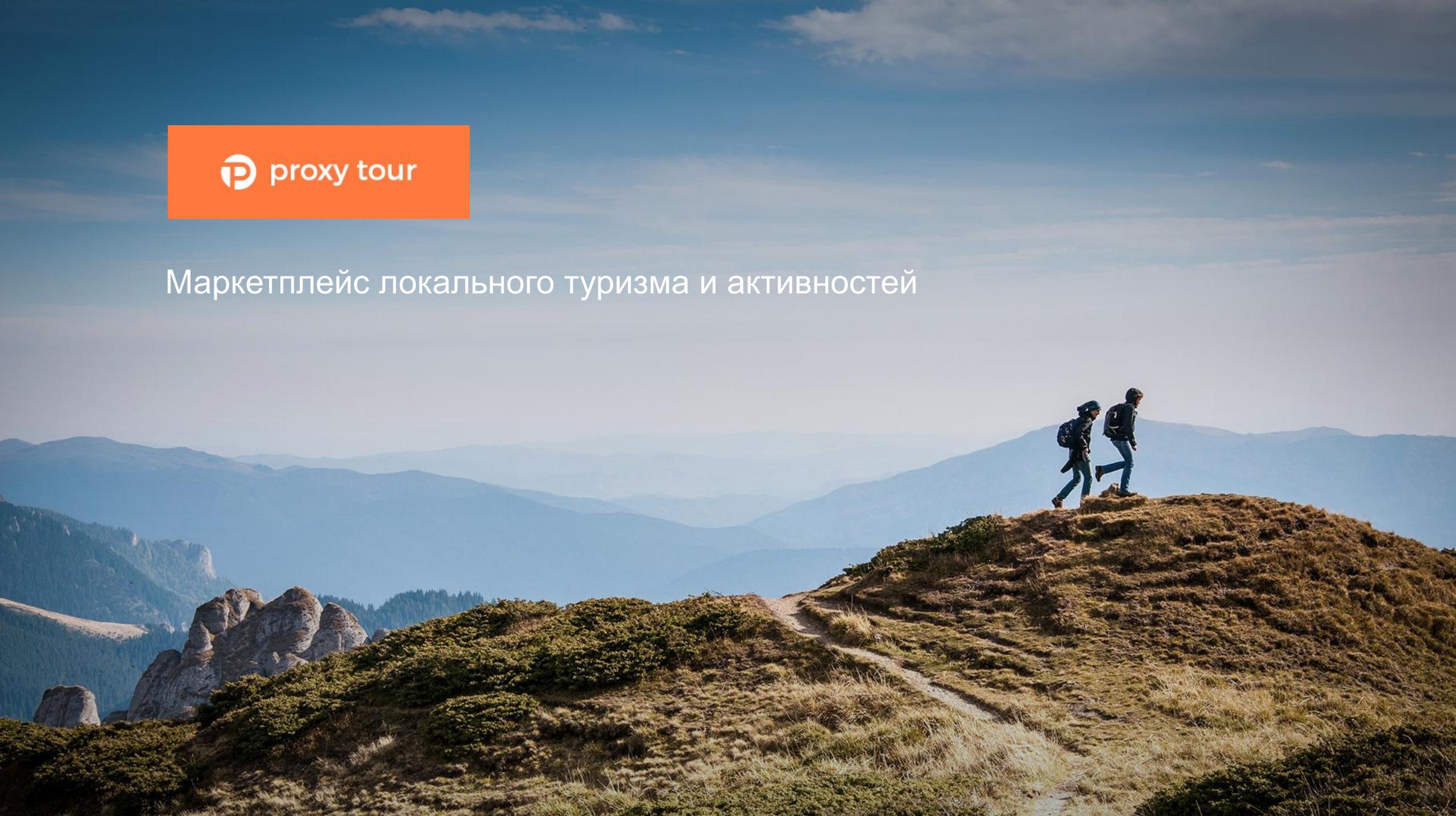




Маркетплейс локального туризма и активностей



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

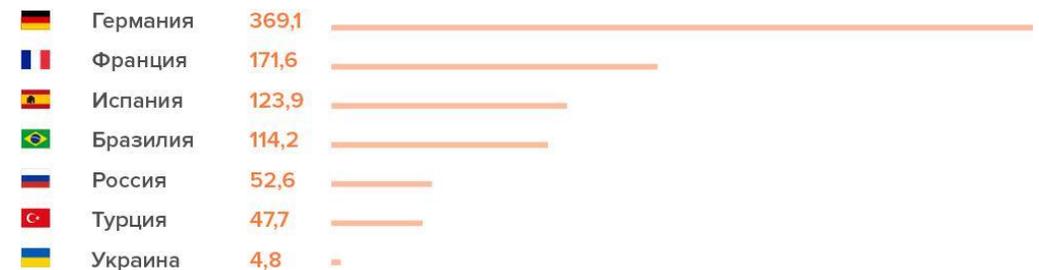
России, Турции, Украины и ряда стран СНГ.

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