

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ

**КУРС -1
МВА-В20-МД**

**Шалахметов Даурен
Фаткулин Ильяс
Досанов Марат
Герасименко Игорь**



ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ УСЛУГИ ДЛЯ
VIP ПЕРСОНЫ

ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ

Товарищество с ограниченной ответственностью «YaB»

Согласно Налоговому Кодексу РК ст.683, ТОО «YaB»

применяет упрощенный налоговый режим, так как одновременно удовлетворяются следующие критерии:

- численность работников не более 30 человек;
- доход за полугодие не превышает лимит в 24 038 МРП (70 118 846 тг. в 2021 г.);
- отсутствуют структурные подразделения;
- доля участия других юридических лиц составляет не более 25 %;
- учредитель или участник одновременно не входит в состав участников (учредителей) другого юридического лица на спецрежиме.

ОБЩИЙ КЛАССИФИКАТОР ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Специальный налоговый режим розничного налога:

- 51.10.0 Деятельность воздушного пассажирского транспорта
- 50.30.0 Деятельность речного пассажирского транспорта
- 55.20.0 Предоставление жилья на выходные дни и прочие периоды краткосрочного проживания
- 79.11.0 Деятельность туристских агентств
- 79.12.0 Деятельность туристских операторов
- 93.21.0 Деятельность развлекательных и тематических парков
- 96.04.0 Деятельность по обеспечению физического комфорта

ОБЩИЙ КЛАССИФИКАТОР ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Обычный налоговый режим розничного налога:

- 77.11.2 Лизинг легковых автомобилей и легких автотранспортных средств
- 93.19.0 Прочая деятельность в области спорта
- 93.29.9 Прочие виды деятельности по организации отдыха и развлечений

КОНЦЕПЦИЯ БИЗНЕСА

(на основе системы моделирования ARQC PCF)

Видение на долгосрочную перспективу: «Каждый имеет право на эксклюзивные услуги, роскошь и статус VIP»

Миссия компании: «Предоставление уникальных услуг здесь и сейчас»

Стратегические цели:

- Этап формирования – Кастомизация. Предоставление качественных услуг лучших представителей рынка;
- Этап роста – Дифференциация и диверсификация услуг;
- Этап зрелости – Собственный сервис как основа деятельности, приобретение недвижимости.

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

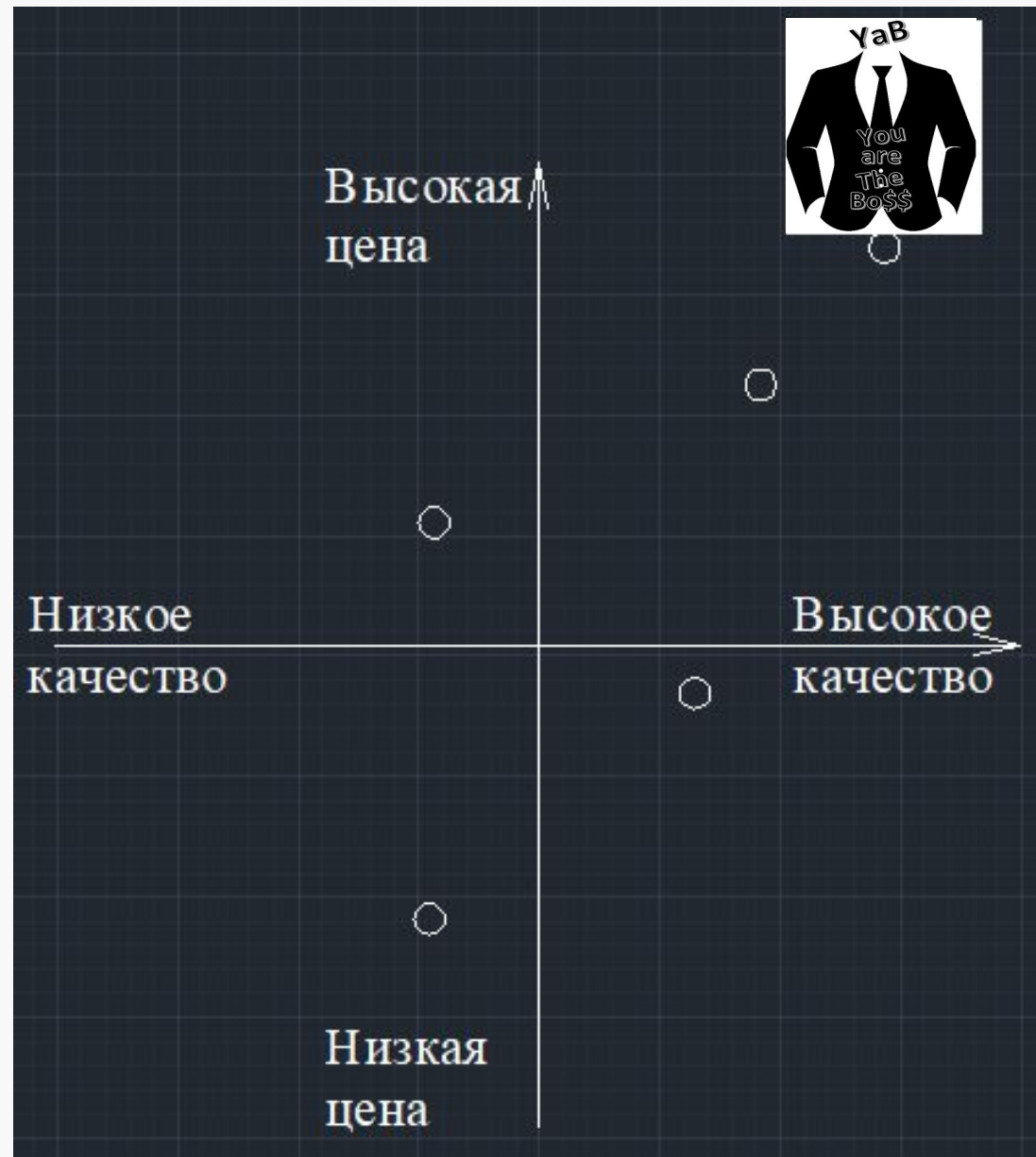
Целевой сегмент: «B2C – Индивидуальный - Бизнесмены, предприниматели»

Ниша на рынке: «VIP персоны»

Стратегия бизнеса: «Концентрация»

- Этап формирования – Улучшение качества услуг;
- Этап роста – Улучшение качества услуг пропорционально росту цен;
- Этап зрелости – Сохранение имиджа, продвижение бренда, рост цен.

КАРТА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ



Цель компании

Предоставление полного спектра услуг по любому качественному эмоционально-яркому виду отдыха по г. Алматы и Алматинской области



Услуги

- VIP-туры;
- обеспечение любым видом транспорта включая наземный и речной.
- обеспечение любым количеством и составом обслуживающего персонала;
- обеспечение любой степенью конфиденциальности;
- предоставление в аренду любого сооружения пространства и территории "вход на которые разрешен" для проведения отдыха.



Конкуренты

- Прямой конкурент - ARTi BELON
- 69 компаний косвенные конкуренты занимающиеся турами в Алматы.



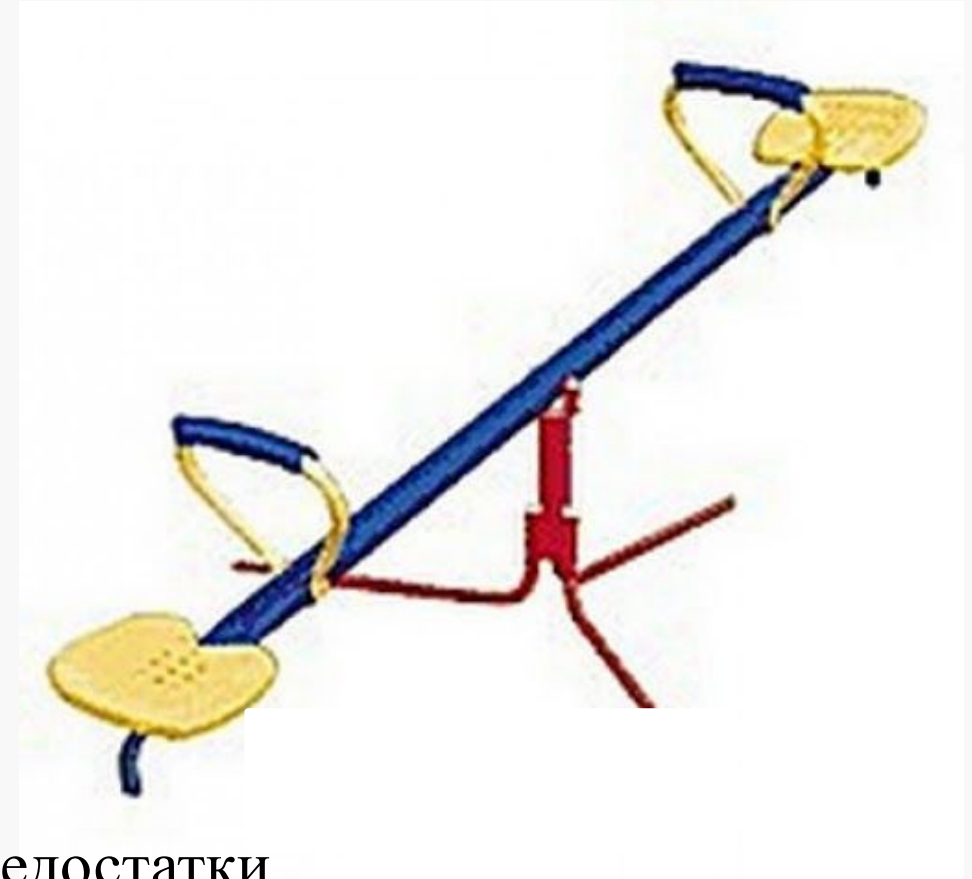
Преимущества компании:

- весь спектр услуг для VIP-отдыха;
- привнесение нового взгляда и внедрение новых продуктов на рынок данных услуг;
- только у данной компании имеется продукт - конфиденциальность
- кастомизированный подход к клиенту.

Недостатки компании:

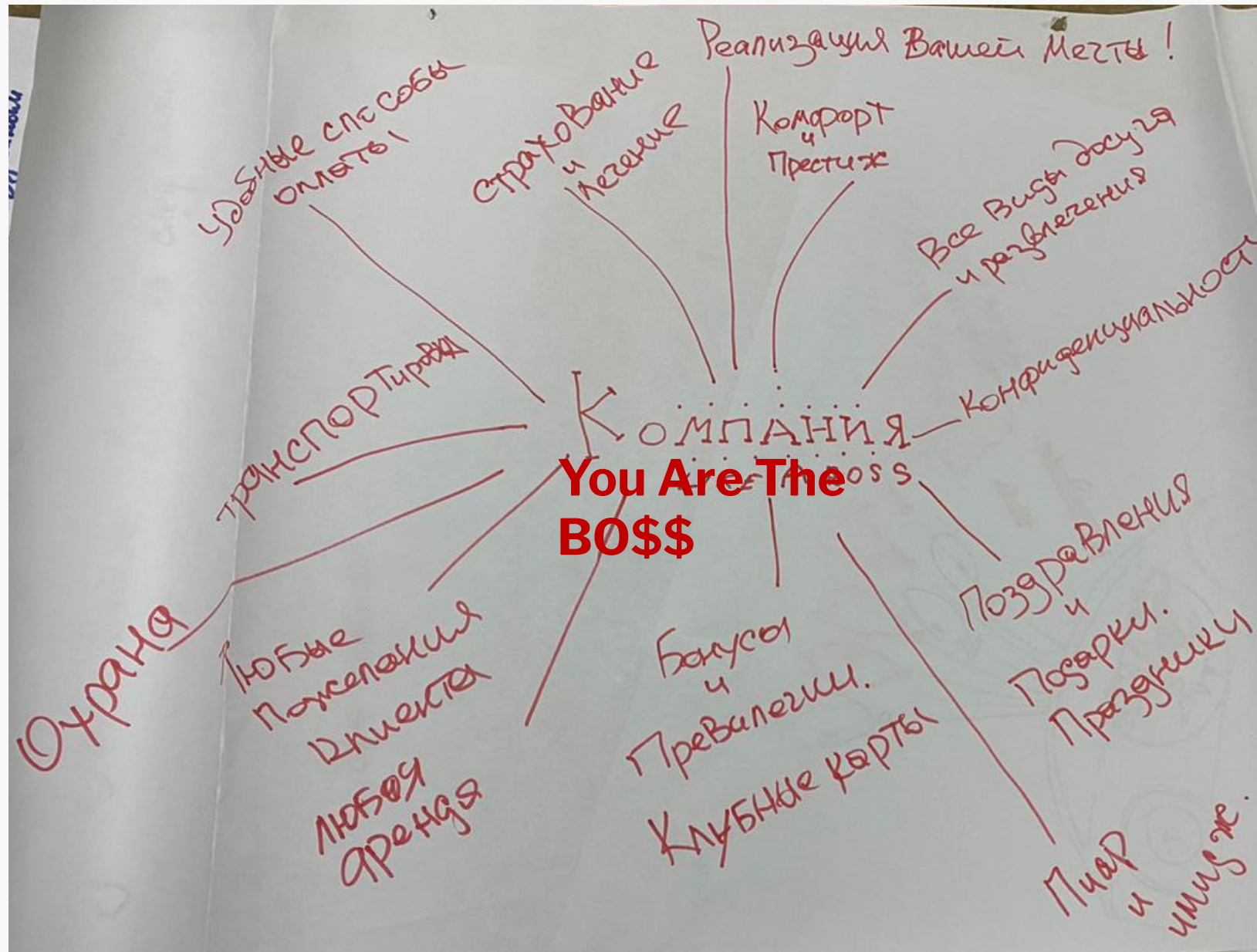
- отсутствие базы наработанных клиентов;
- Первопроходцы, входящие в рынок подобных услуг.

преимущества



недостатки

Модель деятельности





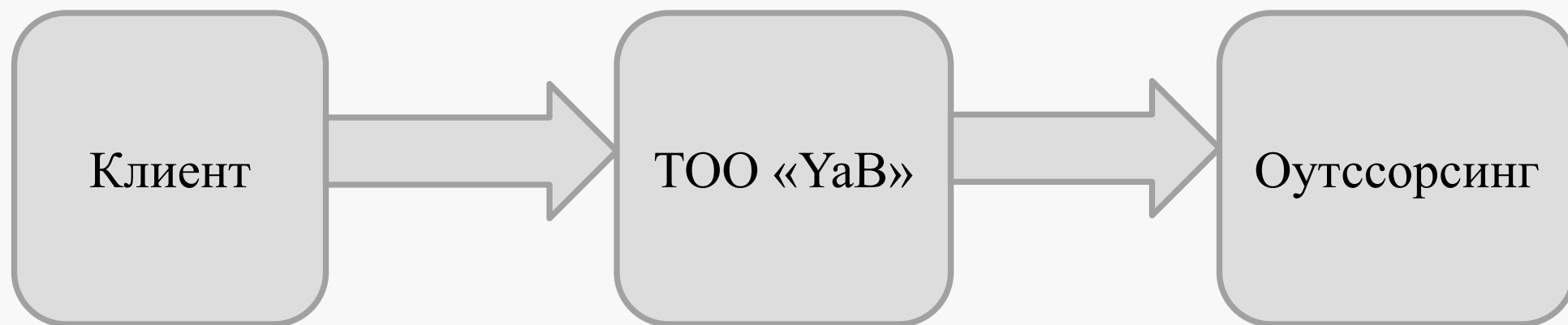
VISA

Apple Pay

MasterCard



Схема работы ТОО «YaB»



Обращение клиента в компанию, договоренность с представителями эксклюзивных услуг, предоставление услуг.

Разделение между возрастными группами

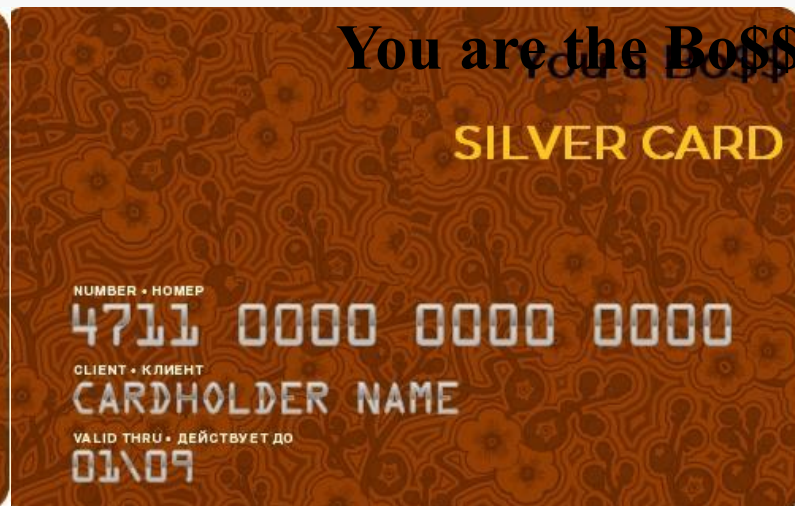
- Предоставление услуг двум группам клиентов:
- Молодые бизнесмены (до 40 лет)
- Взрослые бизнесмены (после 40 лет)

Для каждой группы определен пакет услуг, по желанию и за определенную плату, добавляются дополнительные услуги в пакет.

Политика скидков

В ТОО «YaB» действует гибкая система скидков, разделенная на три основные группы, работающие длительное время.

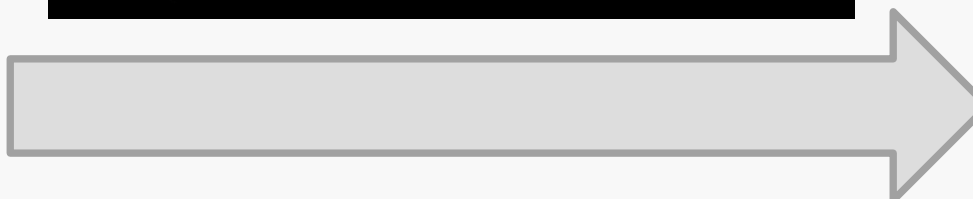
Например, в течение одного календарного года, в рамках срока действия однолетнего или неоднократно пролонгируемого контракта.



Каналы продаж



F.R.I.E.N.D.S™



Корпоративная культура

- Компания работает по одному из видов корпоративной культуры, а именно «Фокус на результат».
- Гибкая корпоративная политика, отличительной чертой которой является стремление развиваться.
- Главные цели — достичь результата, реализовать проект, укрепить свои позиции на рынке.
- Лидеры команды эксперты и профессионалы своего дела, отсутствие ограничений в должностных инструкциях.
- Стратегические сессии , brainstorming открывают перед нами возможности развиваться во благо клиентам.
- Ценности — результат, профессионализм, корпоративный дух, стремление к цели, свобода в принятии решений.

Штат сотрудников

- 1)Директор
- 2)Бухгалтер
- 3)Менеджер по продажам
- 4)Менеджер по обслуживанию клиентов

Матрица SWOT-анализа

| | |
|---|---|
| <p><u>ВОЗМОЖНОСТИ</u></p> <ul style="list-style-type: none">-Расширить географию услуг-Получить отзывы-Заключить договора с другими ивент-компаниями-Наладить связи | <p><u>ПРЕИМУЩЕСТВА</u></p> <ul style="list-style-type: none">-Широкий выбор развлечений-Индивидуальный подход-Конфиденциальность-Нетворкинг-Высокое качество услуг |
| <p><u>УГРОЗЫ</u></p> <ul style="list-style-type: none">-<u>Раскрытие конфиденциальности</u>-<u>Конкуренты</u>-<u>Проблемы с законом</u>-<u>Кризис</u>-<u>Проблемы с аутсорсингом</u> | <p><u>НЕДОСТАТКИ</u></p> <ul style="list-style-type: none">-Дороговизна-Нет рекламы-Высокие запросы клиентов-Сложность в предоставлении некоторых услуг |

VIP-туризм

■ 1)Авиаперелёт

Мы возьмём на себя обеспечение всех необходимых условий для комфортной поездки наших клиентов(оформление визы, бронирование билетов, аренда частных самолётов).

■ 2)Роскошные отели, виллы, особняки

Наши сотрудники предложат типы размещения, которые идеально подходят вашим требованиям и целям поездки. Из тысяч вариантов мы найдем лучшие предложения, чтобы вы смогли насладиться каждой минутой пребывания.

Другие VIP-услуги

- Трансферы на автомобилях любого класса
- Индивидуальный трансфер
- Услуги проката автомобилей с 24-часовой помощью
- Личная безопасность
- Переводческие услуги
- Индивидуальные VIP-туры
- Организация торжеств, банкетов
- Организация свадеб, крестин, символических церемоний
- Детские развлечения, мероприятия и услуги няни
- Шопинг
- Концерты
- Рестораны
- Вечеринки
- Экскурсии



*Компания «You are the Boss»
возьмет на себя все заботы о вашем
идеальном отдыхе, а вы лишь
будете наслаждаться
беззаботным путешествием с
индивидуальным подходом!*