

**MOSCOW
TRAVEL
HUB**

SLY

Платформа по продаже билетов
через терминалы



S L Y . M O S C O W

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Платформа **Sly.moscow** позволяет неорганизованному туристу приобрести билет в музей или на выставку, не выходя из отеля.

Билетный терминал в холле позволяет сэкономить время и силы, решает проблему выбора.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



Неорганизованный турист

Приехал в Москву на 7 дней;

Со средним доходом;

Не проработал маршрут заранее

*Представление о целевой аудитории сформировано на основании экспертного мнения и опросов отдельных лиц.

ПРОБЛЕМА

- Обширный список музеев, выставок, мероприятий на различных ресурсах, требующих времени на изучение
- Отсутствие лаконичных описаний музеев и выставок
- Дефицит доверия большинству площадок по продаже билетов



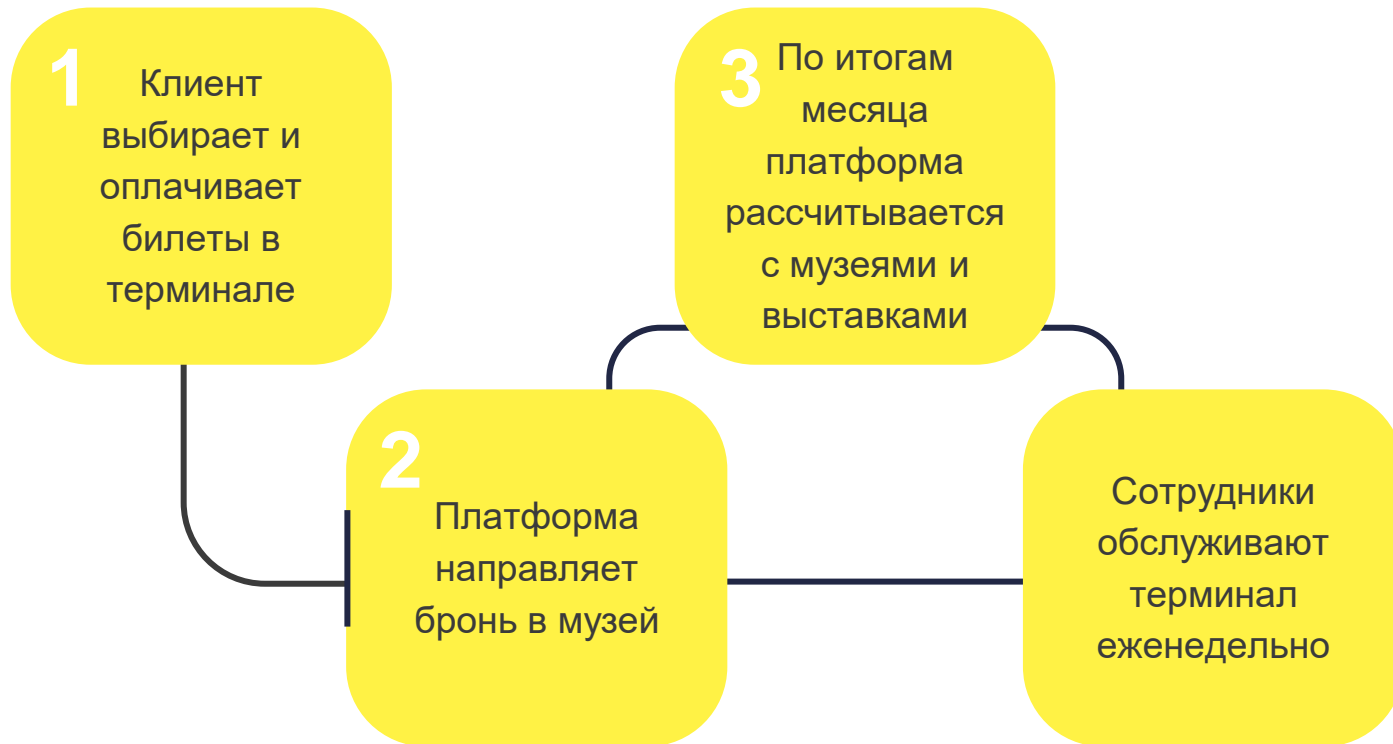
РЕШЕНИЕ

В терминале продаются билеты в наиболее интересные музеи и на выдающиеся выставки

Музеи и выставки снабжены внятными описаниями

Билеты в терминале продаются по цене в кассе музея или выставки, расположение терминала в холле отеля подтверждает надежность продавца

КАК РАБОТАЕТ ПРОЕКТ



ОЦЕНКА РЫНКА

Услугами московских отелей в 2019 году
воспользовались **15,5 млн. человек**

Можно предположить, что доля неорганизованных
туристов может достигать **87%**

Из расчета по одному билету на каждого неорганизованного туриста при
средней цене билета **700 руб.** объем рынка составляет **9,4 млрд. руб.**



ПРОГНОЗ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ С ТЕРМИНАЛА В ГОД

В среднем отеле в Москве **48 номеров** (82300/1718)

Исходя из оценки рынка на **2021 (2019) год** в одном отеле при загрузке **25% (80%)** за год останавливается **1 200 (3 840)** человек. При средней цене билета 700 руб. и наличии спроса со стороны каждого четвертого объем продаж составит **210 (672) тыс. руб.**, комиссия 15% **32 (101) тыс. руб.**

Продажа суточных билетов «Мосгортранс» каждому постояльцу по 230 руб. и комиссии 10% принесёт **28 (88) тыс. руб.** Реклама на время ожидания покупателей принесёт 3 тыс. руб. x 12 мес. = **36 тыс. руб.**

Аннуитетный платёж за терминал стоимостью 300 тыс. руб. при ставке 7,8% на 5 лет составит **72 тыс. руб.**, плата за размещение 2 тыс. руб. x 12 мес. = **24 тыс. руб.**

Валовая прибыль составит 0 (129) тыс. руб.

ПРОГНОЗНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БИЗНЕСА НА 5 ЛЕТ

Т. к. при использовании заёмных средства валовая прибыль с одного терминала составит **0 руб.** рассмотрим показатель **EBITDA** проекта:

При охвате **40%** отелей (**700**) валовая прибыль за **5 лет** составит **252 млн. руб.**

Оценочная стоимость разработки билетной платформы с учетом интеграции билетных систем основных музеев составит **27 млн. руб.**, стоимость терминалов **210 млн. руб.**

Поддержка платформы и обслуживание аппаратов, услуги колл-центра составят не менее 1 млн. руб. в месяц, **60 млн. руб.** за 5 лет.

Вывод: запуск проекта возможен только после восстановления спроса при условии поддержки со стороны правительства Москвы.

РЕЗУЛЬТАТЫ УЧАСТИЯ В АКСЕЛЕРАТОРЕ

Рассмотрено несколько вариантов развития

Выбран наиболее привлекательный и реалистичный

Проведены интервью с потенциальными клиентами

Принято решение **не инвестировать** в выработанное решение как минимум до восстановления спроса



ООО «Империя туризма»

Белокопытова Елена

+7 (495) 741-58-58

info@imto.ru