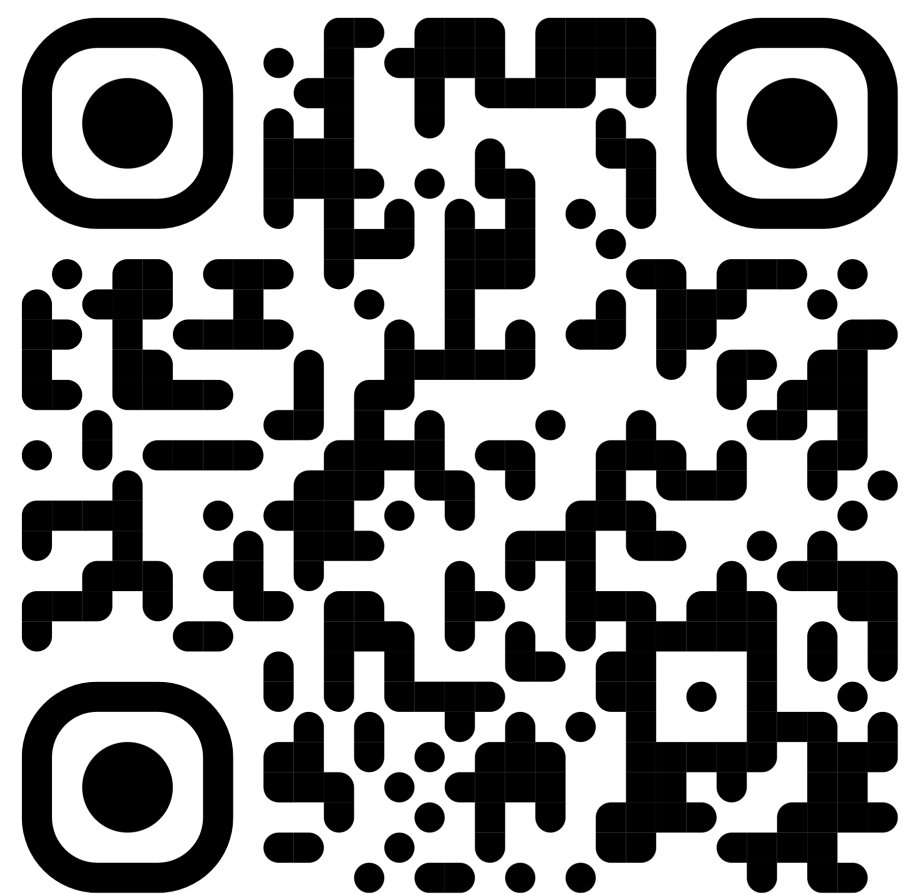




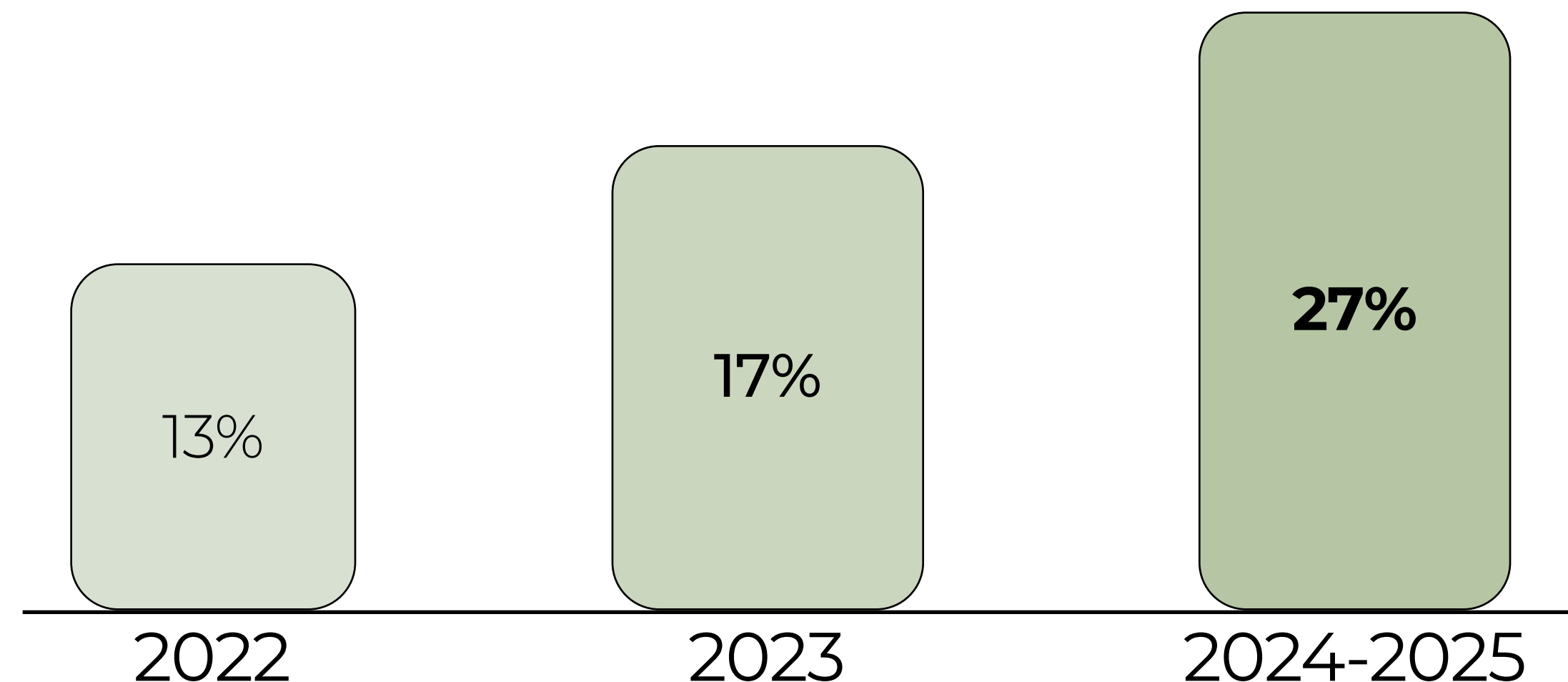
Мы созданы, чтобы каждый смог найти
для себя самый лучший вариант отдыха

Проблема

Всем известные маршруты и однотипные поездки не создают яркой истории и общего впечатления

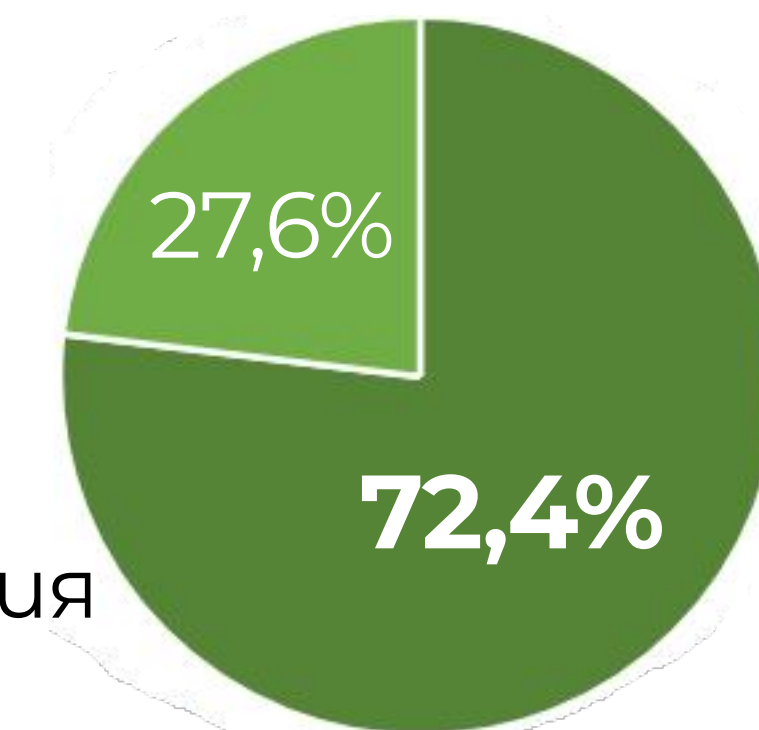


Динамика рынка авторских туров до 2025 года



Предпочтения путешественников при выборе туров

- интересны новые, уникальные маршруты и авторские туры
- продолжают выбирать стандартные тур. направления



Источник: по результатам опроса (103 опрошенных)

Решение проблемы

○ -уже есть ● -делаем мы

ДО

- авторские туры по интересам
- разный ценовой сегмент
- поддержка 24/7
- дополнительные услуги
- бонусная система



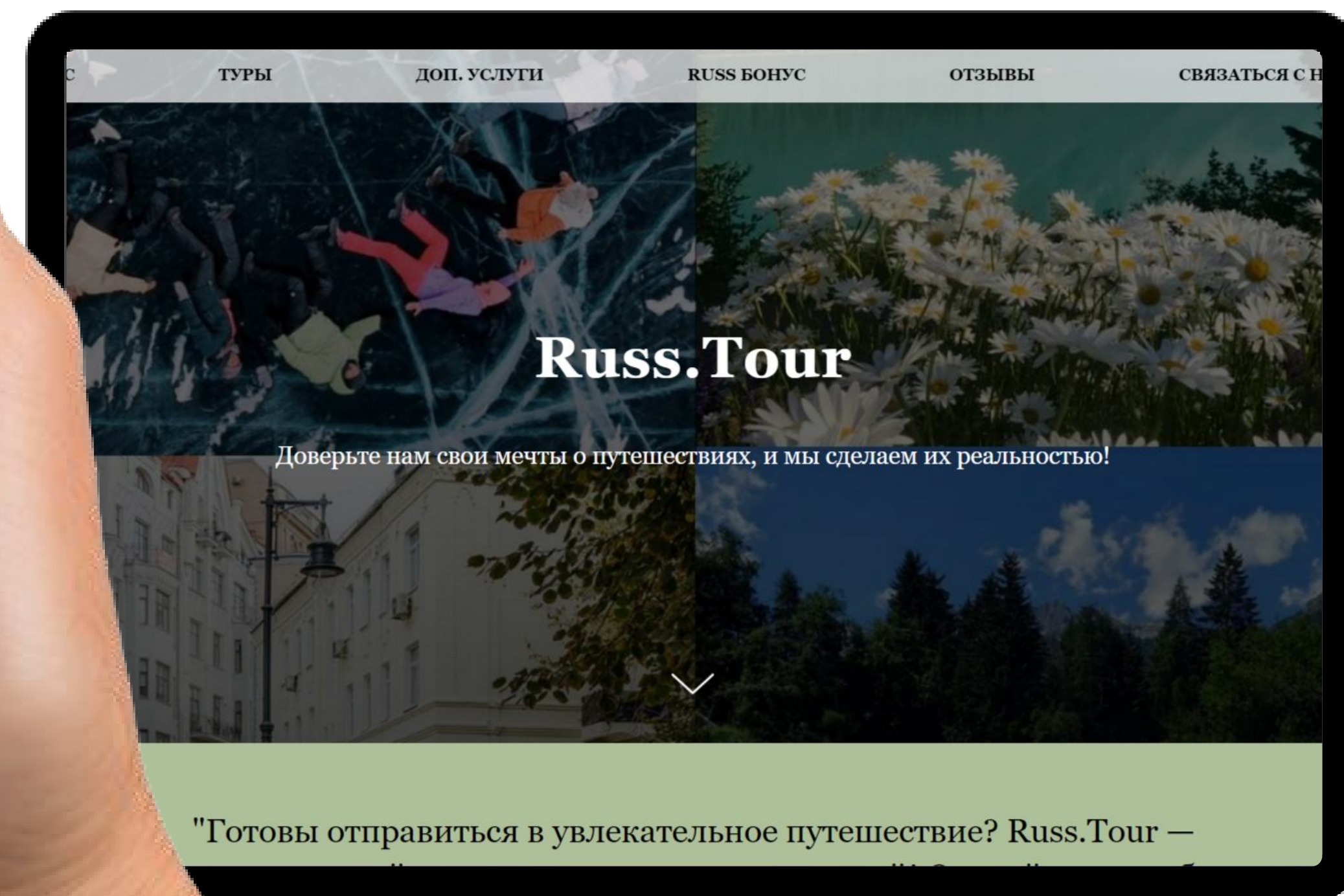
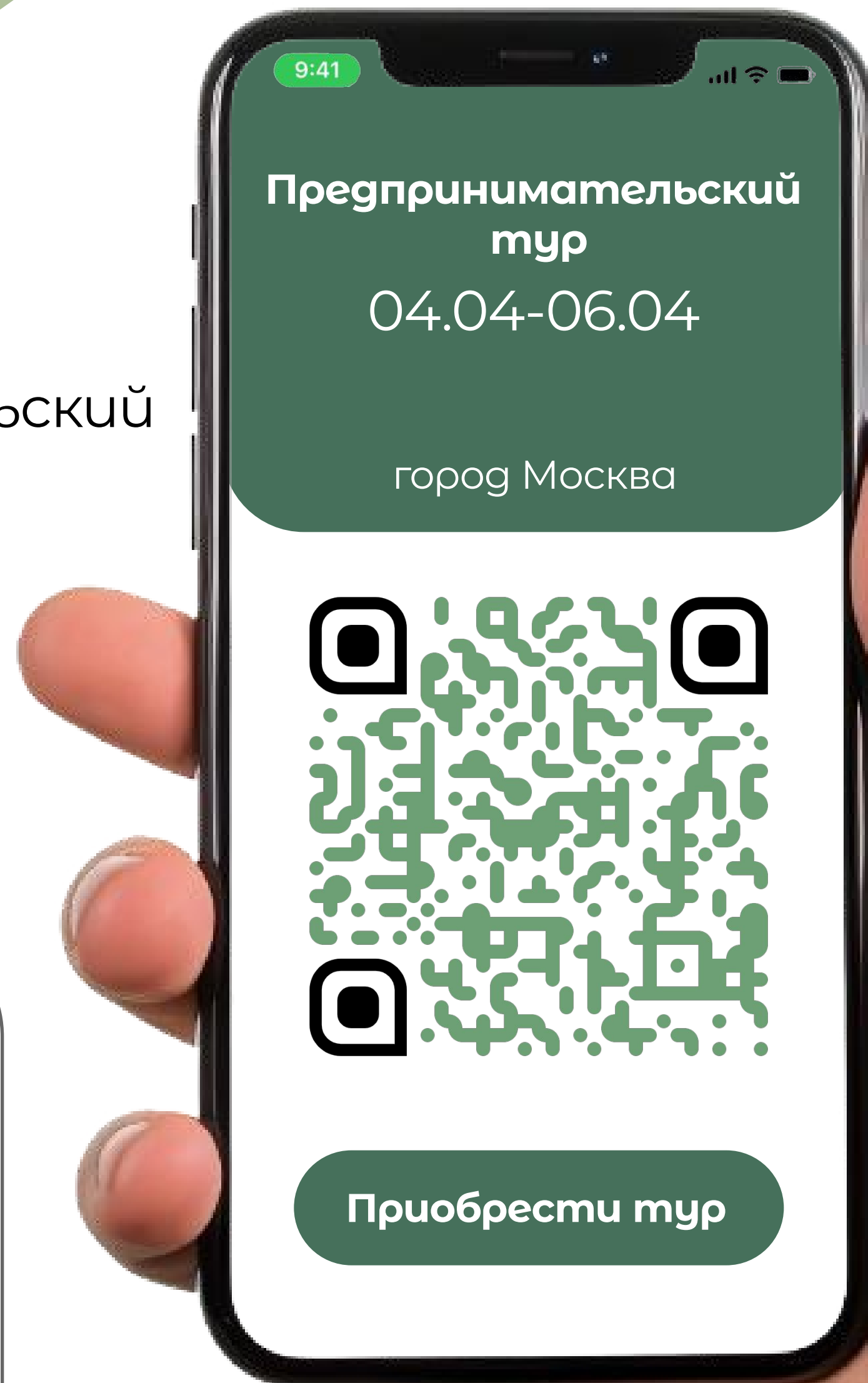
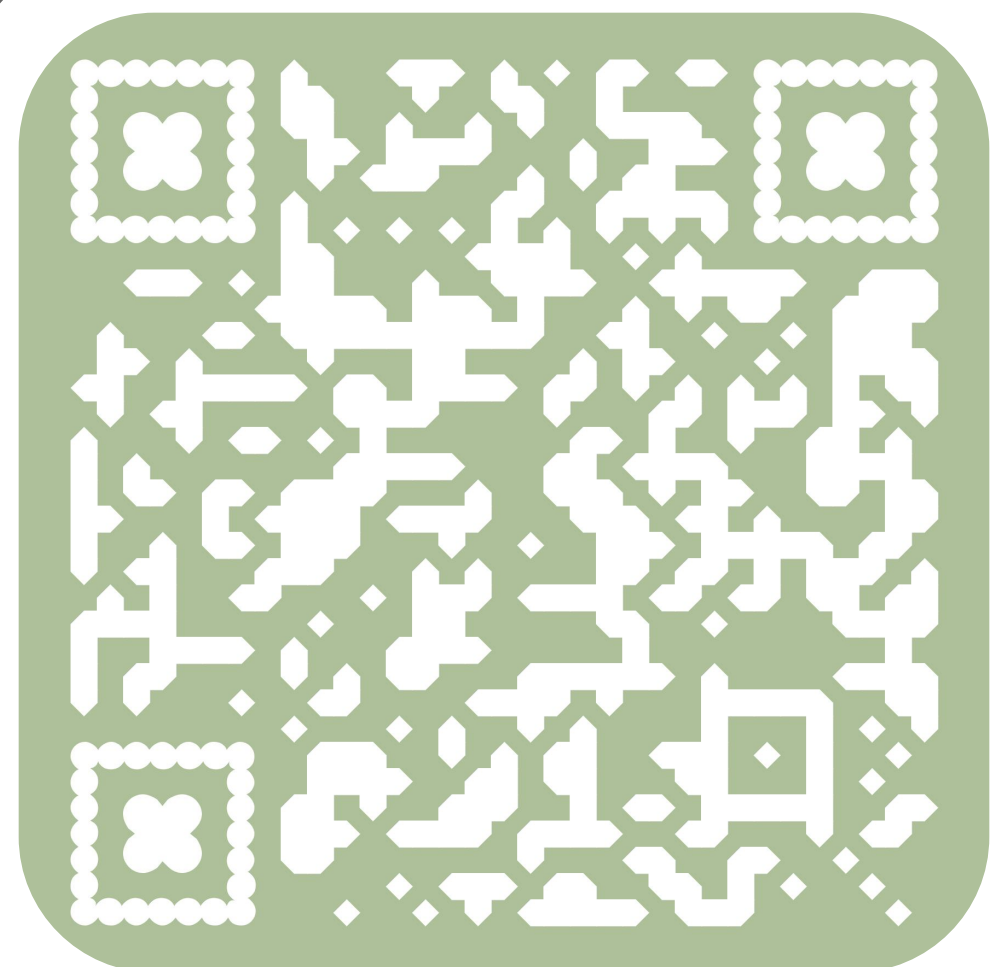
ПОСЛЕ

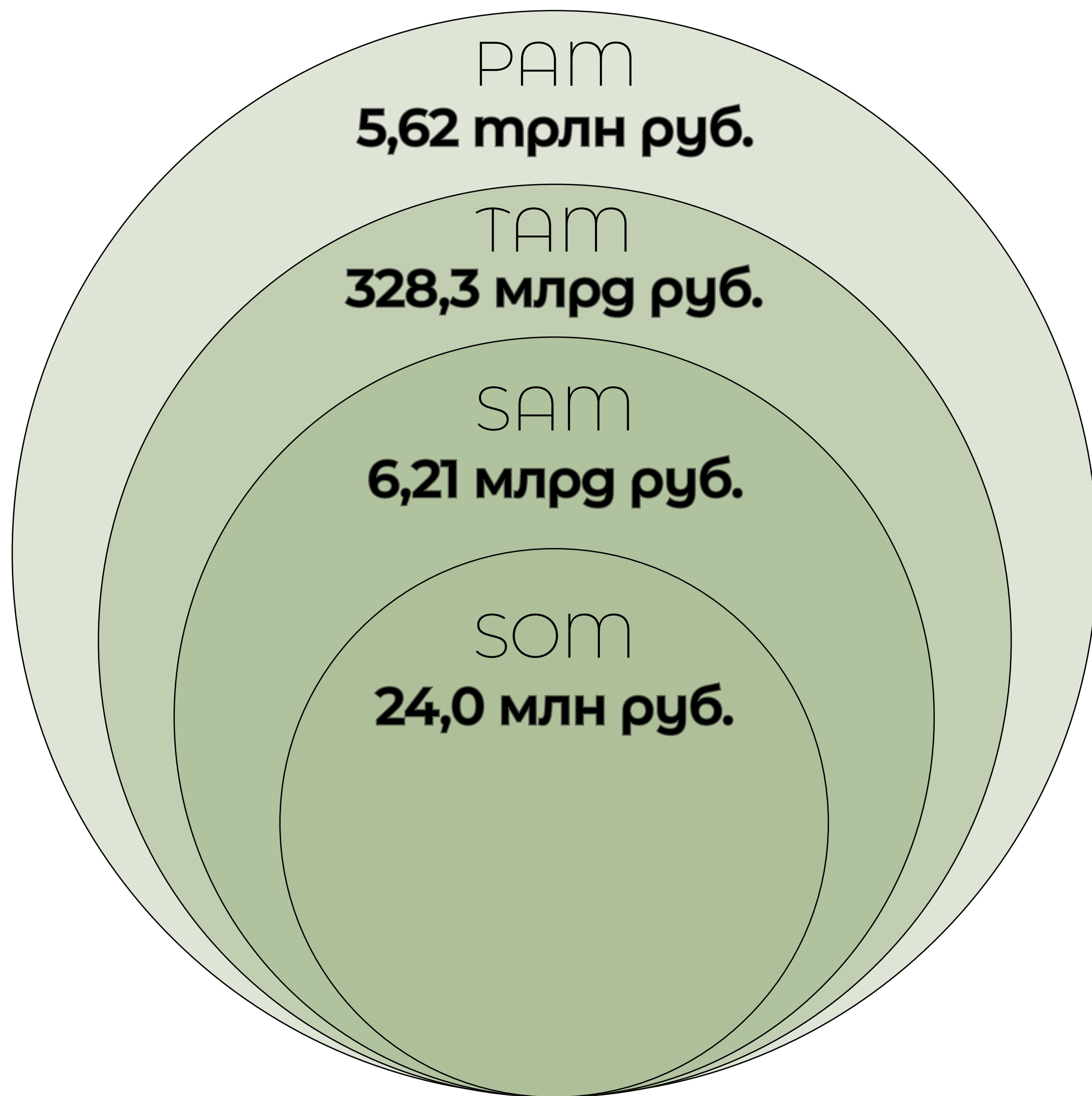
- гиды-актеры, “Квест-тур”, “Тайный маршрут”
- “Тур-комбо”
- “Электронный чек-лист”: напоминает, что с собой взять
- фотограф и рилсмейкер, услуги для детей, “Фотоотчет в реальном времени”
- “Russ бонус”, акция “Путешествуй и помогай”

Описание продукта

Предпринимательский
тур (04.04-06.04)
город Москва

Сайт





Анализ рынка

Авторские туры составляют **≈27%** внутреннего туризма в России
каждый **4-ый** турист уже выбирает не стандартный тур, а уникальный формат

84% россиян путешествуют самостоятельно

Численность поездок в 2025 году
Выросла на 2-5%
≈120 млн поездок



Сторонние платформы

Туры вокруг полноценных сценариев с ролями и сюжетом - превращаем путешествие в "проживание истории"

Акцент на эмоциях или географии, но без глубокого погружения

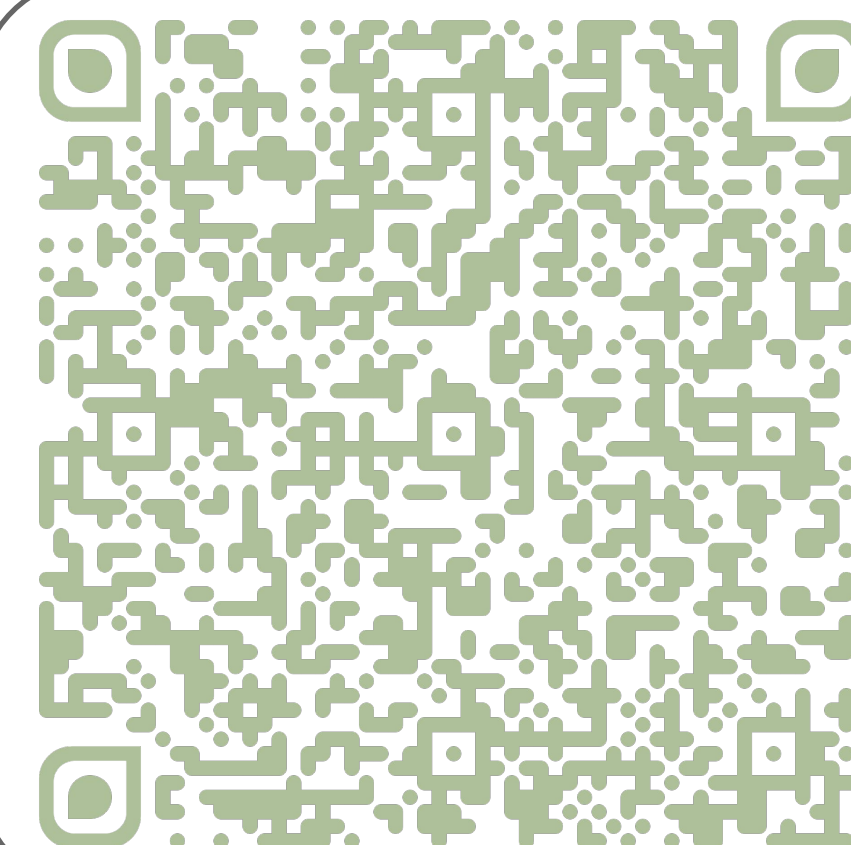
Создание уникального сторителлинга в соцсетях

Массовый подход к контенту в соцсетях

Объединение региональной экспертизы с театрализацией

Нишевые игроки специализируются на регионе, но не развивают концепцию

Анализ конкурентов



Бизнес-модель

Ключевые партнеры

- сети отелей;
- местные гиды;
- транспортные компании;
- местные заведения для питания;
- заведения для развлечений;
- ВУЗы;
- актерские студии

Ключевые действия

- разработка и продажа тур. путешествий;
- развитие бренда;
- разработка и тех. поддержка онлайн-платформы

Ключевые ресурсы

- команда;
- соц. сети;
- цифровая платформа

Ценностные предложения

- астротуры;
- LOVE-туры;
- гастротуры;
- Wellness-туризм;
- “Диджитал-гетокс” туры;
- предпринимательские туры

Взаимоотношения с клиентами

- Russ бонус;
- интеграция с медуалицами;
- коммуникация через онлайн-платформу и соц. сети

Каналы сбыта

- онлайн-платформа;
- соц. сети

Сегменты клиентов

- молодые семьи без детей/с детьми
- корпоративные клиенты

Структура издержек

- з/п участникам команды;
- затраты на продвижение и рекламу;
- налоговая нагрузка;
- оплата доп. услуг при необходимости;
- найм доп. персонала

Потоки доходов

- доходы от продажи авторских туров;
- доходы от рекламы

Финансы

PP

2 года

DPP

2 года

P/I

23,3%

IRR

103,5%

NPV

1 024 641 руб

Остаток денег

14 124 839 руб

Выручка: **59 823 750 руб.**

Чистая прибыль: **8 287 509 руб.**

NPМ: **13,9%**



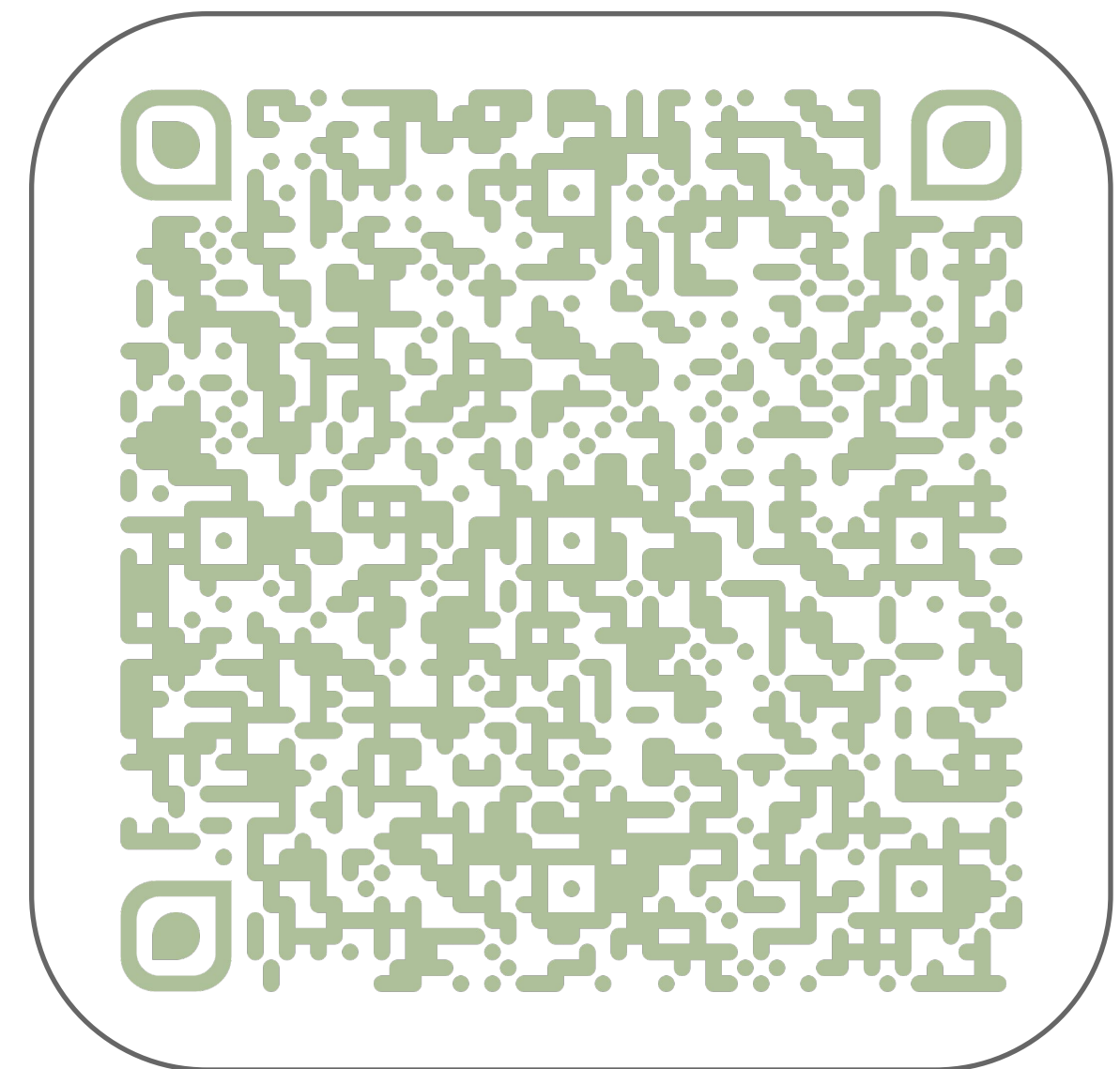
проект от
росмолодёжь



HIVE IT



РОСТУРИЗМ



Риски

риск	наше решение
стихийные бедствия и изменение климата	гибкие маршруты и местные гиды
сложность подбора квалифицированных актёров-гидов	создание базы кандидатов, тестовые выступления и обучение актёров
технические проблемы при проведении иммерсивных программ	регулярная проверка оборудования, комплект запасных средств, обучение персонала устранению неполадок
внутренние конфликты в стране	местный гид, следит за ситуацией
риск недопонимания концепции, несоответствия ожиданий и негативных отзывов от непонимания формата	транслирование клипов из путешествий на платформе, ведение соц.сетей, оформление программы на основе отзывов и кейсов, постоянный мониторинг оценок клиентов
платежеспособность клиентов	"Тур-комбо", Russ.bonus

Дорожная карта проекта

май 2024 - апрель 2026

участие и
прохождение в
финал конкурса
HIVE IT

обновление
сайта

актуализация
туристических
маршрутов

создание
Telegram канала

проведение
первого тура

НАШИ ПЛАНЫ НА 2026 ГОД

14.03 - 30.03

Сбор обратной
связи после
проведения
первого тура

10.04 - 1.05

Рефлексия,
корректировка
программы тура

10.05

100 активных
подписчиков
в Telegram
канале

1.06-1.07

Организация и
проведение
второго тура

15.07

Рефлексия,
коллаборация
с блогерами

01.09

Организация
третьего
тура,
программа
на 2027 год

Команда стартап проекта

Морина Анжелика



разработка цифровой
витрины, сайта

Соловьёва Диана



разработка туров,
координация команды

Серебрякова Ульяна



маркетинг, PR,
партнерские связи