

Фамилия Имя Отчество	Рукин Николай Алексеевич
Контактный телефон (факс, email)	8-983 326 49 88 rugin.nik.1996@mail.ru
Адрес по прописке:	
Фактический адрес проживания:	
Телефон:	
Вид предпринимательской деятельности (ИП/самозанятость):	ИП
Резюме (возраст, образование, наименование образовательной организации, год окончания, профессия (специальность), квалификация, семейной положение, состав семьи (с указанием возраста членов семьи, места работы/учебы)):	26 лет, Высшее (Бакалавр), Томский Государственный Университет, 2019, Менеджмент (кафедра стратегического менеджмента и маркетинга),  Холост
Опыт работы в данном виде деятельности:	Официального опыта нет, неофициальный — 1 год
Адрес, по которому планируется осуществлять предпринимательскую деятельность (указать условия размещения аренда или собственность):	Респ. Алтай, с. Усть-Кокса, ул. Солнечная дом 36А, собственность
Кадровый состав организации (указать планируемое количество задействованных человек):	1 Веб-дизайнер 1 Программист
Наличие основных средств (оборудования), товаров, сырья и материалов для осуществления предпринимательской деятельности	Имеется: 2 ноутбука, 1 компьютер

=

## 2. Описание планируемой предпринимательской деятельности

2.1. Данный проект представляет собой комплексное решение по созданию туристического информационного центра для гостей Усть-Коксинского района, а также для лиц рассматривающих Уймонскую долину как вариант для путешествия.

Бизнес-план разрабатывается под проект по созданию организации целью которой будет интеграция туризма района в онлайн формат, объединение организаций разных масштабов и частных лиц, для обеспечения максимально комфортного пребывания гостей Уймонской долины. Организация должна обладать всей востребованной путешественниками информацией (рисунок 1).



Рисунок 2. Функциональность сайта, на основе выполняемых им задач

Исходя из поставленной цели были определены следующие задачи:

1. Доработка онлайн платформы для размещения на ней исчерпывающей информации о туристической инфраструктуре Усть-Коксинского района;
2. Создание благоприятных условий для размещения информации о своих товарах и услугах владельцев бизнеса или физических лиц района, занятых в туристической

сфере, создание с желающими из их числа обоюдовыгодных, коммерческих отношений;

3. Сбор, обработка и размещение на платформе информации о достопримечательностях и красивых местах Уймонской долины;
4. Подбор или обучение людей, которые станут операторами для консультации путешественников, которым не хватило информации на онлайн-платформе;
5. Увеличение трафика сайта за счет гостей района и лиц, находящихся в поисках места отдыха;
6. Продажа посетителям сайта товаров и услуг партнеров организации;

В результате выполнения задач должен получиться информационный туристический центр «Беловодье» (предварительное название). Основной его целью будет предоставление информации, в которой чаще всего нуждаются путешественники. По плану функционал центра будет схожим с функционалом booking.com с добавлением некоторых категорий (туры, прогулки, кафе) только для Усть-Коксинского района. Для наглядности подробный функционал информационного центра можно увидеть на рисунке 2. Помимо информации на сайте, будет работать горячая линия (на первых этапах оператором буду я) с оператором-консультантом, готовым помочь в вопросе выбора тура, гостиницы и прочих товаров и услуг, предложенных на сайте. После бронирования на сайте, владельцу бизнеса приходит оповещение в виде СМС, а в его личном кабинете отображается информация, о деталях сделки (например, информация о заезде: дата, время, количество гостей и т. д.).

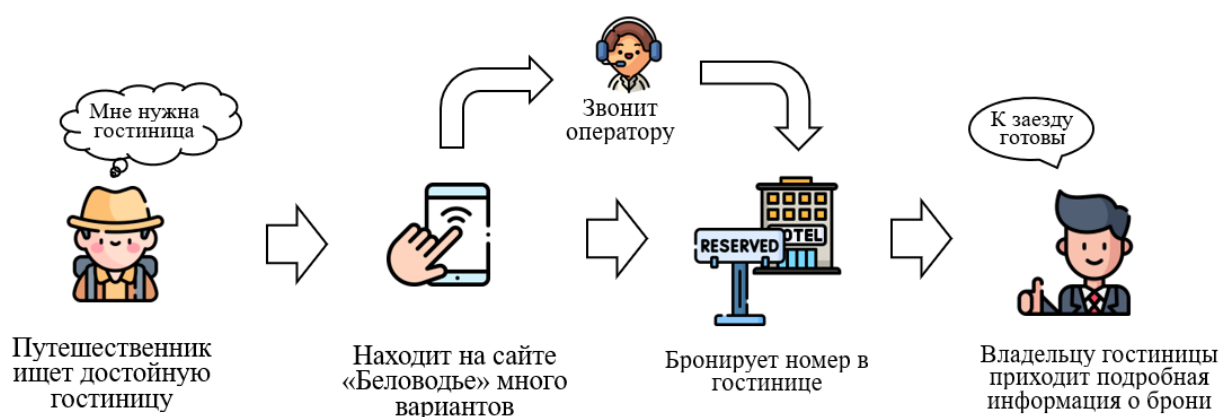


Рисунок 2. Схема взаимодействия центра с путешественником.

Информационный центр предполагает помощь как для путешественников, так и для предпринимателей, операторы-консультанты будут не только обладать информацией о достопримечательностях, но и компетентны в вопросах бизнеса и сотрудничества,

подскажут как лучше начать взаимодействие с платформой, уточнят вопрос возможности покупки каких-либо IT продуктов в компании «Беловодье».



Рисунок 3. Схема взаимодействия центра с предпринимателем.

Прибыль центра будет формироваться главным образом за счет комиссии с продажи товаров и услуг партнеров сайта. Комиссия будет обусловлена тем, что те фирмы, которые заключают партнерские отношения с информационным центром смогут свести к минимуму бюджет на рекламу своей организации на сторонних ресурсах, в том числе офлайн. Это крайне выгодно небольшим и средним организациям, у которых нет возможности активной рекламы в интернете.

Кроме прибыли с комиссии, есть и другие источники дохода для планируемой организации, основные способы заработка можно увидеть на рисунке 4.



Рисунок 4. Способы заработка сайта в интернете.

2.2. Исходя из заложенного функционала, проектируемый сайт ближе всего по типу с web-сервисом, что предполагает высокую технологичность и сложную архитектуру (подробнее о видах сайтов можно увидеть на рисунке 5). Следовательно, при разработке сайта невозможно использовать конструкторы сайта, а это значительно увеличивает цену данной работы.



Рисунок 5. Классификация сайтов в зависимости от функционала

Данный проект предполагает совместную работу специалистов разных областей IT сферы. Пошаговый план реализации проекта можно увидеть на рисунке 6.



Рисунок 6. Пошаговый план разработки веб-сервера.

На данный момент уже разработан прототип сайта центра (рисунок 1). Прототип функционирует в локальной сети, поэтому в открытом доступе его невозможно найти, однако через локальную сеть на нем уже настроен сервер и подключена база данных, а значит можно регистрироваться, авторизовываться, просматривать объявления, добавлять свои, отмечать предложения как избранные, оставлять отзывы, ставить оценки, смотреть объявления на карте.

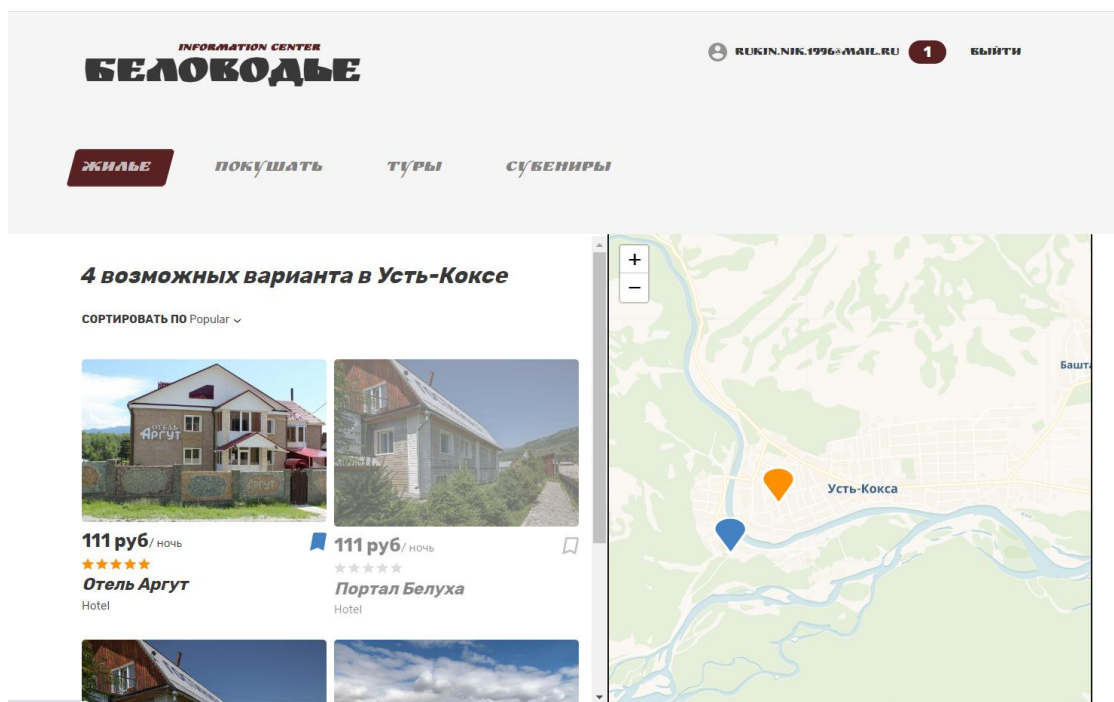


Рисунок 7. Главная страница прототипа сайта.

Прототип сайта писался 3 месяца, однако, чтобы ему начать отвечать заложенными целью требованиям необходимо привлечь определенных специалистов и выполнить работы приведенные в таблице 1.

Таблица 1. Перечень работ и специалистов необходимых для запуска сайта.

Необходимо	Специалист	Детали
Разработка дизайна сайта	Web-дизайнер/ дизайнер (Сергей Дождливый)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- создание индивидуального логотипа;</li> <li>- предоставление оговоренного количества различных по концепции макетов главной страницы;</li> <li>- создание макетов внутренних страниц (категории, товара/услуги, контактов;</li> <li>- каждый макет должен быть переделан и под мобильную версию</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- создание индивидуального логотипа;</li> <li>- создание дизайн-концепции сайта;</li> </ul>
Вёрстка сайта	Верстальщик	<ul style="list-style-type: none"> <li>- макеты, разработанные дизайнером необходимо перенести в код по средством HTML, CSS и JavaScript языков;</li> <li>- перенос должен быть осуществлен по технологии Pixel Perfect;</li> <li>- обеспечена адаптивность и кроссбраузерность (чтобы сайт корректно отражался на устройствах с разными расширениями экранов и в разных браузерах).</li> </ul>
Программирование сайта	Программист (full-stack разработчик) Николай Рукин	<ul style="list-style-type: none"> <li>- «оживление» сайта,</li> <li>- создание отзывчивого интерфейса,</li> <li>- работа с данными,</li> <li>- проектировка архитектуры платформы, как фронтенд так и бэкенд частей (лицевая и серверная),</li> <li>- размещение сайта на CMS или же перенос на хост</li> </ul>
Составление договоров с партнерами	Менеджер (Николай Рукин, Сергей Воложанин)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- составление договора с партнерами планируемой компании;</li> <li>- составление стратегии продвижения сайта среди местного населения;</li> <li>- связь с музеями, клубом и др. для поддержания актуальной информации, составления плана совместной деятельности;</li> </ul>
Наполнение сайта	Копирайтер ()	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наполнение сайта контентом (туристические статьи, блог об Уймонской долине и т. д.)</li> </ul>
Тестирование сайта	Тестирующий, фокус-группа (10 любых знакомых, для оценки удобства интерфейса сайта)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- тестирование работоспособности кода, нахождение и устранение «узких» мест,</li> <li>- тестирование интерфейса устранение «багов»,</li> <li>- работ над юзабилити (комфортность и понятность) интерфейса</li> </ul>
Продвижение сайта	SEO – специалист, Таргетолог (Сергей Воложанин), SMM-специалист (Сергей Воложанин), специалист по поисковой рекламе, Копирайтер	<ul style="list-style-type: none"> <li>- настройка SEO сайта;</li> <li>-улучшение позиций сайта в поисковой выдаче;</li> <li>- точечная таргетированная реклам;</li> <li>- продвижение сайта в социальных сетях;</li> </ul>

Можно сделать вывод – создание и продвижение многофункциональной платформы, отвечающей требованиям современных стандартов, технически сложно и сопряжено с

большими расходами на оплату квалифицированного персонала. Потребность в получении адресной социальной помощи обосновывается в первую очередь нехваткой собственных средств для привлечения необходимых специалистов. В таблице можно увидеть, какие должности уже определены и кем заняты.

Фулстек-разработчик, менеджер, верстальщик,	Николай Рукин	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выпускник Томского Государственного Университета, кафедра «Стратегического менеджмента и маркетинга» 2019;</li> <li>- профессиональная переподготовка в ООО «Бакалавр-магистр» направление «Интернет маркетинг» 2020 г. Москва;</li> <li>- курсы «HTML и CSS» 2021 платформа ВеОнМах;</li> <li>- курсы «Профессия фулстек-разработчик» апрель 2022 – сентябрь 2023 год HTML Академия</li> </ul>
Таргетолог, SMM специалист	Сергей Воложанин	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выпускник Томского Государственного Университета, кафедра «Стратегического менеджмента и маркетинга» 2019;</li> <li>- рекламное агентство Нефтетрафик, курс "Инфотаргетолог ВКонтакте";</li> <li>- Университет Create Yourself, таргетолог ВКонтакте;</li> <li>- опыт в таргетированной и SMM рекламе 5 лет (фриланс);</li> <li>- реализовал уже 8 млн. руб. рекламного бюджета, с отдачей в 22 млн. руб;</li> <li>- опыт рекламы в 28 нишах;</li> </ul>

2.3. Актуальность выбранного вида деятельности для социально-экономического развития муниципального района:

Актуальность выбранного направления деятельности обуславливается растущим интересом туристов к Республике Алтай, и, в частности, к Усть-Коксинскому району. Так, по словам заместителя начальника ГУ МЧС РФ по Республике Алтай Александра Романова количество туристов, отдыхающих в Республике Алтай в 2022 году, увеличилось почти на 70% по сравнению с прошлым годом.

Стоит отметить, что по статистике Сбербанка в Алтае, объём госвложений в 2022 году увеличился в 3 раза по сравнению с 2021 годом и достиг отметки в 1,6 млрд рублей, а объём частных инвестиций — на 40% (667 млн рублей). В основном инвестируют в



туркомплексы высокого ценового сегмента, а осенью появились планы на строительство новых объектов в особой экономической зоне «Бирюзовая Катунь».

В то же время, по результатам опроса 23 путешественников (опрос проводился с использованием гугл-форм), прибывавших в Усть-Коксинском районе, были получены следующие результаты:

88% оценили доступность информации о имеющихся гостиницах ниже среднего (менее 3 баллов из 5);

75% опрошенных, хотели бы больше информации в открытом доступе о имеющихся достопримечательностях, кафе и проводимых мероприятиях;

64% хотели бы узнать больше о местном населении;

Эти наглядно показывают, что информационное поле Усть-Коксинского района плохо развито. Путешественники просто не имеют возможности получить интересующую их информацию в полном объеме.

Планируемый сайт решает эту проблему, по сути, становясь гидом по району, информирует путешественников о предстоящих мероприятиях, о распродажах промысловых товаров и просто делаясь жизнью района. Также, сайт поможет определиться тем, кто еще в раздумьях, стоит ли посетить наш район, передаст его атмосферу и покажет достоинства. Такой инструмент в руках предпринимателей района может стать хорошим толчком для привлечения путешественников.

2.4. Реализация выбранного вида деятельности другими субъектами предпринимательской деятельности на территории муниципального района (указать примеры и результаты реализации):

Прямых аналогов планируемого проекта в Усть-Коксинском районе нет. Однако, есть платформы, со схожим функционалом работающие по всей России, в том числе в Усть-Коксинском районе. Например, к таковым можно отнести: Яндекс Путешествия, Островок, Авито.

Результатами деятельности таких платформ стала возможность аренды жилья в Усть-коксинском районе по средствам интернета, однако, платформы не пользуются особой популярностью в Усть-Коксинском районе, на это есть адекватные причины:

Так как масштабные платформы не мотивированы в развитии отдельной муниципальной единицы, они имеют очень скромный набор гостиниц по Усть-Коксинскому району (до 5);

Сами путешественники крайне не рекомендуют пользоваться данными сервисами, к примеру на [otzovik.com](http://otzovik.com), Яндекс Путешествия имеет 56 оценок «1», всего отзывов 66, а Авито рекомендуют лишь 11% оставивших отзыв;

Авито имеет слишком обширный ассортимент лишнего для туристов категорий, а интерфейс не предусматривает бронирования номера онлайн.

Путешественники не предпочитают бронировать отели на больших платформах, так как система контроля на них страдает из-за масштабов, что приводит к большому проценту мошенников;

На таких платформах крайне большая конкуренция, чтобы объявление попало в верх списка и привлекло внимание пользователя, выбирающего куда поехать, требуются большие средства, что сводит возможность продвижения небольших муниципальных образований к минимуму;

Несмотря на то, что в пределах муниципального района таких фирм нет, в целом для России это не новинка, у многих курортных городков есть такие сайты (Камчатка, Шерегеш). Так в Яровом Алтайского края есть подобный сайт, его по праву считают лицом города, в летний период трафик платформы превышает число жителей городка в 3-4 раза.

2.5. Планируемая компания будет осуществлять услуги посредника между компанией или физическим лицом, предоставляющим товары и услуги в туристической сфере района, и гостями района, путешественниками, заинтересованными в получении таких услуг. Перечень предоставляемых услуг можно увидеть в таблице.

Услуга	Описание	Вид взимаемой платы
Размещения объявления о сдаче номера в гостинице/ отеле/ турбазе/ хостеле	Компания или физическое лицо может разместить на платформе объявление о сдаче жилплощади, как посуточно, так и на длительный срок. Путешественник сможет забронировать понравившийся номер, завершении процесса бронирования путешественнику на электронную почту поступает информация о его бронировании, а собственнику — о том, что в его объекте было произведено бронирование. Бронирование может требовать подтверждения от собственника и иметь различные статусы. Для уточнения интересующей информации будет возможность связаться с оператором, который проконсультирует, как собственников, так и путешественников.	Объявления могут размещаться за абонентскую плату (за год/ за месяц) или за комиссию с успешного заселения, возможны оба варианта и решение будет приниматься с учетом желаний и возможностей собственника.

Размещения объявления о наборе в группу конных прогулок/ пеших туров/ сплавов и т.д.	Оставить предложение о проводимом мероприятии может каждый желающий, однако на сайте будет отражаться информация о наличии сертификатов и разрешений гида. Каждый заинтересовавшийся может оставить заявку на вступление в группу, оставить отзыв и оценку об уже пройденном маршруте.	За каждого вступившего в группу будет взиматься небольшая комиссия.
Размещения объявления о продаже сувениров и товаров народного промысла	Информацию можно сможет оставить как сувенирная лавка, так и отдельный ремесленник. В качестве сувениров можно будет предлагать и природные дары Уймонской долины (мед, орехи, травы);	Небольшая абонентская плата
Информация о достопримечательностях	Размещение на платформе информации о имеющихся в районе достопримечательностях, музеях и просто красивых местах, с возможностью записаться на экскурсию если таковая имеется.	Бесплатно
Реклама такси / автосервиса	Обеспечение возможности размещения предложений об услугах такси, как межгород, так и внутри района, информация о попутках. А также информация о работающих в районе автосервисах	Абонентская плата/ бесплатно
Реклама на сайте для организаций Усть-Коксинского района	На сайте будет предусмотрена возможность размещения рекламы или новостей организаций района (акции в автомойка, салонах красоты, оздоровительных организациях)	Посуточная оплата
Реклама от партнеров Яндекс	В Яндексе и Гугле есть возможность монетизировать сайт, впуская рекламу партнеров поисковых систем, можно неплохо заработать, однако слишком много рекламы может сделать пользование сайтом не комфортным.	Оплата за просмотры рекламы
Создание индивидуального тура	Каждый путешественник может составить свой индивидуальный маршрут на основе имеющихся на платформе объявлений, после чего он поступает на обработку к оператору, тот в свою очередь договариваются по всем вопросам маршрута (такси от аэропорта или	Предоплата во время разработки, полная оплата перед началом маршрута.

	вокзала до Коксы, аренда жилья, план отдыха с посещениями мероприятий).	
--	-------------------------------------------------------------------------	--

### 3. Анализ рынка и маркетинг

#### 3.1.

Основные группы клиентов, являющиеся потребителями предоставляемых услуг.	Какие потребности группы призвана удовлетворить услуга	Социальные группы клиентов (если есть)	Какие потребности социальных групп призван удовлетворить продукт/услуга?
Юридические лица района, предоставляющие товары и услуги путешественникам	Привлечение клиентов, реклама компании	Граждане района Путешественники Гости района	Качественный сервис; Жилплощадь; Организация отдыха;
Физические лица района, предоставляющие товары и услуги путешественникам	Привлечение клиентов	Граждане района Путешественники Гости района	Качественный сервис; Жилплощадь; Организация отдыха;
Путешественники, гости района	Информация о инфраструктуре района; Организация отдыха; Качественный сервис с наиболее приемлемой ценой;		
Граждане района	Информация о инфраструктуре района, Организация досуга,		

#### 3.2. Планируемый объем продаж товаров (работ, услуг) (в месяц);

3.3. Методы увеличения объема продаж (схема распределения товаров (работ, услуг), реклама (указать виды рекламы), указать иные методы стимулирования продаж);

### 4. Финансовый план предпринимательской деятельности

#### 4.1. Источники финансирования бизнес-плана

№ п/п	Источник финансирования	Сумма (тыс. руб.)
4.1.1	Средства адресной социальной помощи, выделенной в рамках	350

	заключения социального контракта на осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности	
4.1.2	Собственные средства	200
4.1.3	Иные заемные средства	
	Всего	550

#### 4.2. Смета расходов за счет средств социального контракта

№ п/п	Расходы	Сумма (тыс. руб.)
4.2.1	Оплата дизайнера	100
4.2.2	Оплата верстальщика	50
4.2.3	Оплата SEO специалиста и копирайтеров	80
4.2.4	Услуги консультации web-программистов	50
4.2.5	Услуги хостинга и покупка доменного имени	

#### 4.3. Доходы

1	Планируемый доход от реализации товара (работ, услуг) (в месяц)		
2	Размер налога (в зависимости от системы налогообложения) (в месяц)		
3	Размер чистой прибыли (в месяц)		

\_\_\_\_\_ «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  
 (подпись) (расшифровка подписи)