



Выпускная квалификационная работа в формате стартап на тему: «Разработка IT - сервиса по взаимодействию туроператоров и тематических отелей»

Подготовила: Мачикина Марина, группа 15.26.Д - ГДКСИГ01/23м

Научный руководитель: к.э.н., доцент, Ковальчук Андрей Павлович



Сервис по поиску тематических отелей: «Хамелеон»

Жизнь меняется, предпочтения меняются,
туризм меняется.

Стань частью изменений – используй
«Хамелеон»

**Сервис, который помогает
туроператорам искать средства
размещения для включения в
программы своих нишевых и
авторских туров**

Хамелеон

Главная Услуги Кейсы Отзывы Контакты

+7 (342) 342-42-42

Связаться с нами

IT-сервис Хамелеон

Связаться с нами

Поиск тематических отелей для авторских туров

Профессиональный IT-сервис для быстрого подбора уникальных отелей под любые тематические туры с удобной коммуникацией и актуальными новостями от отелей.

Получить консультацию

ТОП-10 в своей сфере

Входим в топ среди конкурентов благодаря передовым IT-решениям и удобству использования нашего сервиса.

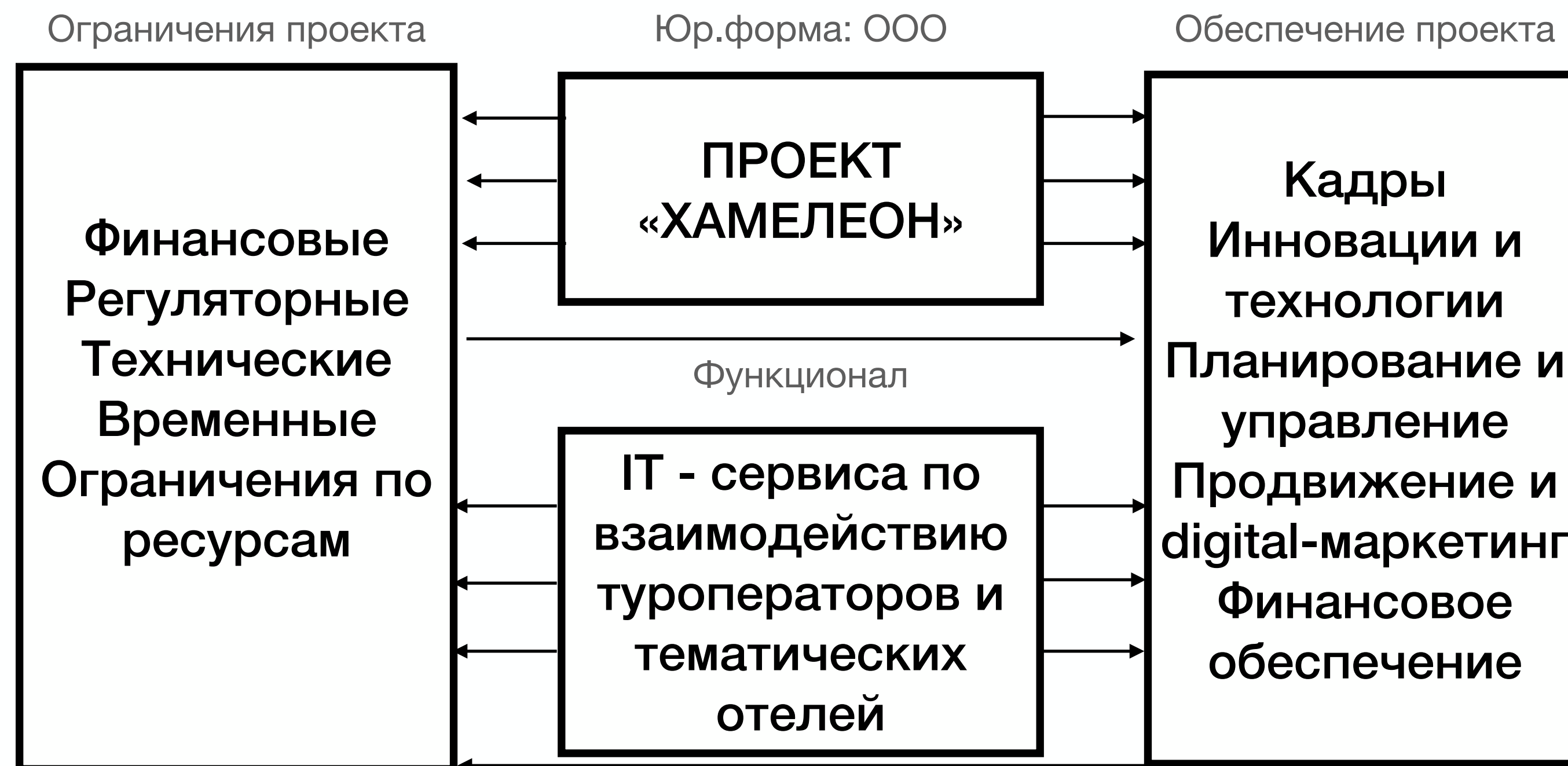
Успешно работаем с 2010 года

378
Довольных клиентов

5728
Завершенных проектов

Сервис по поиску тематических отелей: «Хамелеон»

СХЕМА ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ





В

ТУРОПЕРАТОРЫ

2

В

**СРЕДСТВА
РАЗМЕЩЕНИЯ**



НАСТАЛА ЭРА ВПЕЧАТЛЕНИЙ





1

ДЛЯ
ТУРОПЕРАТОРО
В

УСКОРЯЕТ РАБОТУ
И СОХРАНЯЕТ
РЕСУРСЫ

ПРЕДОСТАВЛЯЕТ
ВЫБОР ТЕМАТИЧЕСКИХ
ОТЕЛЕЙ

2

ДЛЯ СРЕДСТВ
РАЗМЕЩЕНИЯ

МАРКЕТИНГ:
ДОПОЛНИТЕЛЬНА
Я
УЗНАВАЕМОСТЬ

ПОВЫШЕНИЕ
ДОХОДНОСТИ



1

АГРЕГАТОР:
САЙТ И
МОБИЛЬНОЕ
ПРИЛОЖЕНИЕ

2

ФИЛЬТРЫ

3

ВЫБОР
СРЕДСТВА
РАЗМЕЩЕНИЯ

ПРИНЦИП РАБОТЫ СЕРВИСА «ХАМЕЛЕОН» ДЛЯ ТУРОПЕРАТОРА



1

РЕГИСТРАЦИЯ:
СОЗДАНИЕ
КОРПОРАТИВНОГО
ПАРОЛЯ

2

ЗАПОЛНЕНИЕ
ПРОФИЛЯ

3

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ
С ТУРОПЕРАТОРОМ

**ПРИНЦИП РАБОТЫ ДЛЯ СРЕДСТВ
РАЗМЕЩЕНИЯ**

АЛГОРИТМ ПОЛЬЗОВАНИЯ СЕРВИСОМ ДЛЯ ТУРОПЕРАТОРОВ



ЗАЙТИ НА
САЙТ

СОЗДАТЬ
ПРОФИЛЬ

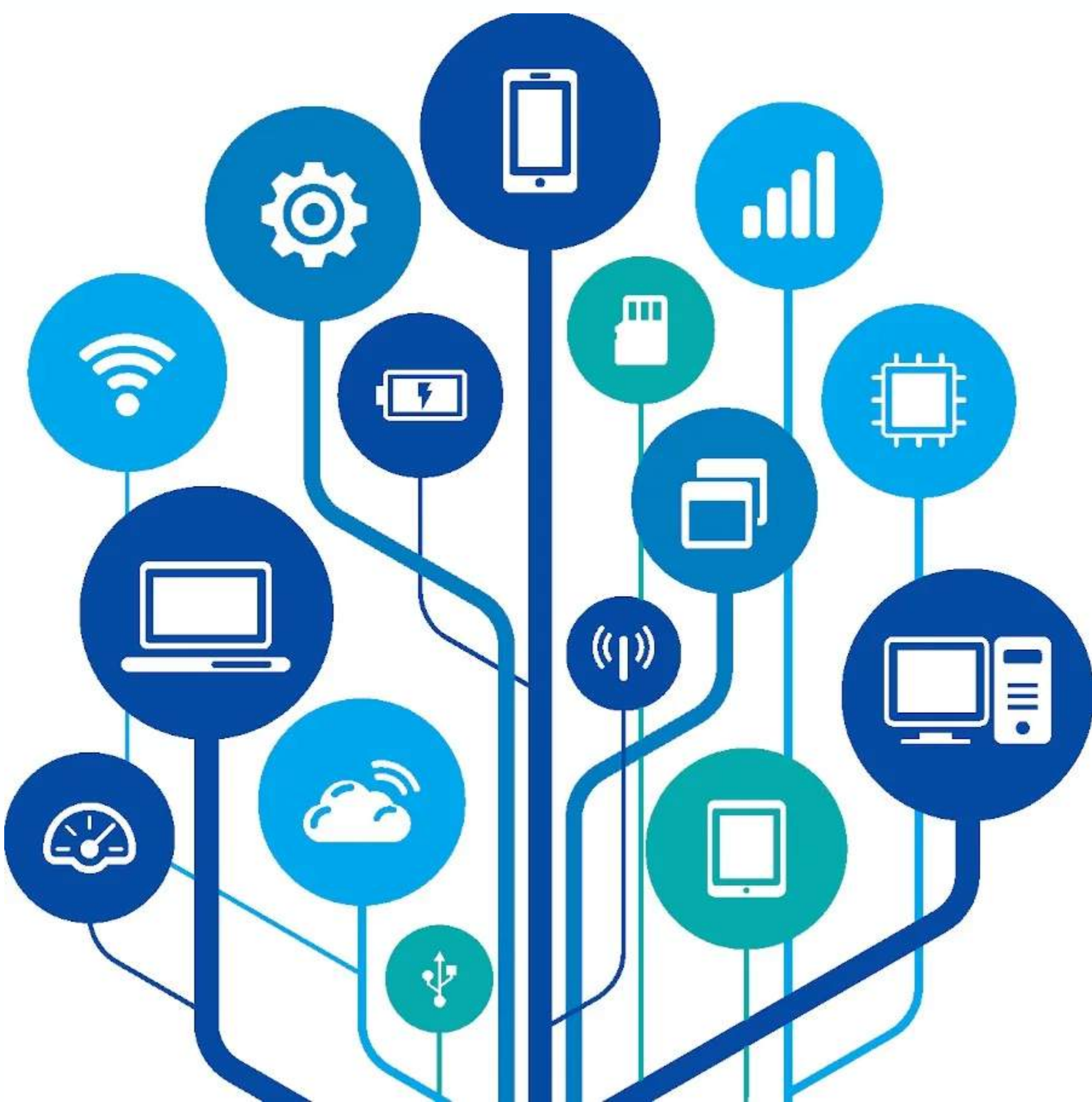
ВЫБРАТЬ
ФИЛЬТРЫ

ОЗНАКОМИТЬСЯ
С
ПРЕДЛОЖЕНИЯМ
И

ВЫБРАТЬ
СРЕДСТВО
РАЗМЕЩЕНИ
Я

ПОСМОТРЕТ
Ь
ПАРАМЕТРЫ

ПЕРЕЙТИ В
ЧАТ С
ОТЕЛЕМ





ПЛАТА ЗА
ПЕРВЕНСТВО
В ПОИСКЕ

РЕКЛАМА
ВНУТРИ
ПРИЛОЖЕНИ
Я

ПОДПИСКА

- КОРПОРАТИВНЫЕ
РАССЫЛКИ
- САЙТ И СОЦИАЛЬНЫЕ
СЕТИ
- ПУБЛИКАЦИИ В СМИ
- ТУРИСТИЧЕСКИЕ
ПОРТАЛЫ
- ГОСУДАРСТВЕННАЯ
ПОДДЕРЖКА
- САРАФАННОЕ РАДИО

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА B2B



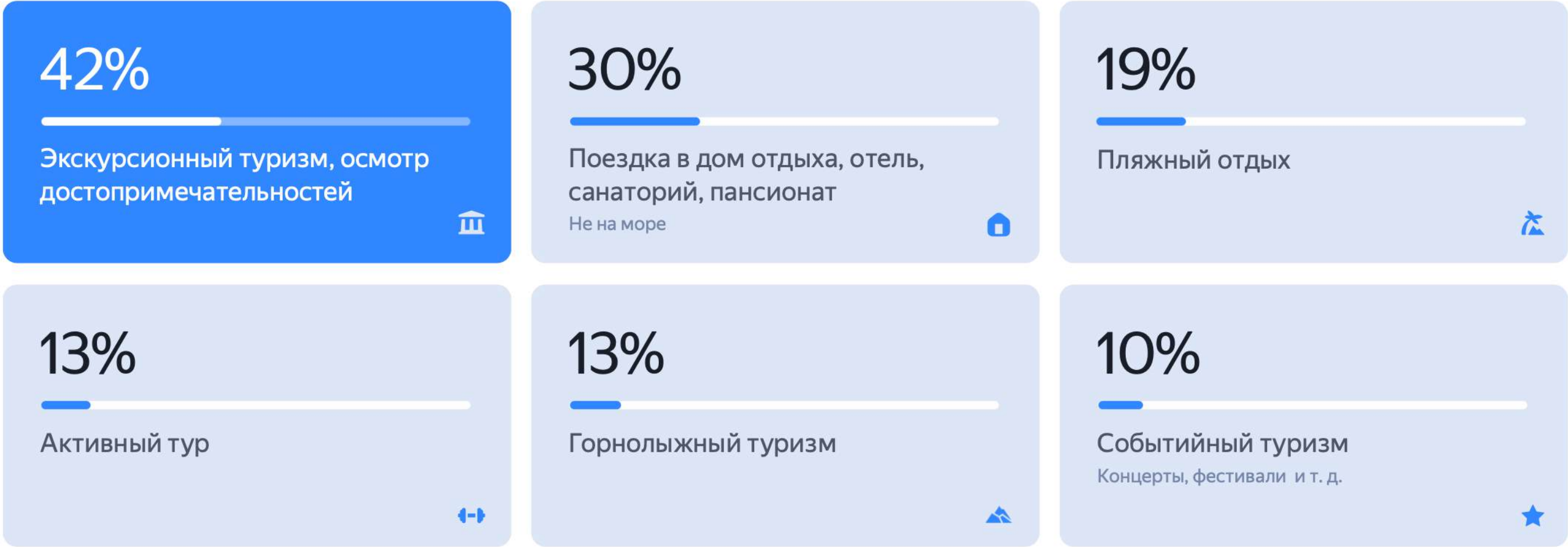
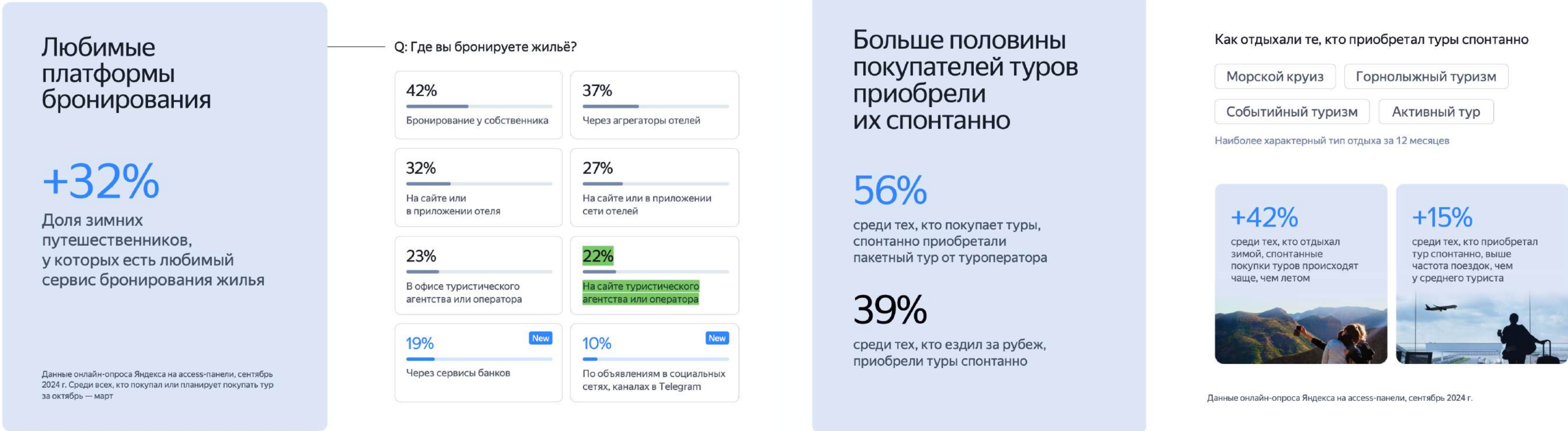
Анализ рынка



Сравнение стоимости подключения GDS-систем для гостиниц

Название GDS системы	Стоимость подключения
Amadeus	300 000 рублей
Sabre	500 000 рублей
Travelport	300 000 рублей
Sirena	150 000 рублей
Abacus	200 000 рублей
TravelSky	300 000 рублей
Sahara	150 000 рублей

Статистика Яндекс



Вывод:

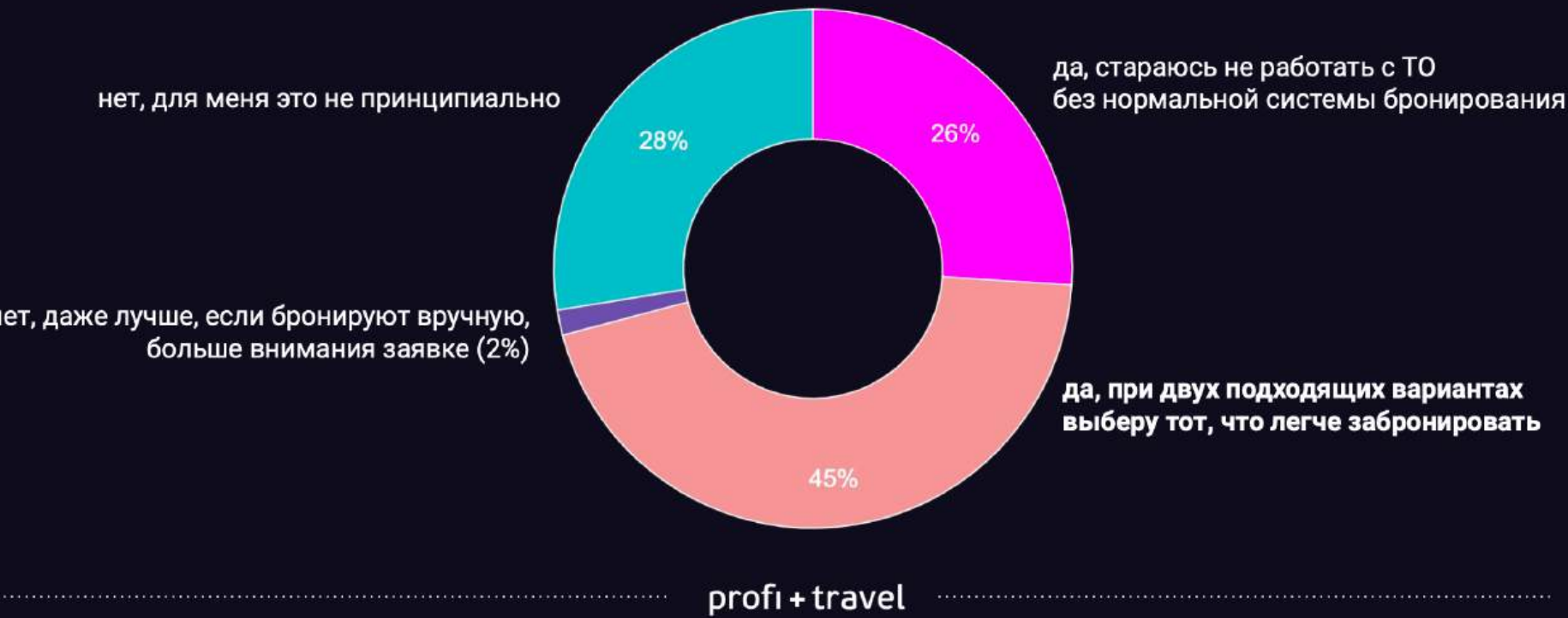
На B2C рынке есть спрос на нишевый туризм и туры, а значит у туроператоров есть потребность в создании таких туров

Данные ProfiTravel

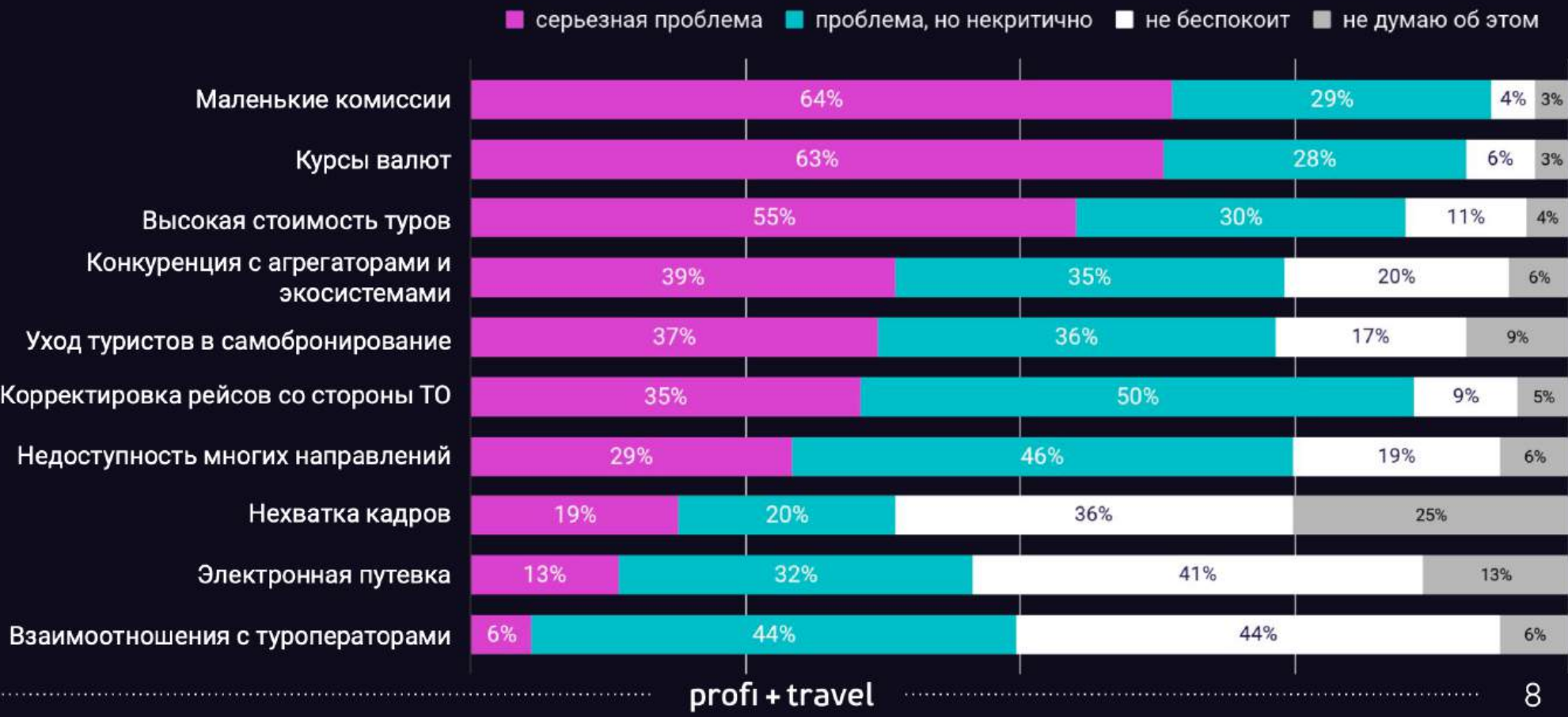


Удобство бронирования может **стать решающим фактором в b2b**

Является ли удобство системы бронирования важным фактором для сотрудничества с туроператором?



Боли туристической розницы: сразу за ценами — самотуристы и конкуренция с агрегаторами

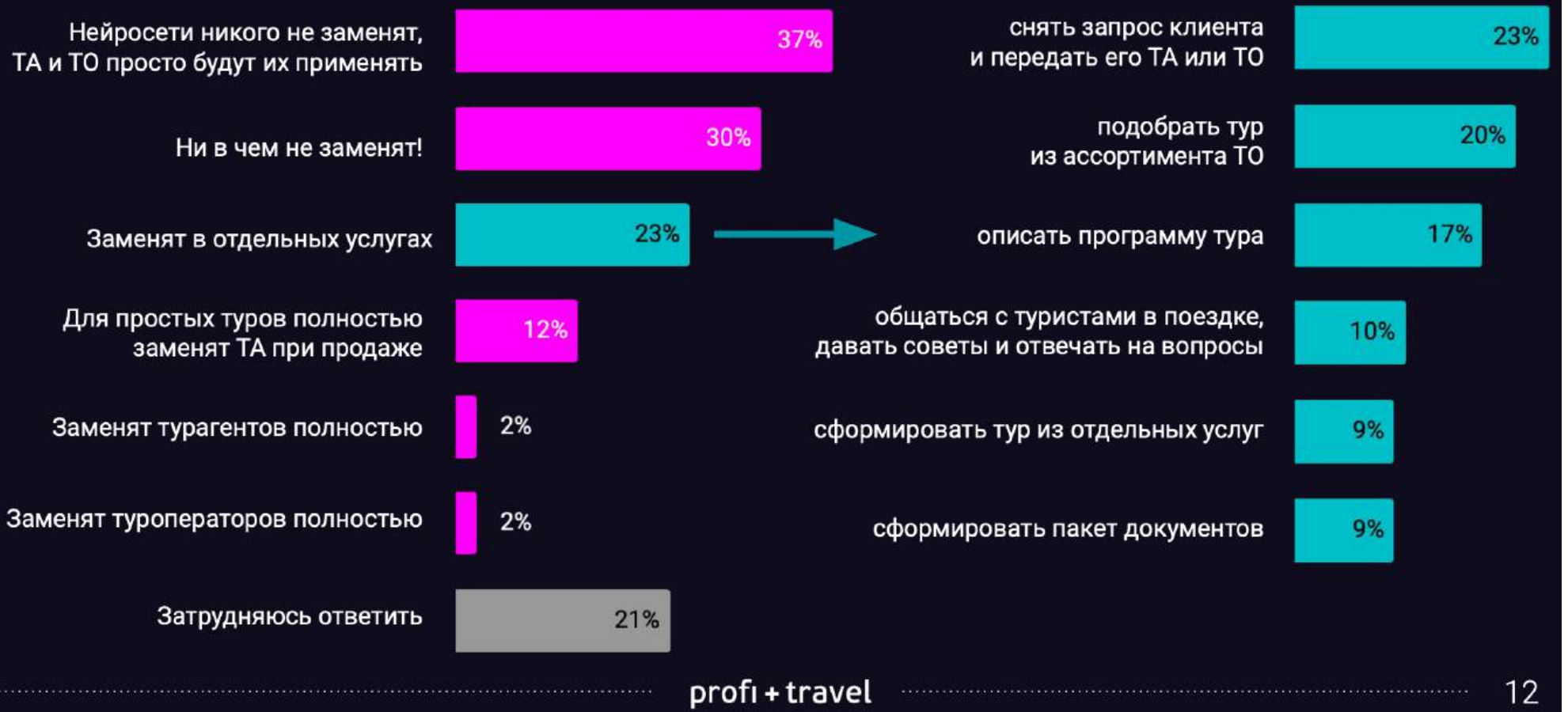


К активному внедрению нейросетей **готовы не все**

Готовитесь ли вы к тому, что нейросети все больше будут использоваться в туризме и могут заменить ТА и ТО?



В чем нейросеть **может заменить** турагентов и туроператоров?



поведенческий_тренд



Поколения миллениалов и зумеров меняют тревел-индустрию?

Миллениалы и зумеры это люди 16-42 лет, которые согласно статистике сегодня путешествуют чаще других поколений

Социальные сети играют огромную роль в выборе направлений.
Новые поколения ищут локации и вдохновляются контентом других путешественников

Кино и сериалы как вдохновение для выбора мест

Галопом по городам: за одну поездку миллениалы и зумеры часто посещают много городов
При этом помимо популярных локаций, часто добавляются менее известные места

Событийный туризм: миллениалы и зумеры часто строят свои маршруты с учетом места и времени проведения музыкальных фестивалей, концертов, спектаклей

Workation: совмещение поездки на отдых с удаленной работой

Отдыхать чаще: предпочитают несколько коротких отпусков одному длинному



1

ВНТРЕННИЙ ТУРИЗМ
В РОССИИ –
РАЗВИВАЮЩАЯСЯ
ОТРАСЛЬ

ПОЯВЛЕНИЕ
БОЛЬШОГО
КОЛИЧЕСТВА
ПРОГРАММ ПО
РАЗВИТИЮ ОТРАСЛИ
(ГРАНТОВЫЕ,
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ,
СТИМУЛИРУЮЩИЕ)

2

ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ
ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА
ВЕДЕТ К МОДЕРНИЗАЦИИ
ОТРАСЛИ ТУРИЗМА И
ГОСТЕПРИИМСТВА, УПРОЩЕНИЕ
РАБОТЫ СПЕЦИАЛИСТОВ
СОЗДАНИЕ ЭТОГО ПРИЛОЖЕНИЯ
ДАСТ ВОЗМОЖНОСТЬ
ТУРОПЕРАТОРАМ СОЗДАВАТЬ
ИННОВАЦИОННЫЕ ТУРЫ
БЫСТРЕЕ, А ОТЕЛЯМ ЗАЯВИТЬ О
СЕБЕ

3

УЛУЧШЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ПОЛОЖЕНИЯ ИЗ-ЗА
ПОЯВЛЕНИЯ
РАБОЧИХ МЕСТ И
ПРИВЛЕЧЕНИЯ
КАПИТАЛА В
РЕГИОНЫ ВО ВРЕМЯ
ПРОВЕДЕНИЯ
АВТОРСКИХ И
НИШЕВЫХ ТУРОВ

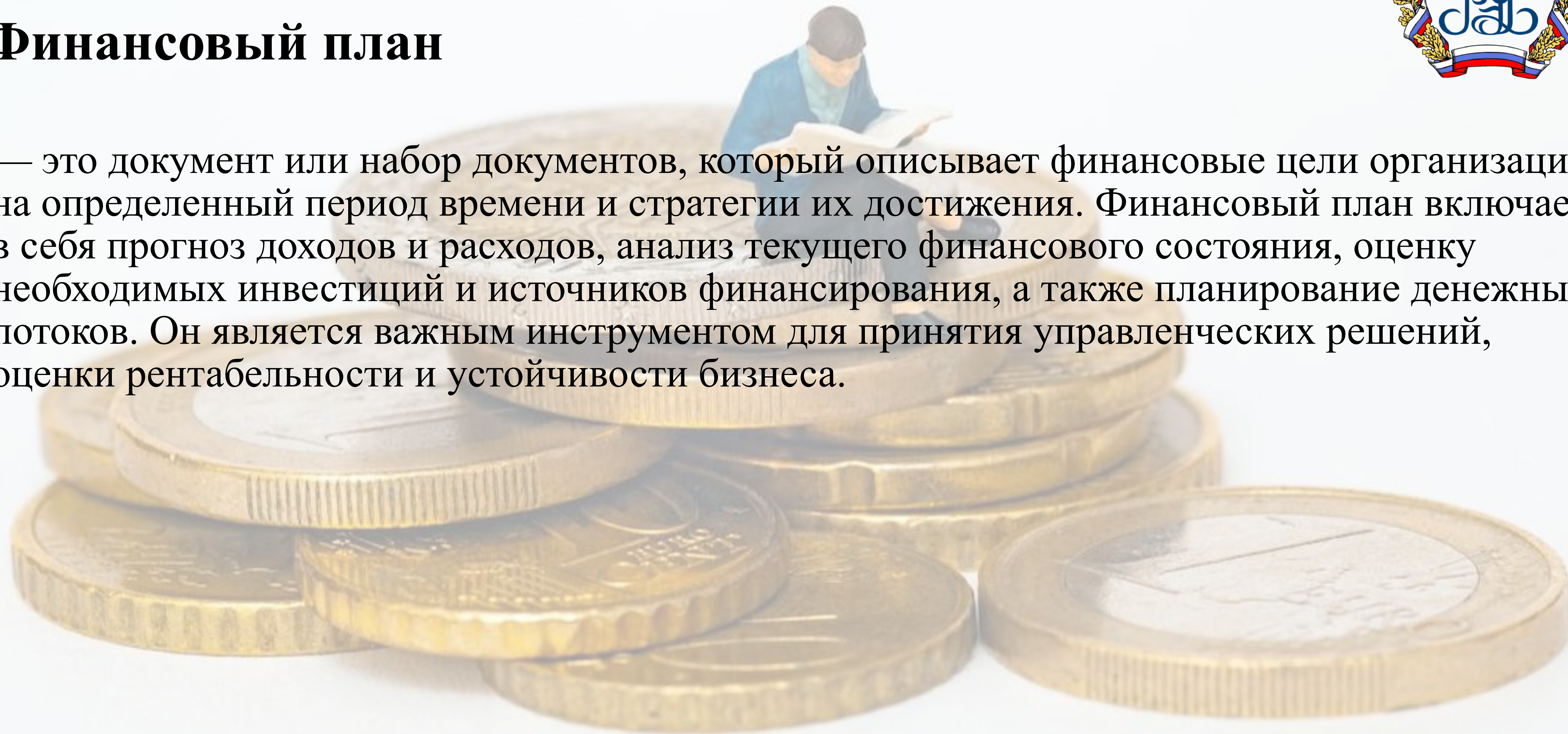


ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН И ДИАГРАММА ГАНТА



Финансовый план

— это документ или набор документов, который описывает финансовые цели организации на определенный период времени и стратегии их достижения. Финансовый план включает в себя прогноз доходов и расходов, анализ текущего финансового состояния, оценку необходимых инвестиций и источников финансирования, а также планирование денежных потоков. Он является важным инструментом для принятия управленческих решений, оценки рентабельности и устойчивости бизнеса.





ДЛЯ ЧЕГО НЕОБХОДИМ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Оценки жизнеспособности

Помогает определить, насколько проект будет прибыльным и сможет ли он покрыть свои затраты.

Привлечения инвестиций

Инвесторы хотят видеть четкий финансовый план, который демонстрирует потенциальную доходность их вложений.

Управления ресурсами

Финансовый план помогает распределять ресурсы, контролировать расходы и избегать перерасходов.

Прогнозирования

Позволяет предсказывать финансовые потоки, что помогает в принятии управленческих решений.

Оценки рисков

Финансовый план позволяет выявить возможные финансовые риски и разработать стратегии их минимизации.



Финансовый план проекта «Хамелеон»

Месяцы	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	
Статьи расходов													
Разработка платформы (под ключ)													
Техническая поддержка сайта	140 000	140 000	140 000	140 000	140 000	140 000	140 000	140 000	140 000	140 000	140 000	140 000	
Дизайнер сайта	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	
Бухгалтерские услуги	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	
Юридические услуги	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	
Менеджер по продажам (2)	140 000	140 000	140 000	140 000	140 000	140 000	140 000	140 000	140 000	140 000	140 000	140 000	
Координатор проекта	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	
Менеджер по сопровождению (2)	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	
Маркетинг													
Дизайнер	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	
SMM-специалист	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	
PR-manager	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	
Маркетолог	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	
Стенды на выставках			200 000							200 000			
Реклама в профессиональных каналах	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	
Рассылка	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	
Дополнительный бюджет на маркетинг	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	
	1 071 500	1 071 500	1 271 500	1 071 500	1 071 500	1 071 500	1 071 500	1 071 500	1 071 500	1 271 500	1 071 500	1 071 500	
													20 907 000

Рисунок 6. Расходы за первый год создания IT-сервиса «Хамелеон»

Количество отелей-партнеров	Количество туроператоров-партнеров	Стоимость подключения	Стоимость ежемесячной подписки	Срок подписки	Доход	
75	150	50 000	15 000	18 месяцев	От отелей	24 000 000
					От туроператоров	48 000 000
					Суммарно	72 000 000

Рисунок 7. Доходы за 2 года с момента разработки платформы



Обоснование экономической эффективности проекта «Хамелеон»

NPV (Net Present Value, чистая приведенная стоимость). Формула для расчета NPV: $NPV = \sum C_t / (1 + r)^t - C_0$ В нашем случае: $NPV = 72,000,000 / (1 + 0.2)^2 - 20\,907\,000$. Сначала рассчитаем дисконтированный поток: $NPV = 72,000,000 / 1.44 - 20,907,000$. Таким образом, $NPV = 50\,000\,000 - 20\,907\,000$. **NPV = 29 093 000 рублей.**

Рентабельность рассчитывается как отношение прибыли к затратам. Рентабельность = Прибыль - Затраты / Затраты $\times$ 100%. Рентабельность = $72\,000\,000 - 20,907,000 / 20,907,000 \times 100\%$. Рентабельность = $51,093,000 / 20,907,000 \times 100\%$. **Рентабельность $\approx$ 244.25%**

Окупаемость рассчитывается как время, необходимое для возврата инвестиций. В данном случае прибыль происходит в течение 2 лет: **PВ = 2 года.**

Точка безубыточности (в рублях) — это сумма затрат на создание проекта. В данном случае, точка безубыточности = 20 907 000 рублей.

Таким образом при полученных показателях: NPV = 29 093 000 рублей, рентабельность $\approx$ 244.25%, окупаемость 2 года, точка безубыточности = 20 907 000 рублей, проект можно считать **инвестиционно привлекательным.**



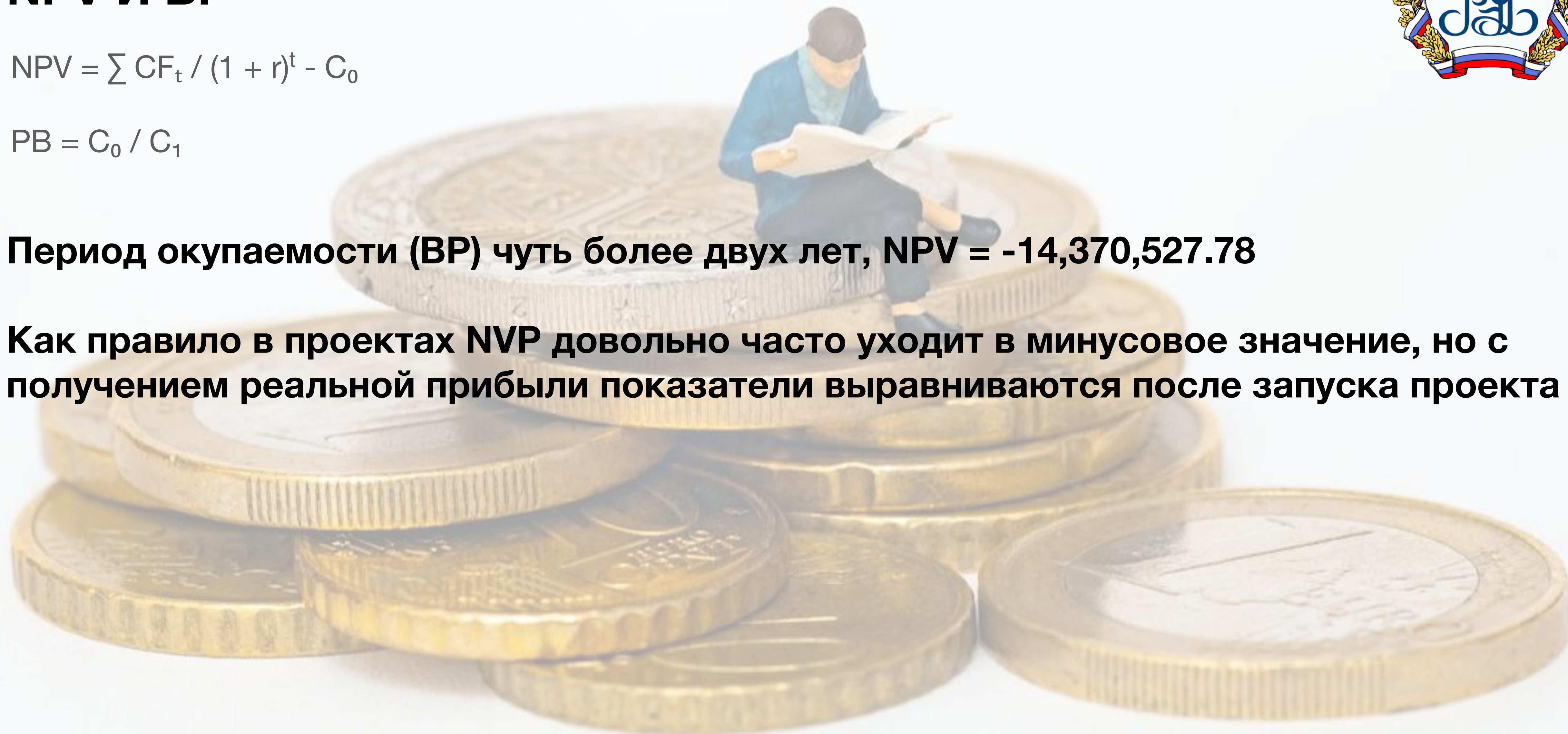
NPV И BP

$$NPV = \sum CF_t / (1 + r)^t - C_0$$

$$PB = C_0 / C_1$$

Период окупаемости (BP) чуть более двух лет, NPV = -14,370,527.78

Как правило в проектах NPV довольно часто уходит в минусовое значение, но с получением реальной прибыли показатели выравниваются после запуска проекта





СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОЕКТ

Собственные средства - использование личных сбережений или средств компании.

Банковские кредиты - получение финансирования от банков или кредитных организаций.

Инвестиционные фонды - привлечение средств от венчурных или частных инвестиционных фондов.

Краудфандинг - сбор средств через платформы краудфандинга, где множество людей могут инвестировать небольшие суммы.

Государственные гранты и субсидии - поиск возможностей получения финансирования от государственных структур для поддержки стартапов и инновационных проектов.

Бизнес-ангелы - привлечение индивидуальных инвесторов, которые готовы вложить средства в обмен на долю в бизнесе.

Партнерство - создание стратегических альянсов с другими компаниями для совместного финансирования и реализации проекта.



Спасибо за внимание!