

**Бадькин Эркин**  
Генеральный директор



**РУССО-ТУРИСТО**

LOGASTER

с. Улаган, Перевал Кату-Ярык  
Тел.: 2-33-01  
Сайт: [www.Russo-Turisto.ru](http://www.Russo-Turisto.ru)  
E-mail: [Russo-Turisto.ru](mailto:Russo-Turisto.ru)

# **Туристская база со смотровой площадкой и организацией походов «РуссоТуристо»**

Разработчики: Новиков Николай  
Бадькин Эркин

---

# Описание идеи.

- Возвести смотровую площадку на скале
- Организовать туристские походы по местам силы
- Построить кафе, развлекательный комплекс, баню и домики на тур. базе.



- Актуальность заключается в том, что в Республике Алтай мало развлекательных комплексов с завораживающими местами. А по данным Росстата ее посещает более 2000000 туристов каждый год, и при реализации нашего бизнеса в России существует программа развития туристического бизнеса которую подписал Д.А. Медведев до 2020 года.

# **Актуальность**

---

# Цель проекта

- - развивать и продвигать туристскую инфраструктуру
- - привлечь туристов
- - получить прибыль
- - создать рабочие места



# Целевая аудитория

- все желающие жители Республики Алтай и приезжие туристы в возрасте от 10 лет со средним уровнем доходом.



# Анализ конкурентов.

- - прямые конкуренты- Эзен, Каменные грибы, Кату-Ярык
  - У имеющихся конкурентов неправильное месторасположения, некачественное обслуживание, нет развлекательных программ.
- косвенные конкуренты - Алтай-Поход; высокая цена, узкий спектр мест в районе перевала.
-

## Услуги конкурентов средняя цена

Домики	980 рублей
Питание	800 рублей с человека
Прокат лошадей	370 рублей за час
Бильярд	200 рублей за час
Баня	700 рублей за час
Доставка на тур базы	9500 рублей за машину
Аренда инвентаря	200 рублей
Тур походы баз	1320 рублей с человека
Тур походы Алтай-Поход	24000 рублей
Дрова	100 рублей за день

## Наши услуги

Смотровая площадка	350 рублей с человека
Доставка	300 рублей с человека
Питание	400 рублей с человека
Тур походы	1000 рублей с человека/день
Баня	300 рублей за час
Аренда инвентаря	100 рублей за инвентарь за час
Домики	700 рублей за сутки
Палатки	200 рублей за сутки

- Реализация маркетингового плана будет осуществляться за месяц до открытия базы.
- Затраты на рекламу чуть более 50000 рублей.
- Акция при открытии приведи 3-х друзей и получи скидку 30% на все.
- Стратегия: концентрированный рост

# Маркетинговый план

---



- Строительство будет производиться по следующим этапам: домики, затем баню, затем площадку, кафе и в дальнейшем развлекательный комплекс. По нашим расчетам строительство будет закончено через 1 год
- Затраты на строительство 6 226 000 руб.
- Затраты на оборудование 1 162 000 руб.
- Постоянные затраты 310000 руб.

# **Производственный план**

---

# Организационно правовая форма.

- Общество с ограниченной ответственностью «ООО».
- Бадыкин Эркин - директор данного туристского комплекса.
- Новиков Николай - администратор и по совместительству бухгалтер.



# Анализ рисков

#	Риск	Стратегия	Основной план	Отходной план
1	Пожар – потеря имущества – дополнительные затраты	Transfer	Ответственность на страховых компанию.	Создать собственный резерв
2	Неблагоприятная экономическая ситуация в стране (повышения цен на товары)	Mitigate	Добавить в план задачу по созданию подушки безопасности.	Уменьшить объем закупаемой продукции.
3	Отсутствие клиентов – неправильная целевая аудитория- потеря доходов	Mitigate	Добавить в план задачу по изменению целевой аудитории.	Максимально усилиться с помощью разработки новой рекламы
4	Поломка оборудования-замедления обслуживания- потеря клиентов	Transfer	Ответственность по гарантии	Создать резервное оборудование или арендовать его у конкурентов
5	Срыв сроков поступления товаров -отсутствие клиентов-отсутствие доходов.	Mitigate	Заключить договор с несколькими поставщиками	Осуществлять поставку товаров заранее
6	Некачественное оборудование-риск быстрого износа –затраты на закупку нового оборудования.	Transfer	Ответственность по гарантии.	Стараться закупать оригинальное оборудование

7	Болезнь сотрудников – нехватка персонала – отток клиентов.	Accept	Заклучить договор с работниками о замене на время болезни.	При возможности выполнить работу самому
8	Ограбления- нехватка имущества-дополнительные затраты.	Mitigate	Установит сигнализацию с вызовом 02.	Охрана.
9	Снижения качества обслуживания - отток клиентов –снижение доходов доходов.	Mitigate	Нанять новых работников.	Отправить своих работников на курсы повышения квалификации.
10	Нехватка работников-увелечение времени на производства-маловостребованность.	Mitigate	Нанять дополнительно персонал	Сократить оказание услуг
11	Неправильная организация управления-нехватка работников-дополнительные затраты.	Mitigate	Перепланировать организацию управления	Поставить ответственное лицо за организацию управления
12	Землетрясение –разрушение тур базы-дополнительные затраты.	Mitigate	Застраховать бизнес	Создать собственный резерв
13	Нехватка денег на сырье-сокращение оказание услуг-потеря клиентов.	Accept	Сменить спектр услуг.	Реклама и проведение различных акций
14	Рост цен на продукты-снижение доходов -потеря клиентов	Accept	Выбор другого поставщика.	Повысить цены на услуги

15	Высокий уровень конкуренции – отток клиентов – потеря доходов	Mitigate	Усовершенствования спектра услуг	Дополнительная реклама
16	Сезонность – потеря клиентов – потеря доходов	Mitigate	Расширить спектр услуг	Проводить сезонные акции
17	Несчастный случай – отток клиентов – снижение статуса	Transfer	Проведение инструктажа	Ответственность страховщиков
18	Авария – потеря клиентов – дополнительные затраты	Mitigate	Ежедневный осмотр автомобиля и допуск водителя	Поставить ответственное лицо за доставку клиентов
19	Дебош клиентов – снижение статуса – отток клиентов	Accept	Охрана	Искать компромисс
20	Расстояние – потеря клиентов – потеря доходов	Mitigate	Во время поездки устраивать игры или экскурсии	Заклучить договор с владельцами катеров Телецкого озера



Спасибо  
за внимание!

