

# Зачётная работа для МФК по курсу «Основы предпринимательской деятельности»

ВЫПОЛНИЛИ: СКОРЕВ ВЯЧЕСЛАВ  
(ГЕОЛОГИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ),

МУЗАФФАРЛИ ЭЛЬШАН (ЮРИДИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ)

МАКСИМОВА КРИСТИНА (ВШССН)

# Описание идеи

- ▶ Сфера туризма.
- ▶ Идея заключается в том, чтобы организовывать выезды на горнолыжные курорты. Попутно с продажей билетов в наши туры мы будем продавать следующие услуги: выдача инвентаря в прокат, обучение с инструкторами.

# Целевая аудитория

- ▶ Наша целевая аудитория люди, возрастом от 10 до 60 лет. Именно в этом возрасте люди наиболее чаще встречаются на горнолыжных курортах и хотят обучиться катанию на г/л или сноуборде.

# Проблема, которую мы решаем для целевой аудитории

- ▶ Мы решаем проблему досуга
- ▶ Поддерживаем своих клиентов в спортивном тоне
- ▶ Решаем проблему по поиску инвентаря
- ▶ Решаем проблему по поиску инструкторов
- ▶ Решаем проблему с дорогими ски-пассажами на курортах
- ▶ Решаем проблему с дорогой до г/л курорта

# Конкурентное преимущество

- ▶ Мы предоставляем целый комплекс услуг, дополняющих друг друга
- ▶ Наши цены на туры минимальны, т.к. мы договариваемся с г/л курортами и они предоставляют нам скидки, т.е. клиент катается за гораздо меньшие деньги, чем если бы он решил отправиться на курорт самостоятельно.
- ▶ Таким образом мы еще помогаем г/л курортам

# Стратегия по Портеру

У нас уместна конкурентная стратегия лидерства в издержках, т.к. мы очень дёшево закупаем ски-пассы у г/л курортов.

# Инструменты продвижения

- ▶ Нам подходит реклама на следующих площадках:
- ▶ Vk.com 2000р на один тур
- ▶ Instagram 1000р на один тур

На начальных стадиях развития (первый месяц) используем вывески на г/л курортах (20000р). Также используем рекламу на радио, т.к. некоторые семьи по дороге на г/л курорт предпочитают слушать радио, т.к. музыка из интернета не грузится, потому что по пути на гору связь зачастую отсутствует. (10000р)

# Описание бизнес-модели

- ▶ Объявляем туры на горнолыжные курорты. Выделяем программы «новичок» (стоимость 1700р) и «райдер»(1100). В программу новичок входят: трансфер до курорта и обратно, ski-pass, обучение прокат. В программу «райдер» входят: трансфер до курорта и обратно, ski-pass. Туры осуществляются в субботу, воскресенье и праздничные дни. Мы можем осуществлять до 5 туров в день, т.к. у нас в штате работают 5 человек.
- ▶ Создаём свой собственный прокат снаряжения, чтобы клиентам не приходилось брать инвентарь в другом месте, этим мы сэкономим их время и деньги, на г/л курортах прокат инвентаря стоит в разы больше
- ▶ Набираем своих инструкторов, тем самым экономим деньги клиентов и их время на поиск инструктора, на г/л курортах услуги инструкторов обходятся на много дороже, чем у нас. Инструкторов берем по бартеру с небольшой доплатой с нашей стороны, то есть они обучают наших клиентов какое-то время, а потом свободно катаются по нашим, выгодным по цене, ски-пассам
- ▶ Возможно расширение по географии при достижении стабильно высокого потока клиентов. На начальных этапах (1-2года) работают до 5 человек через ИП, инструктора могут регистрироваться, как физ. лица при необходимости.



# Финансовая модель

- ▶ Расходы для старта: реклама в соц. сетях 10.000р, реклама на курортах 20.000р, закупка инвентаря 300.000 р, Итого: 330.000р
- ▶ Расходы на 1 автобус (50 человек): транспортные услуги 20.000р, услуги инструкторов 3.000р (в зависимости от того, сколько будет обучающихся), закупка ски-пассов 15.000р, реклама в соц. сетях 3.000р., аренда помещения за месяц, делённая на кол-во туров (10) = 1.000р, з.п. сотруднику за организацию одного автобуса 5.500р = Итого: 47.500р
- ▶ Налоги: 6 % от дохода рассчитаем для 1 автобуса: 3.660р
- ▶ Доход с 1-го набранного автобуса: купленные туры: 61.000р, выдача проката: 5.000р. Итого: 61.000р
- ▶ Прибыль с одного автобуса =  $61.000 - 47.500 - 3.660 = 9.840$ р
- ▶ В один тур отправляем 2 автобуса и 1 организатора, осуществляем 2 тура в день из 2-ух автобусов, таким образом: прибыль =  $9.840 * 4 = 39.360$ р в день, осуществляем туры каждые выходные, т.е 8 дней  $39.360 * 8 = 314.800$ р в месяц
- ▶ З.п. 2 сотрудникам за офисную работу и работу с прокатом за месяц: 32.000р
- ▶ Расходные материалы для проката в месяц: 16.000р
- ▶ **Итого в месяц:  $314.800р - 48.000р = 266.800р$**

# Финансирование проекта

- ▶ Часть средств для проекта уже имеется, часть можно взять в долг у родителей или друзей.