Анализ рынка: SAM и SOM для мобильного приложения "GigaGuide"

1. Введение

GigaGuide — это мобильное приложение для путешествий с аудиогидами, предназначенное как для жителей городов, так и для туристов. В перспективе приложение ориентировано на финансирование от государства, а затем на сотрудничество различными бизнесами, а также на продажу билетов и введение премиальных маршрутов с расширенными гидами для пользователей.

Рынок туризма активно восстанавливается после пандемии COVID-19. В 2019 году, до пандемии, путешествия и туризм обеспечивали 10,5% всех рабочих мест (334 млн) и 10,4% мирового ВВП (\$10,3 трлн) [2]. В 2024 году индустрия достигла нового этапа роста, что создаёт благоприятные условия для выхода на рынок цифровых туристических сервисов [1].

2. Анализ рынка

2.1. TAM (Total Addressable Market) — Общий объём рынка

Согласно оценкам Всемирной туристской организации (UNWTO), в 2024 году общий объём доходов туристической индустрии составил \$1,6 трлн, что на 3% больше, чем в 2023 году, и на 4% выше, чем в 2019 году [1]. Международный туризм полностью восстановился до допандемийных уровней, что свидетельствует о высоком спросе на туристические услуги, включая цифровые продукты для путешествий.

2.2. SAM (Serviceable Available Market) — Доступный рынок

Для определения SAM мы рассматриваем рынок внутреннего и въездного туризма в России, поскольку **GigaGuide** ориентирован на подвижение туризма в Российской Федерации.

- Количество туристических поездок по России в 2024 году достигло **92 млн**, что является рекордным показателем внутреннего туризма. В 2023 году этот показатель составлял **78 млн** [3].
- Российский союз туриндустрии оценивает внутренний турпоток в **96 млн поездок** в 2024 году, что на 25% больше, чем в 2023 году [3].
- По данным Ассоциации туроператоров России (АТОР), организованный внутренний турпоток вырос на 8% по сравнению с 2023 годом [4].
- Около **40–43 млн поездок** были организованы через туроператоров и онлайнагрегаторы, что делает их ключевыми каналами для продвижения туристических сервисов [4].

2.3. SOM (Serviceable Obtainable Market) — Реально достижимая доля рынка

Для оценки SOM необходимо учитывать конкуренцию и потенциал проникновения приложения **GigaGuide**. Основные факторы, влияющие на достижимый рынок:

- Доля цифровых туристических сервисов среди всех поездок (включая аудиогиды, навигационные и экскурсионные приложения).
- Готовность пользователей оплачивать премиальные функции приложения.

• Маркетинговая стратегия и доступ к каналам продвижения.

Примерный расчёт:

- Если рассматривать только организованные поездки через туроператоров и агрегаторы (40 млн в 2024 году), и предположить, что хотя бы 5% пользователей заинтересуются цифровым гидом, то потенциальная пользовательская база составит 2 млн человек.
- При средней конверсии в платящих пользователей **5–10%**, число платных подписчиков может составить **100 000 200 000 пользователей** в первый год работы.
- Дополнительно, за счёт партнерства с отелями, музеями и ресторанами, можно увеличить доход за счёт комиссионных с продаж билетов и экскурсий, а также с продажи премиальных маршрутов.

3. Выводы

- Туристическая отрасль в 2024 году полностью восстановилась и показывает рост, что создаёт благоприятные условия для цифровых туристических продуктов [1].
- Российский рынок внутреннего туризма достиг рекордных показателей, а спрос на организованные поездки растёт [3].
- Потенциальная аудитория приложения GigaGuide среди пользователей цифровых сервисов может достигать до 2 млн человек, а число платных подписчиков 100 000 200 000 в первый год.
- Для успешного выхода на рынок необходимо стратегическое партнёрство с туроператорами, агрегаторами, отелями и музеями, а также эффективная маркетинговая стратегия.

4. Источники

- 1. UNWTO: International tourism recovers pre-pandemic levels in 2024
- 2. WTTC: Economic impact of tourism
- 3. <u>Ведомости: Внутренний туризм в России в 2024 году достиг рекордных</u> показателей
- 4. Рейтинговое агентство Россия: Туристическая индустрия 2024