**Бизнес-план: Проект в Дели как старт для туристического бизнеса**

**Резюме проекта**

**Название проекта:** Проект в Дели и последующее развитие туристического бизнеса. **Цель:** Организация масштабного события в Дели для привлечения глобального внимания к бренду и последующего запуска авторских туров и горячих предложений. **Инвестиции:** Запрашиваемая сумма инвестиций: **10,000,000 KZT**. **Прогнозируемая прибыль:** До **81,600,000 KZT** от охвата проекта в Дели.

**Описание проекта в Дели**

**Суть проекта:** Проект в Дели — это уникальное мероприятие, где 7 популярных блогеров с аудиторией более 1 миллиона подписчиков каждый выполняют экстремальные задания в течение недели. Финальной целью является установка мирового рекорда — выпекание 4 тонн бауырсаков, что войдет в Книгу рекордов Гиннесса. Этот проект привлечет миллионы просмотров, повысит узнаваемость бренда и создаст устойчивый интерес к нашим турам.

**Основные этапы:**

1. Организация экстремальных заданий для блогеров.
2. Масштабное финальное событие — выпекание 4 тонн бауырсаков.
3. Освещение проекта в медиа и социальных сетях.

**Цели:**

* Охват: 30–45 миллионов просмотров.
* Конверсия в заявки: 1–3% (300,000–1,350,000 человек).

**Развитие бизнеса после проекта**

После завершения проекта в Дели компания фокусируется на развитии туристического бизнеса с авторскими турами и горячими направлениями.

**Направления:**

1. **Авторские туры:**
2. Индия, Дубай, Дубай-Мальдивы, Турция, Европа,Ташкент, Самарканд, ТСБ, Төңкеріс, Аққұм.
3. **Горячие туры:**
4. **Прогнозируемая прибыль:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Направление** | **Продажная цена (KZT)** | **Себестоимость (KZT)** | **Маржа (KZT)** | **Человек/месяц** | **Выручка/неделя (KZT)** |
| Индия | 300,000 | 220,000 | 80,000 | 5 | 400,000 |
| Дубай | 220,000 | 170,000 | 50,000 | 5 | 250,000 |
| Дубай-Мальдивы | 350,000 | 280,000 | 70,000 | 5 | 350,000 |
| Турция | 250,000 | 200,000 | 50,000 | 5 | 250,000 |
| Европа | 800,000 | 680,000 | 120,000 | 5 | 600,000 |
| Ташкент (1 день) | 10,000 | 6,000 | 4,000 | 50 | 200,000 |
| Ташкент (2 дня) | 40,000 | 25,000 | 15,000  | 50 | 750,000 |
| Ташкент-Самарканд | 50,000 | 35,000 | 15,000 | 50 | 750,000 |
| ТСБ | 75,000 | 50,000 | 25,000 | 50 | 1,250,000 |
| Төңкеріс | 7,000 | 4,000 | 3,000 | 50 | 150,000 |
| Аққұм | 7,000 | 4,000 | 3,000 | 50 | 150,000 |
| **Итого (месяц):** | - | - | - | **365** | **6,800,000** |

* **Годовая прибыль:** **81,600,000 KZT** (включая доход от новых туров и увеличения маржинальности).

**Маркетинговая стратегия**

1. **Проект в Дели:**
	* Контент от блогеров, освещающий проект.
	* Таргетированная реклама в социальных сетях с акцентом на проект и дальнейшие туры.
2. **Продвижение туров:**
	* Использование видео и отзывов участников проекта.
	* Регулярные публикации о выгодных турах и маршрутах.
	* Таргетированная реклама на аудиторию 25–40 лет.
3. **Укрепление бренда:**
	* Создание узнаваемости через уникальные предложения.
	* Сотрудничество с медиа и блогерами для охвата новых аудиторий.

**Финансовый план**

**Инвестиции на проект в Дели:**

1. **Организация:**
	* Логистика, оборудование, локация: **5,000,000 KZT**.
2. **Блогеры:**
	* Проживание: **3,000,000 KZT**.
3. **Реклама:**
	* Запуск промо-кампаний: **2,000,000 KZT**.

**Итого инвестиций:** 10,000,000 KZT.

**Ожидаемая прибыль:**

1. **От последующего бизнеса:**
	* Ежемесячная прибыль: **6,800,000 KZT**.
	* Годовая прибыль: **81,600,000 KZT**

**Окупаемость:**

* Окупаемость инвестиций в проект в Дели за **2 месяца** за счет запуска туров.

**Вывод:**

Проект в Дели станет ключевым этапом для привлечения внимания к бренду и масштабного продвижения туристических услуг. Инвестиции обеспечат высокий охват и быстрый возврат средств. После успешной реализации проекта, бизнес переходит к стабильной модели с еженедельной выручкой и долгосрочной перспективой роста.