МИНИСТЕРСТВО ОБЩЕГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Ростовской области
«Ростовский колледж рекламы, сервиса и туризма «Сократ»

ППССЗ 43.02.10 Туризм

Допустить к защите
зам. директора по УПР
_____Н.С. Бородина

«_____» _____20__ г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (ДИПЛОМНАЯ РАБОТА)

«**Методика разработки и организации авторских туров»**

Выполнила	_____ *(подпись)*	Пояскова Елизавета Павловна обучающаяся учебной группы № 34Т19 очной формы обучения
Руководитель работы	_____ *(подпись)*	Петренко Елена Петровна, преподаватель
Председатель ЦМК	_____ *(подпись)*	Чернышова Маргарита Игоревна
Нормоконтроль	_____ *(подпись)*	Сулименко Оксана Евгеньевна, зам. директора по УМР

Ростов-на-Дону
2020

СОДЕРЖАНИЕ

С.
ВВЕДЕНИЕ 3
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕТОДИКИ РАЗРАБОТКИ И ОРГАНИЗАЦИИ АВТОРСКИХ ТУРОВ 6
1.1 Понятие и специфика организации авторских туров 6
1.2 Особенности методики разработки и организации авторских туров 13
1.3 Перспективные ниши авторских путешествий 25
2 ТЕХНОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ АВТОРСКИХ ТУРОВ 29
2.1Характеристика туристической фирмы «Водолей» 29
2.2 Продвижение туров. Продажи. Юридическое оформление. 34
2.3 Разработка авторского тура в Португалию 39
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 47
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 50
ПРИЛОЖЕНИЯ 53

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выпускной квалификационной работы. Одним из наиболее эффективных средств, призванных расширить представления об истории и культуре города или страны, являются авторские туры. Перспективным направлением в развитие туристского бизнеса стало создание авторских туров. Люди попробовав традиционные виды отдыха захотели чего-то нового и свежего. Так, главным действующим лицом в создании маршрутов и программ стал автор. Опытный путешественник или компания, создающие уникальный на рынке продукт. Каждое путешествие это его детище которым он по праву гордится.

Организация авторских туров представляет особый процесс деятельности, суть которой обусловлена конкретными закономерностями (тематичность, целеустремленность, наглядность, эмоциональность, активность и др.). Авторскийтур проходит по эксклюзивной программе, разработанной конкретным человеком (историком, архитектором, искусствоведом). Во время её проведения гид, чаще всего, не уделяет много внимания общеизвестным фактам, а рассказывает о тех событиях и деталях, которые лично ему кажутся важными. В ходе авторского тура, туристымогут увидеть объекты, на основе которых раскрывается тема, услышать об этих объектах необходимую информацию, ощутить величие подвига, значение исторического события, овладеть практическими навыками самостоятельного наблюдения и анализа объектов. Какие знания получат туристы, насколько правильными будут их выводы и умозаключения, напрямую зависит от мастерства и профессионализма автора. Такие туры интересны тем, что позволяют взглянуть на интересующую вас тематику с совершенно неожиданного ракурса. Во время авторского тура можно узнать любопытные факты, расширить свой кругозор, познакомиться с интересными людьми или просто найти новых друзей.

В деятельности каждой туристской фирмы наступает момент, когда предлагаемые услуги устаревают, спрос на них падает, поэтому, чтобы оставаться конкурентоспособной ей необходимо разрабатывать новые интересные авторские туры. В настоящее время можно наблюдать вспышку повышенного интереса общественности к проблемам отечественной истории, истокам национальной культуры, достижениям прошлого. Это объясняется тем, что знание традиций, исторических и культурных ценностей наших предков необходимо для возрождения государственности, подъема национального достоинства. Одним из наиболее эффективных средств, призванных расширить представления об истории и культуре своего города, является авторская авторский тур.

Разработка авторских туров, расширит поле деятельности туристического агентства «Водолей» и повысит его конкурентоспособность.

Цель исследования заключается в рассмотрении теоретических аспектов методики разработки авторских туров и разработки проекта авторского тура «На одной волне». Исходя из поставленной цели, можно сформулировать следующие задачи:

- рассмотреть сущность, признаки и функции авторских туров;
- указать методику разработки авторских туров;
- дать характеристику деятельности ООО «Водолей»;
- проанализировать характеристику объектов авторского тура «На одной волне»;
- разработать проект авторского тура.

Объект исследования: современный туристский рынок России и Ростовской области.

Предмет исследования: методика разработки авторского тура.

Теоретической и методической основой исследования послужили работы следующих авторов: А.С. Кускова, М.Б. Биржакова, В.А. Квартального,

В.И. Андрианова и А.Г. Терещенко, В.Я. Кияшко, Е.Ф. Корольковой, А.В. Цыбрия, А.П. Дуровича, В.Г. Ильина и др.

В работе были использованы общенаучные методы и приемы исследования, такие как: анализ, синтез, метод конкретно-исторического анализа, систематизация и классификация. Исследования проводились на основе материала, собранного в результате изучения и систематизации данных, полученных из книг, периодических изданий, справочной литературы, нормативно-законодательных актов и документов, определяющих законодательно-правовую среду РФ в области туризма, а также информации и статистических данных из электронных Интернет-ресурсов.

Накопленный опыт практических наблюдений и теоретических знаний позволил закончить данное исследование и предоставить его в виде выпускной квалификационной работы на тему: «Методика разработки и организации авторский туров».

Структура работы. Выпускная работа состоит из введения, двух глав, шести параграфов, заключения, списка использованных источников из 25 наименований, одного приложения. Выпускная квалификационная работа содержит 1 таблицу.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕТОДИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ АВТОРСКИХ ТУРОВ

1.1Понятие и специфика организации авторских туров

Авторский тур – это любая форма организации путешествия без участия крупного туроператора, поездка, которую создал опытный путешественник, или небольшая команда специалистов, так называемыхтревел-экспертов. Это может быть Сафари в Кении, Поход по горам и фьордам Норвегии, конный поход по Приэльбрусью, восхождение на Эверест, экспедиция в Лаос и Камбоджу, круиз на яхте по островам Хорватии, или трип на кабриолетах по Европе.

Авторские туры – достаточно молодое, но уже очень популярное направление тур бизнеса. В путешествии с тревел-экспертами, все поездки уникальны и предлагают самые различные нестандартные увлекательные маршруты. Зачастую, авторские туры бывают в такой труднодоступный регион, куда самостоятельно поехать будет дороже, сложней и опасней, это различные экспедиции, сложные горные маршруты и восхождения.Пакетный туризм стремительно теряет свои позиции. Все больше туристов выбирают самостоятельные путешествия. Тем не менее, процесс планирования таких поездок довольно сложный, поэтому сегодня появляется все больше сервисов персональных путешествий, на которых, тревел-эксперты продают свои путешествия. Именно они позволяют клиентам в несколько кликов обозначить свои интересы и найти подходящий для себя тур.

Автор тура или тревел-эксперт – это опытный путешественник, человек специализирующийся на определенной тематике, влюбленный страну или регион и знаток этой местности, который хочет показать эти места другим туристам, с разных «ракурсов». У каждого тревел-эксперта есть изюминка,

которая покажет страну в новом свете, так как автор тура знает о местах, которых нет в путеводителях, изучает язык, культуру и нередко сам живет в стране, куда приглашает приехать. Очень важны – техническая организация поездки, тщательно подготовленная программа, умение быстро реагировать на ситуацию, менять маршрут в зависимости от погоды или желания участников. Турлидеру важно полностью организовать интересное путешествие и следить за качеством сервиса. Автор тура берет на себя: составление программы отдыха, бронирование отелей, аренду авто, покупку входных билетов в различные локации и многое другое.

Авторские туры – достаточно молодое, но уже очень популярное направление тур бизнеса, которое все больше набирает обороты, потихоньку вытесняя другие ниши в туризме. Почему же авторские путешествия так популярны? Причины, по которым авторские поездки набирают популярность (по версии сервиса по поиску авторских путешествий WowMeGo):

Бурное развитие самостоятельного туризма в последние годы дало толчок к появлению «заядлых» путешественников, для которых новые туры стали смыслом и стилем жизни. Многие из них решают связать свою страсть к путешествиям с бизнесом и организовывают собственные авторские туры по интересным и знакомым им маршрутам.

Развитие мобильных устройств, проникновение социальных сетей. Самостоятельные путешественники со всего света делятся тоннами интереснейших фотографий и видео из своих поездок в самые экзотические и недоступные «обычным» туристам места. Это подогревает спрос аудитории. Действительно, когда ты видишь, сколько вокруг интересного, то волей не волей начинаешь задумываться о том, что тоже с удовольствием отправился бы в такое путешествие с помощью автора эксклюзивного тура.

Многие уже пресытились однообразными пакетными турами. Экскурсии в больших группах кажутся скучными и утомительными. Угнетает необходимость подстраиваться под ритм двадцати, а то и тридцати незнакомых

людей. Хочется новых, уникальных впечатлений и маршрутов. Авторские туры предоставляют такие возможности.

В последнее время серьезно падает доверие к традиционным туроператорам из-за прокатившейся волны разорений, закрытий и отмены уже выкупленных туров. Известно, что организаторы авторских туров работают часто не по полной, а по частичной предоплате, предпочитают оплату в день приезда клиентов.

Растет доверие именно к конкретным персонам/блогерам и небольшим компаниям, которые благодаря развитию все тех же социальных сетей сейчас находятся «как на ладони». Они трепетно относятся к оставляемым отзывам, дорожат каждым клиентом и заинтересованы в предоставлении услуг высшего качества в сфере путешествий.

Туроператоры и связанные с ними агентства обычно продают доставку до места и проживание. Порой включено несколько экскурсий, куда собирают толпы народа. В целом же организация досуга на месте ложится на плечи туриста. Нужно самостоятельно изучить местность, спланировать маршрут, забронировать мероприятия и места для посещения, купить билеты, рассчитать бюджет.

В авторских турах организаторы берут все эти заботы на себя. Туристу не нужно ни о чем беспокоиться. Вместо этого он будет спокойно отдыхать. И бюджет известен заранее, исходя из расписанной программы и общения с организатором. При этом нужно обратить внимание, что на текущий момент большинство авторских туров не включают перелет/проезд до места начала путешествия.

Пакетные туры, как правильно, однообразные и скучные. Отдых в основном ограничивается территорией отельного комплекса (номер, море, ресторан) и несколькими «заезженными» экскурсиями по наиболее популярным достопримечательностям, где вы встретите толпы таких же, как вы, туристов.

Для авторских туров характерно наличие ежедневной активной и до мелочей продуманной программы и уникальных не туристических маршрутов. Организатор заинтересован, чтобы вы получили как можно больше впечатлений от поездки. Ему нужны хорошие отзывы, которые привлекут дополнительных клиентов в будущем. К тому же, организатор такого тура не откажется и вас получить в качестве постоянного клиента. Да и вам выгодно первому узнать от уже известного человека о его новом необычном маршруте.

Наибольшим спросом среди авторских туров пользуются групповые. В них набираются люди со схожими интересами, хобби, мировоззрением. В эти туры легко можно отправляться одному и при этом знать точно, что окажешься в кругу людей с похожим образом мыслей. Это удобно, потому что не нужно ждать, откладывать или переносить поездку только потому, что друзья обещали поехать, но в последний момент отказались или у них что-то сорвалось. Авторские туры способствуют приобретению свежих связей, партнерств и даже созданию семей.В пакетные же туры, люди обычно отправляются самостоятельно или, если повезет, с друзьями. Подобные поездки не особенно способствуют расширению круга общения.

Прелесть организованного тематического тура заключается в его насыщенности и возможности узнать новое, познакомится с интересными людьми и расширить кругозор.

Так как авторские путешествие путешествия это только формирующийся рынок, поэтому и единой классификации таких туров не существует. Есть групповые и индивидуальные, Тематические и не носящие ярко выраженной тематики, многодневные путешествия и туры выходного дня. Тревел эксперты постоянно разрабатывают новые маршруты и радуют любителей поездок по миру свежими предложениями. Ниже выделены некоторые направления.

Групповые и индивидуальные туры

В групповые вы отправляетесь с людьми, с которыми не знакомы до путешествия. Для авторских поездок характерен набор групп из небольшого

числа людей. Индивидуальные туры проводятся либо для одного туриста, либо для родственников, друзей, то есть уже знакомых между собой людей.

Тематические и не носящие ярко выраженной тематики

Тематические путешествия могут быть привязаны к определенному увлечению, хобби, практике или даже личности (например, когда речь идет о юбилее известного художника или его наследии). В процессе таких туров вы не только отдыхаете, но и приобретаете новые навыки, умения или знания в определенной области. Это могут быть йога-туры, танцевальные, серфинг, гастрономические, образовательные, культурные и другие. Организатор такого путешествия как правило сам является экспертом в конкретной области или обеспечивает наличие экспертов в поездке.

Туры без ярко выраженной тематики обычно сосредоточены на показе новых необычных мест, которые по разным причинам мало посещаемы туристами.

Многодневные и однодневные

Среди многодневных авторских поездок можно выделить туры выходного дня (2-3 дня) и путешествия с большей продолжительностью.

Зависящие от уровня подготовки

В какие-то путешествия может отправиться совершенно любой человек, а для каких-то (например, категорийных походов или лыжных экспедиций в Антарктиду) нужно соответствовать определенному уровню физической подготовки. Если вы выбираете авторские туры со сложными маршрутами, требующими специальных умений, обязательно проконсультируйтесь с гидом, чтобы узнать достаточен ли ваш уровень подготовки.

Сейчас на рынке огромное количество авторских туров,

- гастрономические туры;
- фитнес-туры;
- фото туры;
- йога-туры;

- экспедиции;
- джип туры;
- девичники;
- арт туры;
- мама и малыш;
- авторские маршруты;
- квест туры;
- шопинг туры;
- трекинг туры;
- экскурсионные туры;
- экстрим туры;
- авто туры;
- мото туры;
- вело- туры;
- серфинг туры;
- горнолыжные туры;
- беголыжные туры;
- дайвинг туры;
- авторские маршруты;
- ВИП туры;
- мидж туры;
- языковые туры;
- яхт туры;
- сафари.

Более подробно будут описаны лишь несколько туров:

Квест-туры – это увлекательное времяпрепровождение для любого, кто хочет ощутить интерес игры в реальной жизни, испытать невероятные эмоции и впечатления совместив с путешествиями. Ценители активного отдыха, приключений все чаще выбирают для себя квест-туры. Это необычное

направление в современном туризме, позволяющее решать задачи и головоломки, исследовать окружающий мир, тренировать память, смекалку, логику, интуицию. Участники попадают в специально искусственно сформированную ситуацию, где им предстоит добиться общей цели, найти клад, узнать тайну, раскрыть секрет, спастись. Главная роль туриста в этой ситуации детективная. На протяжении всей игры участники проходят определенные этапы, добиваясь успехов или запутывая ситуацию. Квест – это своего рода игра, которая может происходить в любом уголке земного шара. Её суть в решении разнообразных головоломок и логических задач. Решение квеста зависит от сообразительности и находчивости каждого участника.

Квест-туры могут быть:

- Детективными – требующими от действующих участников вжиться в роль детектива или преступника. Могут проводиться как в одном здании, так и вне его.
- Маршрутными – чтобы пройти по определённому маршруту нужно сначала его разгадать. Такие туры бывают двух видов:
- Локальными– действие происходит в пределах одного города или определённой местности;
- Глобальными – действие квест-тура распространяется на всю планету.Квест-тур – это увлекательный шанс ощутить себя героем романов Артура Конан Дойла или Дэна Брауна. Участие в таком путешествии так захватит, что квест станет одним из любимых развлечений.

Туры-экспедиции

Туры-экспедиции – уникальный формат путешествий, предполагающий поездки в практически не исследованные человеком места. Например, организовываются экспедиции на Северный и Южный полюсы:

Экспедиции в Арктику. Желание покорить северный полюс все ещё будоражит умы многих людей, но для этого нужно немалое мужество и количество денег. Покорить верхнюю точку земли вы можете на собачьей

упряжке – придётся ночевать в палатках и даже бежать наравне с собаками, или отправляйтесь в лыжный поход. Экспедиции в Антарктиду – возможность покорить южный полюс также имеется. Экспедиции могут также быть затяжными путешествиями по дикой местности или горам – вы обретёте неоценимый опыт выживания в суровых условиях, сможете почувствовать себя первопроходцем и ощутите невообразимую романтику приключений.

Ещё, экспедиционными называют туры, в которых не ступала нога проводника. То есть организатор тура делает первопрохождение маршрута, будь это горы или людная территория, но ему не известны все тонкости и нюансы, с которыми может столкнуться группа. В таких походах остаётся доля непредсказуемого и непредвиденного, оттого экспедиционные походы могут быть интересны охотникам за новыми ощущениями, тем, кто хочет чувствовать себя участником экспедиции, а не организованного тура, в котором обычно все спланировано до деталей.Экспедиция – увлекательный формат туризма для тех, кто ценит в нём жажду жизни и непредсказуемость ситуаций.

1.2 Особенности методики разработки и организации авторских туров

Для того чтобы разработать интересный тур, тревел-эксперту нужно проделать большую работу, которая включает в себя:

- Выбор концепции и тематики тура;
- Выбор страны и дат для тура;
- Бронирование проживания с учетом размещения группы;
- Поиск интересных локаций;
- Составление маршрута тура;
- Просчет и подбор трансфера;
- Составление сметы;
- Составление тайминга;
- Составление памятки для будущего путешествия;

- Договоры с подрядчиками о скидках на проживание, услуги гидов;
- Решение непредвиденных ситуаций в туре.

Выбор концепции тураочень важный момент в разработке путешествии от него зависитто, где будет проходить тур. Сколько он будет стоить и сколько принесет доход, каких экспертов нужно будет привлечь и многие другие факторы.

Тематические туры – это туры, которые имеют определенное направление. Содержание программы в данных туров обусловлено выбранной тематикой.Также тематическими путешествиями, называют поездки с определённой мотивацией. Например, серфинг туры, паломнические туры, йога туры. Все чаще туристы выбирают отдых, совмещённый с каким-либо занятием, увлечением, хобби либо возможностью научиться чему-то новому.Тематические путешествия основываются на актуальных вопросах истории, культуры, религии, этнологии, геологии, экологии, и т.д.это путешествия для увлеченных. Для тех, кому мало обзорных экскурсий. Кто хочет погрузиться в детали и посвятить путешествие одной идее.Людям не хватает эксклюзива и у многих людей нет с кем разделить их увлечения. Поэтому на сегодняшний день, тематические туры особенно актуальны.

Чтобы оставаться в рамках тематики нужно привлекать экспертов (найти тренера в фитнес-тур, подобрать кулинарные мастер-классы в гастротуре, привлечь хорошего фотографа в фото-тур). Продумать, какие активности и локации можно добавить, чтобы соблюдать тематику. Тематика обязательно должна быть выдержанна, организатору фитнес-тура не следует ставить в программу, посещения итальянских ресторанов и винных дегустаций, в таком туре обязательно должно быть сбалансированное питание.

Плюстематических туров в том в них что проще выявить целевую аудиториюдля рекламы и продаж.

Выбор целевой аудитории – это очень важный этап разработка авторского тура, от него зависит концепция, длительность, направленность будущего тура.

Так как организатор, показывает страну так, как видит ее сам,то аудитория должна быть максимально похожа именно на него.

Важный пункт это выбор возрастной категории. (Важно понимать, с какой по возрасту аудиторией вам комфортнее всего работать. Если вы решили, что ваша аудитория от 18 до 65 лет, то готовьтесь сделать программу так, чтобы она была интересна и комфортна разным поколениям.). Очень важно при выборе целевой аудитории составить портрет вашего будущего путешественника, чтобы понимать, кот ваш покупатель. Это поможет в продаже тура. Правильный выбор целевой аудитории поможет вам сэкономить на рекламе, поэтому, чем четче вы пропишите сколько лет человеку, чем он интересуется, что он хочет видеть в вашем туре, в каком формате ему хочется отдохнуть, что он хочет привезти с путешествия, кем он работает, когда у него выходные, когда у него отпуск, нужно ли ему брать заранее отпуск, тем проще вам будет понять кто купит ваше путешествие, какую страну лучше выбрать для разработки вашего тура, какие рекламные каналы вам настраивать.

Очень важно прописать это все для того, чтобы понимать кто купит ваш тур. Цена тура, каналы продаж тура, зависит от аудитории.

Выбор страны.

Очень важно при разработки путешествия правильно выбрать страну.

При выборе страны для тура роль играют следующие факторы:

Знание страны.

1. Посещение страны ранее. Вы были в этой стране, знаете ее лучшие стороны и знаете, как их показать. Хорошо ориентируетесь внутри страны, и у вас есть на примете подрядчики, знакомые гиды, проверенные средства размещения.

2. Умение оформить визу (если страна визовая). Что вы можете в этой стране предложить. Чем лучше вы знаете страну,тем больше интересных локаций вы можете предложить своим туристам.

Сезонность. Для того, чтобы понять когда лучше вести группу туристов в ваше авторское путешествие нужно соотнести множество аспектов.

1. Проверяйте ситуацию в стране. На период тура нужно проверить ситуацию в стране, иначе отдыху ваших путешественников могут помешать обстоятельства такие как: праздничные дни, забастовки, период дождей, нестабильная ситуация стране.

2. Следить за ценами на билеты. В зависимости от сезонности меняется цена билета. Многие европейские страны зимой, по билетам гораздо дешевле чем летом.

3. Следить за погодой. Умейте обосновать почему именно в это время года ехать лучше всего, погода должна быть комфортной для этого путешествия. Если вы планируете поездку в Латинскую Америку или в Австралию то нужно ехать зимой, так как там лето. Например самое идеальное время чтобы посетить Венецию это Зима, летом же адская жара, миллион туристов, а каналы пахнут канализацией.

4. Сезонность влияет на стоимость проживания.

Выбирать сезон нужно по билетам, по ситуации в стране по виду отдыха. Если это пляжный отдых, то конечно же едем летом. Если вы делаете горнолыжный тур, то группу нужно вести в сезон горнолыжного отдыха. Если это экскурсионный отдых, можно ехать в любое время года, зимой, осенью и весной проживание выйдет гораздо дешевле.Обязательно нужно учитывать сезонность тех активностей которые вы хотите предложить своим путешественникам.

Знание английского. Если вы не знаете английский, но горите желанием быть организатором, то вы можете заниматься этим в России или в странах ближнего зарубежья. В тех регионах где большинство населения знают Русский язык.

Стоимость проживания. В зависимости от сезона у вас будет определенная стоимость проживания, определенная себестоимость вашего тура

и наценка. Чем ниже стоимость проживания, тем выше вы можете сделать наценку проживание – это основная статья расходов вашем туре, поэтому если вы хотите организовать поездку в Италию на экскурсионный тур выбирайте несезон, в несезон стоимость небольшая, при этом вы сможете сделать больше наценку и комфортно посмотреть эту локацию. В Европе практически не бывает холодной зимы, если мы выбираем такие страны, как Италия, Испания, Португалия, Хорватия.

Стоимость билетов. В несезон билеты дешевле, но если ваша концепция это пляжный отдых и летние активности например серфинг, то нужно выбирать только летний сезон. Билеты нужно покупать заранее, чтоб они вышли дешевле.

Визовая поддержка участников. Все зависит от того, будет ли организатор тура включать в стоимость оформление визы.

Если у вас есть знакомый очень хороший гид, то можно сделать практически любую локацию. Гид будет для вас вторым организатором тура, работая за гонорар он поможет вам определится с маршрутом тура, выберет локации поможет с выбором концепции и проживания.

Рассмотрим как правильно закладывать бюджет для старта, какие основные статьи расхода в смете.

Самые удобные агрегаторы для бронирования Booking и AirBnB. Там есть возможность выбрать отели, хостелы, апартаменты, гестхаусы с нужным количеством комнат и подходящими функциями. Если вы берете проживание в котором ни разу не были, то читайте отзывы внимательно. Приезжайте на локацию тура заранее, чтобы можно было проверить условия проживания, если вас что-то не устраивает, вы можете найти что-нибудь стоящее. Бывает, что условия проживания не соответствуют вашим ожиданиям, а отмену делать поздно. Договоритесь с отелем на улучшение условий, замену номеров, апартаментов, либо компенсируйте участникам этот косяк, за счет дополнительных локаций или дегустаций. Локацию отеля нужно подобрать так,

чтобы до основных достопримечательностей было легко добраться. Это сэкономит затраты на проезд. Если вы будете подбирать отель бюджетный но на окраине, то вам нужно будет потратить время и деньги, чтобы добраться до основных локаций. Если разница в цене не большая, лучше выбрать проживание в центре.

Для того чтобы, сэкономить достаточное количество денег, можно получить от отеля скидку при групповом бронировании. Для этого нужно найти контакты отеля и написать запрос на почту о скидке на групповое бронирование. Очень много отелей готовы пойти на более гибкие условия, если вы бронируете не сколько номеров, или апартаментов. У всех отелей есть прайс на скидку. Заранее присылайте отелю запрос на групповое бронирование и на скидку. Часть проживания дает возможность бесплатного проживания для организатора, если вы заранее делаете запрос. Дайте понять менеджменту отеля, что вы далее планируете привозить группы в их отель.

Как забронировать оптимальное проживание для группы.

1. Заходим на сайт Booking.com и выбираем подходящее нам жилье для группы. Если в группе 10 человек+организатор и в каждой комнате по 2 человека, то ставим фильтры: «Апартаменты или отели, количество человек 11, количество комнат 6»

2. Открываем подходящие нам по цене варианты проживания (обращая внимание,что под основной суммой написано, сколько нужно будет доплатить налогов и надбавок за уборку. Будьте внимательны, бывает, что сумма всех соборов превышает стоимость апартаментов. С Airbnb в этом плане проще, они сразу пишут общую стоимость). Выбираем, те варианты, которые подходят нам по расположению в зависимости от нашей программы. Если есть возможность выбрать проживание сразу с завтраками оптимальное по цене, то делайте это. Это сэкономит вам и нервы, и время.

3. Смотрим на количество двуспальных, односпальных, двухъярусных кроватей и количество комнат. Соотносим это с фото нашего проживания.

4. Идем в отзывы, оценку на букинге, проверяем отзывы в интернете.

5. Если все звезды сошлись, то у нас два варианта. Забронировать на Букинге или найти контакты и написать напрямую запрос на скидку. Как правило все запросы просят направлять на почту после звонка. Если вам не отвечают в течение нескольких дней, то просто о себе напомните.

6. Что важно спросить до заселения: наличие полотенец (в Париже полотенца часто выдают за отдельную плату, фен, утюг, нужен ли депозит за фен/утюг, есть ли возможность где-нибудь оставить чемоданы до заезда или после выселения, если да, то сколько это стоит, стоимость раннего заезда, позднего выезда, осуществляют ли они трансфер из/в аэропорт и сколько это стоит, время работы ресепшен,можно ли с ними связаться в вотсапп до заселения).

7. После бронирования заносим адрес отеля и адрес ресепшен, время заезда (если они не совпадают) в отдельную таблицу, чтобы не потерять эту информацию.

8. Выписываем оплату за отель в смету.

9. Заранее продумывайте, как вы будете организовывать завтраки (если они входят в стоимость вашего тура). Если вы планируете готовить сами, либо закупать завтрак в кафе, то берите лучше апартаменты. Если вы живете в отеле, там можно заказать завтрак на группу. Если завтраки не включены, то смотрим ближайшие супермаркеты. Как правило, такая информация написана при бронировании на букинге.

10. Если вы берете машину в аренду, то выбирайте варианты проживания с парковкой, вам это поможет сэкономить и деньги, и время на поиск парковки.

11. Вы заранее можете просчитать стоимость одноместного проживания для желающих.

12. Если в группе едет один мальчик, то он в любом случае будет жить отдельно от всех.

Если вы делаете самые первые туры и не уверенны в итоговом количестве людей в туре, делайте бронирование с бесплатной отменой и без предоплаты.

Трансферы

Если вы включаете трансфер в стоимость тура, то он может осуществляться несколькими способами: трансфер от отеля, такси, общественный транспорт, арендованный автомобиль.

1. Если люди прилетают с промежутком в час-полтора, то проще вам будет подождать тех, кто прилетит позже и потом вместе доехать до места проживания. Как правило все соглашаются без проблем.

2. Все рейсы выписываем заранее и составляем расписание, чтобы можно было скомпоновать прилеты по группам. Если вы не берете машину в аренду, но у вас в одно время прилетает несколько человек, то часто бывает выгоднее и быстрее взять на всех такси. Тем более, что в Европе можно спокойно заказать минивэны.

3. Обычно организатор прилетает на день раньше, чтобы всех встретить и вылетаю на день позже, чтобы проводить. Если кто-то из участников тура решил приехать в страну раньше или улететь позже, то возможность возмещения стоимости трансфера вы решаете с ним индивидуально. Можно вернуть фиксированную стоимость за трансфер в районе 10 евро.

4. Не ставьте на первый и последний день никаких важных локаций и активностей. Эти дни всегда уходят на то, чтобы всех встретить и проводить, и вы можете ничего из программы не успеть. В результате вам придется это все возмещать в другие дни.

Где можно заранее заказать трансферы?

Запросить трансфер у отеля, найти его на getyourgide, заказать на gettransfer.

Приложения для такси: Uber, Cabify, Bolt, FreeNow, ЯндексТакси (количество стран постоянно увеличивается. Зону покрытия можно найти в приложении Get).

Если вы не включаете трансфер в стоимость тура, то вам нужно заранее подготовить информацию о том, как туристы могут добраться до нужной локации, или выстроить маршрут так, чтобы вы могли за ними приехать.

Не всегда получается уложится в запланированную сумму, поэтому закладывайте на трансфер доп. деньги.

Проезды внутри города/между городами и странами.

1. Между городами и странами вы можете добираться на автобусе/поезде/самолете/машине. Если у вас есть водительское удостоверение - удобнее всего будет передвигаться на арендованном авто, если нет, то на авто с водителем. При аренде авто закладываем в расходы сумму на топливо, штрафы, платные дороги и парковки. Если вы не берете в аренду машину, то ваш вариант автобус/поезд. Самолеты в редких случаях и локациях. Все автобусы и поездаищем на Omio. Если вы не нашли там нужного направления, то уже ищем местные сайты и делаем бронь там. Часть билетов на автобус по Европе удобно покупать в приложении FlixBus. Европейские автобусы достаточно комфортные и вы можете спокойно проехать даже 8 часов. Поезда зачастую выходят дороже, но есть локации, в которые нужно ехать только на поезде.

2. Стоимость проездов внутри города тоже легко просчитать, если вы заранее прописываете детально маршрут. Вы можете просчитать, сколько передвижений между локациями у вас будет, что из передвижений можно спокойно преодолеть пешком, а где нужно будет доехать и умножить на стоимость проезда. К этойстоимости прибавить порядка 5 евро на человека на всякий случай. Если у вас будут проездные, то тогда все еще проще, потому что стоимость проезда, будет фиксированная на день.

3. Билеты между городами закупаются на момент, как собрана группа. Даже если кто-то отказался, будет возможность поменять или сдать билеты у части компаний.

4. Итак: мы нашли оптимальные по времени билеты между городами, посмотрели стоимость проезда внутри городов и записали все в смету. Не забываем каждый пункт записывать в смету.

Стоимость входных билетов.

1. Сначала выписываем локации в каждом городе, где нам нужно покупать входные билеты.

2. Узнаем о наличии и стоимости музейных карт. В большинство из них входит также бесплатный проезд по городу.

3. Высчитываем насколько выгодно нам это выходит. Если у вас не музейный тур и вы будете много ходить пешком, то такая карта вам не нужна.

4. Отдельно выписываем, сколько вам выйдут доп. активности. Дегустации, пикники, гиды. Высчитываем стоимость программы на всех. Например, у вас будет 4 музея стоимостью по 10 евро за вход+дегустация вина по 10 евро на человека+гид на всех за 300 евро+вы будете закупать местные сладости для каждого участника в качестве сувенира по 5 евро + пикник в районе 100 евро = 10 * 4 * 11 + 10 * 11 + 300 + 5 * 10 + 100 = 440 + 110 + 300 + 50 + 100 = 1000 евро на всех на программу. Часть локаций умножается на 11 человек, так как ваши расходы записываются в себестоимость тура.

Собственные расходы:

1. Не забываем в стоимость тура включать собственные расходы на обеды/ужины и перелет.

Составление тайминга для подсчета всех расходов.

Тайминг– это расписание каждого дня по времени. Если вы заранее распишите день за днем ваш тур, то сможете понять, какую сумму закладывать на дополнительные расходы (доплата за ранний заезд или поздний выезд, оплата камеры хранения во время стыковки по времени отеля и отъезда в другой город, составление переезда из отеля в отель: во сколько вы едете на каком транспорте, промежуток между выселением и поездом в другой город). Только так вы сможете понять где деньги которые вы не просчитали.Например:

во многих отелях заезд в 2 часа дня, а вы прилетаете город в 6 утра, этот промежуток нужно будет куда-то деть, чемоданы сдать в камеру хранения, которая стоит денег, заложить сумму денег на завтраки, так как не будет возможности поесть в отеле, либо же доплатить за ранний заезд и заселится сразу по прилету. Чем четче составить расписание тура, тем проще понять сколько на этот тур денег закладывать.

Что стоит включать в стоимость тура.

Каждый организатор включает свои позиции в стоимость тура. Есть туры в которых включено абсолютно все, но в большинстве случаев, перелет в стоимость не входит.

- Обычно в стоимость входит:

- проживание;
- завтраки;
- трансферы;
- входныебилеты в локации;
- гид (если он нужен);
- пикники и дегустации (если они планируются);
- услуги экспертов (фотограф, тренер, видеограф, проводник и т.д. при тематических турах).

В программу можно добавлять доп. опции за отдельную плату (услугиаренды костюмов на фотосессии, йога, доп. мастер классы, посещение дорогих локаций по желанию – не все хотят в диснейленд приезжая в Париж, и включать его в стоимость тура бессмысленно.)

Прописывайте детально, что входит в стоимость, чтобы человек понимал, за что он платит деньги. Если пишите, что передвижения входят в стоимость тура, то напишите локации. Например: передвижения по городу Брюгге, проезд Париж – Этрета – Париж. Проезд на пароме из Пулы в Венецию, Входные билеты в замки в городе Синтра, Пикник у атлантического океана и т.д.

Что нежелательно включать в стоимость тура?

1. Перелет. Участники вашего тура могут приехать к вам из любого города или даже страны, поэтому вы не можете включить перелет в программу. Если тур в другую страну, куда лететь придется с пересадками, то единственное, на мой взгляд, что можете предложить организатор, это помочь выбрать удобные рейсы с оптимальной стоимостью и рекомендовать их. Есть возможность заключить сотрудничество с туроператором у которого есть чартеры, следующим образом: вы делаете запрос на чартер в определенную локацию, туроператор выделяет вам 10 мест, и за несколько дней до поездки организатор высылает т.о. паспортные данные туристов, если у него набралось только 8 человек, туроператор продает эти 2 места как горящие. Ели такой возможности нет,то не нужно включать перелет в стоимость.

2. Экстрим развлечения (если это не экстремальный тур) Не все хотят летать на параплане в Грузии или ехать в порт авентуру в Барселоне. Сделайте эти активности доп. опциями за отдельную плату.

3. Стоимость страховки. У кого-то уже есть страховка, кто-то будет покупать самый минимальный пакет, а кто-то готов купить расширенный вариант страховки.

4. Стоимость визы. У всех разная визовая история. (у вас в туре могут быть граждане другой страны, которым нужно будет заплатить двойной консульский сбор, кто-то будет платить прайм тайм подачу, так как он ошибся с датами. Организатор может помочь собрать пакет документов, но не более.

Просчет сметы: (все цифры примерны и не привязаны к определенной локации)

ДАНО:

Допустим у нас тур на 5 дней на 10 человек + организатор.

В тур включено: проживание, трансферы, завтраки, передвижения по городу, входные билеты в локации, пикники,дегустации.

РЕШЕНИЕ:

- Бронируем проживание на 11 человек.1200 евро.

- Закладываем на завтраки 7 евро на человека.

Итого: 7*5*11=385 евро

- Трансфер выходит 15 евро на человека (плюсом закладываем 5 евро). Итого:220 евро.
- Суммарная стоимость входных билетов: 100*10 евро. Итого1100 евро.
- Пикник 100 евро.
- Дегустация 100 евро.
- Передвижение по городу на общественном транспорте 15 евро в день. Итого: 825 евро.
- Непредвиденные расходы. 300 евро.
- Стоимость перелета организатора. 250 евро.
- Сумма на питание организатора на день 50. Итого: 250 евро.

Общая сумма: 4730 евро – делим сумму на 10 человек.

Себестоимость на человека – 473 евро.

Далее организатор должен определить оптимальную для себя наценку.

1.3 Перспективные ниши авторских путешествий.

На туристическом рынке, появляется все больше новых, свободных ниш, чтобы найти перспективную – нужно следить за предпочтениями туристов. Для этого нужно всегда следить за темпами развития авторского туризма, прислушиваться к отзывам, делать опросы своей аудитории.

К организации туров нужно подходить как к творчеству. Переходить от стандартных идей к уникальным

В нашей стране нишевой туризм постепенно набирает обороты: путешественники всё больше заинтересованы в получении особенного запоминающегося опыта. «Появляются новые игроки, которые выходят со своими специализированными и порой уникальными продуктами», –

рассказывает директор по маркетингу сервиса для планирования путешествий OneTwoTrip Алексей Теплов.

По оценке Skyscanner, лидерами нишевыхтревел-трендов в этом году стали страны Африки. Например, Марокко интересно поклонникам гастрономического туризма, тем, кто мечтал побывать на восточных базарах или увидеть все оттенки синего на улицах Шавена. А Танзания понравится любителям дикой природы – здесь есть все возможности для потрясающего африканского сафари. «Среди наших путешественников востребованы простые в организации форматы отдыха, например сплавы по реке,хайкинг или гастрономические туры», – рассказывает Алексей Теплов из OneTwoTrip.

Маркетолог платформы «Туту Приключения» Елена Чубина отмечает, что тематик подобных туров множество. Их можно условно группировать по виду транспорта (джип-туры, яхтинги, велотуры), по виду занятий в туре (йога-туры, фитнес-туры, фототуры) и по составу группы (например, девичники).

При этом нишевые туры могут быть как дороже, так и дешевле стандартных по тем же направлениям. Всё зависит от отеля и «развлекательного» наполнения тура. «Организатор в среднем оставляет себе маржу до 20% от себестоимости, но снижает эту самую себестоимость за счёт глубокого знания направления», – рассказывает Елена Чубина.

В целом в нишевом туризме сейчас можно найти такие виды путешествий:

1. Африканское сафари на джипах. Кроме упомянутой выше Танзании в африканское сафари можно отправиться в Кении, Ботсване, Замбии, Намибии, ЮАР. В таких турах отдыхающие почти гарантированно видят «большую пятерку» диких зверей Африки: слона, носорога, льва, леопарда и буйвола – и наслаждаются всеми прелестями местной природы.

2. Гастропутешествия. Знакомиться с рецептами национальных кухонь всегда лучше на их родине. Так, хинкали, несомненно, вкуснее в Грузии, сыр – во Франции, а хорошо разобраться в чае вас смогут научить в Китае. Поэтому

гастропутешествия нацелены как раз на получение удовольствия от традиционной местной кухни.

3. Йога-туры. Такие поездки предполагают ежедневные интенсивные занятия йогой в группе и нередко посещение местных достопримечательностей. География йога-туров очень широкая. Но чаще всего на такие практики люди выезжают на побережья. Например, распространены йога-туры в Индию (где практика и зародилась), Бали, Таиланд, Турцию, а также в Сочи и Крым.

4. Спортивные туры. Сюда можно включить большой список активностей: велопоходы, забеги, заплывы, дайвинг, серфинг, яхтинг, хайкинг и др. Последнее, кстати, подразумевает пешее путешествие по горной местности с использованием маркированных и хорошо подготовленных троп.

5. Фототуры. Такие поездки рассчитаны на тех, кто действительно увлечён фотографией. Сопровождающий помогает удачно запечатлеть увиденную в поездке красоту на вашу «зеркалку». Локация может быть абсолютно любой: и крупные города, и заснеженные вершины, и берег океана. Но чаще такие поездки организуются в колоритные города Европы: Париж, Амстердам, Венецию, Мадрид, Прагу и другие.

6. Паломнические туры. Разновидность религиозного туризма: люди разных конфессий посещают святые места. Это могут быть туры по православным монастырям и знакомство с церковным искусством для православных или, например, паломничество в Мекку и Медину для мусульман.

7. Арт-туры. Подразумевают посещение галерей и музеев с человеком, который разбирается в искусстве и может интересно рассказать о произведениях, которыми вы любуетесь.

- «Фильм Туры» – ниша которая появилась совсем недавно. Это одновременно и туристический поход и съемки фильма (интернет сериала) – это тур, участники которого получат уникальный опыт участия в съемках сериала.

8. Иммерсивные туры. По сути, это сплав квеста, гастротура и обучения чему-то новому. Такие авторские туры предполагают максимальное вовлечение туриста: он отгадывает загадки, участвует в мастер-классах, пробует новую еду, изучает традиции.

9. Сельский туризм. Предполагает пребывание туриста в сельской местности, где он может не только отдохнуть, но и поучаствовать, например, в сборе урожая.

10. Фестивальный туризм. Главная цель такого путешествия – посещение масштабных зрелищных мероприятий. Это может быть фестиваль цветов в Голландии, праздник пива в Германии, фестиваль киноискусства в Каннах или Венеции и т. д.

11. Караванинг. Путешествие с проживанием в автодомах или автоприцепах. Этот вид отдыха очень популярен у жителей Европы и США, так как там хорошо развита система кемпингов. В России аудитория пока более узкая.

12. Шопинг-туры. Речь не только о покупке шубы в Греции. Сегодня можно походить с гидом или стилистом по европейским распродажам и аутлетам, получить консультацию, хорошие скидки и обновить гардероб.

2 ТЕХНОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ АВТОРСКИХ ТУРОВ

2.1 Характеристика туристической фирмы «Водолей»

Туристическое агентство «Водолей» находится на рынке туристских услуг с 2010 года, но за это время компания сформировала достаточно большую клиентскую базу и проявило себя как предприятие, способное удовлетворить потребности туристов.

Туристическое агентство «Володей» расположено по адресу город Ростов-на-Дону, улица Штахановского, 14.

Режим работы: пн-сб 10:00-20:30; вс 10:00-19:30

В настоящее время туристическая фирма прекратила свою деятельность в связи с эпидемиологической обстановкой в городе и возобновит свою работу в период, установленный региональными властями.

Сам офис находится на первом этаже многоэтажного офисного здания. Внутреннее оформление офиса располагает рабочей обстановке: кабинет оборудован современным компьютером, телефоном и факсом. Не обделен офис и модульными столами и удобными стульями – для максимального комфорта клиентов.

Штат работников состоит из директора, выполняющего также обязанности менеджера и бухгалтера.

Компания работает с туроператорами крупных фирм Москвы, Ростова-на-Дону, Санкт-Петербурга. Агентство сотрудничает с изустными туроператорами, такими как Анекс-Тур, Санмар, Библио-Глобус и многими другими.

ТК Водолей разрабатывает туры множеству направлений. Подробно они представлены в таблице 1.

Агентство предоставляет туристам следующие услуги:

1. Отдых

– Россия (Сочи; Адлер; Анапа; Туапсе; Геленджик; Лазаревская (Тихий Дон); Кавказские Минеральные Вода; Кисловодск; Трускавец; Абхазия; Гагры; Домбай; Приэльбрусье; Архыз);

– Украина (Крым; Одесса);

– Латвия (Юрмала);

– Зарубежье (Китай; Индия; Вьетнам; Индонезия; Малазия; Сингапур; Тайланд; ОАЭ; США; ЮАР(Кейптаун-Сафари); Германия (за машинами); Австрия; Португалия; Швейцария; Скандинавия; Иордания; Греция; Кипр; Турция (лечение,отдых шопинг); Египет; Франция; Испания; Чехия; Италия);

Таблица 1 – Основные направления туров ТК «Водолей»

Отправление из Москвы и из Ростова-на-Дону		Детские лагеря	Вся Россия
1. Китай	13. Франция	1. Турция	1. Сочи
2. Индия	14. Испания	2. Болгария	2. Джубга
3. Вьетнам	15. Чехия	3. Россия	3. Геленджик
4. Индонезия	16. Италия	4. Артек	4. Анапа
5. Малазия	17. Кипр	5. Украина	5. Крым
6. Сингапур	18. Турция	6. Одесса	6. Кавказские Минеральные Воды
7. Тайланд	19. Египет	7. Латвия	7. Трускавец
8. ОАЭ	20. Греция	8. Рига	8. Абхазия
9. США	21. Португалия	9. Юрмала	
10. ЮАР	22. Швейцария	10. Лагерь Великобритании для детей 10-14	
11. Германия	23. Скандинавия		
12. Австрия	24. Иордания		

		лет	

2. Учеба:

– Германия (3 недели) 2300 USD;

– Ирландия (3 недели) 2295 USD;

– Великобритания (3 недели) 2625 USD;

– Мальта (3 недели) 1105 USD;

– Шотландия (3 недели) 2420 USD.

3. Детям:

– Артек;

– Болгария;

– Турция;

– Крым;

– Россия.

Отличительным направление среди всех вышеперечисленных является лечение. Говоря об оздоровительных турах, предлагаемых туристической фирмой «Водолей», стоит выделять следующий: «Лечение псориаза» – лечебно-оздоровительный центр (Турция-Сивас-Кангал).

Местность Кангал, по-своему уникальна. Находиться на севере Турции, неподалеку от города Сивас. В горах, на высоте 1600 метров над уровнем моря,бьют термальные источники. Лечебный источник Кангал впервые был замечен в 1800 году жителями близлежащих сел. Со временем слава о лечебнице распространилась по всей округе, а впоследствии по всей стране. Научные исследования этого явления этого явления начали проводить с 1981 года кафедра дерматологии Государственного Университета города Сивас во главе с профессором СедатЕсчериком. Клиника гидротерапии Анкары Министерства здравоохранения Турции во главе с доктором Ихсан Балом установила, что источники эти- минеральные, и в них содержится селен и цинк.

Внаше время лечебный центр Кангал известен во всем мире и занимает особое положение среди других лечебных источников на территории Турции и известен во всем мире как единственный продуктивный центр по лечению псориаза.

Высокий эффект при лечении кожных заболеваний достигается удачным сочетанием природных факторов: 265 солнечных дней в году на высоте 1600 м над уровнем моря ,как следствие- высокий уровень ультрафиолета; постоянная температура термальных источников с сопутствующим эффектом джакузи, способствующая разогреву и размягчению кожи , и как следствие-облегчение обработки рыбками пораженных участков кожи: наличие двух видов рыб, один из которых удаляют омертвевшие чешуйки, другие (рыбы-санитары) обрабатывают слюной патологические участки, способствуя стерилизации кожи и заживлению пораженных участков в кратчайшее время; минеральная вода с высоким солесодержанием, а также наличием селена и цинка. Опыт показал, что употребление этой воды внутрь в количестве до 6 стаканов утром натощак способствует выбросу на поверхность кожи проявлений таившейся в организме болезни, которая затем успешно лечиться. На период лечения нет необходимости соблюдения строгих диет и дополнительных медикаментов. Положительный эффект наблюдается практически у всех, кто подвергается данному лечению. А в 80% случаев, по утверждению владельцев данной лечебницы и обслуживающего персонала, в будущем нет внешних проявлений заболевания.

Чудодейственное лечение возможно благодаря рыбкам, которые обитают в источнике. Источник достигает 37-38 градусов тепла с избыточным содержанием селениума. Рыбки CyprinionMacrostamusиGaraRufa размером от 2 до 10 см излечивают любые кожные заболевания, в том числе хронические, инфекционные, а так же излечивают любые кожные заболевания не оставляя следов на теле. Лечение продолжается три недели – 21 день, по 8 часов в день проводя в источнике. Более того, больные по утрам на голодный желудок

должны выпивать 3-5 стаканов лечебной воды, а в течении дня должны выпить 1,5-2 литра. При этом не употребляется никаких лекарств. Для удобства пациентов оборудованы отдельные бассейны для мужчин и женщин. При частоте обострений псориаза 2-3 раза в год, достигается ремиссия на 2-3 года; при частоте обострений один раз в год – ремиссия достигается до пяти лет и более, а в некоторых случаях обострений нет вообще.

Агентство «Водолей» имеет свой собственный сайт, на котором можно найти более подробную информация о туре, а также и множество других сведений, например: контактные данные фирмы, прогноз погоды в России и других странах, а также информацию о различных турах разной направленности.

Помимо, менеджер поддерживает связь с клиентами в социальных сетях ICQ и WhatsApp и всегда готовы ответить туристам на интересующие их вопросы.

Продвижение турпродукта – комплекс мер, направленных на его реализацию, включающий рекламу, участие в специализированных выставках, ярмарках, организацию информационных центров, создание каталогов, буклетов, и др.

ТК «Водолей» использует следующие виды рекламы:

- реклама в прессе (объявлений и публикации обзорно- рекламного характера, достоинством ее является обратная связь с потребителем);
- почтовая реклама (открытки, листовки, каталоги, программы);
- наружная реклама (она рассчитана на восприятие широкими слоями населения).

Эффективность размещения рекламы турфирма строго контролирует, путем опроса клиентов офиса турфирмы о том, как они узнали о фирме

Таким образом, можно утверждать, что несмотря на относительно недолгое нахождение на туристском рынке, туристическое агентство

«Водолей» проявило себя как надежное предприятие, способное удовлетворить потребности своих клиентов.

2.2 Продвижение туров. Продажи. Юридическое оформление

Где продавать ваш тур? Одним из вариантов платформы для продажи туров являются социальные сети такие как:

Инстаграм:

1. Таргетированная реклама. При настройке таргетированной рекламы не забываем, что ваш макет должен быть кликабельным, т.е. при виде фото и видео человек захочет перейти на вашу страницу.

2. Реклама у блогеров. http://fakelikeinfo.ru на этом ресурсе можно проверить сколько процентов не накрученной аудитории у блогера. Помните, что блогеры отвечают не сразу и пишите запросы заранее, а не день в день, когда вам нужно дать рекламу, все блогеры работают по 100% предоплате.

3. Взять с собой в поездку блогера с лояльной аудиторией, который наберет часть поезки, потому что с ним захотят поехать его подписчики. Выбирайте тщательно аудиторию блога. Не надо писать фитнес блогеру и брать его в гастро тур по Италии. Не надо брать с собой блогера, у которого аудитория 16 летних девочек. Скрины с аудиторией вам также может выслать блогер по запросу.

4. Взять с собой эксперта с уже наработанной базой. Фотограф, видеограф, фитнес тренер, кондитер, психолог. У которых уже есть своя клиентская база, которая готова поехать с ним в путешествие.

5. Создаем бесплатный продукт и рассылаем его в Инстаграме по подписчикам, которые пришлют вам почту. Таким образом формируем базу e-mail рассылки. Отлично в таком случае зайдет история, когда вы создаете бесплатный гайд или маршрут, или список мест и советов по какой-либо стране и ставите таргетированную рекламу, в которой буде написано «Бесплатный

маршрут по Парижу каждому новому подписчику», «Список вкусных ресторанов в Риме» каждому новому подписчику. Если ваш блог уже немного заполнен постами о путешествиях, то человек даже после получения бесплатного продукта останется на вас подписан и начнет следить за вашими турами. Плюс у вас останется его почта.

6. В инстаграме напоминаем о своей поездке каждые 2-3-4 дня. Обязательно записываем сторис, рассказываем интересные факты о стране или городе, куда вы едете. Люди любят почитать информацию за пределами цен и продающих постов. Сложно продать без истории. Понаблюдайте за аккаунтами сейчас, даже магазины одежды уже начали интегрировать полезный и ненавязчивый контент.

7. Просим друзей и знакомых рассказать о вашем туре. Без стеснений и страха. У каждого из них есть аудитория, которой это может быть интересно.

8. Подключаем LeedFeed по своим и новым подписчикам, который позволит делать рассылки.

9. В шапку профиля обязательно помещаем ссылки на тур и возможность с вами связаться.

10. Реклама в сообществах инстаграма. Стоит немного, но там сидит целевая аудитория. Выбираем сообщества также по тематике тура и проверяем количество живых подписчиков на http://fakelikeinfo.ru.

Телеграм:

1. Когда набирается определенная аудитория в инстаграме, создаем свой телеграм канал с полезной информацией, в которой вы будете делать рекламу туров.

2. Даже если вы не хотите делать свой канал, вы все равно можете давать рекламу в других телеграм каналах. И у блогеров и в сообществах с ссылкой на сайт или на страницу в соц.сети.

3. Сервисы по поиску попутчиков. Здесь прям супер целевая аудитория. Там как раз люди, которым не с кем поехать и ваш тур для них может быть отличным вариантом.

Вконтакте и фейсбук:

1. Реклама в сообществах.
2. Таргетированная реклама.

За пределами социальных сетей также у нас большое поле для продаж тура:

1. Открываем портрет вашего будущего путешественника. Расписываем, где мы можем его найти. Фитнес-центры, кулинарные школы, тусовки, студенческие общежития, частные дет.сады и т.д. Все ваши будущие путешественники в обычной жизни также куда-то ходят и там могут узнать информацию о вашем туре.
2. Все мероприятия, которые связаны с туризмом.
3. Сотрудничество с турагентом, который будет готов продавать ваш тур за определенный процент.

Главные правила при продаже туров:

1. Не бояться. Убираем мысли «Кто это купит? А вдруг я навязываюсь?». Это бред. Все что вам нужно знать.
2. Чем больше людей знает о ваших турах, тем лучше.
3. Чем быстрее вы реагируете на заявки, тем выше шанс продажи.
4. Чем подробнее вы объясняете условия тура, тем больше шансов, что он заинтересует человека.
5. Не все готовы купить в тот момент, когда вам написали. Кому-то не подойдут даты, цена и условия. Кому-то надо неделю подумать. Это нормально. Они могут поехать в ваш следующий тур.
6. Люди забывают. Вы объявили тур и через 3 часа они забыли об условиях. И это тоже нормально. У них свои проблемы и заботы. Делайте анонсы регулярно.

7. Работайте над продажами. Тур сам не продается. Как и любой другой продукт.

8. Для продажи вам не нужно быть блогером. Аудитория в 200-300 человек спокойно может приносить вам прибыль.

9. Вы оказываете определенный сервис и разговаривайте с людьми так, как вы хотели бы, чтобы разговаривали с вами.

10. Делайте анонсы так, чтобы вы сами хотели купить ваш же тур.

Где размещать туры для продажи?

Сейчас существует многоразличных площадок для продажи авторских туров. Например можно разместить свой тур на порталеYouTravel.me это первый агрегатор который собрал все виды авторских туров в одном месте.Условия сотрудничества с YouTravel.me следующие:

1. Регистрация на сервисе бесплатная.
2. Внесение любого количества туров бесплатное.
3. Сотрудничество на основе комиссии 15 % с привлеченного участника.
4. Портал не берет на себя обязательств по заполнению мест в группах, поэтому вся ответственность лежит на тревел-экспертах. При разработке программы и стоимости, учитывайте состояние рынка и конкуренцию.
5. Всех тревел-экспертов добавляютв закрытый чат и e-mail рассылку, где публикуются новости рынка, сервиса и специальные предложения от наших партнёров.
6. Никаких договоров подписывать не нужно, все регулируется публичной офертой.

Размещать анонсы путешествий можно сразу на нескольких площадках, на таких площадках как «Дом путешественника», «РСТ-ТУР», «Escapewithpro» и др. Стоит учесть, что у всех площадок по размещению и продаже авторских путешествий разные условия сотрудничества. Также для размещения туров у организатора должен быть сайт. Сайт можно создать и администрировать

самому с помощью площадок Wix или Tilda. Ежемесячно за домен и поддержку нужно вносить небольшую сумму, но есть и бесплатные опции.

Как грамотно составить договор организаторам авторских туров?

Согласно федеральному закону «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24.11.1996 N 132-ФЗ, турпродукт – это комплекс услуг по перевозке и размещению, оказываемых за общую цену. Таким образом, если компания оказывает отдельные услуги по размещению или экскурсионному обслуживанию, ее деятельность не подпадает под закон о туризме.

Однако, с 2017 года, даже если вы заключаете два отдельных договора с туристом– один на перевозку, другой на наземное обслуживание (гостиничные услуги, трансфер, экскурсионное обслуживание и т.п.), ваша деятельность все равно признается судебными инстанциями как деятельность по оказанию туристических услуг.

Поэтому организаторам так называемых «авторских туров» необходимо исключить факт формирования туристического продукта и следовательно – использование данного понятия в договорной базе.

Что нужно предусмотреть в договоре организатору «авторских туров»:

1. Четко сформулировать предмет договора, обозначить свою роль посредника / агента. Турист должен начиная с предмета договора понимать, что вы не оказываете эти услуги, что вы оказываете ему исключительно услуги по бронированию и оплате тех услуг, которые указаны в заказе у непосредственных поставщиков услуг. Поставщиков услуг также нужно указать.

2. Ваша посредническая роль должна быть отражена на протяжении всего договора с туристом, чтобы в последующем, в случае конфликтных ситуаций с клиентом, вы могли ссылаться на п. 48 постановления Верховного суда №17 о рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей

3. Исключить из договора любые понятия, связанные с туризмом: «тур», турпродукт», «турист» и т.п. Вместо этого указывать просто «услуги», например, «услуги по размещению». В противном случае суд может признать вас туроператором и отвечать придется по закону о туристской деятельности.

4. Если вы оказываете услуги наземного обслуживания на территории Российской Федерации, с 2019 года стало необходимо указывать категорию гостиницы (ее «звездность») в договоре с потребителем. Озаботьтесь получением документов, подтверждающих класс или категорию тех услуг, которые вы реализуете.

2.3 Разработка авторского тура в Португалию.

Португалия – это самая западная страна континентальной Европы, наполненная множеством интересных и уникальных мест. Если вы ищите города с богатой культурой, прекрасные пляжи для купания и серфинга, живописные пейзажи или необычайно изысканную кухню, Португалия – ваш выбор. Португальское побережье Атлантическогоокеана, вдоль которого раскинулось множество разнообразных серф спотов, создает качественные условия для серферов разных уровней подготовки. Эта страна – рай для серферов, которые приезжают сюда круглый год, покорять одни из самых больших волн в мире.

Авторский серфинг тур «На одной волне»

Приглашаем вас провести яркое путешествие и заняться серфингом в стране, которая заслуженно считается европейской столицей волн. Вас ждут шикарные пейзажи, бесконечный океан, серфинг на лучших спотах Атлантики, уютные города, отвесные скалы, возможность почувствовать себя на краю земли и увидеть место, куда приходят самые большие в мире волны. В ходе этого путешествия мы будем жить комфортномкоттедже на берегу океана,

выезжать в самые интересные места Португалии и обучатся серфингу в школе Серф-Дискавери.

Главная жемчужина португальского серфинга – местечко под названием Пениш, на его берегах сосредоточены споты с левосторонними и правосторонними волнами различного уровня. Скалистые выступы, песчаные пляжи, огромные океанские волны привлекают сюда серферов со всего мира. Секрет успех в том, что это полуостров, а на самом деле – почти остров, омываемый океаном со всех сторон. Именно здесь находится первая официальная русская серф-школа SurfDiscovery, система обучения которой, рассчитана на разные уровни подготовленности: от нулевого до продвинутого. К каждому ученику инструктор найдет индивидуальный подход и поможет совершенствовать свое мастерство в сёрфинге. В течение прохождения курса обучения будут индивидуальные и групповые занятия. Уроки ведут сертифицированные инструкторы, чемпионы России, имеющие огромный опыт работыв разных странах мира, и они сделают все, чтобы передать вам свой опыт.Серф оборудованием школы можно бесплатно пользоваться как на уроках, так и в ходе самостоятельной практики в любое удобное для вас время. Во время уроков проводится фотосъемка, которая помогает разбирать ошибки и ускорить прогресс Обучение проводится на русском языке, поэтомувы сможете сосредоточитьсяна теории и практике серфинга а не на «трудностях перевода». На время занятий серфингом вы будете защищены специальной спортивной страховкой, покрывающей лечение в лучших клиниках. На территории школы есть медпункт. Для каждого ученика будет подобранна программа занятий в зависимости от его уровня в данном виде спорта и физической подготовки. Новичков будут учить с самого нуля: отрабатывать движения вставания на доску, управлению доской, скольжению вдоль волны, научат ловить волну, вы узнаете о том, как важно уметь наблюдать за океаном и «читать» приходящие волны. Вас научат различать правые и левые волны, а также попробуете не

просто съезжать с волны прямо, а ехать вдоль. Тем, кто уже стоит на доске поднимут поднять свой уровень выше.

Продолжительность тура – 7 дней.

Программа по дням:

День 1.

Прибытие. Так как все прилетают в разное время, особо насыщенной программы в первой половине дня не будет.

Заселение в комфортные апартаменты, которые находятся в самом центре Лиссабона.

В этот день мы посетим Мост имени 25 апреля, который является одной из визитных карточек, напоминающий своим внешним видом легендарные «Золотые ворота» в Сан-Франциско. Прогуляемся по набережной и поднимемся на смотровую площадку Санта-Катарина,с которой открываются великолепные виды, а в конце дня нас ждет дегустация знаменитого португальского вина и вечер знакомств на крыше с видом на вечерний город.

День 2.

Завтрак. Все завтраки будут в апартаментах.

С раннего утра, мы прокатимся на знаменитом желтом трамвайчике № 28. Этот ретро вагончик объезжает весь старый город. В ходе этой поездки можно увидеть много интересных достопримечательностей, ощутить атмосферу старого Лиссабона, ведь этому трамваю больше ста лет и за это время он ни разу не модернизировался.Увидим Великолепную коллекцию старинных экипажей, отправимся к Триумфальной Арке и Торговой площади, которая по праву считается одной из самых красивых в городе. Пройдемся по улочкам района Алфама и заглянем в уютное Португальское кафе.

После обеда мы выселяемся из апартаментов и отправляемся на край Европы – Мыс Рока туда, где заканчивается земля,дальше только бескрайний океан. Прогуляемся вдоль побережья почувствуем силу и мощь Атлантики.

Ужинаем в ресторане португальской кухни и отправляемся на минивэне в Пенише – лучшее место для обучения серфингу в Португалии. Заселяемся в уютные Апартаменты CasaBaleia, которые распологаются рядом с лучшими спотами для серфинга. В этом доме есть все для комфортного отдыха и тренировок, терасса, сад, басеин, и зона барбекю. В этих апартаментах мы и проведем оставшийся отпуск.

День 3.

Завтрак.

Знакомство с серф-школой, инструкторами. Подбор подходящего снаряжения. 1-й урок серфинга.

Свободное время на океане, обед в местной таверне.

Отправляемся на лодке на архипелаг-Острова Берленга. Тут будет возможность окунуться в атмосферу нетронутой природы Португалии.

Посетим Форт церкви Св. Иоанна Крестителя и многие другие места архипелага. По возвращению на материк, нас ждет пикникна закате с шикарным видом на океан.

День 4.

Завтрак.

Урок серфинга. Разбор ошибок с инструктором.

После мы оправляемся в город Назаре – зимой сюда приходят одни из самых высоких волн в мире. Именно тут известный серферГарретМакнамара в 2013 году установил мировой рекорд по серфингу на самой высокой волне, высота которой составила 30 метров. После обеда в ресторане и небольшой прогулки по городу, возвращаемся в Пениш.

Вечерний серфинг и барбекю в нашем коттедже.

День 5.

Завтрак.

Серф урок.

Свободное время на океане.

Разбор ошибок и достижений.

Урок серфинга.

Барбекю.

День 6.

Завтрак.

Серф урок.

Едем в город Синтра. В город сказочных средневековых замков, величественных усадеб и бесчисленных парков. Красотой Синтры были покорены многие известные личности, ею восхищались и Андерсон, и Байрон; не стоит сомневаться, что она произведет впечатления и на вас. Прогуливаясь среди красивых особняков, исторических зданий и церквей, вы сможете сделать себе на память красивые фотографии, далее мы заглянем в одну из «пастеларий» (кафе), и отведаем местное пирожное, одно из удивительных кулинарных особенностей Синтры. Еще мы посетим великолепный дворец Пена, который по праву считается одним из «Семи Чудес Португалии» (статус, недавно присвоенный ему ЮНЕСКО), являясь настоящей гордостью страны. Дворцово-парковый комплекс Кинта да Регалейра, Замок мавров и многие другие знаковые места этого города.

День 7.

Свободное время.

Разъезд.

Это путешествие поможет не только усовершенствовать такой спрот как серфинг и получить бесценные навыки, но и расширить кругозор, получить заряд положительных эмоций, познакомиться с интересными людьми найти большее число единомышленников и просто провести время с пользой для здоровья

Стоимость тура – 595 евро.

В стоимость тура входит:

- передвижения по программе в течение тура;

- обучение серфингу;
- трансферы до пляжа и обратно;
- прокат индивидуально подобранных доски и гидрокостюма;
- полная медицинская страховка на время уроков;
- помощь в сборе пакета документов для подачи на визу;
- подбор оптимальных по времени и стоимости билетов.

В стоимость не входит:

- перелет туда/обратно;
- обеды/ужины (с собой достаточно порядка 15 евро на обед и 15 евро на ужин);
- виза и страховка.

Почему именно Португалия? Концепция тура заключается в том,что участникам предоставляется возможность стать на доску, тем же кто умеет кататься, улучшить свое мастерство. Для этого я привлекла экспертов, а именно инструкторов из школы «Серф-Дискавери». Португалия идеальное место для серфинга, которое находится не так далеко, как Бали или другие страны для серфинга. Помимо отличных спотов для серфинга, в свободное от занятий серфингом группа сможет насладится великолепными пляжами, утесами и городами с шикарной архитектурой и средневековыми замками.

Даты тура 28.09.20-04.10.20.

Сентябрь-начало октября идеальное время для поездки, именно с это время там «бархатный сезон», когда погода в Португалии радует небольшим количеством осадков, а также ярким, но не палящим солнцем, что удобно для прогулок. Что немаловажно Сентябрь Октябрь это время, когда начинают приходить мощные волны, для серферов это большой плюс. В это время снижаются цены на многие услуги. Для проживания группы я выбрала апартаменты, в Лиссабоне и апартаменты в Пенише, рядом с серф. Школой. В месте размещения предусмотрено все необходимое для комфортного отдыха.

Вечерами можно собираться вместе, в гостиной или на террасе и проводить время в компании единомышленников.

По ходу тура будут осуществляться следующие передвижения: Лиссабон-Мыс Рока-Пенише на арендованном минивене с водителем; Пенише-архипелаг Берленга –Пенише–на лодке; Пенише–Назаре –Пенише–на автобусе; Пенише–Синтра–Пенише–способ передвижения автобус.

Каналы продаж.

– размещение тура на портале по продаже авторских туров YouTravel.me;
– размещение тура на страницах соц. сетей;
– размещение тура у себя на сайт;
– реклама;
– таргетированная реклама;
– реклама в серфинг сообществах социальных сетей;
– реклама на сервисах по поиску попутчиков.

К данному туру был составлен договор (прикрепленный в приложениях): «Договор на оказание услуг по организации мероприятия». Он составляется между физ. и физ. лицом. В данном договоре прописаны: предмет договора, обязательства сторон, стоимость услуг и порядок расчетов, порядок отказа от забронированного тура, форс-мажор, общие положения и данные сторон.

Просчет сметы.

Дано:

У нас тур на 7 дней на 10 человек + организатор.

В тур включено: проживание, трансферы, завтраки, передвижения по городу, входные билеты в локации, пикники, дегустация вин, уроки серфинга.

Решение:

1. Бронируем проживание на 11 человек 1150 евро.
2. Закладываем на завтраки 5 евро на человека.
3. Итого: 5*7*11=385 евро.

4. Трансфер выходит 15 евро на человека (плюсом закладываем 5 евро). Итого:220 евро.

5. Обучение в серфинг школе 135 евро на человека. Итого на 10 человек – 1350 евро.

6. Суммарная стоимость входных билетов в музеи замки и т.д.: 300 евро на 11 человек.

7. Пикник 70 евро.

8. Барбекю 70 евро.

9. Передвижения на транспорте 39*11 евро. Итого: 435 евро.

10. Непредвиденные расходы. 200 евро.

11. Стоимость перелета организатора. 180 евро.

12. Сумма на питание организатора на день 30. Итого: 210 евро.

Общая сумма: 4550 евро – делим сумму на 10 человек.

Себестоимость на человека – 455 евро.

Наценка – 140 евро на человека.За 10 человек– 1400 евро – чистая прибыль организатора.

Стоимость готового тура 595 евро.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Обычно поездка на отдых или экскурсионный групповой тур представляются довольно просто. Самолет-трансфер-пляж или прогулки в формате «посмотрите направо-посмотрите налево». Ни один из вариантов нельзя назвать путешествием, а тем более приключением. Скучно и очень банально. Почему так происходит? Ответ прост: за такими поездками не чувствуется души конкретного человека или организатора, это обычный туристический конвейер. И вот, за последние несколько лет в России и за рубежом стало активно развиваться новое направление в туризме – авторские туры или авторские путешествия.

В заключении выпускной квалификационной работы можно сделать некоторые выводы. Перед началом разработки авторского туранеобходимо сформировать концепцию продукта. Это может быть поездка в место, удаленное от популярных туристских маршрутов, или экотуризм, как способ погрузить горожан в жизнь деревни. Возможно заняться организацией поездок для многодетных семей или людей с инвалидностью, йога- или фитнес-туров. Именно специфика услуги определит все дальнейшие действия.

Для начала стоит определиться с местом, где пройдет тур, и проработать программу в соответствии с тематикой. Например, при организации йога-туры, обязательно включаем в расписание практику по йоге утром и медитации на открытом воздухе. Очень важно запланировать экскурсии и показать достопримечательности этой местности. Суть авторских туров – в насыщенной тематической программе. При этом она должна быть универсальной и подходить самой разной публике.

После того, как выбрали страну или регион, необходимо разработать сразу несколько туристических маршрутов разного уровня сложности и продолжительности, чтобы всегда была возможность предложить разные

варианты клиентам. Самыми популярными являются запросы на туры продолжительностью не больше 10 дней, реже – три недели. Кроме того, все больше людей интересуется туризмом выходного дня, такой тур не должен длиться больше трех-четырех дней.

Вопрос размещения тур.группы – один из базовых и требует серьезного подхода. Можно подыскать гостиничный комплекс, турбазу, отель или гостевой дом. Важно убедиться, что они предлагают комфортные условия проживания, а также все необходимые услуги для гостей.

При бронировании гостиницы желательно напрямую связываться с администрацией, при этом предварительно найти этот отель на Booking.com. Так, стоимость за номер будет ниже, и можно договориться о бонусах и скидках для группы, а также проговорить все детали заселения. Обычно гостиницы охотно идут на работу с группами, но попросят внести 30-40% предоплаты за бронь.

Почти все отели предлагают включить в стоимость проживания питание. Необходимо ориентироваться на программу, если много экскурсий и походов, то лучше включить только завтраки. Обеды можноделать выездными, а ужин – готовить вместе, если гостиница располагает зоной барбекю или кухонным блоком.

При расчете стоимости тура нужно учесть все затраты: стоимость трансфера до или от гостиницы, а также к местам экскурсий, вознаграждение гиду, оплату инструкторов по йоге, фитнесу, экстремальным видам спорта, если включен такой вид активности в тур. Кроме того, необходимо включить расходы и на специалистов, которые будет помогать в организации – маркетолога, таргетолога, специалиста по продажам, фотографа.

Просуммировав все затраты, получаем себестоимость путевки. После чего можно добавить порядка 20-30% к себестоимости, это и будет прибыль. Если с одного человека зарабатывать меньше 10 тысяч рублей, тур считается нерентабельным.

Формируя цену за турпакет, всегда четко необходимо прописывать на сайте или в соц.сетях, где ведутся продажи, что туда входит: проживание, ваши услуги, транспорт, отели, оплата экскурсий, входные билеты. Авторские туры отличаются от услуг туроператоров тем, что не занимаются авиабилетами туристов и трансфером до предполагаемого места встречи.

Подобрать и составить маршрут – еще не самое сложное. Бизнес идея не сможет реализоваться, если не набирается группа людей, готовых отправиться в тур. Поэтому заранее стоит позаботиться о рекламе.

Обязательно создание собственного сайта с хорошим контентом, качественными фото и видео. Необходимо найти таргетолога, который настроит таргетированную рекламу. Мощной рекламной площадкой сегодня являются и соцсети – Instagram, Вконтакте и Facebook. Повысить продажи можно, развивая личный блог и рассказывая о путешествиях и турах. Фотографии и видеоотзывы участников: пусть они делятся впечатлениями и эмоциями. Это повысит доверие потенциальных клиентов.

Недобор туристов может привести к работе в минус, поэтому следует начать рекламировать туры за полгода.

Реализация такой бизнес идеи, скорее, потребует хороших лидерских качеств, безупречной коммуникации и организаторских способностей, чем больших инвестиций. Но все же есть ряд затрат, которые стоит учесть: предоплата за гостиницу, а также вложения в рекламу и сайт. Если собственных средств не хватает, то можно обратиться в государственные микрофинансовые организации. В рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» начинающим предпринимателям стали доступны небольшие денежные займы до 5 млн. рублей. Они могут быть оформлены по льготной процентной ставке, близкой к ставке Центробанка, сейчас она составляет 6,5% годовых. Его можно получить сроком до трех лет даже на этапе стартапа.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Российская Федерация. Федеральный Закон Российской Федерации. Об основах туристской деятельности [Текст]: федер. закон: [принят Гос. Думой 24 октября 1996 г.: одобр. Советом Федерации 14 ноября 1996 г.]. – М.: Ось-86.
2. ГОСТ Р 50681-2010 Туристские услуги. Проектирование туристских услуг [Текст]: Введ. 2011 – 07. – 01. – М.: Изд-во стандартов, 2010. – 34с.
3. ГОСТ Р 7.0.8-2013 «Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения» [Текст] – М.: Издательство Стандартинформ, 2014. – 16с.
4. ГОСТ Р 7.0.97-2016. Национальный стандарт Российской Федерации. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Организационно-распорядительная документация. Требования к оформлению документов [Текст]: нац. Стандарт [утв. Приказом Росстандарта от 08.12.2016 N 2004-ст.: ред. от 14.05.2018]. – М.: Стандартинформ, 2019. – 27с.
5. Грозова, О. С. Делопроизводство [Текст]: учебное пособие для СПО / О. С. Грозова – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 126 с.
6. Кузнецова, Т.В. Секретарское дело. Изд. 3-е, испр. [Текст] / Т.В. Кузнецова – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999. – 288с.
7. Лившица, Я.З Делопроизводство в СССР [Текст]: учебное пособие / под редакцией доцента Я. З. Лившица и доцента В. А. Цикулина. – М.: Московский государственный историко-архивный институт, 1974. – 161 с.
8. Пирогова, Е.П История делопроизводства в России [Текст]: хрестоматия / Е. П. Пирогова. – Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2014. – 212 с

9. Тихонова, Г.Ю Реклама в туризме [Текст]: курс лекций / Г.Ю. Тихонова, Е.В. Гиниятова. – Томск: Томский политехнический университет, 2014. – 118 с.
10. Информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.permarchive.ru, свободный.
11. Разработка учредительных документов. Регистрация туристической фирмы. Устав фирмы [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://lib.sale/turizm-organizatsiya/razrabotka-uchreditelnyih-dokumentov-28226.html, свободный.
12. Информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://tbis.ru, свободный.
13. Информационный туристский портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://lablek.ru, свободный.
14. Информационный туристский портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://helpiks.org/5-110126.html, свободный.
15. 18. Информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.sites.google.com, свободный.
16. 21. Информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа:https://delovoymir.biz, свободный.
17. 23. Информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru, свободный.
18. Информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://studopedia.info/10-34728.html, свободный.
19. Информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.intuit.ru, свободный.
20. Информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rusprofile.ru, свободный.
21. Информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://surfrider.ru, свободный.

22. Информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ezotour.com/organizaciya-avtorskih-turov, свободный.
23. Информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://brodude.ru, свободный.
24. Информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://interestingtravels.ru, свободный.
25. Серфинг школы Серф-дискавери [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://surfdiscovery.eu/price/surf-holidays, свободный

ПРИЛОЖЕНИЕ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Договор на оказание услуг по организации мероприятия

Договор №
на оказание услуг по организации мероприятия
г. Ростов-на-Дону. **« » _____ 2020 г.**

_____ , именуемое в дальнейшем «Исполнитель», в лице _____ , действующего на основании Устава, с одной стороны, и гражданина Российской Федерации

именуемый (ая) в дальнейшем «Клиент», с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. На условиях и в сроки, установленные настоящим Договором, Исполнитель обязуется организовать мероприятие (оказать следующий комплекс услуг) , а клиент обязуется оплатить этот комплекс услуг:
Страна: Португалия
Размер внесенной предоплаты: 64евро.
Дата начала тура: **28 сентября**
Дата окончания тура: **4 октября**
Город, отель: Лиссабон, Пениши .
Перевозка:
Трансфер: да
Медстраховка: оформляется самостоятельно
Участники тура, совершающие путешествие на условиях настоящего Договора:

Ф.И.О (латинскими буквами)	Дата Рождения	Паспорт заграничный

Контактные телефоны:

2. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА СТОРОН

3.1 Исполнитель обязуется исполнить основные пункты заявленной ранее программы, предоставить проживание и обеспечить пункты указанные в программе поездки.
3.2 Исполнитель обеспечивает участников тура до начала поездки информацией о программе поездки, маршруте путешествия, о размещении, перевозке и питании, а также об особенностях страны посещения.
3.3 В случае несвоевременного предоставления оплаты и/либо документов Исполнитель не гарантирует своевременного оформления визы и направления клиентов в зарубежный тур в установленные сроки.

4. СТОИМОСТЬ УСЛУГ И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

4.1 Цена на заказанные услуги указывается в анонсе тура. Цена является фиксированной и не меняется, за исключением случаев тех случаев, когда исполнитель заранее уведомляет о наличии дополнительных платных услуг, выбираемых по желанию.
4.2 ПОКУПАТЕЛЬ обязуется внести при оформлении данного Договора предоплату в рублях по курсу устанавливаемому Мос. биржей на день оплаты (размер предолаты заранее указывается в анонсе тура) и оплатить полную стоимость заказанных услуг в срок не позднее, чем за две недели до начала поездки (в случае безналичного платежа деньги за поездку должны быть перечислены на р/с Исполнителя в в.н. сроки).
4.3. Полная оплата тура, произведенная в срок, является гарантией неизменности его стоимости.
4.4. Предоплата возвращается, если участник тура уведомляет о невозможности принять участие в туре не позднее, чем за месяц до начала поездки.

4.5. Стоимость тура рассчитывается в у.е. При этом 1 у.е. на путевки по Европе приравнивается к 1 Евро, а 1 у.е. по странам Юго-Восточной Азии приравнивается к 1 доллару США. Стоимость путевки оплачивается в рублях по курсу, устанавливаемому Исполнителем на день оплаты.

4.6 Клиент берет на себя всю ответственность, включая финансовую, за любые совершенные им действия или решения, принимаемые в ходе поездки, а также несет ответственность за соблюдение законодательства страны пребывания.
4.7 Исполнитель не несет ответственности в случае самостоятельного изменения участниками тура отдельных элементов программы (экскурсионной программы, трансферов, места и уровня проживания, несвоевременной явки к месту сбора группы), вызвавших дополнительные затраты со стороны туристов. В случае отсутствия участника тура в указанное руководителем группы время отъезда автобуса, руководитель обязан предпринять меры к розыску туриста. В случае если не удается найти участника тура руководитель группы обязан сообщить о пропаже участника тура в Российское консульство и местную полицию. Исполнитель обязан перед началом поездки предоставить участнику тура адреса и телефоны всех гостиниц по маршруту, а также телефоны Российских консульств посещаемых стран.
4.8. Исполнитель не несет ответственности за возможные нарушения и действия, которые не входят в сферу его компетенции, а именно: действия перевозчиков (изменение, отмена, перенос, задержка авиарейсов, поездов, автобусов и т.д.), за сохранность, потерю, повреждение или кражу багажа, груза, ценностей и документов участников тура в течение всего срока поездки (в этих случаях ответственность несут транспортные организации - перевозчики в соответствии международными правилами и действующим законодательством РФ); за действия страховых организаций; действия таможенных и иммиграционных властей, за нарушение участника тура таможенных и пограничных формальностей, правил проезда и провоза багажа, а также нарушения особых правил поведения в стране временного пребывания и т. д.; за отсутствие у участника тура оформленных заграничных паспортов к моменту начала путешествия, соответствующих документов, регулирующих вопросы вывоза детей; за подлинность и правильность оформления документов (достоверность содержащихся в них сведений), которые предоставил участник тура исполнителю для оказания визовой поддержки; за недостоверность, недостаточность и (или) несвоевременность предоставления участником тура сведений и документов, необходимых для исполнения Договора.
4.9. Исполнитель информирует о сроках подачи документов для визы в случае выезда в визовые страны. В случае несвоевременной подачи документов по вине участника тура, предоплата за тур не возвращается.

4.10. Исполнитель оставляет за собой право в случае необходимости заменить отель, указанный заранее, на отель той же категории, вносить изменения в программу, при выполнении входящих в стоимость тура услуг.
4.11. Если участник тура желает проживать в одноместном номере, Исполнитель может оказать содействие в подборе данной категории номера при доплате разницы в стоимости номеров. Если участник тура желает поменять категории номера на более высокую, то исполнитель может оказать содействие в подборе данного номера при доплате разницы в стоимости номеров.
4.12 Услуги по настоящему Договору предоставляются в форме групповых туров при условии набора минимального количества участников в группе, которое может варьироваться в зависимости от тура. При отмене тура, если не набрано минимальное количество участников Исполнитель возвращает полную стоимость всех оплаченных услуг. Никакая другая компенсация не предусматривается.
4.13. Исполнитель обязан проинформировать участников тура о программе поездки и предоставить памятку поездки не менее чем за 5 дней до поездки.
4.14. Информация о дате, месте и времени начала и окончания поездки содержится в программе поездки. Информация о программе пребывания, маршруте, продолжительность поездки, порядок встречи, проводов и наличие сопровождающего участников указываются в памятке, которая отсылается каждому участнику тура не более, чем за 5 дней до поездки.

5. ПОРЯДОК ОТКАЗА ОТ ЗАБРОНИРОВАННОГО ТУРА (АННУЛЯЦИЯ ТУРА)

5.1. Участник тура вправе отказаться от забронированного тура при условии выплаты Исполнителю фактически произведённых им (Исполнителем) расходов по формированию тура на момент отказа от него (оплата авиабилета, визовый сбор, бронирование и оплата отелей, трансфер, экскурсии и другое).

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 1

6. ФОРС-МАЖОР

6.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему Договору, если это неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор), возникших в результате событий чрезвычайного характера, таких как наводнение, пожар, землетрясение, и т.п. явлениях природы, а также взрыв, военные действия, забастовки, отключение электро-, водо-, теплоснабжения в месте пребывания, аварии на железной дороге, авиа- или автотранспорте, изменения паспортно-визового режима, принятие органами государственной власти и управления решений, повлекших невозможность исполнения настоящего Договора.

7. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

7.1. Любые изменения к настоящему Договору действительны лишь в том случае, если они совершены в письменной форме, подписаны обеими сторонами и оформлены приложениями к нему.
7.2. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой стороны.
7.3. Договор вступает в силу с момента подписания сторонами. Срок окончания действия Договора определяется временем отлета участника тура из локации.

Данные сторон

“Исполнитель”
Пояскова Елизавета Павловна
Паспортные данные:
6014709718
Выдан отделом УФМС России по
Ростовской области
В городе Ростове-на-Дону
14.02.2015
610-014
89897013199
poyaskova01@bk.ru

“Участник тура”
Фамилия:
Имя:
Паспортные данные:
адрес:
Телефон:
С информацией о программе пребывания и маршруте путешествия, об условиях личной безопасности и сохранности своего имущества ознакомлен.
С условиями настоящего Договора ознакомлен и связанные с ним обязательства принял.

_____(подпись)

М.П.