



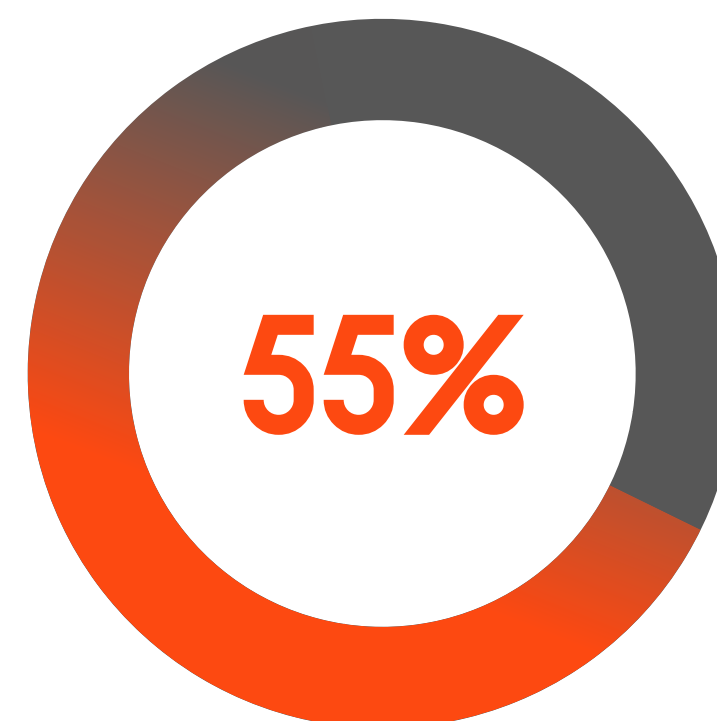
цифровая платформа-агрегатор экскурсоводов
и гидов России с единым интерфейсом поиска
и фильтрации

ПРОБЛЕМА

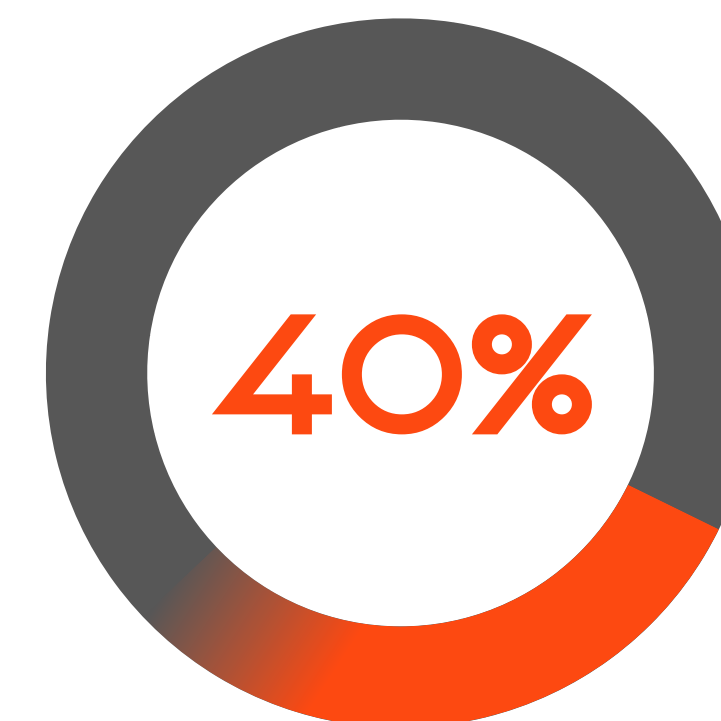
Фрагментация внутреннего рынка
экскурсионных услуг в России



Министерство
экономического
развития РФ



россиян недовольны процессом
выбора экскурсовода



россиян разочаровывались
посещенными экскурсиями

ИЗ-ЗА ЧЕГО ТАК ПРОИСХОДИТ?

Информация с официальных реестров
не интегрирована в работу агрегаторов

Сведения об экскурсоводах не отражают
их уровень специализации

Потребитель не получает гарантии качества
перед заключением сделки

*данные исследовательской группы сетевого издания Adindex
данные исследовательской группы OneTwoTrip



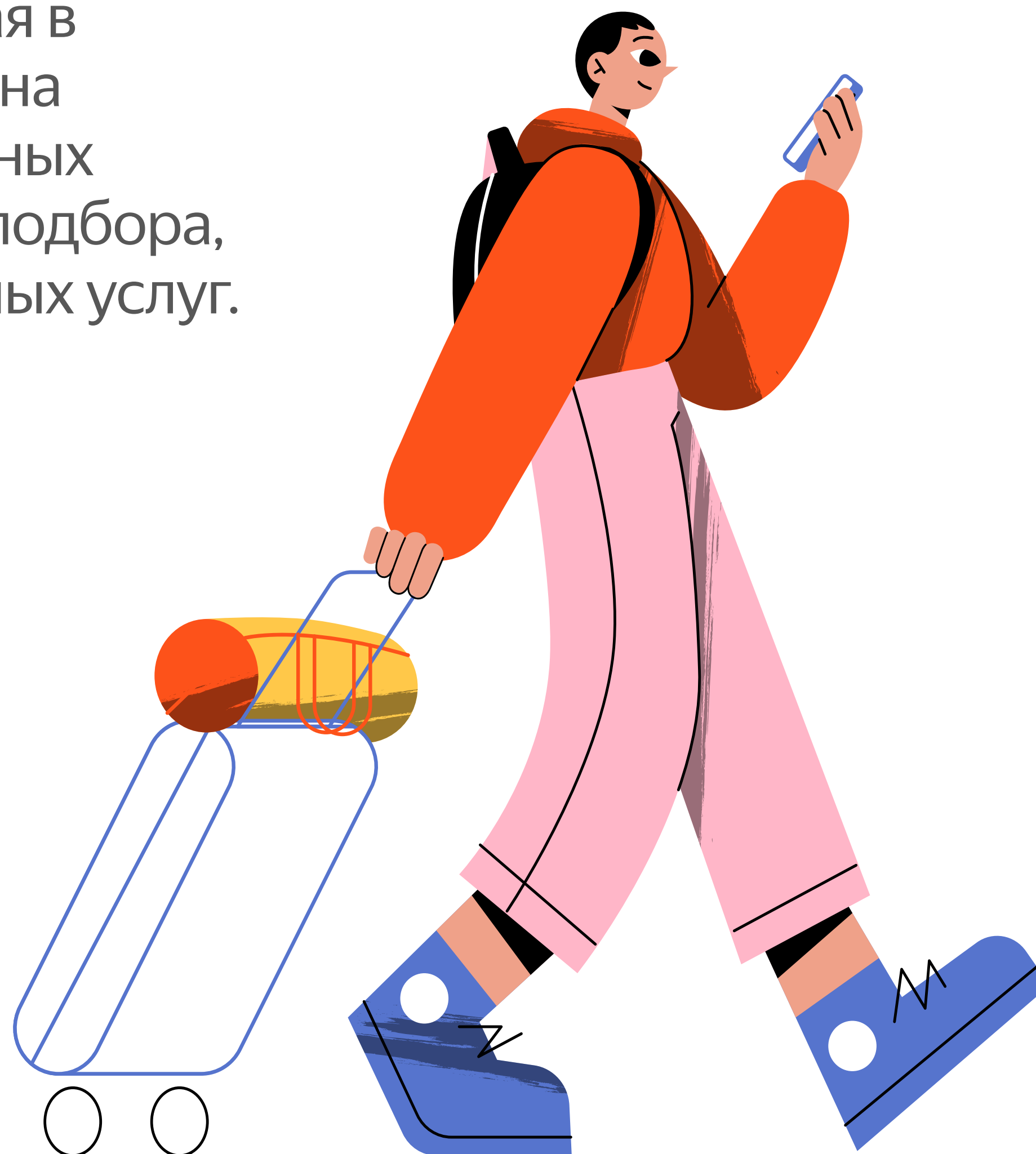
РЕШЕНИЕ

Решение – информационно-аналитическая цифровая платформа, функционирующая в формате веб-сервиса, ориентированная на интеграцию официальных законодательных реестров с пользовательским сервисом подбора, оценки и контроля качества экскурсионных услуг.

ЧТО ПОЛУЧАЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬ?

Гарантия безопасности и качества
– главная получаемая ценность

Потребитель идет на встречу не с незнакомцем,
а с верифицированным специалистом,
которого он выбрал сам



УНИКАЛЬНОСТЬ

Это первая на рынке цифровая платформа, которая интегрирует государственные системы регулирования с рыночными инструментами оценки качества.

Дополнительная ценность для потребителя выстраивается не за счет широкого спектра услуг, а за счет личности экскурсовода.

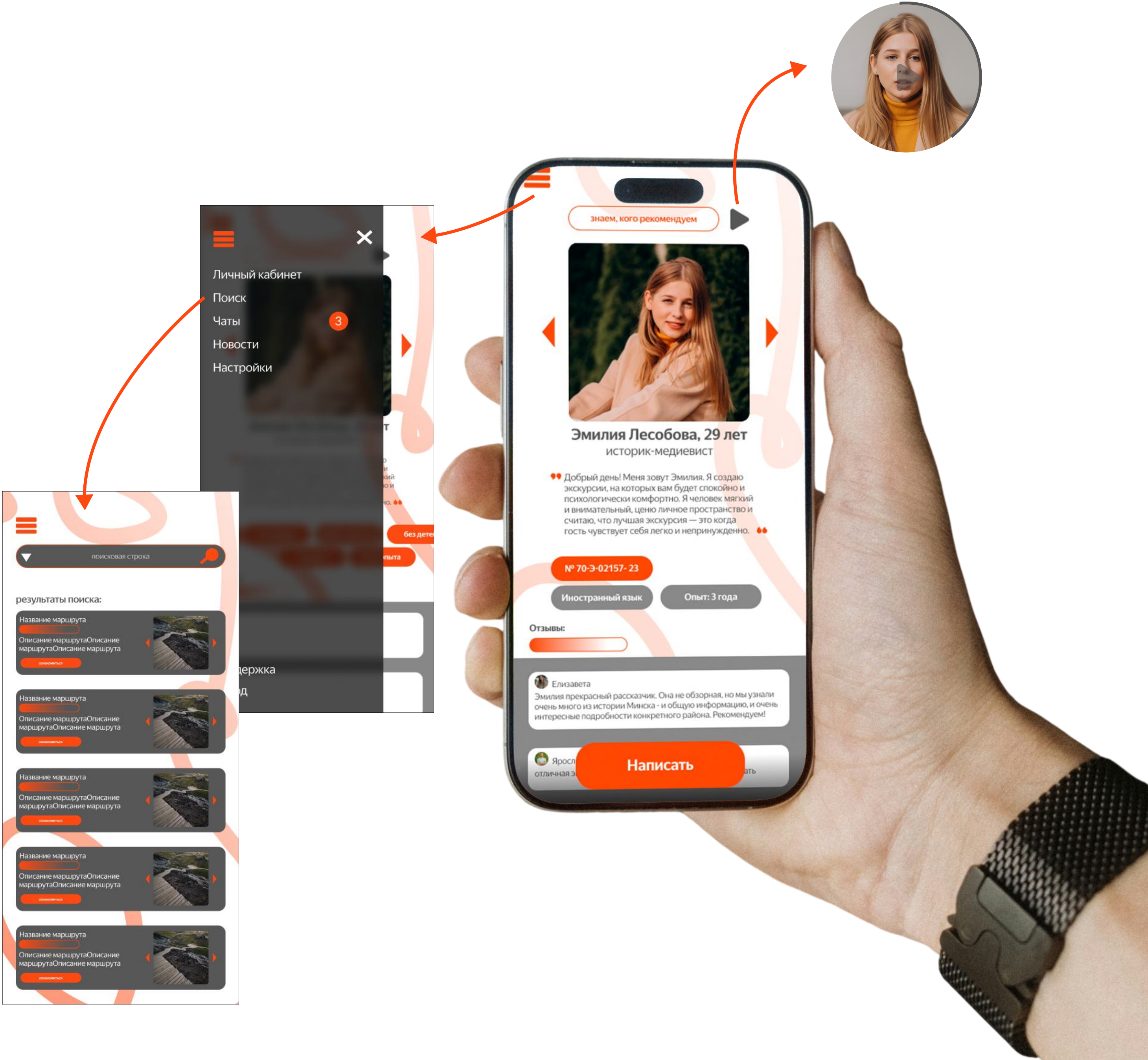
Интеграция с государственными реестрами является наиболее труднокопируемой.



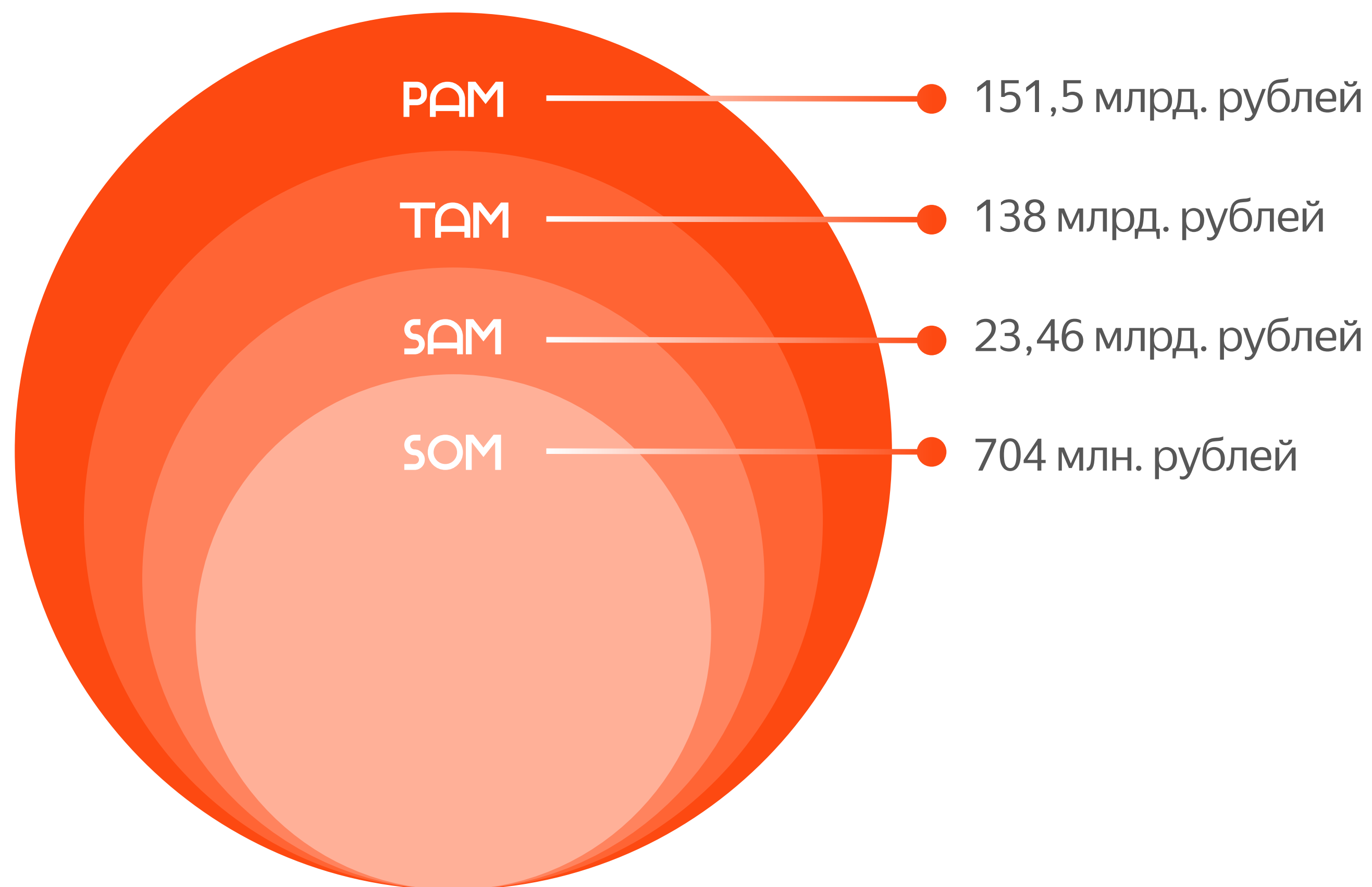
BE
DA

ПРОДУКТ

Продукт – приложение, которое сочетает в себе функционал поискового агрегатора, единой цифровой базы данных и инструментов анализа рынка.



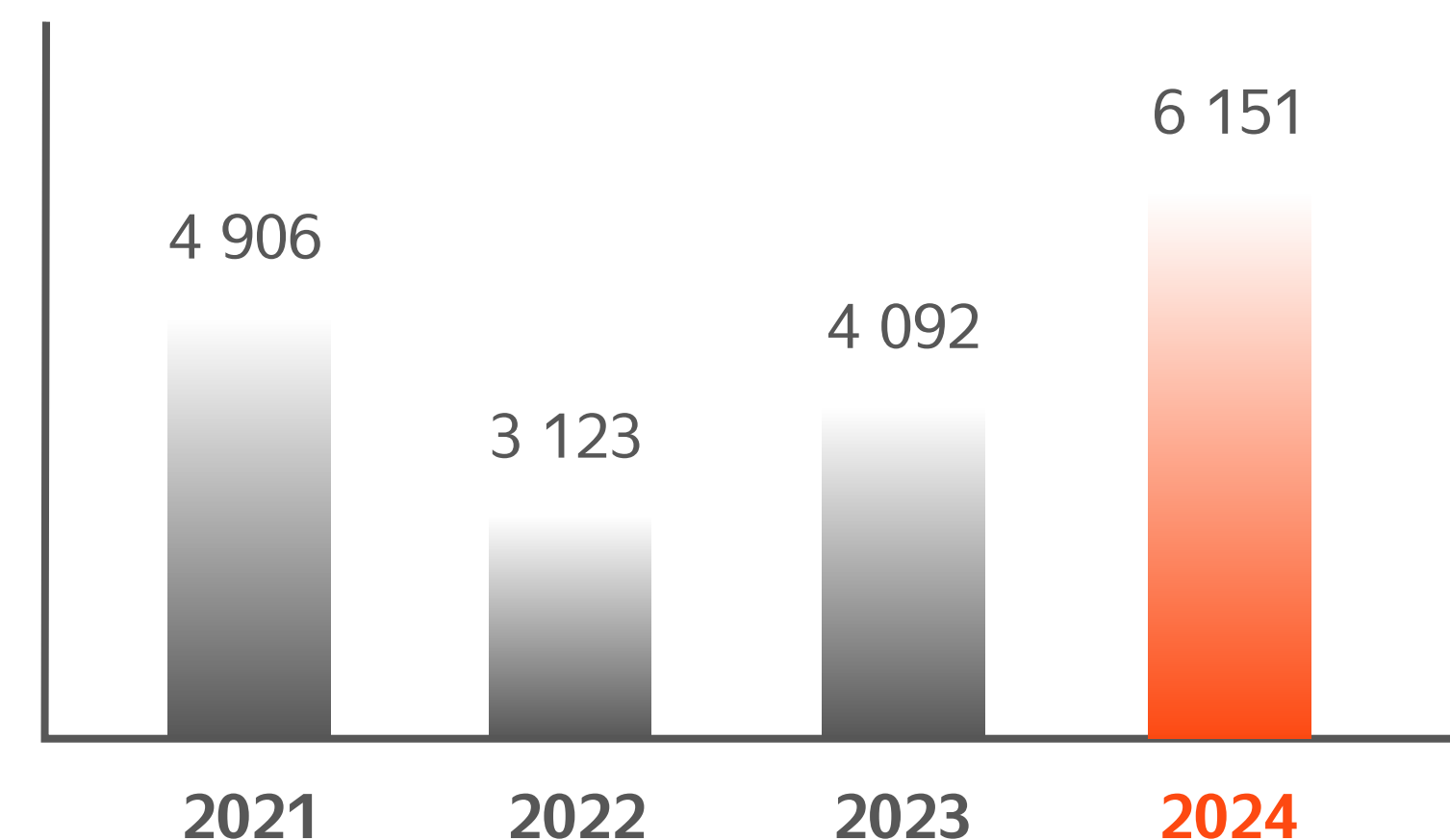
РЫНОК



Стадия рынка: активный рост

Темп роста: прогнозируемый рост составляет 10-15% по данным аналитики Яндекс.Путешествий и компании НЭО

Динамика выручки (триллионы):



*данные аналитики Агентства стратегических инициатив
данные аналитики консалтинговой компании НЭО

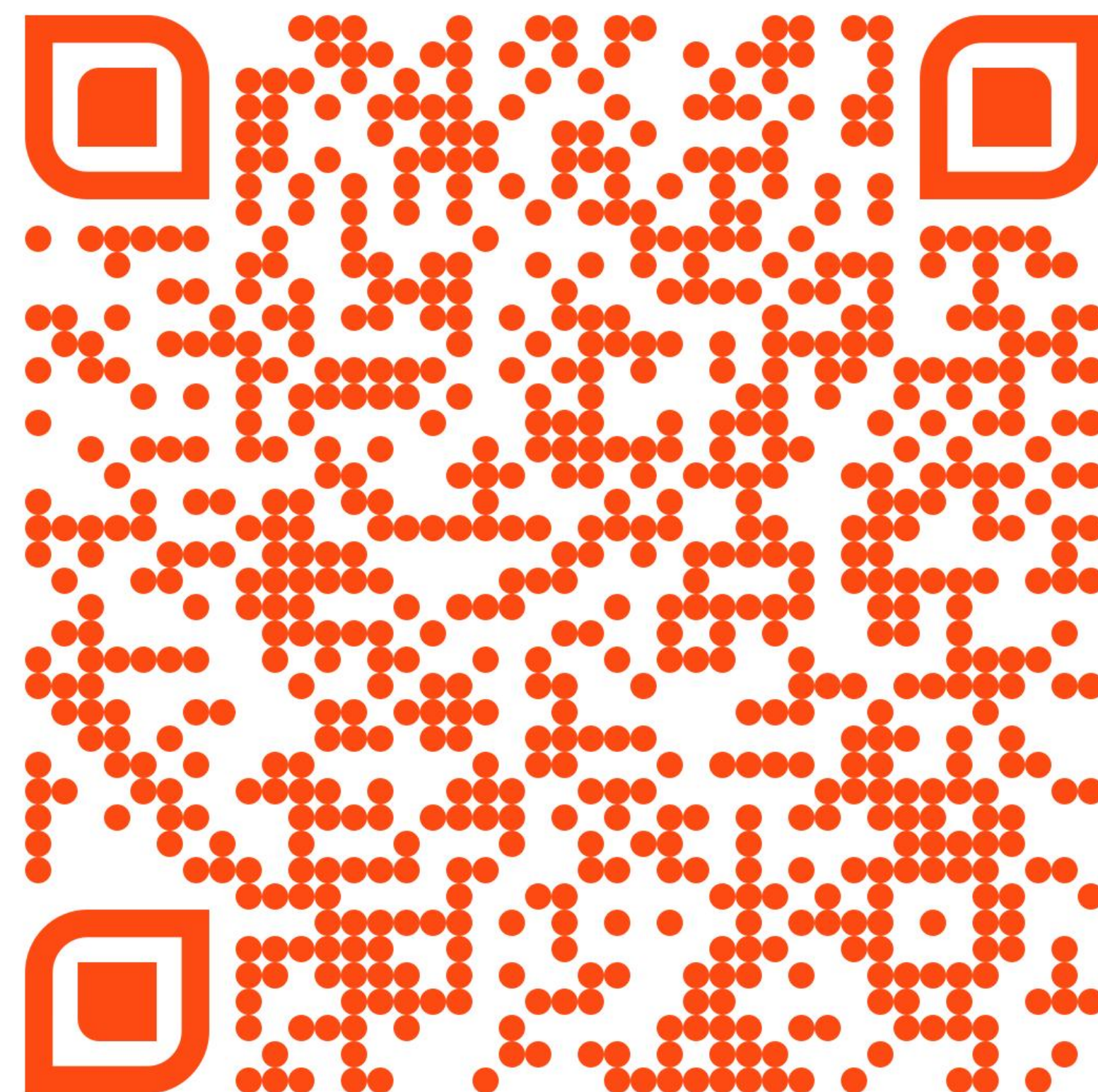


АНАЛИЗ РЫНКА

Отсутствие полных аналогов на российском рынке внутреннего туризма.
Существующие агрегаторы не подтверждают уровень квалификации экскурсоводов.

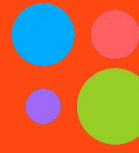
Есть возможность масштабирования за счет расширения географии и развития продуктовой линейки.

Сотрудничество с представительствами региональных центров.
Закроет запрос на развитие регионального бизнеса и укрепит позиции на рынке.



Исследование рынка

КОНКУРЕНТЫ

	 Tripster	 Avito	 SPUTNIK	
Широкая география	+	+	+	-
Фильтры подбора	+	+	+	+
Широкий выбор экскурсий	+	-	+	-
Возможность узнать об экскурсоводе до оплаты	-	+	+ / -	+
Индивидуальный формат	+	+	+	+
Ценовой диапазон экскурсий	от 1000 до >40000	от 700 до >15000	от 2000 до >20000	от 1500 до 2500
База отзывов и рейтинговая система оценки	+	+	+	+
Автоматическая интеграция с гос. реестрами	-	-	-	+
Гарантия качества и безопасности	+ / -	+ / -	+ / -	+
Встроенная тех. поддержка	+	+	+	+

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Ключевые партнеры

- региональные сообщества экскурсоводов/гидов;
- платежные системы;
- муниципальные туристические центры;
- поставщики технологических решений;
- медиа партнеры;
- активные граждане регионов, отвечающие за составление маршрутов

Ключевые виды деятельности

- поддержка платформы
- верификация гидов и маршрутов
- продвижение
- контроль безопасности

Ключевые ресурсы

- технологическое оснащение
- человеческие ресурсы
- базы данных
- денежные ресурсы
- ресурсы отвечающие за составленный образ бренда

Ценностное предложение

ВЕДИ: инновационная цифровая платформа по автоматическому подбору экскурсионной услуги, гарантирующая высокий уровень клиентского сервиса, безопасность и качество.

В отличие от конкурентов ВЕДИ предоставляет не только народный рейтинг, но и подтверждение от Министерства туризма, что является залогом качества и безопасности.

Взаимодействие с клиентами

- техническая поддержка
- рейтинговая система
- социальные сети
- таргетированная реклама
- контекстная реклама
- платежная система

Каналы сбыта

- цифровая платформа
- партнерские программы
- социальные сети
- таргетированная реклама
- контекстная реклама

Структура издержек

Разработка и техническая поддержка платформы; расходы на AI-системы; маркетинг, PR и партнёрские программы; комиссии платёжных систем; затраты на модерацию контента и клиентскую поддержку; ФОТ, налоги и административные расходы

Потоки дохода

Комиссия с каждой бронированной услуги или маршрута; партнёрские программы и реклама внутри платформы

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



Сегмент 1

Возраст: 30-40 лет

География: города миллионники

Социальное положение: физ. лицо/самозанятый,
в браке, есть дети

Профессиональная деятельность: работает в найме,
зарплаток 100-120 тыс.



Сегмент 2

Возраст: 20-30 лет

География: провинциальные города

Социальное положение: физ. лицо/самозанятый,
в отношениях, без детей

Профессиональная деятельность: активная творческая
профессия, экскурсоводы, 60-70 тыс. в месяц

CUSTOMER JOURNEY MAP

1. опрос
103 человека.

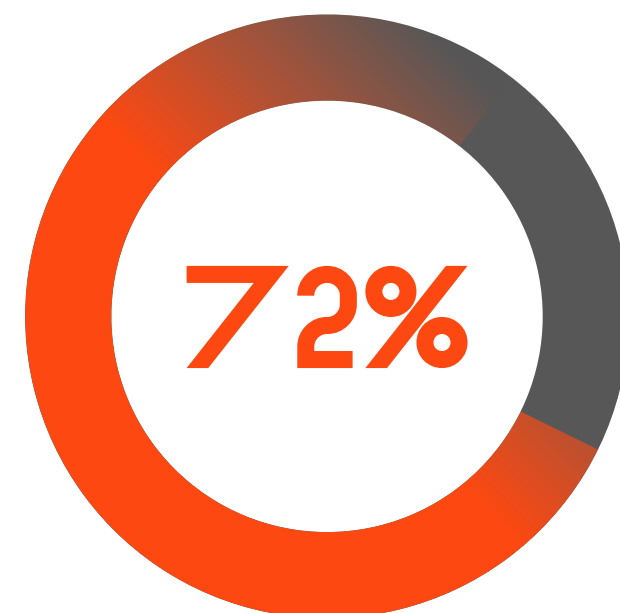
2. глубинное интервью
5 человек

ПОДТВЕРЖДЕННАЯ ГИПОТЕЗА:

Если внедрить автоматизированный подбор экскурсовода и маршрута на основе интересов потребителя, пользовательского пути и личностных пожеланий относительно специалиста, то 80% фокус группы захочет воспользоваться платформой.



пользователей
воспользуются платформой



пользователей начнут
чаще посещать экскурсии
с нашим решением

1

Ищет экскурсию, не может
сделать выбор, не находит
нужную информацию

2

Узнает о “ВЕДИ”, ради интереса
заполняет фильтры и анкету,
чтоб проверить обещания

3

Удивляется подбору,
разговаривает об экскурсии
и заключает сделку

4

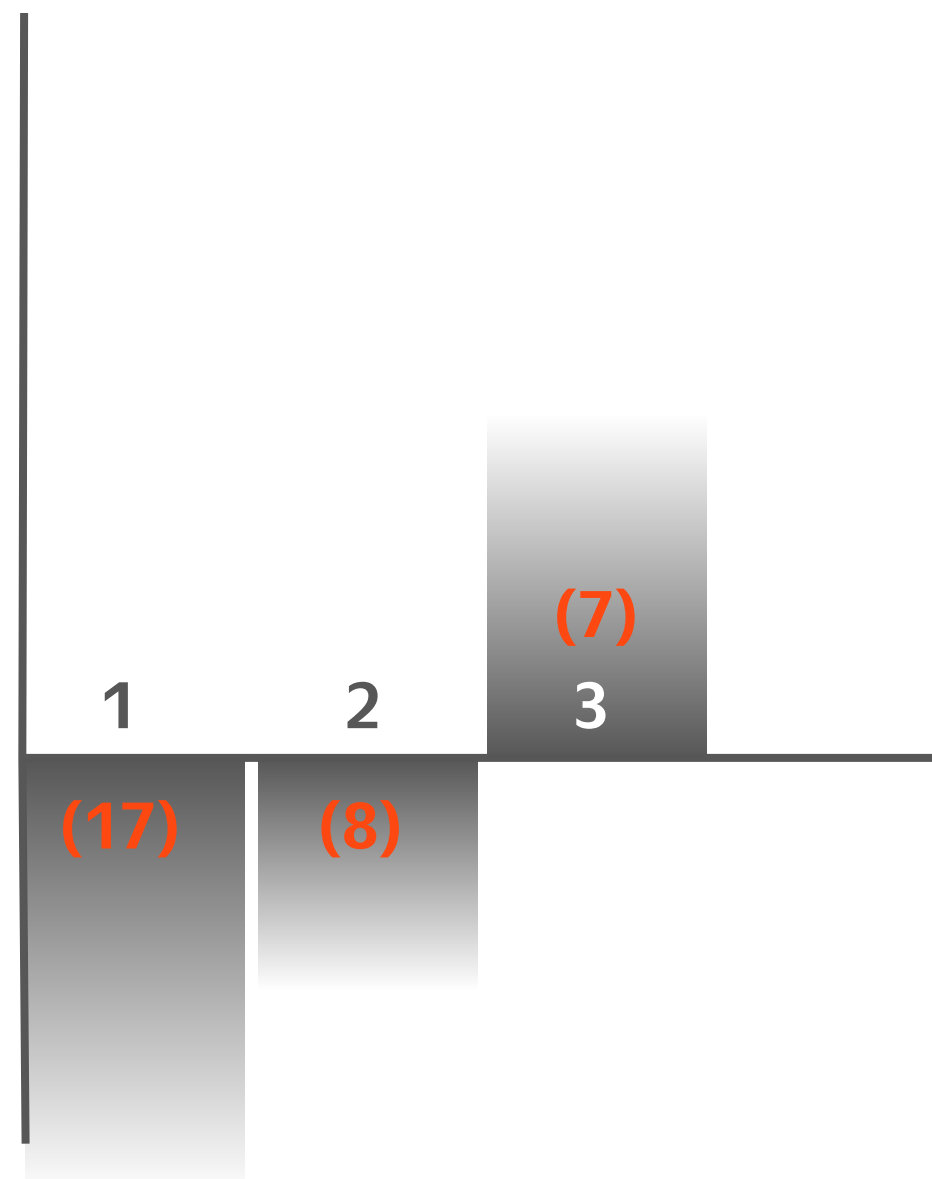
Делится с друзьями опытом,
сохраняет платформу для
будущих путешествий

ВЕДИ

ФИНАНСЫ

Средний чек 1500 - 2000 рублей

Динамика прибыли в разрезе 3-ех лет:



При выходе на положительный денежный поток к концу 3-го года, проект остается убыточным для инвестора (-66%). При прогнозируемом росте положительный IRR достигим к 6-7 году.

ВЫРУЧКА/ПРИБЫЛЬ

2 471 760 / -17 311 837 руб.

ПРЯМЫЕ ЗАТРАТЫ НА ЧЕЛОВЕКОЭККУРСИЮ

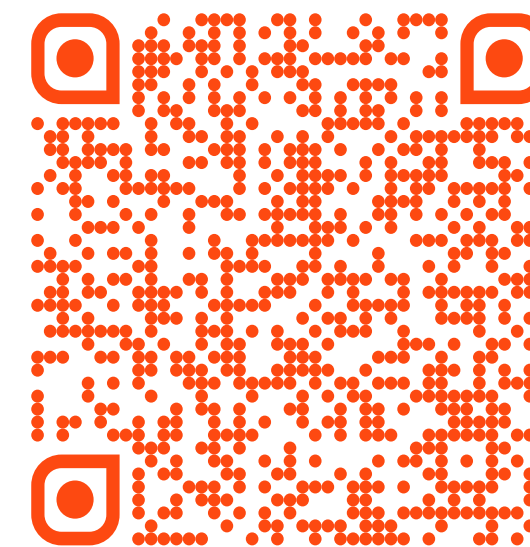
53 руб.

МАРЖИНАЛЬНОСТЬ

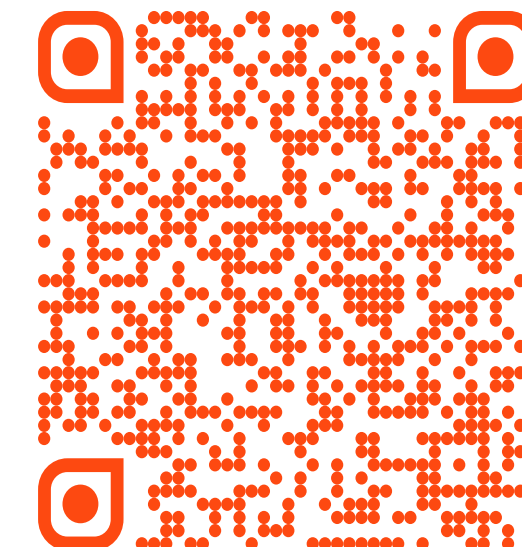
935 195 руб.

ИНВЕСТИЦИИ

18 млн.



Полная модель



Воронка продаж



ИНВЕСТИЦИИ

ОБЩАЯ СУММА ТРЕБУЕМЫХ ВЛОЖЕНИЙ

18 000 000 руб.

RE 40%

RD 25%

4 МЛН. (≈ 22%)
собственный капитал



2 МЛН. (≈ 11%)
заемный капитал

Alfa·Bank

	1 ГОД	2 ГОД	3 ГОД
Денежный ПОТОК	0 руб.	290 091 руб.	3 148 422 руб.

*без учета дисконтирования

12 МЛН. (≈ 67%)

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВЛОЖЕНИЯ



УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

Риск	Уровень	Стратегические действия
Задержка сроков из-за многоуровневой инетграции	16	Разработать качественную дорожную карту, назначить ответственных, заложить возможные отсрочки
Технические сбои платформы	12	Провести многоуровневое тестирование; создать модуль ручной проверки маршрутов; внедрить систему обратной связи пользователей.
Низкая узнаваемость бренда	9	Запустить маркетинговую стратегию (SMM, контент-маркетинг, блогеры); внедрить реферальную программу.
Недостаточная база экскурсоводов	9	Внедрить ознакомительную программу для гидов, прошедших аттестацию; внедриться в сообщество профессиональных гидов; улучшить условия относительно конкурентов
Ошибки интеграции с платёжными системами	8	Использовать проверенные API; проводить тестирование на всех этапах; предусмотреть альтернативные платёжные каналы.
Утечка пользовательских данных	8	Использовать шифрование, двухфакторную аутентификацию; регулярно проводить аудит безопасности.
Снижение спроса на внутренний туризм	6	Диверсифицировать направления; внедрять сезонные и локальные предложения; анализировать спрос.
Недоверие к связи с государственными программами	6	Усиление лояльности посредством клиентского сервиса, обработки обратной связи



ДОРОЖНАЯ КАРТА

Анализ среды функционирования рынка, формирование портрета потребителя и требований

Формирование требований к разработке, создание структуры цифровой платформы

Создание визуальной части цифровой платформы, тестирование пользовательского пути



Создание функционирующей цифровой платформы, подключение тестовых пользователей

Выход в 2-3 региона, тестирование гипотез, подключение агрессивного маркетинга

Интеграция с гос. реестрами, вступление в партнерские отношения с профессиональными сообществами

