



**ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ЗАВТРА**



VI Всероссийский сетевой конкурс студенческих проектов с участием студентов с инвалидностью

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

Институт маркетинга

Направление «Профессиональное завтра в бизнесе»

Номинация «Профессиональный стартап»

«Автоматизированное планирование путешествия»

Выполнил:

Сокол Арина Ивановна

Козлов Сергей Дмитриевич

Руководитель:

Береговская Татьяна Александровна,

к.э.н., доцент, доцент кафедры маркетинга

Москва, 2023

Обоснование проблемы:

Планирование путешествия трудоёмкий процесс. Важно выстроить оптимальный маршрут, учитывая все пожелания туриста в соответствии с его возможностями.

Для конечного потребителя проект представляет ценность в виде - ускорения и облегчения планирования отдыха и как следствие снижение уровня стресса от этого процесса, возможность получить индивидуальную программу тура под свои потребности и возможности.

Для туристских комплексов проект выгоден за счет:

- снижения затрат на организацию отдыха клиентов в т.ч. сокращения расходов на процесс бронирования;
- ускорения выполнения операций клиентской службой за счет автоматизации процессов;
- привлечения к активному потреблению поколений Y и Z, предпочитающих решение вопросов в онлайн-пространстве.

Ценность проекта в рамках профессионального развития *представителей инклюзивного общества* заключается в том, что в команду проекта будут отбираться преимущественно специалисты с инвалидностью и ОВЗ.

Анализа рынка показал:

1. 30% средний прирост емкости рынка автоматизации бизнес-процессов в РФ по данным Российской Ассоциации ВРМ-профессионалов в 2022;
2. 64% прирост емкости рынка внутреннего туризма в РФ с 2020 по 2022 по данным РосСтата;
3. 11.5 тыс. руб./месяц средние расходы компании на CRMсистему в первый год пользования;
4. Действует политика государственной поддержки развития туризма (Распоряжение Правительства от 5 июля 2021 года №1802-р);
5. TAM = 30 700 средств размещения в РФ на 2022 год по данным РосСтат;
6. SAM = 30 700*0.13 = 3991 туристических комплексов;
7. SOM = 3991 x 0,14 =560 туристические комплексы в СКФО.

На июнь 2023 года не обнаружено прямых конкурентов.

Среди косвенных конкурентов выделены:

1. услуги турагентов,
2. система отдыха по путевкам,
3. сервисы онлайн-бронирования.

Сравнение с конкурентами:

1. Предложения конкурентов дороже для компании в сравнении с предложением «АПП» - Автоматизированного Планирования Путешествия.
2. Субъекты косвенной конкуренции не учитывают индивидуальный запрос конечного потребителя.
3. После ухода Booking.com предложения конкурентов охватывают только проживание и транспорт, но не досуг.

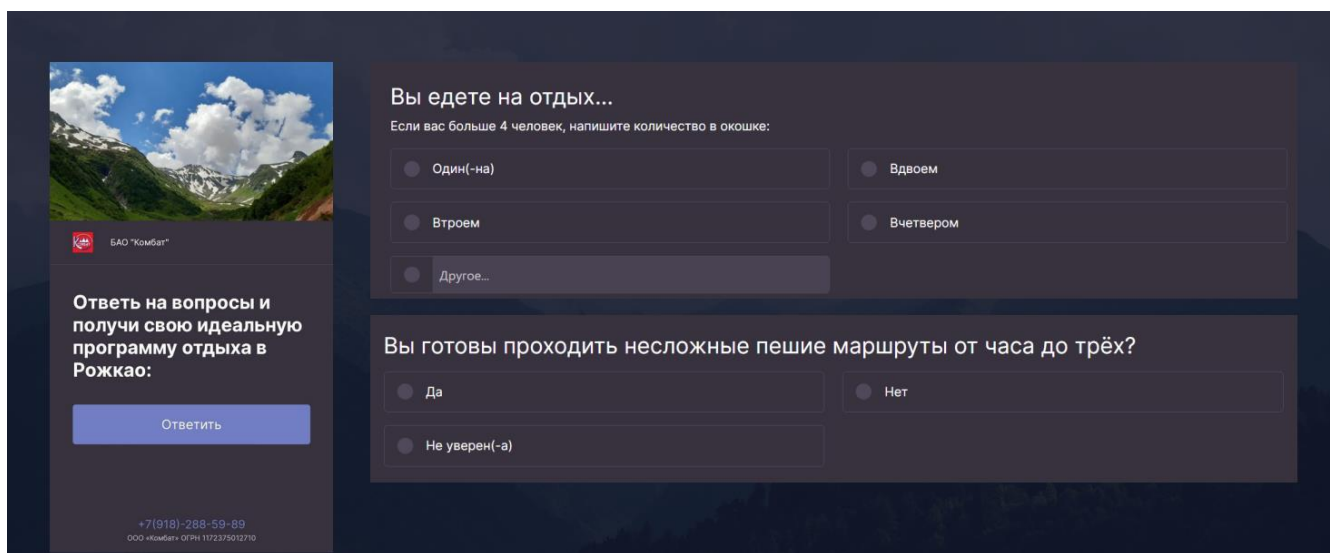
Проект «АПП» закрывает все эти слабости.

Описание и обоснование предлагаемого решения:

1. Описание продукта

ПО для туристских комплексов (в том числе курортов) 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 клиента. Данное тестирование будет предусматривать вопросы о физических ограничениях туриста и учитывать данный пункт при составлении маршрута. По необходимости клиент сможет вручную изменить программу отдыха и сразу же её забронировать.

Прототип онлайн теста для составления программы отдыха на БАО «Комбат» представлен на рисунке 1.



The image shows a mobile application interface for 'BAO Kombat'. On the left, there is a promotional banner with a mountain landscape and the text: 'Ответь на вопросы и получи свою идеальную программу отдыха в Рожкао:'. Below the banner is a blue button labeled 'Ответить' and contact information: '+7(918)-288-59-89' and 'ООО «Комбат» ОГРН 1172375012710'. The main content area contains two sections. The first section is titled 'Вы едете на отдых...' and includes the instruction 'Если вас больше 4 человек, напишите количество в окошке:'. It features four radio button options: 'Один(-на)', 'Вдвоем', 'Втроем', and 'Вчетвером', along with a 'Другое...' input field. The second section is titled 'Вы готовы проходить несложные пешие маршруты от часа до трёх?' and has three radio button options: 'Да', 'Нет', and 'Не уверен(-а)'.

Рисунок 1 - Прототип онлайн теста для составления программы отдыха на БАО «Комбат».

2. Целевая аудитория

Туристские комплексы (в том числе курорты, базы отдыха, spa-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.

- SPA И ЛЕЧЕБНЫЕ ЦЕНТРЫ

Снижение уровня стресса клиента в процессе организации и бронирования отдыха.

3. Основные этапы производства продукта:

1. Подготовка проектной документации.
2. Разработка и тестирование ПО.
3. Дизайн ПО.
4. Кастомизация ПО под каждого клиента.
5. Обслуживание в ходе функционирования ПО.

4. Основные необходимые ресурсы:

- Человеческие,
- Информационные,
- Технологические.

Контроль качества осуществляется профильными консультантами.

5. Маркетинговый план:

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 в процессе 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, рационального типа личности, принятие российского менталитета.

Physical Evidence

Сайт с визуализацией и онлайн тестом для составления программы отдыха, кастомизация ПО, соблюдение фирменного стиля в оформлении материалов (предусмотрена версия для слабовидящих), для личной встречи выбор тихого, минималистичного, современно оформленного пространства.

Product, Process описаны выше.

6. Финансовый план проекта представлен на рисунке 2.

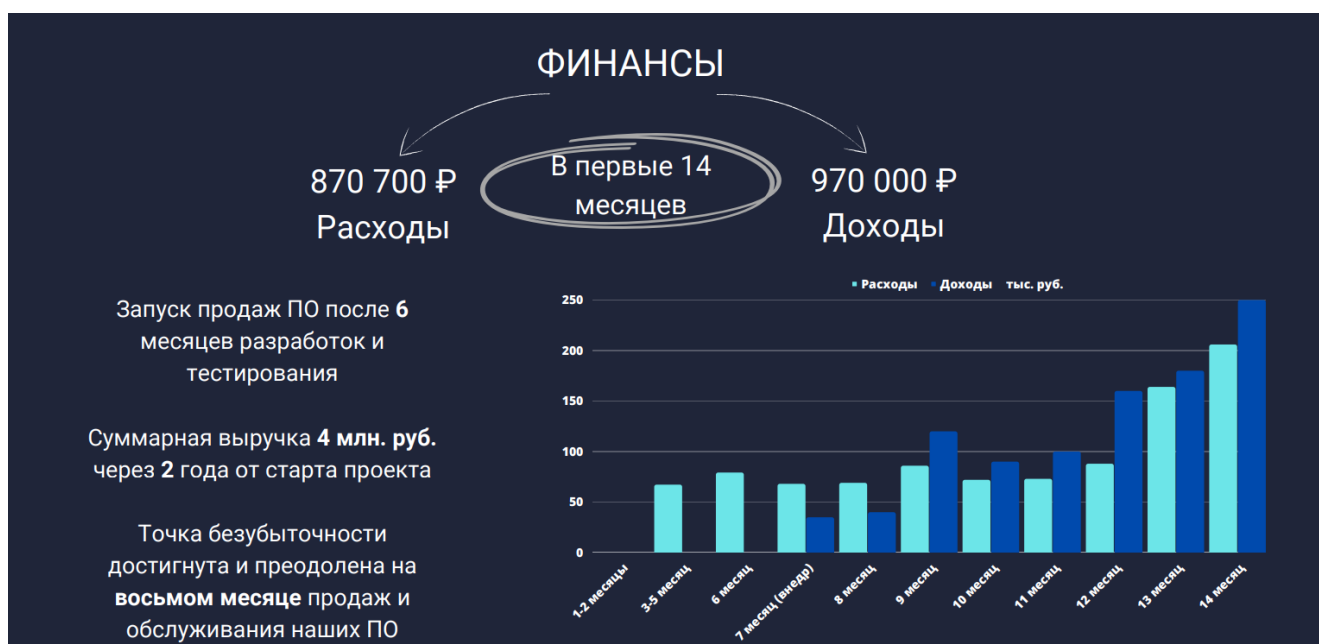


Рисунок 2 – Финансовый план проекта.

Показатели инвестиционной привлекательности:

ROI = 115% в первые 2 года,

NPV = 461 571 руб. в первые 2 года,

ВЕР = 870 700 руб. будет достигнута на 14 месяце,

ЧП = 528 499 руб. - чистая прибыль на конец 2-го года реализации,

600 000 руб. - сумма необходимых инвестиций.

7. Дорожная карта проекта

01.12.2023 – Собрана команда проекта.

01.06.2024 – ПО разработано и протестировано.

01.07.2024 – Первая продажа совершена.

01.02.2025 - Точка безубыточности достигнута.

01.11.2025 - Команда расширена (+1 программист, +1 дизайнер, бухгалтер).

8. Оценка рисков проекта

Матрица оценки рисков представлена на рисунке 3.

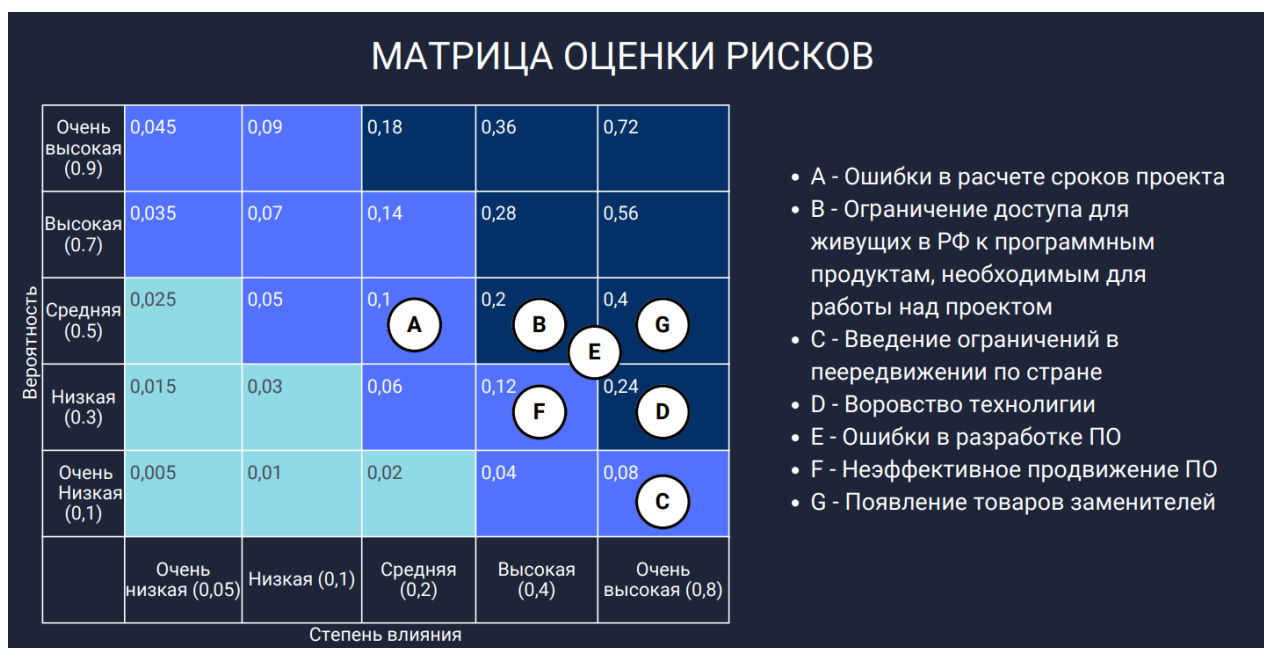


Рисунок 3 – Матрица оценки рисков проекта.

9. Команда проекта

В команду проекта войдут специалисты с инвалидностью и ОВЗ первоначально в составе 5 человек:

- руководитель проекта (в том числе менеджер по продажам, юрист, бухгалтер, маркетолог и проектный менеджер);
- разработчик ПО;
- дизайнер;
- консультант в области разработки и продажи ПО;
- консультант в области проектного управления.