

Живой гид

Сайт по поиску идеальной экскурсии и заработка



Проблема туриста

Приезжая в новый город, нередко туристы сталкиваются с проблемой поиска интересных мест, способов добраться до этих мест.

1. Стандартизированные экскурсии представляют интерес только в первой поездке, и нередко предоставляют очень низкий сервис ввиду отсутствия личной заинтересованности экскурсовода.
2. Турист не может взять экскурсию в места которые не представляют интереса “большинства”
3. Зачастую условия некоторых экскурсий достаточно сложно выполнить (специальное оборудование, одежда, подготовка) и это отталкивает туриста.

Проблема экскурсовода

1. Гид, проводящий экскурсии, не заинтересован лично в проведении интересной и познавательной экскурсии. Он получает зарплату от туристической компании в независимости от качества экскурсии. При этом гиды получают значительно меньше общей суммы экскурсии за счет больших затрат самой компании.
2. Гид не может провести экскурсию там, где он больше знает, не может рассказать о том, что ему действительно интересно.
3. Стать гидом, на настоящий момент, может далеко не каждый, поскольку это требует трудоустройства, расширение штата и приводит к большому количеству бюрократических проблем.

Решение проблемы

Для решения этой проблемы необходимо просто объединить эти два “лагеря”.

1. Экскурсоводом может стать любой человек, всем есть что рассказать о том месте, где он живет. Любой человек обладает уникальными знаниями или навыками и может их передать.
2. Турист в праве выбирать любую экскурсию из базы невзирая на сложность и необычность. Однако адекватно оценивая качество предоставляемых услуг он помогает таким же туристам, как он сам.

Регистрация со стороны гида

При регистрации Гид указывает свои контактные данные, однако они не доступны туристу на первом этапе.

Экскурсия полноценно описывается, прикладываются фотографии и после модерации экскурсия будет доступна для просмотра любым посетителем.

Регистрация со стороны туриста

Турист может смотреть и выбирать экскурсии без регистрации. Регистрация потребуется только в случае оформления заказа. При этом требования к данным максимально упрощены, что бы не отталкивать пользователя длинной формой регистрации.

Маршрут контракта

1. Регистрация гида
2. Регистрация экскурсии
3. Модерация экскурсии
4. Турист находит экскурсию
5. Турист регистрируется и заказывает экскурсию
6. Гид подтверждает возможность проведения экскурсии
7. Турист и гид получают контактные данные
8. Проведение экскурсии
9. Оценка туристов гида и экскурсии
10. Оценка гидом туриста

Отзывы, отказы

На любом этапе любой из участников контракта может отменить выбранную экскурсию. В данном случае гид и турист не имеют права оценить друг друга, что приведет к снижению рейтинга.

Рейтинг является основой при ранжировании результатов поиска.

Монетизация

На начальном этапе, до формирования базы гидов и туристов монетизация не выгодна, поскольку отталкивает пользователей и не приносит ощутимой прибыли.

В планах:

1. Монетизация заказа для гида 5% при согласии (кто получает деньги, тот платит)
2. Монетизация для туриста 5% при заказе (кто заинтересован, тот платит)
3. Партнерские соглашения с сайтами схожей тематики (привлечение клиентов на сторонние сайты не входящие в конкуренцию: booking, AirBnB)

Оптимистичный расчет возможной прибыли

<http://www.tvc.ru/news/show/id/70101>

Туристы посетившие Москву в 2015 году 16.5 миллионов человек.

При наличии достаточной базы гидов, сайт способен охватить всех, но возьмем для примера **10% = 1 650 000** человек. Средняя стоимость экскурсии 100\$, снизим этот показатель до 20\$ с человека.

Итог: $1650000 * 20 = \mathbf{33\ 000\ 000\$}$ общие траты туристов на экскурсии, при учете всего 1 экскурсии на 10 человек за всю поездку.

При наличии двусторонней монетизации это **3 300 000\$ прибыли в год с Москвы.**