средний прирост емкости рынка автоматизации бизнес-процессов в РФ по данным Российской Ассоциации BPM-профессионалов в 2022;
- **↑ 64%** прирост емкости рынка внутреннего туризма в РФ с 2020 по 2022 по данным РосСтат;
- **11.5** тыс. руб./месяц средние расходы компании на CRM-систему в первый год пользования
- Действует политика государственной поддержки развития туризма (Распоряжение Правительства от 5 июля 2021 года №1802-р)



TAM = 30 700
средств размещения в
РФ на 2022 год по
данным РосСтат



SAM = 30 700 X 0,13 =
3991
туристических
комплексов



SOM = 3991 x 0,14 =
560
туристические
комплексы в СКФО

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

туристские комплексы (в том числе курорты, базы отдыха, спа-комплексы, лечебно-рекреационные центры, культурно-исторические комплексы), действующие на территории РФ

КРУПНОГО МАСШТАБА
от 1000 посещений в месяц

Для сокращения расходов (в т.ч. временных и человеческих ресурсов) на операции по организации отдыха туристов

СРЕДНЕГО МАСШТАБА
500-999 посещений в месяц

Для систематизации ассортимента услуг и более точного подбора предложения под потребности конкретного гостя

СПА И ЛЕЧЕБНЫЕ ЦЕНТРЫ

Снижение уровня стресса клиента в процессе организации и бронирования отдыха

КОНКУРЕНЦИЯ

На март 2023 года не обнаружено прямых конкурентов

Среди косвенных конкурентов выделены:



услуги турагентов



система отдыха по путевкам



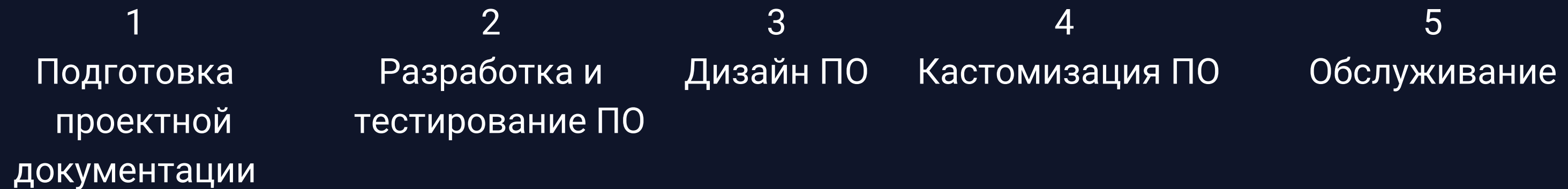
сервисы онлайн-бронирования

Первое дороже для компании в сравнении с предложением "АПП";
второе не учитывает индивидуальный запрос конечного потребителя;
третье после ухода Booking.com охватывает только проживание и транспорт, но не досуг.

Проект "АПП" закрывает все эти слабости

ПРОИЗВОДСТВО

Основные этапы:



Основные ресурсы:

- человеческие,
- информационные,
- технологические



Контроль качества осуществляется профильными консультантами

ПЛАН МАРКЕТИНГА*

Price

Стратегия ценообразования по издержкам, равнение на среднюю цену продажи и обслуживания ПО, рост цены с наращиванием количества клиентов
30 тыс. руб. - ПО
+5 тыс. руб. ежемесячное обслуживание

Place

Дистрибуция посредством личных продаж при назначенных онлайн/офлайн встречах с клиентами и демонстрацией функционала

Promotion

Директ-маркетинг, контент-маркетинг, электронный маркетинг, баннерная реклама, связи с общественностью.

Социальные сети (VK, Telegram, TenChat)

People

Опытные (от 5 лет работы по профилю) специалисты с инвалидностью и ОВЗ, владеющие деловой лексикой, амбициозные, видящие свою миссию в совершенствовании мира, владеющие визуальным и кинестетическим типами подачи информации, рациональный тип личности

Physical Evidence

Сайт с визуализацией и MVP продукта, кастомизация ПО, соблюдение фирменного стиля в оформлении материалов, для личной встречи выбор тихого, минималистичного, современно оформленного пространства

100%
Контакт

20%
Посещение сайта

5%
Заявка на контакт

2%
Встреча

1%
Заключение договора

*по модели 7P, где Product и Process описаны на других слайдах

ФИНАНСЫ

870 700 ₺
Расходы

В первые 14
месяцев

970 000 ₺
Доходы

Запуск продаж ПО после 6
месяцев разработок и
тестирования

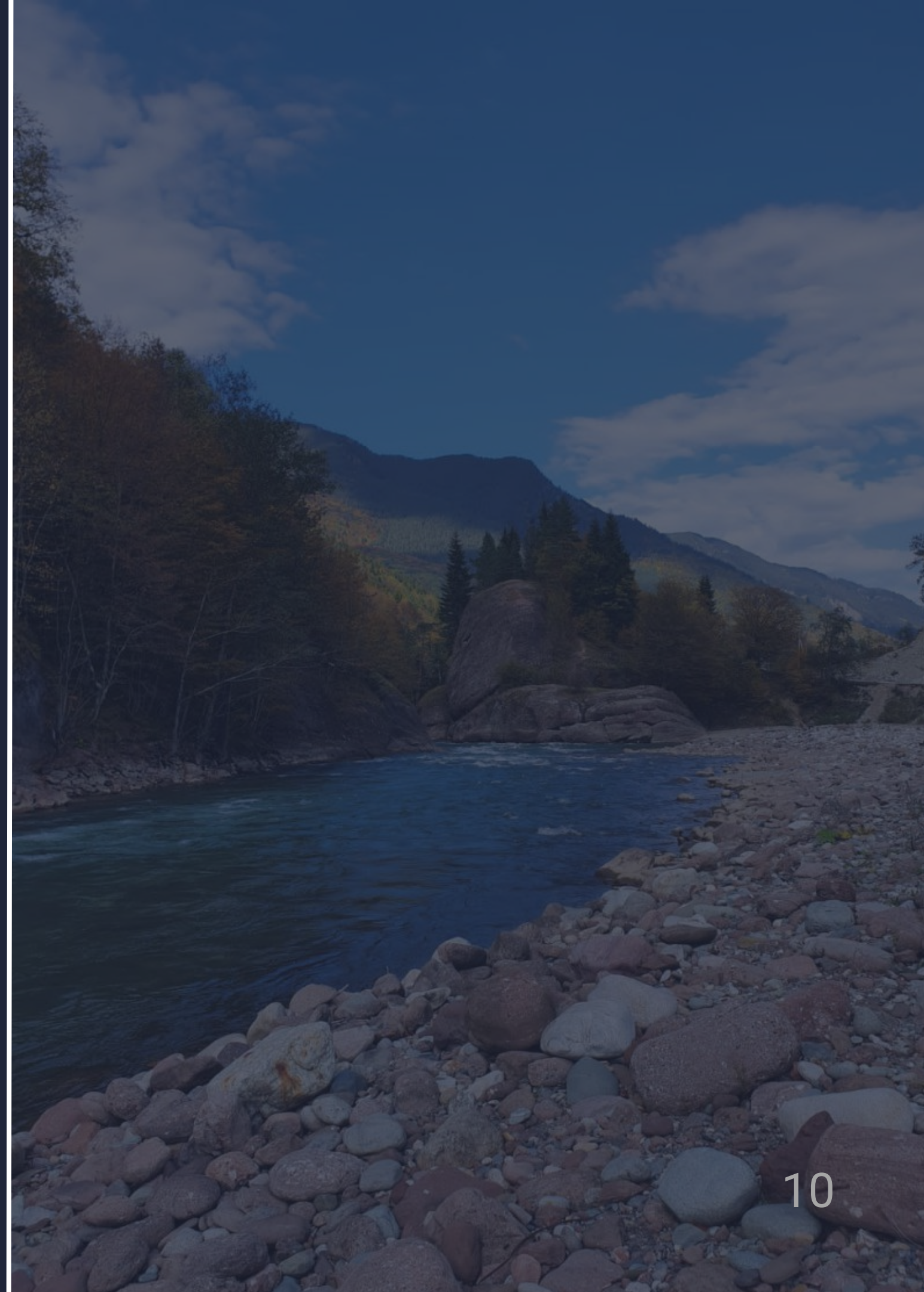
Суммарная выручка **4 млн. руб.**
через **2 года** от старта проекта

Точка безубыточности
достигнута и преодолена на
восьмом месяце продаж и
обслуживания наших ПО



ПОКАЗАТЕЛИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

- ROI = **115%** в первые 2 года
- NPV = **461 571** руб. в первые 2 года
- BEP = **870 700** руб. будет достигнута на 14 месяце
- ЧП = **528 499** руб. - чистая прибыль на конец 2 года реализации
- **600 000** руб. - сумма необходимых инвестиций



ДОРОЖНАЯ КАРТА ПРОЕКТА:

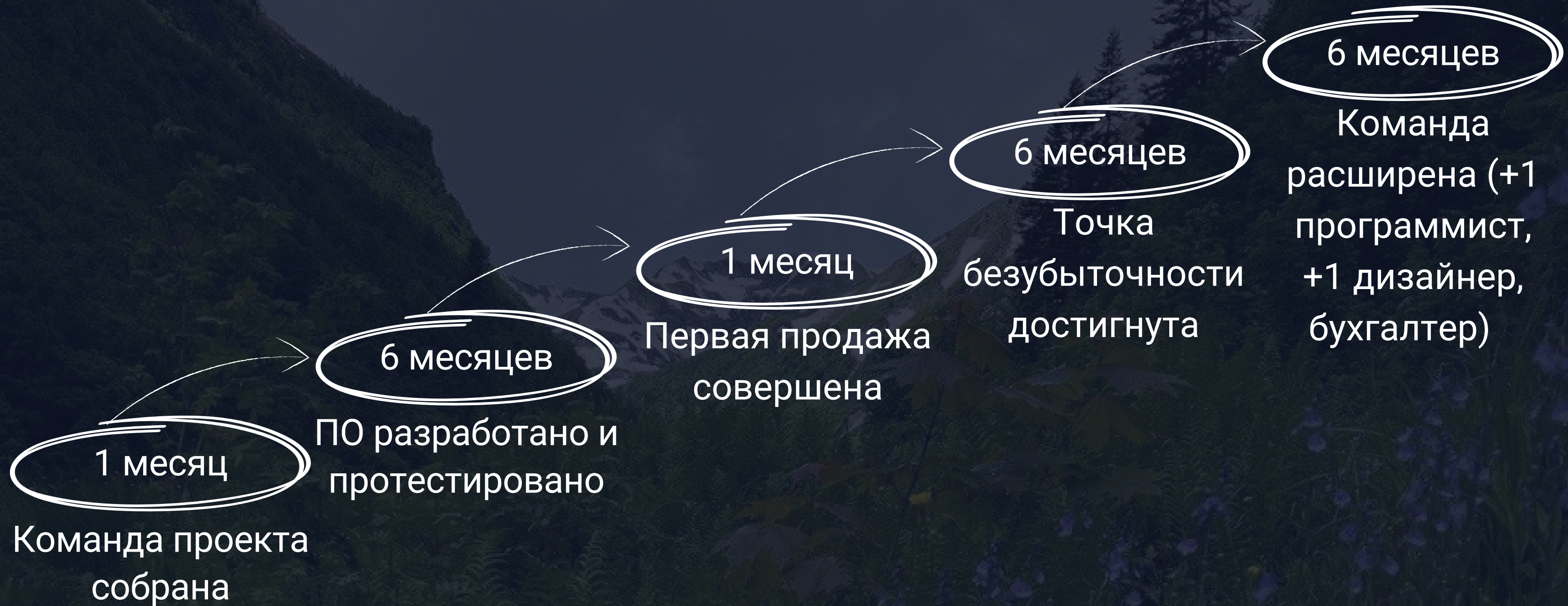
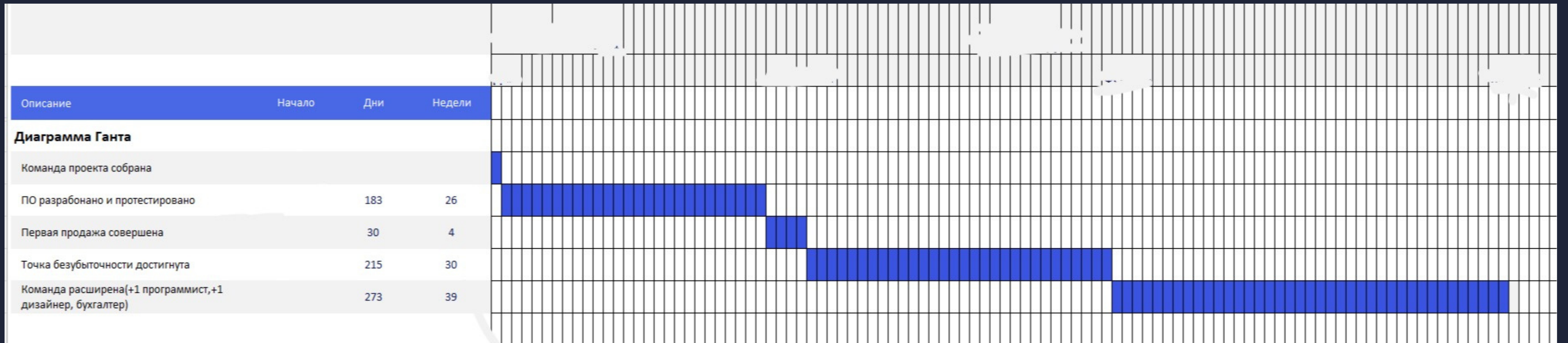


ДИАГРАММА ГАНТА



КОМАНДА ПРОЕКТА



Ковалева Дарья



Сокол Арина



Нгуен Тхи Хаи Ань



Чумакова
Александра



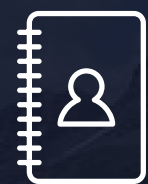
Консультант в
области разработки
и продажи ПО

МАТРИЦА ОЦЕНКИ РИСКОВ

Вероятность	Очень высокая (0.9)	0,045	0,09	0,18	0,36	0,72
	Высокая (0.7)	0,035	0,07	0,14	0,28	0,56
	Средняя (0.5)	0,025	0,05	0,1 A	0,2 B	0,4 G
	Низкая (0.3)	0,015	0,03	0,06	0,12 F	0,24 D
	Очень Низкая (0,1)	0,005	0,01	0,02	0,04	0,08 C
		Очень низкая (0,05)	Низкая (0,1)	Средняя (0,2)	Высокая (0,4)	Очень высокая (0,8)
		Степень влияния				

- А - Ошибки в расчете сроков проекта
- В - Ограничение доступа для живущих в РФ к программным продуктам, необходимым для работы над проектом
- С - Введение ограничений в передвижении по стране
- D - Воровство технологии
- E - Ошибки в разработке ПО
- F - Неэффективное продвижение ПО
- G - Появление товаров заменителей

Для начала реализации проекта "Автоматизированное Планирование Путешествия" нам необходимо:



найти недостающих специалистов



собрать инвестиции на сумму 600 тыс. руб. на оплату труда команды, доступа к сервисам и необходимой технике

Заинтересованы?

Свяжитесь с нами и мы назначим встречу онлайн/
офлайн, чтобы обсудить детали:

yarosveta2001@gmail.com

+7(918)-66-55-975