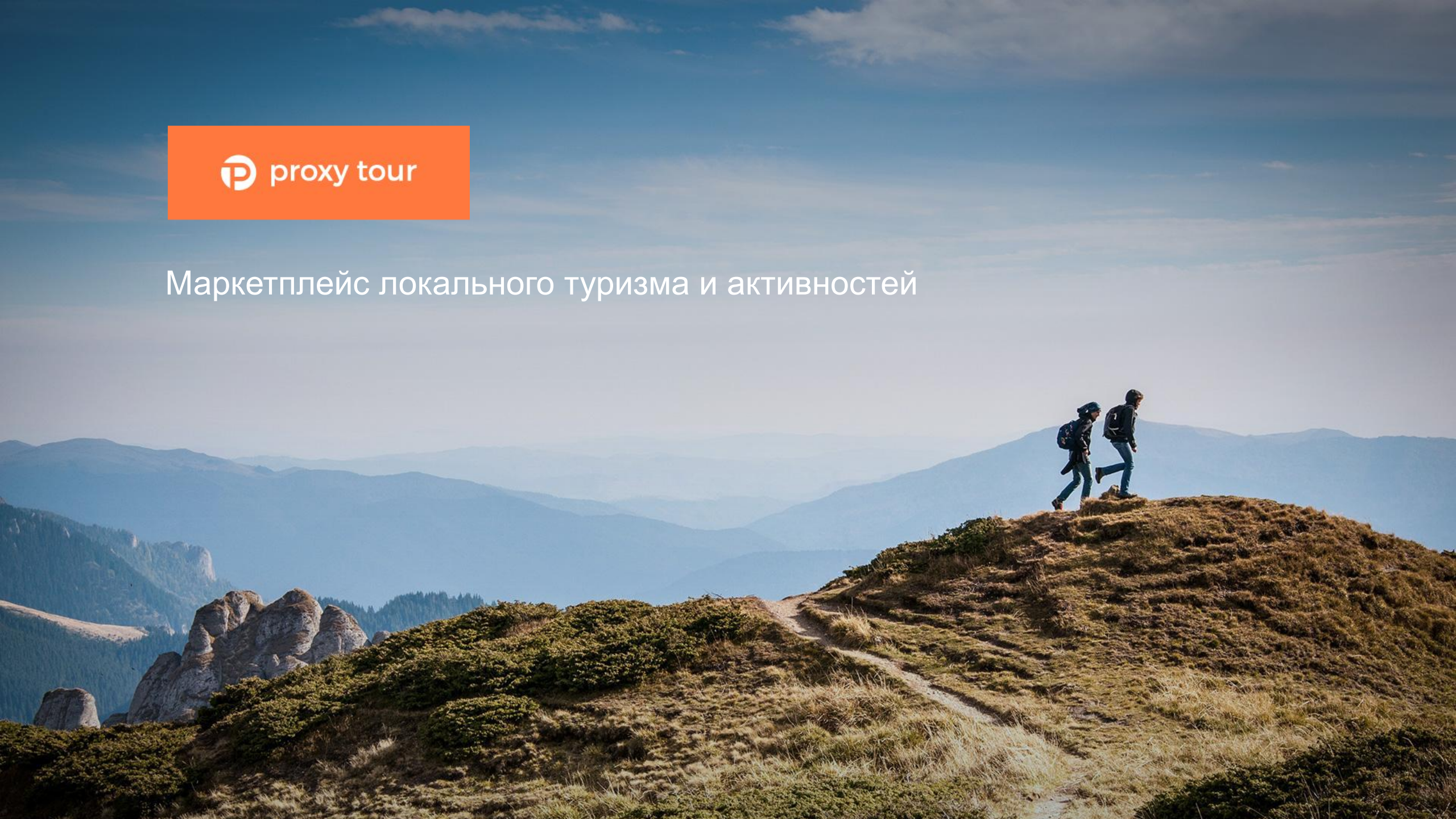




Маркетплейс локального туризма и активностей



Что делаем?

Онлайн маркетплейс туризма, отдыха и активностей

Начало разработки проекта: март
2016

Мы разработали сервис, который решает проблему поиска и бронирования актуальных предложений (туры, активный отдых, экскурсии, события и активности) напрямую у операторов. Маркетплейс предоставляет пользователям (потребителям) доступ к широкому выбору актуальных к бронированию предложений по различным критериям (вид отдыха, длительность, локация, стоимость) в рамках единой площадки.

Операторам услуг (клиентам маркетплейса) мы предлагаем новый канал продаж, который включает в себя систему онлайн бронирования, автоматизацию процессов управления инвентарем (ресурсами) и работы с заказами. Таким образом мы поможем операторам услуг увеличить продажи, снизить расходы на привлечение клиентов и продвижение, а также повысим эффективность их деятельности благодаря автоматизации процессов.

Цель проекта через 12 месяцев:

выйти на ежемесячную выручку \$350 000.

Цель проекта через 4 года:

стать лидирующим маркетплейсом на ключевых рынках с долей не менее 20% и выйти на ежемесячную выручку \$3 000 000.



Стадия продукта

- разработан продукт, который готов к активному продвижению и наполнению рынком маркетплейса
- проведено успешное тестирование продукта с подтверждением идеи и предложенных рынку процессов
- разработана стратегия развития и бюджет на ближайшие 12 мес — развитие проекта, экспансия на соседние рынки по модели франчайзинга
- сформирована база потенциальных кандидатов для развития команды
- разработан план технического развития продукта с учетом стратегии и планируемой модели монетизации

Юридическое лицо регистрируем сразу после привлечения раунда инвестиций.



Как?

План достижения цели

В2С и В2В продвижение проекта с целью наполнения маркетплейса предложениями и привлечения целевого трафика. Разработка подсистемы для взимания подписки.

Через 4 месяца начинаем монетизировать проект через модель подписки + продаем франшизу в 2-3 страны

к концу года выходим на ежемесячную выручку \$350 000 (прямая выручка + роялти по франшизе)

За 12 мес работы мы привлечем 717 клиентов (в Украине) которые будут платить нам \$447 (среднее значение LTV с учетом разных тарифных за 1 клиента в год) а также запустим проект по франчайзингу в России и в Турции и получим за 12 мес роялти \$186 900 (25% от общей выручки партнеров).

Стоимость привлечения одного клиента составляет от до \$8 до \$12 (исходя из данных в ходе тестирования продукта в боевых условиях) Каналы привлечения: прямые продажи + b2b коммуникации (соцсети, профессиональные конференции, выставки, работа с отраслевыми ассоциациями и тд).

После привлечения инвестиций мы запустим продвижение маркетплейса для конечных потребителей, организуем команду по привлечению клиентов и реализуем план мероприятий согласно маркетинговой стратегии.



Сколько?

Будущие денежные потоки проекта

Предложение инвестору:

\$130 000 за 10%

На текущий момент основателями было вложено:

\$95 000 - это привлеченные инвестиции и собственные средства основателей.

ДДС	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого
Поступления:	0	0	0	0	10 950	13 550	16 900	38 700	60 363	65 213	71 013	75 563	352 250
Продажа подписок	0	0	0	0	10 950	13 550	16 900	38 700	60 363	64 213	69 013	73 563	347 250
Продажа доп услуг	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1000	2000	2 000	5 000
Платежи:	20 750	26 950	24 900	23 050	24 050	25 650	28 650	30 850	32 250	35 250	35 250	35 250	342 850
Маркетинг	0												0
Реклама	4700	7000	7 300	7 600	7 800	7 800	9800	9800	9800	9800	9800	9800	101 000
Разработка ПО	3 800	5 700	5 700	5 700	5700	5700	5700	5900	6300	7800	7800	7800	73 600
Аренда сервера	50	150	300	500	700	1 000	1 500	2 000	3 000	3 000	3 000	3 000	18 200
Затраты на персонал	5 700	6 950	7 350	5 800	6 200	7 200	7 200	7 700	7 200	8 700	8 700	8 700	87 400
Прочее	6 500	7 150	4 250	3 450	3 650	3 950	4 450	5 450	5 950	5 950	5 950	5 950	62 650
Финансирование	21 000	27 000	25 000	23 000	13 000	11 500	11 000	0	0	0	0	0	131 500
Собственные средства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Внешние инвестиции	21 000	27 000	25 000	23 000	13 000	11 500	11 000	0	0	0	0	0	131 500
Итого оборот за период	250	50	100	-50	-100	-600	-750	7 850	28 113	29 963	35 763	40 313	140 900
Сальдо на конец периода	250	300	400	350	250	-350	-1 100	6 750	34 863	64 825	100 588	140 900	348 025

Где рынок?

Кто целевые потребители

Наши клиенты – операторы услуг на рынке внутреннего и въездного туризма, а также компании, предоставляющие услуги в области активного отдыха и времяпровождения.

- Активный отдых
- Экскурсионные туры
- Зеленый туризм
- Гастрономические туры
- Городские экскурсии
- Детский отдых
- Мастер классы
- Необычные места
- Культурный отдых
- Оздоровительный отдых
- Пляжный отдых
- Событийные туры

До 2020 года мы планируем достичь не менее 30% рынка

России, Турции, Украины и ряда стран СНГ.

Не менее 5% рынка таких стран

как Германии, Великобритании, Франции.

Конкуренты (основные рынки работы - США, Австралия, Великобритания): www.viator.com (куплен TripAdvisor за \$200M), www.peek.com. Наш рынок оценивается в несколько сотен мрд дол. На многих перспективных и быстро растущих рынках (РФ) нет конкурентов (маркетплейсов).

Общее туристское потребление внутри страны (млрд. долл. США) по некоторым странам согласно данным knoema.ru



Как решаем проблему?

Мы делаем для потребителей удобный поиск и бронирование туров и активностей, а компаниям увеличиваем продажи и повышаем эффективность бизнеса.



proxytour.co
m

для пользователей

- удобный поиск предложений по всему рынку на одной площадке
- поиск только актуальных предложений
- онлайн бронирование напрямую у проверенных операторов
- адаптивный интерфейс для всех мобильных устройств

для бизнеса (клиентов)

- удобный поиск предложений по всему рынку на одной площадке
- поиск только актуальных предложений
- онлайн бронирование напрямую у проверенных операторов
- адаптивный интерфейс для всех мобильных устройств



Монетизация

Наш бизнес — это онлайн площадка на которой туроператоры и предприниматели в сфере внутреннего туризма и отдыха с помощью нашей технологии обеспечивают себе продажи и получают новых клиентов.

В краткосрочной стратегии мы планируем монетизацию сервиса за счет предоставления услуг по платной подписке.

Планируется введение следующих ежемесячных тарифных планов для поставщиков услуг:

2 предложения*

\$20

5 предложений

\$40

10 предложения

\$80

25 предложений

\$150

50 предложений

\$250

* актуальные, одновременно доступные для поиска и бронирования предложения, стоимость в месяц

Для работы на развитых рынках мы планируем развивать модель монетизации путем введения комиссии с поставщиков услуг за каждое бронирование от суммы заказа.

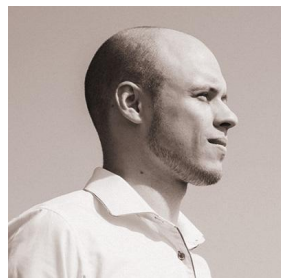


Команда ко-фаундеров



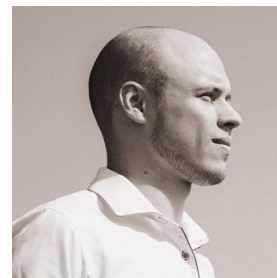
Ярослав Дяченко

CEO, Product Owner/ Project Manager
38 лет, Одесса, Украина



Куц Артем

технический директор (СТО), ведущий разработчик
26 лет, Белгород, Россия



Руслан Карандеев

product designer, UX/UI designer
40 лет, Одесса, Украина



Дмитриев Константин

менеджер по работе с клиентами,
поддержка клиентов, тестирование
27 лет, Одесса Украина



Власенко Валерий

бизнес-ангел проекта на pre-seed раунде, CEO/Co-founder
45 лет Киев, Украина, www.silpovoyage.ua





Контакты

Ярослав Дяченко

info@proxytour.com

+38 068 239 78 27