



Направление 38.03.02 «Менеджмент» (профиль) программы «Цифровой маркетинг»

**Выпускная квалификационная работа в формате стартапа**

# **Исторические туры по городу с применением технологий виртуальной реальности**

Выполнил студент Гавина Марина Сергеевна

Научный руководитель выпускной квалификационной работы Трунина О.Ю., к.э.н., доцент

Оренбург, 2025

# Цель и задачи стартап-проекта

**Целью проекта** является создание инновационного туристического агентства в Оренбургской области, специализирующегося на проведении исторических VR-туров, для удовлетворения растущего спроса на цифровые путешествия и повышения доступности культурно-исторического наследия.



В связи с поставленной целью в работе решены **следующие задачи:**

- проведен анализ рынка VR-технологий и недвижимости;
- определена целевая аудитория;
- разработана идея внедрения нового инновационного инструмента для проведения экскурсий;
- разработан производственный план;
- разработан организационный план;
- разработан маркетинговый план;
- разработан финансовый план;
- проведен анализ рисков;
- разработаны рекомендации и определены перспективы дальнейшего развития проекта.

Результатом проекта является бизнес-план туристического агентства, предлагающего уникальные VR-туры, с окупаемостью проекта в течение 11 месяцев и дальнейшим масштабированием деятельности.

# Анализ рынка

## Global Virtual Tourism Market

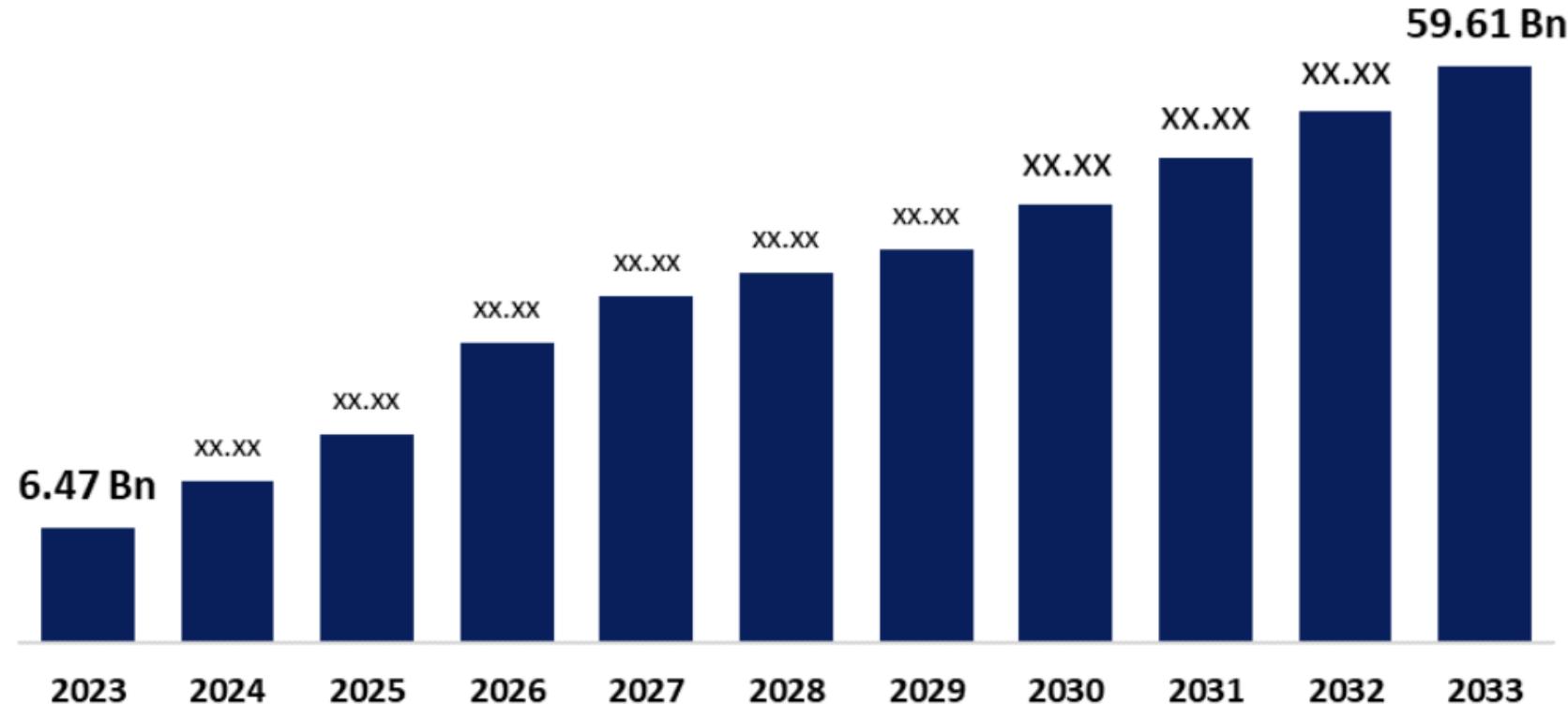


Рисунок 1 – Объемы мирового рынка виртуального туризма

Согласно аналитическим данным, мировой рынок виртуального туризма в 2023 году оценивался в 6,47 млрд долларов.

Ожидается, что к 2033 году объем мирового рынка виртуального туризма достигнет 59,61 миллиарда долларов США.

# Общая характеристика стартап-проекта

Целевой аудиторией данного стартап-проекта являются:

- местные жители города;
- люди, которые интересуются историей и культурой города;
- школьники, чтобы получше узнать о родном крае;
- студенты и преподаватели учебных заведений;
- люди с ограниченными возможностями, которые физически не могут долго быть на улице и являются менее мобильными;
- родители, которые стремятся привить детям с раннего детства интерес к культуре и истории.



Необходимый стартовый капитал для открытия туристического агентства с использованием виртуальных технологий – 846 100 рублей.  
Срок окупаемости проекта – 11 месяцев.



# Юридические вопросы стартап-проекта

Открытие ИП на первоначальном этапе создания туристического агентства будет намного проще и выгоднее.

Оптимальным вариантом выбора системы начисления и уплаты налогов для ИП будет упрощенная система налогообложения (6% от доходов)



79.11 — деятельность турагентств;

79.12 — деятельность туроператоров;

79.90 — услуги по бронированию и сопутствующая деятельность.

# Описание стартап-проекта



Рисунок 2 – Настройка VR-очков для проведения виртуального тура

Рисунок 3 – Проведение виртуального тура

Рисунок 4 – Пример интерактивного квеста с друзьями

# Производственный план

Таблица 1 – Производственный план стартап-проекта

Этап / месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Исследование рынка												
Разработка концепции												
Оформление документов и регистрация ИП												
Подбор помещения под офис												
Закупка мебели и техники												
Поиск персонала												
Разработка готового продукта												
Обучение персонала												
Проведение рекламной кампании												
Начало деятельности компании												

Сдам офис 200 м2 на 1 этаже в центре Оренбурга

Добавить в избранное  Сравнить  Добавить заметку



Рисунок 5 – Пример аренды коммерческой недвижимости на онлайн-платформе «Авито»

# Организационный план

Таблица 2 – Организационный план стартап-проекта

<b>Должность</b>	<b>Число сотрудников</b>	<b>Вид оплаты</b>	<b>Заработка плата руб. в месяц</b>	<b>Страховые взносы руб. в месяц</b>
Менеджер	3	оклад	65 000	19 500
Технический специалист	1	оклад	25 000	7 500
Маркетолог	1	оклад	30 000	9 000
<b>Всего</b>	<b>5</b>		<b>120 000</b>	<b>36 000</b>

Для туристического агентства предусматривается 5 штатных сотрудников: 3 менеджера, технический специалист и маркетолог.

# Финансовый план

Таблица 3 – Разовые расходы стартап-проекта

Наименование	Стоимость, руб.
Регистрация ИП	1 000
Брендирование и закупка предметов интерьера	100 000
Подключение интернета и телефонии	4 000
Канцтовары	5 000
Хозтовары	2 000
Создание сайта туристического агентства	30 000
<b>Всего</b>	<b>142 000</b>

Финансовый план состоит из нескольких этапов. Первый этап предусматривает разовые затраты, связанные с открытием инновационного туристического агентства, закупкой VR-очков и других вложений для запуска стартапа.

Таблица 4 – Расходы на покупку мебели и оборудования для стартап-проекта

Наименование	Количество, шт.	Стоимость, руб.	Всего, руб.
<i>Мебель для офиса</i>			83 000
Диван для клиентов	1	15 000	15 000
Вешалка в гардеробную	1	3 000	3 000
Столы для сотрудников	5	5 000	25 000
Кресла для сотрудников	5	3 000	15 000
Стулья в переговорную	5	2 000	10 000
Стол в переговорную	1	10 000	10 000
Шкаф	1	5 000	5 000
<i>Организационная, компьютерная и бытовая техника</i>			222 000
Компьютеры	5	10 000	50 000
Клавиатуры и мышки	5	2 000	10 000
Принтер/сканер	2	7 000	14 000
Куллер	1	5 000	5 000
Холодильник на кухню	1	5 000	5 000
Микроволновая печь	1	3 000	3 000
VR-очки	3	45 000	135 000
<b>Всего</b>			<b>305 000</b>

# Финансовый план

Таблица 5 – Переменные затраты стартап-проекта, рассчитанные по месяцам

<b>Наименование</b>	<b>Месяц, руб.</b>											
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
Спиртовые салфетки	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100
Канцтовары и хозтовары	0	5 000	0	5 000	0	5 000	0	5 000	0	5 000	0	5 000
Заработка плата	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Отчисления во внебюдж. фонды	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000
<b>Итого:</b>	<b>157 100</b>	<b>162 100</b>	<b>157 100</b>	<b>162 100</b>	<b>157 100</b>	<b>162 100</b>	<b>157 100</b>	<b>162 100</b>	<b>157 100</b>	<b>162 100</b>	<b>157 100</b>	<b>162 100</b>

Таблица 6 – Постоянные затраты стартап-проекта

<b>Наименование</b>	<b>Сумма в месяц, руб.</b>
Аренда + ком. услуги	40 000
Услуги связи и интернета	2 000
Уборка помещения	5 000
Бухгалтерия на аутсорсинге	10 000
Обслуживание CRM-системы	12 000
Непредвиденные расходы	2 000
Рекламная кампания	15 000
Амортизация	750
<b>Итого</b>	<b>86 750</b>

Таблица 7 – Расчет амортизации

<b>Наименование</b>	<b>VR-очки</b>
Количество, шт.	3
Стоимость, руб.	45 000
Срок службы, лет	5
Амортизация в месяц, руб.	750

# Маркетинговый план

Таблица 8 – Общий маркетинговый план стартап-проекта

Канал продвижения	Описание	Способы продвижения	Бюджет
<b>SEO (сайта компании) – поисковая оптимизация</b>	Оптимизация под ключевые запросы для органического трафика	Создание блока с историческими статьями, оптимизация метатегов и контента, линкбилдинг.	Низкий
<b>Контекстная реклама</b>	Платная реклама в поисковых системах	С использованием платформ Яндекс.Директ, Google Ads по запросам «VR-туры», ретаргет посетителей сайта	Высокий
<b>Таргет в социальных сетях</b>	Точное попадание в целевую аудиторию	Rutube, ВК-видео с видеообзорами туров, короткие видео для привлечения внимания	Средний
<b>Email и SMS-рассылки</b>	Прямые продажи через рассылки	Цепочки сообщений для новых подписчиков, персонализированные предложения, акции	Низкий
<b>Видео-постинг</b>	Видеоконтент для демонстрации VR-возможностей в туризме	Видеотуры на 360 градусов, «VR vs реальность», ролики с историческими событиями	Средний
<b>Партнерский маркетинг</b>	Взаимовыгодное сотрудничество с близкими по тематике проектами	Гостевые посты на исторических сайтах, совместные акции с музеями и другими историко-культурными организациями	Средний
<b>Оффлайн-мероприятия</b>	Прямой контакт с потенциальными клиентами	Демо-стенды на образовательных и IT-выставках, мастер-классы в школах и библиотеках	Высокий
<b>B2B продажи</b>	Работа с образовательными учреждениями и другими коммерческими компаниями	Персонализированные презентации для школ	Высокий

# Риски проекта

Таблица 9 – Предполагаемые риски и их оценка по удельному весу

№ п/п	Риски	Wi, удельный вес
1	Нестабильная работа систем и слабое ПО	0,18
2	Высокая конкуренция среди аналогов на рынке	0,20
3	Большие финансовые затраты на разработку	0,20
4	Низкий спрос и неготовность аудитории	0,17
5	Дефицит квалифицированных специалистов в области VR-технологий	0,25
<b>Итого:</b>		<b>1</b>



# Срок окупаемости проекта

Таблица 10 – Прогноз доходов/расходов за год

Статьи расходов и доходов	Месяцы, руб.											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Виртуальный тур цена	3 000	3 000	3 500	3 500	3 500	3 500	4 000	4 000	5 000	5 000	5 500	5 500
Количество виртуальных туров	10	15	20	25	30	35	45	55	65	75	85	95
Стоимость	30 000	45 000	70 000	87 500	105 000	122 500	180 000	220 000	325 000	375 000	467 500	522 500
<b>Итого доходов:</b>	30 000	45 000	70 000	87 500	105 000	122 500	180 000	220 000	325 000	375 000	467 500	522 500
Расходы:												
Затраты на начало проекта	447 000											
Ежемесячные переменные затраты	157 100	162 100	157 100	162 100	157 100	162 100	157 100	162 100	157 100	162 100	157 100	162 100
Ежемесячные постоянные затраты	86 000	86 000	86 000	86 000	86 000	86 000	86 000	86 000	86 000	86 000	86 000	86 000
Итого ежемесячных затрат	243 100	248 100	243 100	248 100	243 100	248 100	243 100	248 100	243 100	248 100	243 100	248 100
Зарплата	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Платежи во внебюджетные фонды	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000
<b>Всего расходов:</b>	846 100	404 100	399 100	404 100	399 100	404 100	399 100	404 100	399 100	404 100	399 100	404 100
<b>Валовая прибыль (убыток)</b>	-816 100	-359 100	-329 100	-316 600	-294 100	-281 600	-219 100	-184 100	-74 100	-29 100	68 400	118 400
Налоги	450	2 700	4 200	5 250	6 300	7 350	10 800	13 200	19 500	22 500	28 050	31 350
<b>Чистая прибыль</b>	-816 550	-361 800	-333 300	-321 850	-300 400	-288 950	-229 900	-197 300	-93 600	-51 600	40 350	87 050

Таким образом, чистый убыток за первый месяц составляет 816 550 руб. и на 11 месяц выходит на прибыль в размере 40 350 руб., за 12 месяц достигает уже 87 050 руб. Значит, срок окупаемости 11 месяцев со стартовыми вложениями в размере 816 100 руб



**Спасибо за внимание!**