



# THE TAY TOUR

Погрузись в мир сказочного зимнего отдыха с "The Tay Tour" и ощути истинное сочетание активного отдыха и знакомства с татарской культурой в сердце Татарстана



# о себе и о том как пришла идея

1

Я профессиональный спортсмен по горным лыжам, родом из Кукмора. Побывал на многих курортах России. 4 года работал инструктором по горным лыжам и сноуборду, в том числе и в Москве.

2

Идея создания "The Tay Tour" зародилась в момент, когда я, впервые оказался на московских горнолыжках. Увидев отсутствие атмосферы и уникальности на московских горнолыжках, а также сталкиваясь с длинными очередями на подъемник и высокими ценами на инвентарь и тренеров, я задумался: "Почему бы не создать уникальный зимний тур из Москвы в Кукмор, природа и атмосфера которого невероятна?"

3

Так родилась идея сочетания горнолыжных развлечений с погружением в татарскую культуру.



# обзор на рынок



В России представлены зимние туры двух типов:

1

Направленные на предоставление услуг активного отдыха. В основном они специализируются на одном из направлений:

Free ride

Тур на снегоходах

Поход в горы

2

Направленные на знакомство с культурой



# статистика на горнолыжный отдых

По данным РБК, в 2023 году спрос на российские горные курорты вырос на 15%. Рынок туризма развивается и предоставляет множество возможностей.

41% опрошенных студентов не имеют опыта зимнего отдыха, но желают испытать зимние активности.

Популярность внутреннего горнолыжного отдыха растет в связи с ограниченностью зарубежных направлений.

В связи с этим цены на курортах поднялись до 30%



# проблемы рынка



1

Высокие цены за слабо наполненные туры

2

Большинство горнолыжных курортов находятся далеко от города, что влечет за собой высокие цены на услуги.

3

Логистика, в среднем курорты находятся на расстояние 2000 км от Москвы. Кроме того, большое расстояние требуется преодолеть из аэропорта до курорта.

4

Высокие цены на авиабилеты, в среднем 15-20 тыс. руб. в обе стороны.

5

Отсутствие тура, который сочетает активный отдых и культурное обогащение.

6

Более 90% опрошенных студентов предпочитают совмещение двух направлений



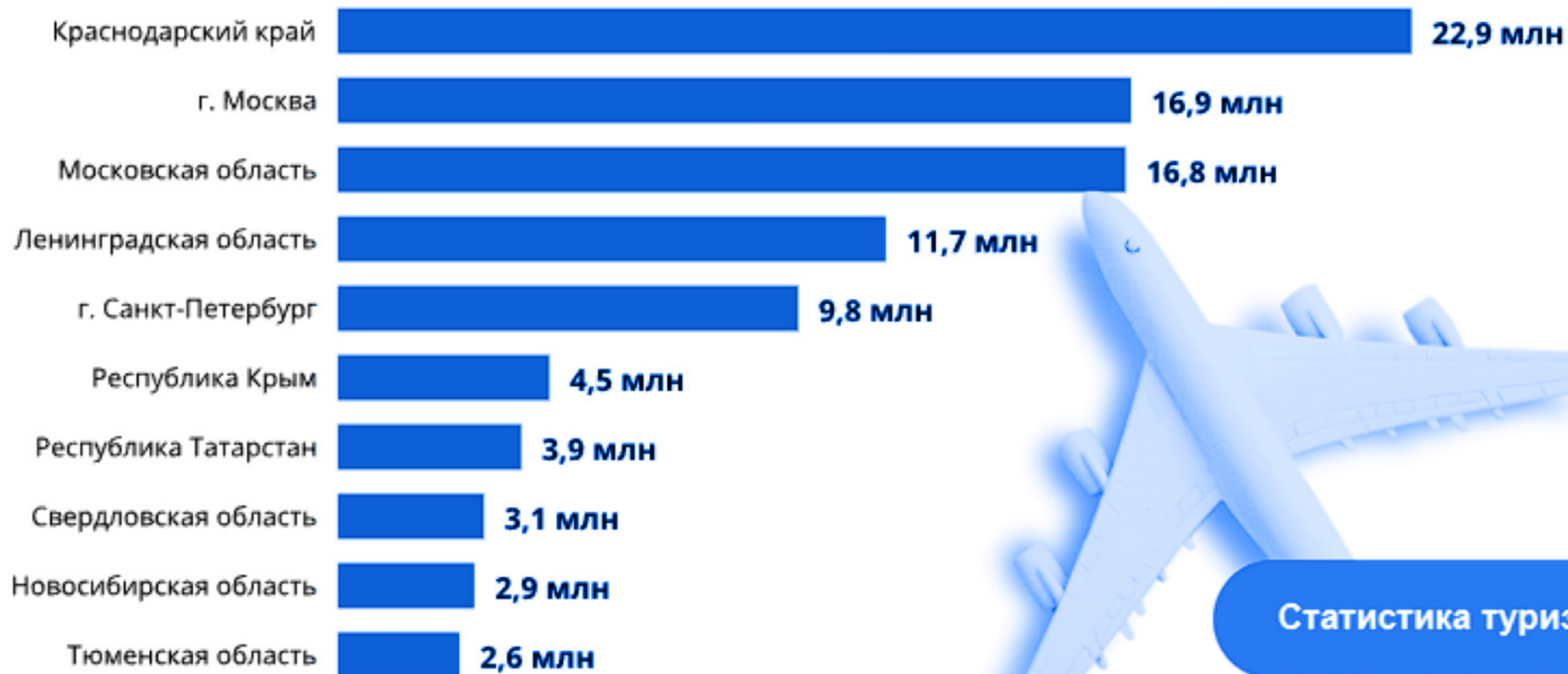
# туризм в татарстане



- По данным Аналитиков VK Predict туристический поток в Республику Татарстан в 2023 году вырос на 50%, самый высокий рост показал сегмент молодежи до 24 лет.
- Туристы стали охотнее посещать другие города Республики, помимо Казани, – их стало больше в два раза.
- В 1.5 раза увеличилось количество туристов, которые вообще не останавливались в Казани и вместо этого посещали другие города Татарстана.



# туризм в татарстане



Статистика туризма





# актуальность проекта

Мы учитываем направление, по которому идёт государство, это Национальные проекты "Туризм и индустрия гостеприимства" и "Культура".

Наш тур попадает под поддержку инициатив направленных на развитие туристической инфраструктуры

Мы хотим внести свою лепту в формирование сильного регионального туризма.

Благодаря нашей идее молодёжь сможет узнать культурные особенности России.



## КОСВЕННЫЕ КОНКУРЕНТЫ:

- Экскурсионные агентства
  - Отели и курорты в теплых странах
- Зимние туры направленные на фрирайд, катание на снегоходах, подъемы в горы

VS



The Tay Tour – уникальный продукт.  
Прямые конкуренты отсутствуют на рынке.  
Никто не предлагает схожий пакет за  
приблизительно равную нам по стоимости



# конкурентные преимущества

- 1** Один из самых наполненных туров в РФ
- 2** Комбинация направлений помогает удовлетворить разнообразные интересы и предпочтения, этим мы можем заинтересовать большее количество людей.
- 3** Удобство логистики. Кукмор находится в 800 км от Москвы.  
Проживание на территории курорта
- 4** Горнолыжный курорт находится в особо охраняемой природной территории



# тур горнолыжного комплекса «медная гора» в кукмор



По данным курорта, ежегодный прирост клиентов 15%

Медная гора предлагает свои туры, включающие только проживание и абонемент на инвентарь.  
ЦА- возрастной контингент Казани и ближайшие районы.

Наблюдается высокий спрос на их предложение.  
Более того, столичные туристы не редкость в данной местности.

На основе этого решили расширить пакет услуг и предоставить рынку авторский тур, на основе предпочтений студентов.





# ценностное предложение

Погружение в два направления: Объединение зимних развлечений и знакомства с богатой татарской культурой для создания неповторимого опыта. Двухдневный тур выходного дня. По статистике Туту.ру, короткие поездки на выходных предпочитают 36%. Человек не ограничен во времени в данный промежуток.


Мы предлагаем единый ценовой тариф «Максимальный комфорт», включающий в себя полный спектр услуг. Для незабываемого отдыха, все уже включено в этот тур. Удобное расположение курорта, всего 800 км от Москвы, 20 минут до вокзала и 10 минут до центра города.

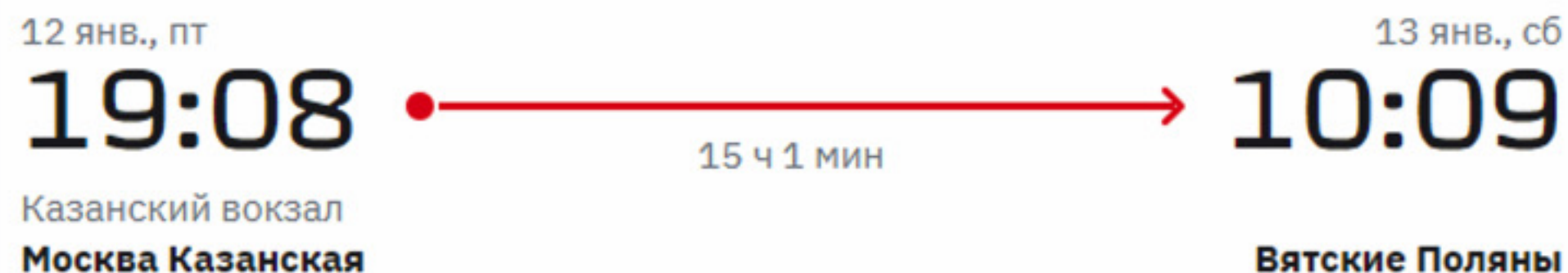
Групповые тренировки создают дружелюбную и поддерживающую атмосферу. Наши профессиональные инструкторы обучат новичков, а для опытных экстрим-катание за снегоходом



- Пятница 19:08 отправление на поезде, купе, из Москвы, Казанского вокзала.
- Суббота 10:09 прибытие в Вятские Поляны
- 10:30 вы в Кукморе
- 15 часов ночного времени для знакомства с новыми друзьями
- Скидка для студентов в купе = 25%
- 15 часов ночного времени для знакомства с новыми друзьями Средняя стоимость в одну сторону 2 400 руб.

# маршрут до кукмора

 118Н • ФПК • Москва Казанская → Вятские Поляны → Новокузнецк [Маршрут](#)





- Перелеты из всех аэропортов Москвы до Казани 1.5 часа, трансфер из аэропорта Казани до Кукмора 1.5 часа. Нахождение в дороге 3 часа.
- Средняя стоимость в одну сторону 3 700 руб. без багажа.
- Субсидированные авиаперелеты для студентов от S7 и Аэрофлот

Обратно по такому же маршруту

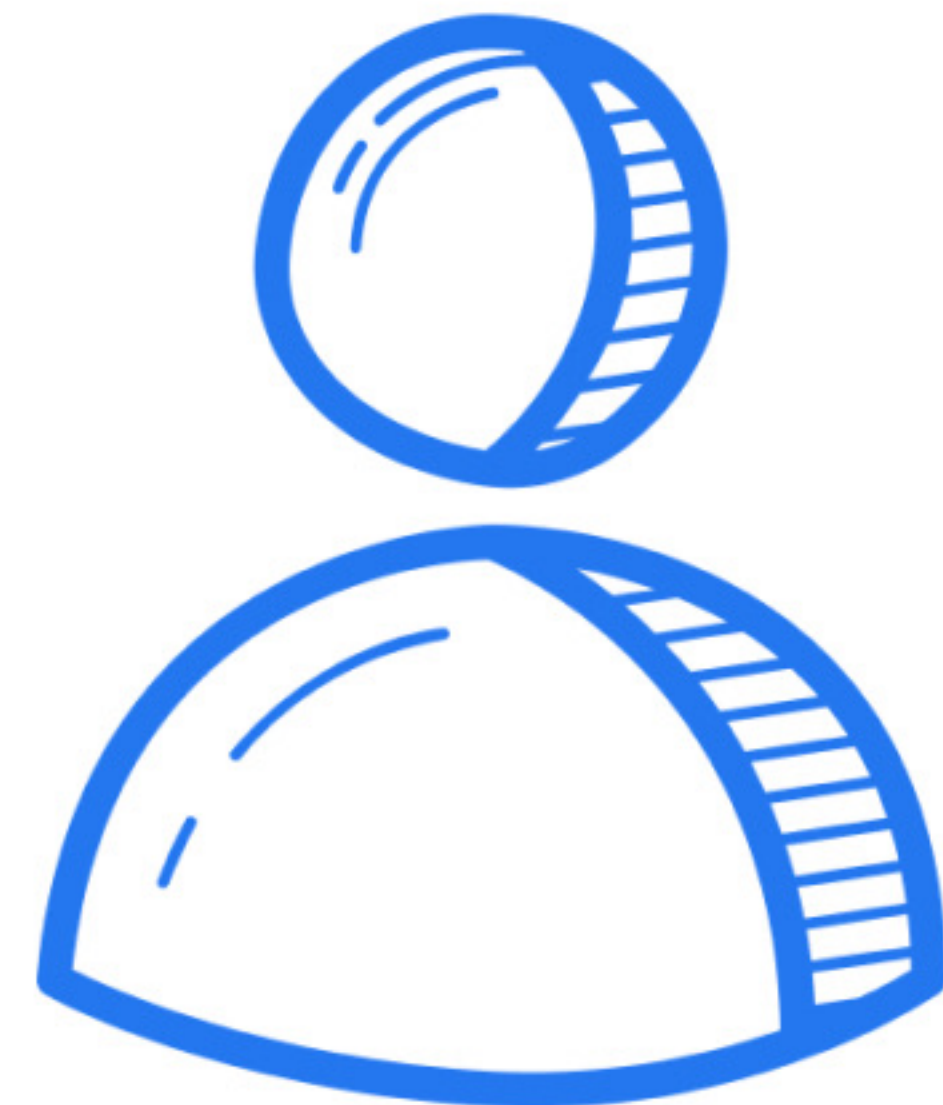


## маршрут до кукмора



# потребительский сегмент

- Целевая аудитория - студенты московских ВУЗов и молодежь. Они представляют собой большой и потенциально заинтересованный рынок.
- Стратегический выбор ценового тарифа «Максимальный комфорт» соответствует студенческому запросу на доступный и качественный отдых. Предлагаемый опыт знакомства с татарской культурой дополняет социальный аспект, делая тур привлекательным для молодежи, стремящейся к разнообразию и новым впечатлениям.
- 82% опрошенных студентов готовы потратить свои деньги на путешествие данного формата





# тариф «максимальный комфорт»



1. Проживание в 2-местных номерах Альпийского домика
2. Питание: завтраки, обеды, ужины
3. Катание на горных лыжах / сноуборде
4. Групповой тренер со спортивным разрядом
5. Ски-пасс
6. Катание на снегоходах, ощущая адреналин и свободу
7. Экскурсия на местный лимонадный завод
8. Прогулка на лошадях, наслаждаясь пейзажами зимы
9. Татарская баня для расслабления и отдыха
10. Барбекю

Услуги тарифа составлены на основе опроса

11. Профессиональный массаж после активного дня
12. Знакомство с татарской кухней
13. Катание на коньках
14. Катание на тюбингах
15. Заряжение энергией, практика йогу
16. Групповой трансфер
17. Ночной кинопоказ в стиле чилл
18. Сопровождение куратора
19. Фотограф создаст контент для новых подписчиков

С каждым партнером достигнуто согласие на сотрудничество




# две опции тарифа

**для друзей** — знакомые и близкие друг другу люди

**экстраверт** — незнакомые друг для друга люди,  
желающие обрести новые знакомства

Наполненность тарифов и цена идентична, единственное различие – это состав людей в туре



Состав тура  
8-12 человек



# программа



1 день

## Приезд

Тебя ждет теплый прием в нашем уютном отеле, откуда начнется ваше увлекательное путешествие.

## Завтрак

Изысканный завтрак в уютном заведении с видом на набережную города

## Катание на горных лыжах / сноуборде под руководством тренеров со спортивным разрядом

Неважно, ты новичок или опытный горнолыжник, мы подстроимся под твой уровень подготовки

## Обед

В современном Loft cafe

## Прогулка на лошадях

Исследуй великолепные зимние пейзажи, наслаждаясь свежим воздухом и красотой природы в компании наших дружелюбных лошадей

## Экскурсия на местный лимонадный завод

Узнай секреты нашего уникального лимонада

## Дегустация национальных блюд

Открой для себя богатство вкусов татарской кухни в уютном ресторане

## Квиз «На сколько ты татарин»

Познакомься с удивительной татарской культурой через увлекательный квиз и веселые задания.

## Татарская баня

Расслабься и насладись традиционной татарской баней

## Барбекю

Соберитесь в уютной обстановке с друзьями вокруг мангала и наслаждайтесь процессом приготовления вкусных шашлыков

## Ночной кинопоказ в стиле чилл



# программа



2 день

## **Завтрак**

Начни день с питательного завтрака, подготавливающего к новым приключениям

## **Йога**

Зарядись энергией и позитивом

## **Катание на снегоходах**

Почувствуй адреналин и свободу, исследуя заснеженные трассы на мощных снегоходах

## **Обед**

## **Катание на коньках**

Тебя ждут музыкальное сопровождение и веселая атмосфера

## **Катание на тюбингах**

Гарантированно принесет улыбку на твоем лице

## **Профессиональный массаж**

После активного дня насладись расслабляющим массажем для полного отдыха

## **Ужин**

## **Отъезд**





# даты туров на 2024

## Январь 2024:

- 03.01-06.01 – новогодние праздники
- 12.01-15.01
- 19.01-22.01
- 26.01-29.01

## Февраль 2024:

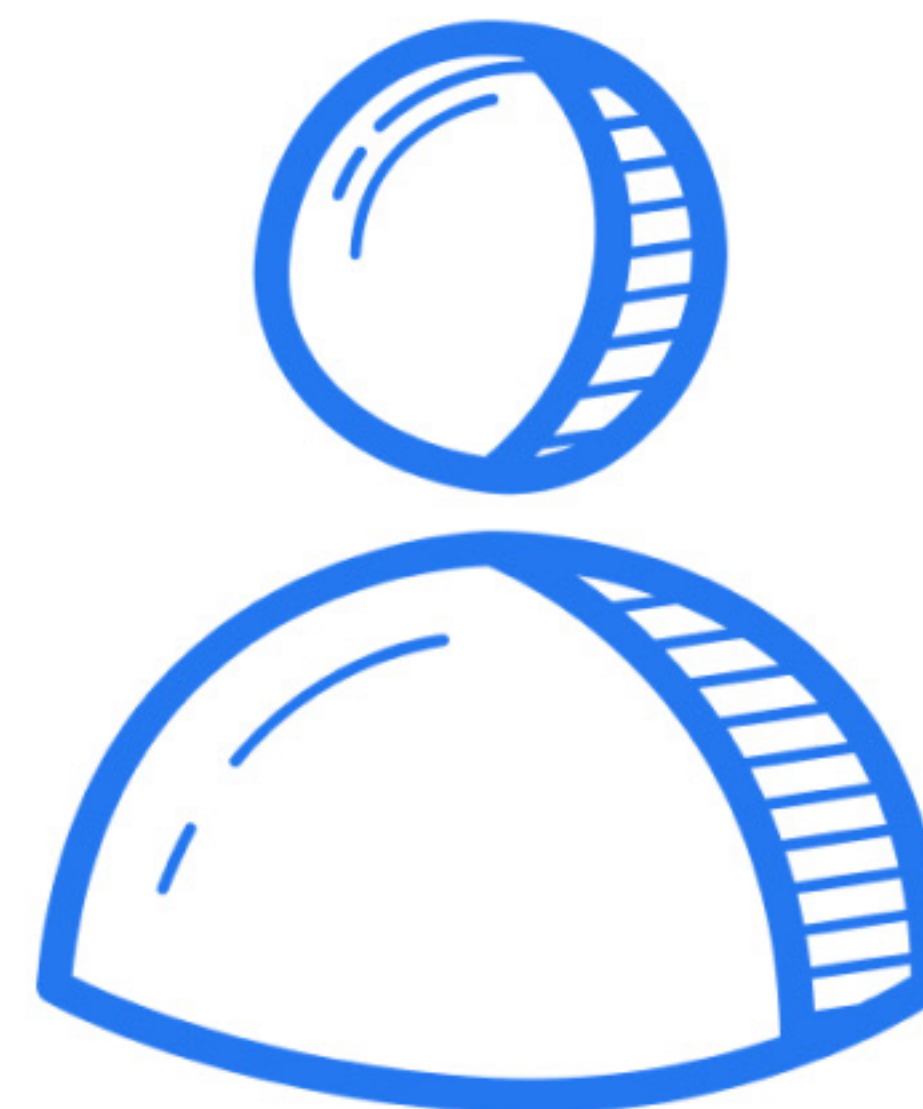
- 02.02-05.02
- 09.02-12.02
- 16.02-19.02
- 23.02-26.02



# use case

**Пользователь 1: Анна, клиент (21 год, студентка).**

- Анна находит The Tay Tour в социальных сетях.
- Посещает веб-сайт, изучает подробности, заинтересовывается уникальным сочетанием развлечений.
- Убеждает друзей присоединиться, делится информацией.
- Совместно с друзьями решает забронировать тур через удобный онлайн-процесс.

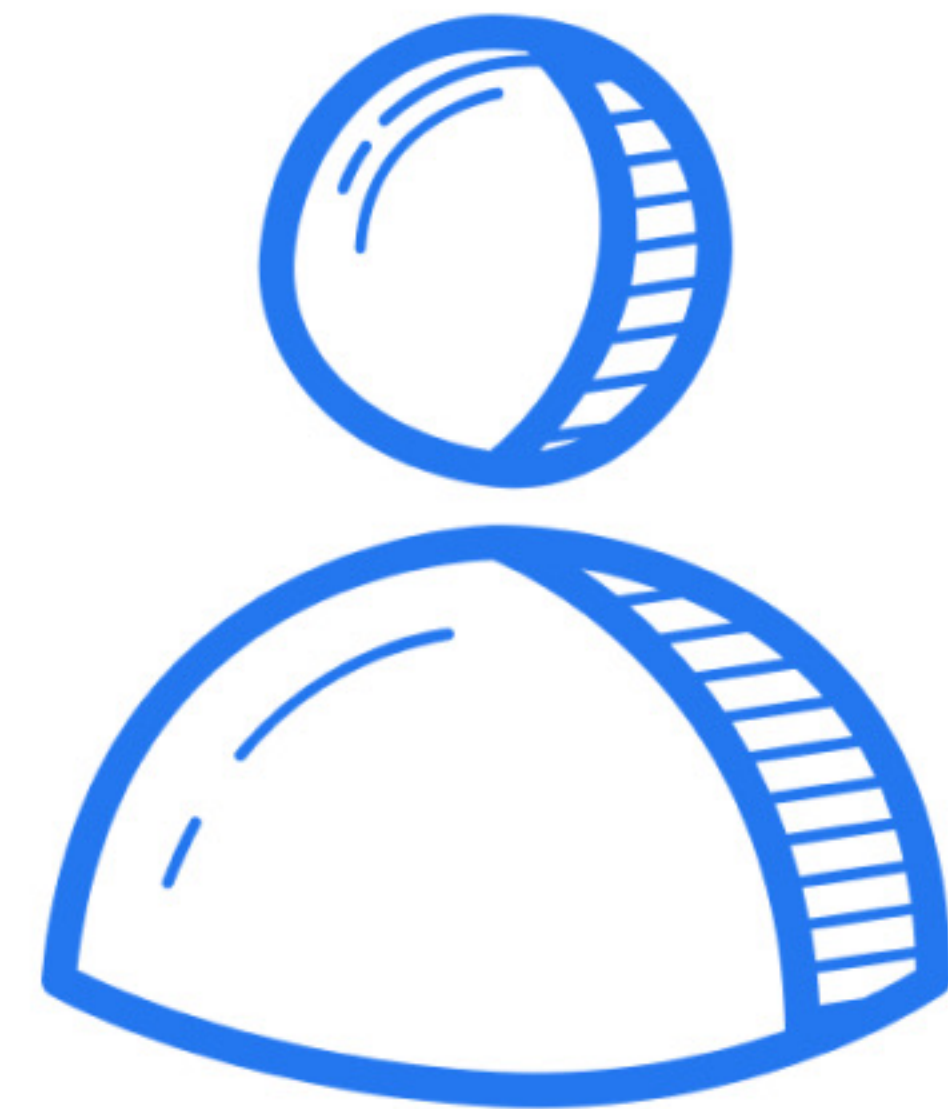




# use case

## Пользователь 2: Организатор тура.

- Организатор готовит все необходимое для развлечений и культурных мероприятий
- Взаимодействует с клиентами через сайт и социальные сети, отвечает на вопросы, предоставляет информацию.
- Обрабатывает платежи, подтверждает бронирование
- Обеспечивает плавное проведение тура, следит за выполнением плана, поддерживает участников.
- Собирает обратную связь от клиентов, анализирует результаты и предлагает улучшения для будущих туров





1 квартал  
2024

**mvp**

- Составление базовой программы тура
- Открытие юридического лица
- Регистрация в реестре туроператоров
- Договоренность с местными контрагентами
- Создание страниц в социальных сетях
- Создание сайта
- Запуск рекламной кампании

2-3 квартал  
2024

**доработка  
продукта**

- Доработка продукта
- Анализ актуальности включенных в тур услуг на основе обратной связи
- Разработка трех тарифов: базовый, стандартный, VIP
- Оценка эффективности каналов продвижения
- Разработка мобильного приложения, для индивидуального формирования тура
- Запустить туры в будни
- Включение маршрута с авиаперелетом и трансфером

4 к. 2024  
- 1 к. 2025

**реализация**

- Увеличение финансирования в наиболее продуктивные каналы сбыта
- Продажа финального продукта с новыми тарифами и популярными услугами

2025

**масштаби-  
рование**

- Разработка летних туров в Кукморе
- Расширение клиентской базы: привлечение клиентов из других субъектов и старшего возрастного контингента
- Разработать детские лагеря в Кукморе. Инфраструктура города позволяет реализовать это
- Партнерство с турагентствами



# описание mvp

- 1 туристический маршрут
- 1 ценовой тариф. Во избежание трудностей с организацией тура, в котором участники могут иметь разные тарифы, мы остановилась на предложении тарифа «Максимальный комфорт».
- 1 ЦА
- 1 маршрут
- 19 услуг

На основе MVP мы выявим точки роста и последующую стратегию развития





# Юнит-экономика

Числа указаны в рублях.

Себестоимость тура = 14 000

Стоимость тура = 21 500

Прибыль = 7500 / 53% от себестоимости



# структура издержек

Числа указаны в рублях.

## переменные

- Раздатка (тубетейки) = 700
- Экскурсия на местный лимонадный завод = 200
- Питание: завтрак, обед, ужин = 1 500
- Абонемент на «инвентарь+скипасс» = 2 200
- Прокат на лошадях с инструктором = 700/час
- Прокат на коньках с учетом аренды = 300/час
- Йога = 300/час
- Услуги массажа = 800/час
- Катание на снегоходе на двоих = 4 000/45 мин

## постоянные

- Оклад менеджера соц. сетей = 8 000  
Оклад фотографа = 1 000
- Оклад куратора = 3 000  
Трансфер = 2 000  
Услуги группового тренера = 1 000
- Проживание + баня = 30 000
- Клининг = 2000

Итого затраты на человека = 14 000



# оптимизация

Создать привлекательность тура за счет доступной цены, благодаря низкой себестоимости. Дорого обходящиеся услуги предлагать в качестве дополнительных услуг. Это снегоход и массаж.

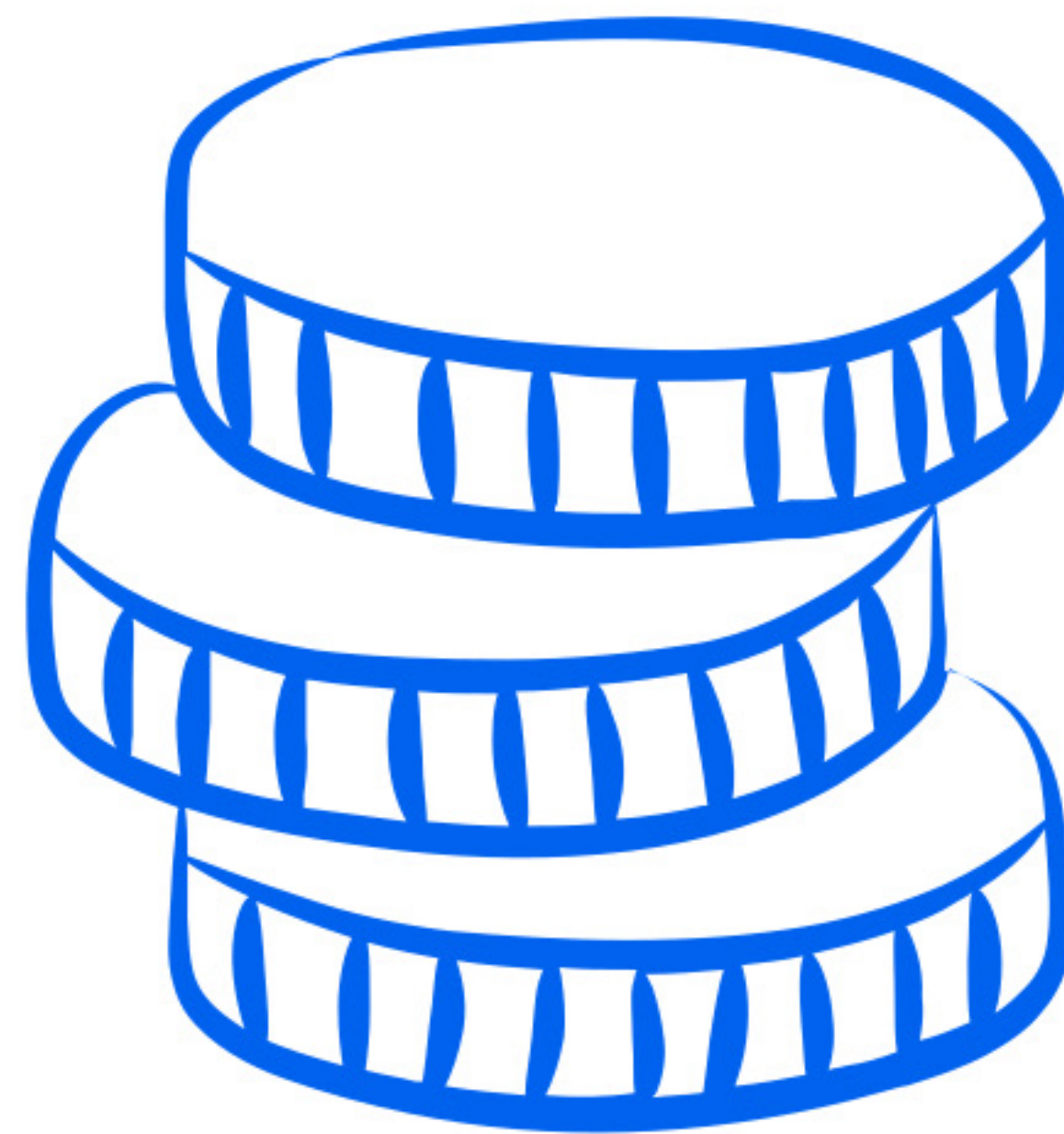
Экономия = 2400

Себестоимость = 11 600 вместо 14 000

Скидка для студентов = 10%.

С учетом скидки стоимость = 19 350 вместо 21 500

Результат: цена тура более привлекательна





# два варианта функционирования тура:

Аренды всех ресурсов  
у контрагентов

Частичное владение  
собственными ресурсами



# инвестиции при аренде ресурсов

При аренде всех услуг у контрагентов, нашими инвестициями будут вложения в пиар, рекламу и создания сайта.

110 тыс. руб.



# каналы продвижения



Мтс Маркетолог  
5000 смс  
Стоимость = 15 000



Контекстная  
реклама в Яндексе:  
Стоимость = 15 000



Реклама у блогеров  
со схожей тематикой  
страницы  
Стоимость = 20 000

Продвижение через Финансовый университет

Продвижение через татарские землячества московских университетов



После тестирования каналов  
продвижения, мы сможем вычислить  
стоимость привлечения клиента и  
самые эффективные ресурсы

**Вложение в самую эффективную рекламу = 50 000**

**Итог: 100 000**



## ИНВЕСТИЦИИ В ИНВЕНТАРЬ

- Инвестиции, как при аренде плюс:
- Закупка спортивного инвентаря
- Средняя стоимость комплекта г/л, борда  $\approx$  30 тыс. руб.
- Амортизация: 3 года
- Популярные размеры
- Мужские размеры: 41 - 2 шт., 42 - 2 шт., 43 - 2 шт., 44 - 2 шт.
- Женские размеры: 37 - 2 шт., 38 - 2 шт., 39 - 2 шт., 40 - 2 шт.
- Суммарное количество комплектов: 16 шт. лыж, 16 шт. сноубордов
- **Итог  $\approx$  960 тыс. руб.**

Оставшийся после клиентов инвентарь сдавать в аренду по цене ниже чем в прокате горнолыжного курорта:

- 700 руб./выходной
- 500 руб./будни
- **Окупаемость: 2,5 сезона от прибыли инвентаря**



## ИНВЕСТИЦИИ В СНЕГОХОД

- Покупка б/у снегоходов: Количество: 5 шт.
- Средняя стоимость: 450 тыс. руб.
- Амортизация: 3 года
- Итого: 2 250 тыс. руб.
- Окупаемость: 2 сезона от прибыли снегоходов
- **Окупаемость двух инвестиций с учетом прибыли от всего тура и выход в прибыль меньше чем за 2 сезона**





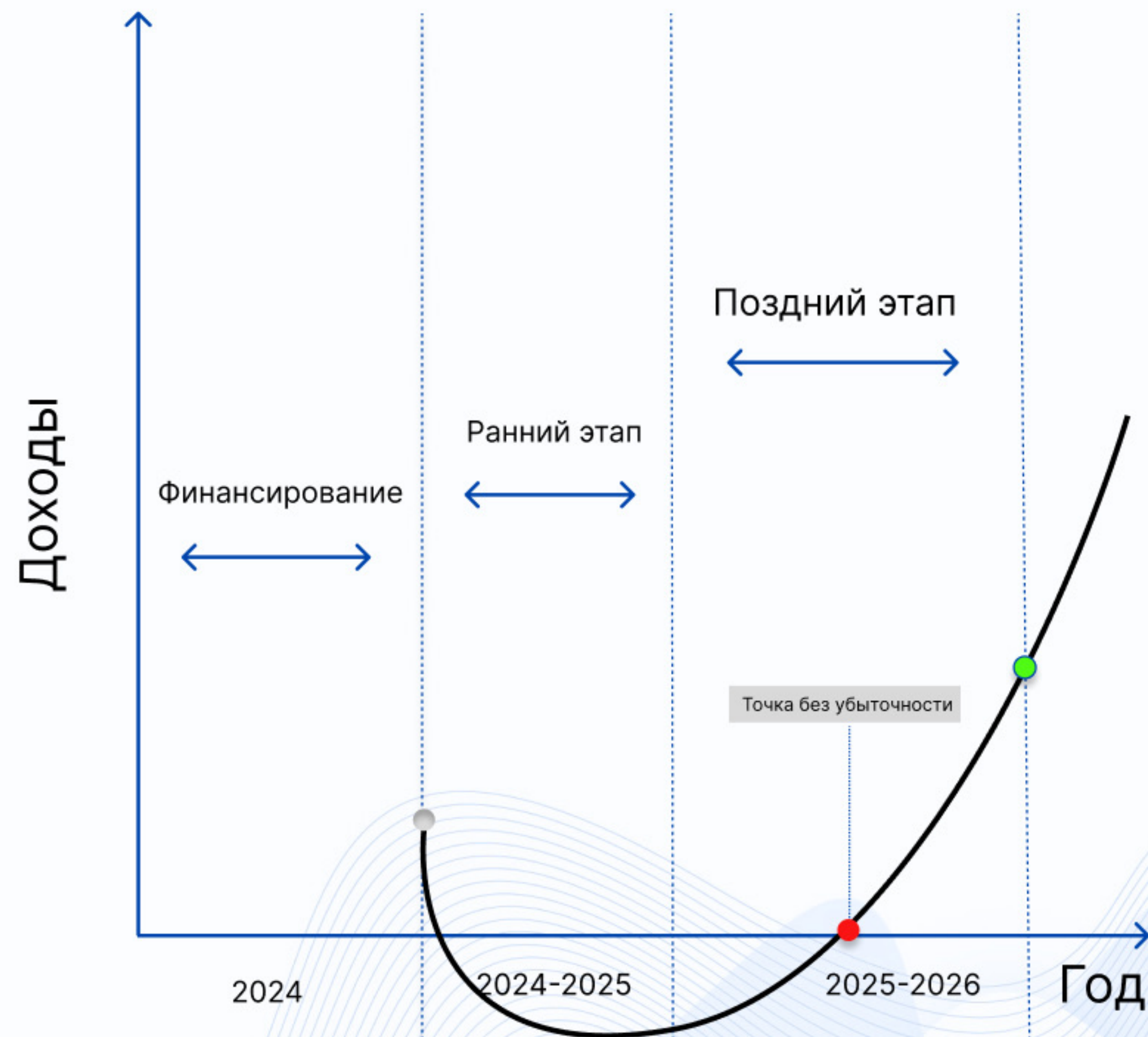
# оптимальное решение по финансированию тура

В первый сезон следует выбрать модель аренды ресурсов у всех контрагентов. Это позволит утвердить/опровергнуть гипотезы. На их основе сделать выводы о вложении в собственные ресурсы, что уменьшит шанс инвестирования в рискованный стартап.





# цикл финансирования стартапа при оптимальном финансировании





# финансовые показатели и крі сезон 2024

- Числа в рублях.
- Себестоимость  $\approx 11\,400$
- Полная стоимость  $\approx 21\,500$
- Скидка для студентов  $\approx 10\%$
- Стоимость с учетом скидки  $\approx 19\,350$
- Доход-Расход с учетом предоставления скидки  $\approx 7950$
- Revenue  $\approx 1\,550\,000$
- OpEx  $\approx 1\,022\,000$
- EBIT  $\approx 528\,000$
- Tax  $\approx 31\,000$
- Net income  $\approx 497\,000$

- **Число проданных туров = 80 ед.**
- **Конверсия сайта  $\approx 10\%$ .**
- **ROI  $\approx 580\%$**



# финансовые показатели и крі сезона 2024-2025

- Числа в рублях.
- Полная стоимость  $\approx 24\,500$  (включение снегоходов в стоимость тура)
- Себестоимость  $\approx 10\,200$  (за счет вложений)
- Скидка для студентов  $\approx 10\%$
- Стоимость с учетом скидки  $\approx 22\,050$
- «Доход-Расход» с учетом предоставления скидки  $\approx 11\,850$
- Revenue с учетом предоставления скидки  $\approx 3\,530\,000$
- Other income  $\approx 720\,000$
- (сдача в аренду снегоходов/инвентаря)
- OpEx  $\approx 1\,830\,000$
- CapEx  $\approx 3\,200\,000$
- (снегоходы, инвентарь)
- EBITDA  $\approx 2\,420\,000$
- Depreciation  $\approx 1\,060\,000$
- Tax  $\approx 200\,000$
- Net income  $\approx 1\,160\,000$

- **Число проданных туров = 160 ед.**
- **Конверсия сайта  $\approx 15\%$ .**



# финансовый показатели зимнего сезона 2025-2026

- Числа в рублях.
- Полная стоимость  $\approx 28\,500$
- Себестоимость  $\approx 12\,000$  (с учетом инфляции и возможным повышением цен)
- Скидка для студентов  $\approx 10\%$
- Стоимость с учетом скидки  $\approx 25\,650$
- «Доход-Расход» с учетом предоставления скидки  $\approx 11\,850$
- Revenue с учетом предоставления скидки  $\approx 4\,100\,000$
- Other income  $\approx 720\,000$
- (сдача в аренду снегоходов/инвентаря)
- OpEx  $\approx 2\,220\,000$
- EBITDA  $\approx 2\,620\,000$
- Depreciation  $\approx 1\,060\,000$
- Tax  $\approx 230\,000$
- Net income  $\approx 1\,330\,000$
- **ROI за 2 года  $> 200\%$**



# масштабирование 2025



- На территории «Медной горы» круглогодично проводятся частные лингвистические лагеря, которые пользуются спросом.
- Инфраструктура города позволяет организовывать детские спортивные лагеря. Для проведения лагерей имеются все необходимые условия и ресурсы.
- Футбол. Поле для большого футбола окружено невероятным пейзажем
- Хоккей и фигурное катание в ледовом дворце «Олимп»
- Баскетбол, волейбол, единоборства в новом современном комплексе Барс Арена.
- Творческие направления в детском центре творчества «Галактика»
- 10 минут на машине - расположенность комплексов между собой





# ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ КЛИЕНТА

Два ключевых фактора удержания клиента:

1

Удовлетворение  
клиента через  
наполненности тура

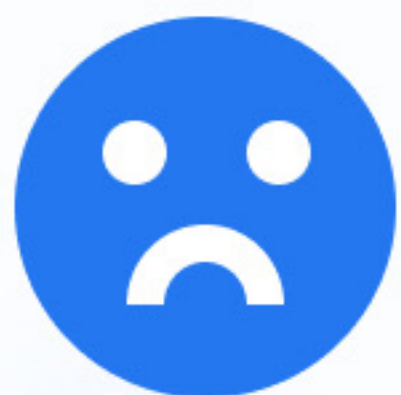
2

Профессионализм персонала  
непосредственно  
контактирующего с клиентами



# после продажное обслуживание:

- Доступ к дополнительной информации и видеоматериалам из тура
- Эксклюзивные предложения для верных клиентов: Организация встреч и мероприятий для участников, создание сообщества, где они могут обмениваться впечатлениями и поддерживать взаимосвязь.
- Поддержка 24/7



Уменьшение лояльности может привести к негативным отзывам о туре, что может значительно снизить продажи. Мы должны бороться за каждый положительный отзыв





**доверительные отношения  
с «медной горой».  
владельцы – мои тренеры по  
сноуборду и горным лыжам**





## плюсы:

обеспечение инвентарем, инструкторами, баней,  
жильем-альпийский дом внутри курорта

## трудности:

Не предоставляется дом, если его забронируют раньше нас.

Инвентарь в первой очередности предоставляется жильцам дома.

Заселение в 15:00, выселение в 12:00. Раннее заселение и позднее выселение возможно, только если до и после нас нет бронирований.

**Решение: Необходимо заранее выкупить дом  
на все выходные дни зимнего периода.**





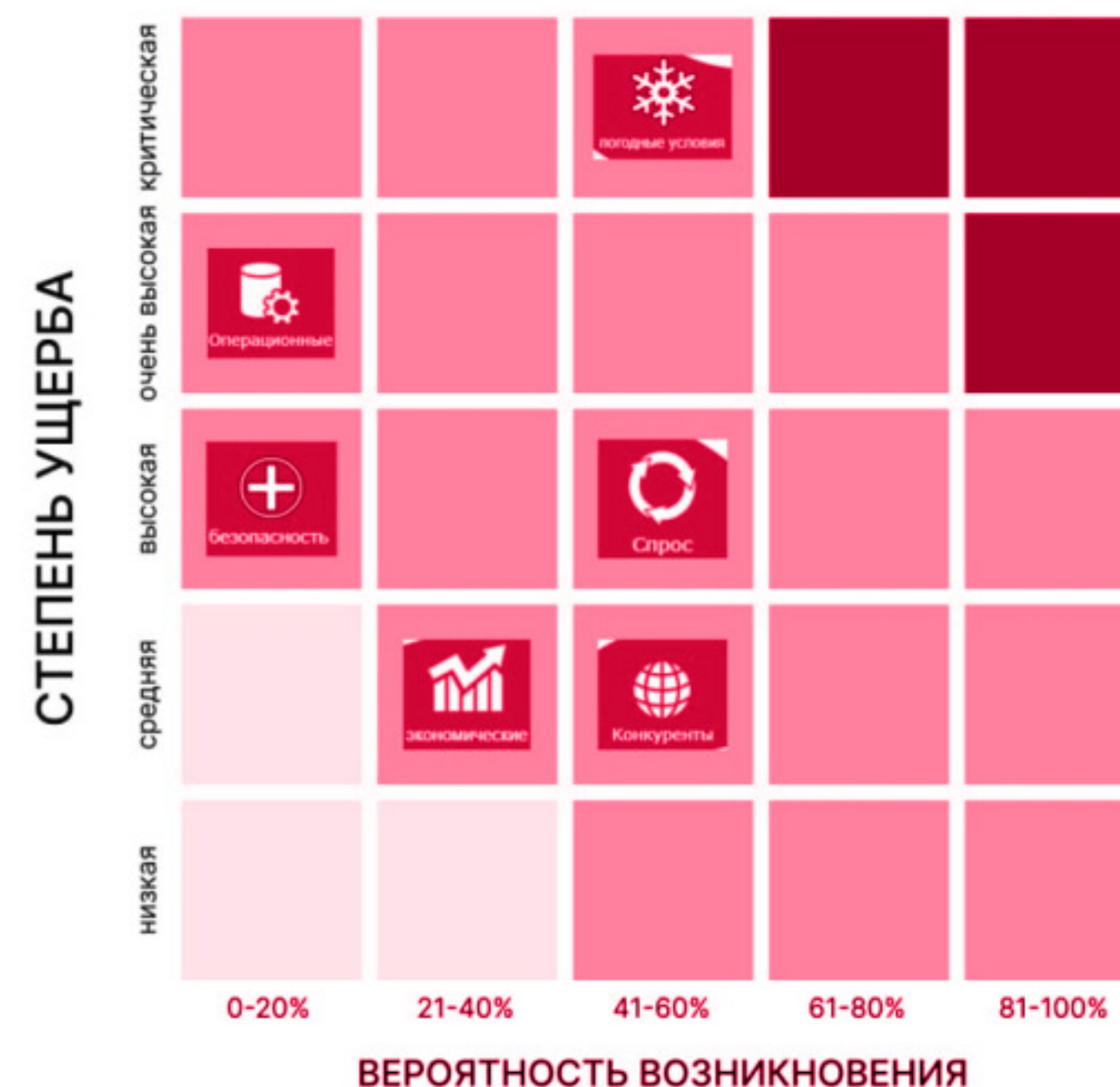
# альтернативный партнер

- Аренда дома с участком 3000 м<sup>2</sup>
- Площадь дома 600 м<sup>2</sup>
- Собственная черная баня
- 10 минут на машине от курорта
- Плюсы: люкс условия проживания за счет чего можно повысить стоимость тур.
- Заселение и выселение устанавливаем по собственным правилам
- Минусы: инвентарь придется привозить из Казани, он может не подойти по размеру клиенту



# риски проекта

- «Медная гора» не оснащена снежными пушками, из-за этого сезон начинается только в январе. Пропадает декабрь, лояльность снижается.
- Появление конкурентов с похожими предложениями или лучшими условиями.
- Большие туроператоры могут войти на рынок с более выгодными предложениями.
- Травмы или несчастные случаи во время активностей, могут повлиять на репутацию.
- Отмена тура из-за неблагоприятных погодных условий.





# организационно правовая форма

- Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» регулирует условия осуществления туроператорской деятельности. Он же определяет процесс внесения сведений в Единый федеральный реестр туроператоров. Туроператором может стать только юридическое лицо (ИП и самозанятые как туроператоры не регистрируются). Как правило, будущий туроператор регистрирует такую организационно-правовую форму, как общество с ограниченной ответственностью (ООО).
- Сфера туроператорской деятельности - внутренний туризм



# налогообложение

- Упрощенная система налогообложения – УСН
- Вид - «Доходы-Расходы» со ставкой 15%



# юридические основы

- В целях защиты прав и законных интересов граждан и юридических лиц осуществление туроператорской деятельности на территории Российской Федерации допускается юридическим лицом при наличии у него договора или договоров страхования гражданской ответственности за неисполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта и (или) банковской гарантии или банковских гарантий исполнения обязательств по договору о реализации туристского продукта.
- Туроператоры, осуществляющие деятельность в сфере выездного туризма, должны быть также членами объединения туроператоров в сфере выездного туризма, действующего в соответствии с настоящим Федеральным законом, и иметь фонд персональной ответственности туроператора в соответствии с настоящим Федеральным законом.



**жизнь одна, делай ее яркой!**