

*Карельский государственный педагогический
университет
Институт образовательного менеджмента и
кадровых ресурсов*



DREAM LAND

Почувствуй себя человеком
мира!

Фирма «*DREAM LAND*»

организует широкую международную сеть туристских маршрутов, предоставляя клиентам беспрецедентный по разнообразию перечень услуг и мест посещения, обеспечивая комфортные условия потребления турпродукта в зависимости от любых предпочтений клиентов



Добро пожаловать
в удивительный мир...

Стань русским на неделю!!!

Россия встретит вас суровостью природы и теплом русской души,
первозданными местами в национальных парках и широтой русского
характера





Вы познакомитесь
с самобытной
культурой
русского народа,
посетите
изумительные по
своей красоте
памятники
русской старины

Вы станете почетными
гостями национальных
праздников.

Вы будете иметь
возможность сделать
фотографии в
традиционных русских
костюмах и стать
обладателями истинно
русских сувениров

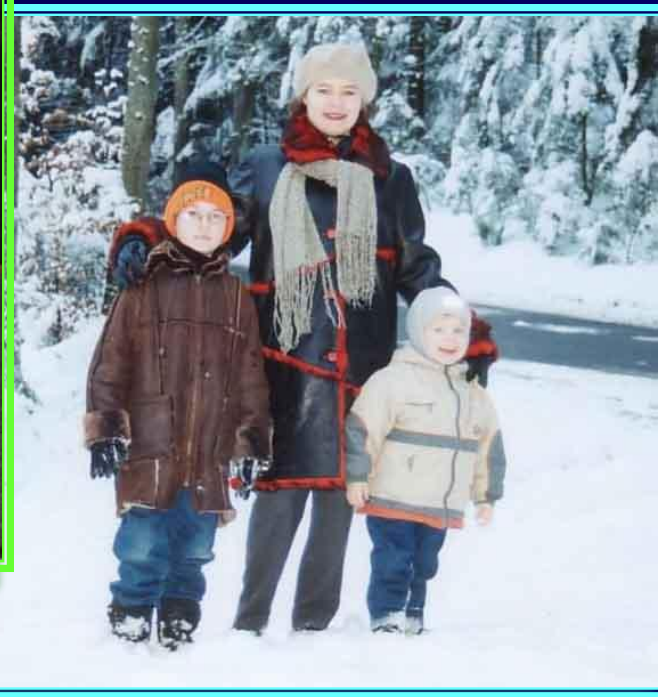




Проводником в русскую культуру для Вас станут русские партнеры

Каждый желающий
может стать
принимающей
стороной

Каждый
желающий
может
выбрать
партнера по
душе



Расширение сферы контактов между людьми разных стран, культур, интересов и предпочтений

- взаимообогащение новыми ценностями, знаниями, ощущениями, переживаниями;
 - установление дружеских контактов, поиск партнеров, единомышленников с общими интересами и увлечениями;
 - возможность осуществления своих ожиданий, надежд, творческих планов, связанных с контактами и общением;
-
-

Социальная защита и развитие малого семейного бизнеса

- расширение инфраструктуры внутреннего туристического бизнеса
 - взаимодействие с государственными органами в сфере развития малого бизнеса
 - увеличение налоговых поступлений
 - увеличение числа рабочих мест
-

Создание инфраструктуры

Бизнес-модель

1. ПОИСК
2. Отбор
3. Обучение

ТИПЫ СЕМЕЙ

*Работа с
принимаю-
щими
семьями*

**ТУРПРОД
УКТ**

*Работа с
клиентами*

4. Тренинг
5. Консультирование
6. Проекты семей

ПРОГРАММЫ

1. Виды семей и программы
2. Анкета интересов и приоритетов
3. Заказ-розыгрыш
4. Конкурс (продукт Клиента)
5. ТВ-передача
6. Клиент —

Создание инфраструктуры

- Поиск и привлечение большого количества потенциальных партнеров;
 - Организация конкурса для выявления наиболее интересных партнеров;
 - Обучение партнеров для работы с клиентами
-

Бизнес-модель

1. Поиск
2. Отбор
3. Обучение

4. Группы
5. Консультирование
6. Проекты семей

ТИПЫ СЕМЕЙ

ТУРПРОДУКТ

ПРОГРАММЫ

Работа с

Развитие
инфраструктуры

*Работа с
клиентами*

1. Виды семей и программы
2. Анкета интересов и приоритетов
3. Заказ-розыгрыш
4. Конкурс (продукт Клиента)
5. ТВ-передача
6. Клиент —

Тренинг, консультирование

- Тренинг – создание индивидуальности каждого партнера
 - Консультирование в процессе работы партнеров с клиентами, информационная поддержка
 - Конкурсный отбор индивидуальных программ приема гостей
-

Бизнес-модель

Предпочтения клиентов

1. Поиск
2. Отбор
3. Обучение

2. Анкета интересов и приоритетов
3. Заказ-розыгрыш

Работа с принимающими семьями

Работа с клиентами

4. Тренинг
5. Консультирование
6. Проекты семей

4. Конкурс (продукт Клиента)
5. ТВ-передача
6. Клиент —

ТИПЫ СЕМЕЙ

ТУРПРОДУКТ

ПРОГРАММЫ

Предпочтения клиентов

- Виды семей и программы;
- Анкета интересов и приоритетов;
- Заказ-розыгрыш

Бизнес-модель

1. Поиск
2. Отбор
3. Обучение

1. Виды семей и программы
2. Анкета интересов и приоритетов

Работа с принимающими семьями

ТИПЫ СЕМЕЙ

ТУРПРОДУКТ

Клиент-маркетолог

4. Тренинг
5. Консультирование
6. Проекты семей

ПРОГРАММЫ

4. Конкурс (продукт Клиента)
5. ТВ-передача
6. Клиент —

Клиент-маркетолог

- Конкурс – турпродукт клиента;
- Телевизионная передача;
- Клиент-маркетолог

*Земля мечты
превращается в
фабрику звезд
туристического
бизнеса*

Сферы организации малого туристического бизнеса



**Проводником к
познавательному и
интересному отдыху для Вас
станет программа:**

***«Стань русским
на неделю!»***

-
1. Завтрак
 2. Ремесла русской земли. Экскурсия в центр народного творчества. Участие в анимационных программах.
 3. Обед
 4. Конкурс на лучшую поделку
 5. Прогулка на речном катере с ужином на борту
-

Программа «Стань русским на неделю!» поможет вам узнать, кем были русские, кем они стали и попробовать самим предугадать, каким будет их будущее. Программа познавательна по своей направленности и задумана как вариант активного отдыха.

Во время осмотра достопримечательностей, выступления фольклорных коллективов и других мероприятий, которые мы приготовили для Вас, Вы постепенно меняете роль зрителя на роль главного действующего лица, участвуя в конкурсах. Каждый день Вы сможете приобщаться к русской культуре. Участник, победивший в наибольшем количестве конкурсов, будет объявлен «Почетным Гражданином Мира».

**Проект «Гражданин мира»
можно применить к другим
культурам, например:**

«Be Englishman for a week!»

Бизнес-модель

1. Поиск
2. Отбор
3. Обучение

*Работа с
принимаю-
щими
семьями*

4. Тренинг
5. Консультирование
6. Проекты семей

ТИПЫ СЕМЕЙ

ТУРПРОДУКТ

ПРОГРАММЫ

*Работа с
клиентами*

1. Виды семей и программы
2. Анкета интересов и приоритетов
3. Заказ-розыгрыш
4. Конкурс (продукт Клиента)
5. ТВ-передача
6. Клиент —

ОСНОВНАЯ БИЗНЕС-ИДЕЯ И ЕЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

- Индивидуальный подход, гарантирующий широкий спектр услуг, учет предпочтений и пожеланий клиентов;
- Полный комплекс услуг, определяемый программой семьи. При этом клиенты становятся проводниками идеи «семейного турбизнеса»;
- Клиент – полноценный партнер фирмы, способствует расширению инфраструктуры «Dream land» как в России, так и за рубежом;
- Клиент – полноценный партнер фирмы, способствует расширению инфраструктуры «Dream land» как в России, так и за рубежом;
- Поддержка со стороны государственных органов, социальных и государственных программ по развитию малого семейного бизнеса. А также иностранных инвесторов;
- Турпродукт фирмы «Dream land» дает клиенту возможность удовлетворения потребности в любви и сопричастности

ЦЕЛЕВАЯ ГРУППА

- Люди, которых интересует русская культура;
- Люди, стремящиеся найти единомышленников по интересам (профессия, досуг, хобби, романтические знакомства);
- Семьи, желающие завязать отношения с семьями принимающей стороны;
- Изучающие русский язык

КАК ПРЕТВОРИТЬ ИДЕЮ В ПРАКТИКУ

Последовательность работы фирмы разбивается на два направления, которые реализуются параллельно.

Одно направление – работа с принимающими семьями, второе – работа с клиентами

Работа с принимающими семьями:

1. Разработка критериев отбора семей:
2. Поиск и привлечение семей-партнеров через СМИ, Интернет, личных контактов, посредством сетевого маркетинга.
3. Отбор семей в соответствии с разработанными критериями.
4. Обучение выбранных семей:
5. Тренинг семей

Работа с клиентами:

1. Разработка и поддержка сайта,
2. Создание каталога семей и их программ и размещение их на сайте,
3. Сбор информации посредством анкетирования в режиме on'line о клиентах и их потребностях,
4. Организация кампании распределения заказов и розыгрышей путевок.

КАК ОСУЩЕСТВИТЬ ФИНАНСИРОВАНИЕ

1. Использование предоплаты клиентов (через реализацию путевок),
 2. Использование собственных капиталов, денег друзей финансовых возможностей принимающих семей.
 3. Финансовая поддержка службы занятости:
 4. Заявки на грант (развитие малого предпринимательства, социальная защита населения, развитие туристской отрасли в инфраструктуре региона),
 5. Государственные и общественные организации (фонды поддержки малого бизнеса).
 6. «Ангел-хранитель»
-

КАК ОСУЩЕСТВИТЬ МАРКЕТИНГ

1. Сотрудничество с фондами дружбы между народами, с использованием уже существующих международных контактов и между учебными заведениями с привлечением к участию обществ Российско-Австрийской и других культур, обращение к любителям русского языка.
2. Через объявления в СМИ и интернете.
3. Личные контакты,
4. Использование системы бонусов для всех, кто привлек к участию в проекте новых клиентов и новые семьи, система накопительных купонов,

КАК ОСУЩЕСТВИТЬ МАРКЕТИНГ

5. Клиент участвует в формировании турпродукта, для чего на сайте размещена анкета для выявления потребностей клиентов,
6. Организация конкурса на лучший отзыв о приобретенном опыте и полученных впечатлениях. Клиент становится клиентом-маркетологом.
7. Телевизионная передача (телемост, программа) с организацией встреч принимающих семей и клиентов. Длительный проект, который предусматривает отслеживание развития отношения между семьей и клиентом

РИСКИ

1. Непредвиденные жизненные ситуации в принимающих семьях,
2. Возможно возникновение проблем в отношениях между принимающей семьей и клиентом.
3. Несовпадение ожиданий клиента и реальной ситуации.
4. Форс-мажорные обстоятельства.
5. Языковой барьер

КАК ВЫ СПРАВЛЯЕТЕСЬ С РИСКАМИ

1. Подготовка запасного варианта.
 2. Помощь со стороны компетентных специалистов фирмы (психологи, юристы и т.д.)
 3. Реальное информирование, предварительная работа с клиентом
 4. Предложение других вариантов.
 5. Организация и проведение языковых экспресс курсов для семей, подбор семей с членами, владеющими языком
-



Благодарим за внимание!

Thank you very much!