

Онлайн-урок  
Как новичку заработать первые  
100.000р на турах и научиться их  
бронировать для себя и своих  
клиентов со скидкой до 15%

- **Кому будет полезен этот онлайн-урок?**
- Больше не ощущаете себя полезным на старой работе
- Вы живете в ожидании отпуска и выходных, бесит график
- Вашей зп сейчас хватает, чтобы покрыть базовые нужды, а походы в рестораны или брендовые сумки – это только по важному поводу
- Вас заебали ваши сверстники с которыми вы себя постоянно сравниваете
- На вас вешают много обязанностей, зп не растет, но отказать вы не можете

- Сейчас я расскажу, что **вас ждет сегодня на уроке:**
- Как в сфере туризма выйти на доход от 100.000р и получать кучу благодарностей от клиентов
- Как здесь быстро обрести стабильность и работать из любой точки мира
- Вы поймете за что вы отвечаете перед туристом, а за что нет
- Как вы можете масштабироваться в этой нише

- Так же покажу результаты моих учеников, которые с нуля обучились профессии турагента

Кто останется до конца будет бонус и даже не один! А именно я дам пошаговый план «как выйти в туризме на доход 300.000 р»

И расскажу чем могу быть полезна в вашем пути турагента

- Я Настя, 1 год 8 месяцев в туризме, работала в офисе слетать.ру за зп 50.000р и за ГОД вышла на доход 350.000р в месяц.
- Помогаю турагентам с опытом делать стабильные продажи, а так же обучаю новичков с 0 в этой нише.
- Еще я бывший стоматолог и ушла из этой сферы, потому что в туризме заработок больше, да, многие удивляются этому)

- Маша пришла ко мне со следующими проблемами
  - Хочет уйти из найма и работать на себя
  - Нет стабильности в доходе
  - Не понимает как привлекать новых клиентов (все друзья и знакомые уже купили)
- 
- Поставьте огоньки у кого есть такое? Вроде вы хотите работать на себя, но не понимаете с чего начать

# К чему мы пришли меньше чем за месяц работы?

- Маша уволилась с основной работы и ушла полностью в туризм
- Понимает как сделать определенный доход в следующем месяце
- Научилась общаться с клиентами и перестала их бояться

Кстати, вот ее отзыв)



# А вот кейс Жени новичка

- Точка А: только открыла ИП и не понимает:
- Где бронировать, где искать информацию про отели и страны
- В голове каша, нет системы
- Смотрела разные по туризму и не понимала, что ей поможет
- Не понимает как привлекать туристов через блогеров и рилсы

- К чему мы пришли за 2 недели работы?
- Женя знает где искать нужную информацию для туристов, потому что я дала ей все турагентские чаты и весь материал для поиска
- Она поняла как общаться с клиентами в переписке
- Мы полностью упаковали инст аккаунт и даже взяли первую рекламу, которая принесла заявки
- Так же я дала свои личные рекомендации с кем из туроператоров стоит работать, а с кем нет

- Напишите в комментарии зачем пришли на онлайн-урок

- На самом деле вы хотите : зарабатывать на любимом деле хотя бы 150.000р на старте. Много путешествовать самому и сделать это своей работой.

- Я вам помогу в этом, поверьте я знаю про что говорю и я была пару лет назад на вашем месте
- Я бывший стоматолог
- Здесь я работаю в поликлинике и мой доход 70.000р в месяц
- Устаю, работаю в графике 5 на 2
- И еще правила, строгое начальство и привязка к месту

- Настя-турагент 2021-2023 год
- Я начала работать с низких чеков и зарабатывала 50-70.000р, но уже тогда ощутила:
- Свободу в графике
- Выбор с кем работать а с кем нет
- Деньги эти зарабатывались легче, чем в найме

- Сейчас я обучаю турагентов и новичков
- Про что я расскажу сегодня: ошибки при старте в туризме, на чем можно заработать тут кроме туров, как выйти с первого месяца на зп в 50.000р и системно расти?
- Как бронировать туры для себя и своих клиентов?

- В конце будет приятный бесплатный бонус ЛИЧНО от меня
- А конкретнее это статья «как заработать в туризме 300.000р через инсту»



- Почему профессия турагента востребована сейчас?
- Люди после пандемии и мобилизации боятся бронировать на сайтах, всем хочется личного помощника, вы им очень нужны!
- Согласно последней информации, предоставленной Департаментом экономики и туризма Дубая (DET), в 2022 году город принял 14,36 миллиона иностранных гостей, что на 97% больше по сравнению с 7,28 миллионами посетителей (в других странах тоже)
- Участились случаи с мошенниками в телеграмм и все хотят покупать в проверенных местах

- Почему быть турагентом круто?
- Вы первые, кто получает самые свежие новости от туроператоров и авиакомпаний про страны
- У вас есть возможность посмотреть дорогие отели абсолютно бесплатно
- Вы можете получать скидки на туры и отели от 8 до 15 %

- И давайте честно:
- Вы можете забронировать один тур и за вечер заработать сразу 15.000р, сколько в найме вам придется работать ради этой суммы?
- Оплату вы получаете сразу же, без задержек и наебок)
- Вы контролируете свой спрос сами: хотите выходите в сторис и получайте заявки, хотите отдыхайте

- За что все переживают на старте в туризме?
- Страшно бронировать, страшно сделать ошибку и хочется чтобы кто-то провел по всем шагам (я покажу как бронировать тур)
- Нет мотивации и много лишних действий (многие выкладывают сторис с которых результата нет, но зато есть выгорание)
- Хочется не копировать других турагентов, а быть особенным

- Мифы про туризм (сейчас я развею каждый миф)
- Это нестабильная ниша
- Тут много не заработаешь
- Всегда нужно быть на телефоне
- Все бронируют через сайты сами
- Люди стали меньше путешествовать

# Теперь к делу: на чем же можно заработать в туризме?

- 1. Бронирование пакетных туров от туроператоров – это тур в который включен перелет, отель, трансфер и страховка
- Вы заключаете договор с туроператором и бронируете
- Ваша комиссия будет от 5 до 15 процентов
- В среднем с тура за 200.000р вы можете заработать 20.000р
- 5 туров в месяц и ваш заработок будет 100.000р
- ! Турагенты которые так и сидят в офисах скажут вам, что это тяжело, а я скажу, что со знанием маркетинга и продвижения в инсте это легко

- 2. Составление индивидуальных туров или маршрутов
- Вы помогаете туристу купить билеты, забронировать отель и трансфер и найти всю информацию о поездке: где деньги поменять, где симку купить (то есть собрать тур по частям)
- За консультацию можно брать от 10.000р и у вас будет комиссия от 5000р за бронирование отеля
- То есть с одного туриста можно заработать от 15.000р
- Если вы любитель путешествовать, то вы так же организуете поездку своим ходом только вам еще заплатят деньги)

- 3. Вы можете оформлять визы шенген, сша и заграничного паспорта
- Здесь вы должны: заполнить анкету, записать человека на подачу и проконсультировать по всем документам
- Стоимость такой услуги сейчас начинается от 20.000р, в визе сша агенты еще берут от 5000р за подготовку к собеседованию
- И тут тоже приятность: учитывая что перелеты в Европу и Штаты сейчас не прямые и стоят денег, то ваши клиенты точно будут платежеспособные



- 4. Создание своих авторских туров: вы собираете группу из 5-7 человек, каждому помогаете купить билеты, бронируете всем жилье, создаете программу по дням
- Это идеальный вариант, чтобы собрать людей у которых нет компании в поездку
- Туристы билеты покупают сами а за сам тур оплачивают вам и вы можете сделать наценку за свою работу (с человека от 15.000р спокойно, 5 человек в туре и ваш заработок 75.000р за поездку минимум)

- 5. По такой же схеме вы можете создавать девичники или ретриты в других странах
- Важно понять, какое направление будет интересно именно вам
- Еще к любому туру вы можете зарабатывать на дополнительных услугах 5-10.000р за трансфер или страховки

- Нам важно чтобы все эти профессии были про:
- стабильный удаленный заработок
- возможность работать с телефона
- возможность работать из любой страны мира
- чтобы были перспективы масштабироваться
- чтобы всегда были клиенты и вы были нужны , чтобы научиться можно было за месяц этому навыку

- Поэтому есть три направления в которых можно начать зарабатывать в туризме
  - Оформление пакетных туров
  - Составление своих туров
  - Визы и паспорта
- 
- Во всех этих направлениях вы тратите одинаковое время на поиск клиента и заработок тоже не особо отличается

- Как же бронировать туры?
- Сейчас я пошагово вам расскажу и объясню почему это легко и безопасно

- Нам понадобится для бронирования
- Открыть ИП
- Купить онлайн-кассу
- Заключить договора с туроператорами или ТО (пегас, анекс тур)
- Составить отчеты агента
- Разобраться как подписывать договор с туристом и принимать деньги от него и оплачивать заявки
- Научиться бронировать

- Открыть ИП можно в любом банке – процедура бесплатная, ИП юридически может без печати работать
- Система налогообложения – УСН 6% доходы
- ОКВЭД выбрать для туристической деятельности 79.11 (это основной)

Дополнительные ОКВЭД (их добавить в любой момент можно)



- Взносы (это обязательно)  
Около 40.000р в год
- Можно платить в конце года или поквартально
- Это 3333р в месяц) поверьте, даже с самого дешевого тура вы окупите
- Взносы платить можно в приложении вашего банка

- Электронная подпись (я получала в Сбербанке бесплатно)
- Можно флешку купить на OZON и зарегистрировать в налоговой

- Отчеты агента это подтверждение, что не вся сумма за тур ваш доход, а только комиссия
- Сдаем отчеты каждый месяц

- Подписываем через ЭДО в Диадоке (700 рублей стоит подписание 250 документов)

- Открыли ИП и у вас есть реквизиты счета

- Вы можете заключить договора с любым туроператором
- Это бесплатно
- Вам придет договор на почту о сотрудничестве

- Личный кабинет туроператора Меркурия:

- Меркурий внутри



- Как найти нужный тур? Это сайт Слетать.Ру

- Это сайт Резорт-Холидэй

- Разные предложения туров

- Корзина тура

- Кнопка «забронировать»

- Заявка внутри

- Комиссия

- Общение с туроператором в чате



- Этапы бронирования:
- Находим тур
- Обсуждаем с туристом
- Высылаем договор
- Принимаем оплату
- Бронируем и ждем подтверждения
- Оплачиваем
- Ждем документов

- Заполняем данные (ошибку легко можно исправить, все туроператоры лояльные)

- Договор

- Подписать договор с помощью ЮОН

- Оплата тура:
- Вам переводит турист, а вы уже оплачиваете туроператору
  
- ВАЖНО!!!
- Сказать, что стоимость тура фиксируется в валюте!

- Кнопка «бронировать»

- Мы платим туроператору
- 1. Платежное поручение
- 2. По банковской карте, по сбп

- Платежное поручение (если ошиблись в данных, то перевод можно отменить, если ошиблись в номере заявки, то так же можно через техподдержку решить)



- Подтверждение оплаты:

- Документы на тур:
- Нам высылают туроператор за пару дней до вылета
- Если вы забронировали только отель или страховку, то документы будут готовы сразу же
  
- Мой опыт: я допускала ошибки в страховке, ваучере и даже билетах и все решилось без штрафов, потому что я знаю какие туроператоры лояльные

- Кви-Кво

- Итог вложений на старте
- Касса и пакет чеков 13.000р
- Кви-Кво 490р
- ЮОН 700р за минимальный тариф
- Диадок 1900р за 250 документов
- Взносы ИП вы платите НЕ сразу

- Но все равно у вас есть вопрос: а точно ли будут продажи? А окупится ли это все?
- С такой трудностью ко мне недавно пришла Маида (по профессии она врач), захотела попробовать себя в туризме
- «Да кто у меня будет покупать» сказала она в начале работы

- На обучении мы с ней созванивались и писали прогревы в сторис для ее подписчиков, и вот результат за первую неделю:

- А вот ко мне пришел турагент Лиля с опытом и сказала, что за 4!!! года с инсты не было заявок вообще
- Лиля не понимала как продвигаться в инсте сейчас
- Как оживить тех людей, которые смотрят сейчас ее блог

- Что мы сделали? Опросили ее туристов «что им важно в работе с турагентом? какой у них был негативный опыт? Каких конкурентов смотрят»
- Показали в сторис то, что они хотят видеть
- И вот результат



- Есть возражение:
- Была пандемия и такая нестабильность в мире, мне страшно
- Да, я вас понимаю, я сама попала в март 2022 где кучу раз перебронировала туры
- И в нише есть нюанс: вы не можете отвечать за отмену рейса или за закрытие страны
  
- НОООО

- Вы можете на старте работы обговаривать все с клиентом:
- За что отвечаете вы, а за что туроператор
- Сразу сказать туристу, что в трудных ситуациях ваш интерес ПОМОЧЬ
- Обговорить на берегу, когда у вас выходные и когда вы на СВЯЗИ
- Обсудить с туристом СРАЗУ какие действия при отмене рейса, как производится перенос денег (сколько по срокам)

- База работы в туризме состоит из
- Ключевых туроператоров с которыми вы заключите договор и из чатов с турагентами, где можно найти инфу
- Грамотного ведения соц сетей и привлечения заявок + грамотная работа в переписке, чтобы туриста довести до покупки тура у вас

У меня на обучении все эти этапы  
схвачены

- ОТЗЫВЫ

- Теперь ближе к делу: где же найти первых клиентов?
- Расскажу мой опыт: первые туры, которые покупали через меня были друзья знакомые и подписчики в инсте)
- Мне не за кем было повторять и я вела контент «наверно надо так» и это неплохо работало)

- Я показывала в сторис что я делаю, с чем помогаю, вот они:

- Поэтому важно нормально оформить свою страницу инсты, чтобы люди понимали: почему надо покупать тут? Вот страницы моих учеников:

- Когда я изучила свою аудиторию, то в сторис выкладывала не просто туры, но закрывала возражения и страхи в переписке, вот эти сторис и объясняла почему надо выбирать ТОЛЬКО меня:



- Такие сторис привели меня к таким чекам за тур:

- Раньше я изучала своих конкурентов и их программу. Сейчас в этом нет необходимости, потому что ко мне на созвоны приходят турагенты и сами рассказывают, что продавать они не научились, но рассрочку выплачивают. Я сама обжигалась о такие курсы и чаты) давайте разберем почему они не могут принести продажи

- 1. Давайте включим логику: как с помощью клуба турагентов вы привлечете туристов? Там сидят турагенты с такими же проблемами как у вас)
- 2. Другие курсы учат изучить все страны: Мальдивы Сейшелы Эмираты и тд. Вы правда будете экспертом в этом, но потом появится проблема «окей а где мне туриста найти на эти Мальдивы за 400.000р, если я из маленького города?»

- 3. Есть курсы по визуалу (по секрету: кто их проходил бросил на середине, потому что ему даже визуал не помогли сделать) и как красивая картинка поможет продать тур Оле из Ростова, если ее сторис смотрят 100 человек с ЗП 40.000р?
- 4. Многие проходили наставничества и консультации и когда я говорю «что вы там делали?» то мне отвечают, что прокачивали мышление и обсуждали страхи в продажах
- Это круто, но как с этого можно привлечь туриста?

- А ваш турист тур покупает так:
- Он хочет в турцию
- Вдруг его мастер маникюра выкладывает сторис
- Турист переходит и пишет в директ)

- ВСЕ
- Этот путь я даю на всех тарифах своего обучения
- Давайте расскажу как оно проходит?

- Когда я опрашивала турагентов, то они сказали что в обучении им важна:
- Обратная связь
- Примеры текстов, оформление страницы, примеры блогеров  
пошаговый план, который даст реальный результат
- Ответы на все тупые вопросы

- С чем я могу вам помочь?
- Я научу вас бронировать туры сразу правильно и не допускать ошибки
- Расскажу как общаться с туристами, чтобы они покупали только у вас
- Помогу в продвижении через соц. сети
- Дам сайты и чаты в которых вы быстро найдете ответ на любой вопрос



На обучении есть созвоны (запись я высылаю)

Все вопросы вы задаете мне текстом или голосом, я оперативно отвечаю в нашем чате в вотс-ап или тг

- Вы написали мне прогрев для сторис, я внесла правки
- Нашли блогера на рекламу, а я скажу подойдет он или нет

- Вы не знаете как ответить туристу: высылаете мне переписку и я помогаю составить сообщение

- Чем отличается обучение для новичков и опытных турагентов?
- Часть по продажам и продвижению будет одинаковой, новичкам я помогаю бронировать, открывать ИП, даю чаты где искать информацию об отелях и всех странах мира

- Когда будет первый результат?
- При выполнении всех моих заданий через 1-1.5 недели будут первые заявки
- Можно ли обучение поставить на паузу? Да, можно. В личной работе у нас считаются только дни, когда мы общаемся

- Еще кейсы

- Теперь о бонусе:
- Для всех участников этого онлайн-урока в подарок дарю 1 бесплатный созвон со мной, где я отвечу на ВСЕ ваши вопросы
- Так же в чате вы найдете статью в которой увидите наглядно какая реклама мне помогла выйти на 300.000р