



Как заработать 150 тыс. руб. в месяц на туристическом агентстве

Предварительный бизнес план

Тел.: 8(960)078-33-44

www.ixtours.ru

Когда вы начинаете новый бизнес, вам хочется оценить в целом, какие у вас перспективы, сколько вы можете заработать и какие средства для этого нужно будет вложить. Поэтому мы подробно раскроем начальную экономику туристического агентства. Первый вопрос — это цифра 150 тыс. руб. Для кого-то это много, для кого-то — мало. Для небольшого, но прибыльного туристического агентства это нормальные, реальные и весьма достижимые цифры. Тем не менее это то, на что можно и нужно ориентироваться на первом, стартовом периоде деятельности. Чтобы дойти до этих цифр, естественно, нужно что-то вкладывать.

Как же нам получить 150 тыс. руб. личного дохода?

Как получить 150 тыс. рублей в месяц

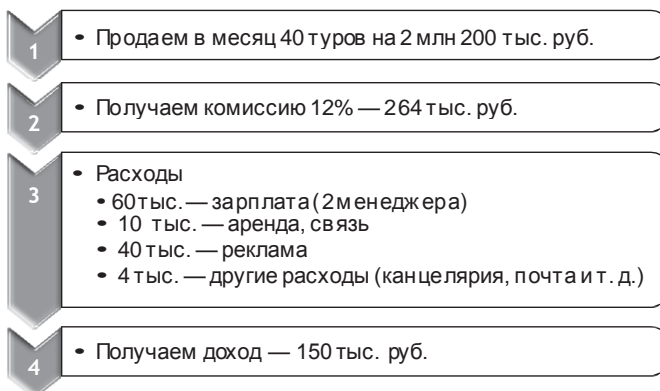


Рис. 1. Как получить 150 тыс. руб. в месяц

Давайте разберем это на конкретных цифрах, чтобы было более понятно и наглядно (рис. 1). Чтобы получить 150 тыс. руб. личного дохода, нам нужно в месяц продать 40 туров со средней ценой 55 тыс. руб. Это средний тур на двоих, и многие агентства работают примерно в этом диапазоне. 40 туров по 55 тыс. руб. — это 2200 тыс. руб. выручки. Комиссия, которую мы получаем от туроператора за продажу этих туров, — в среднем 12%.

Это та комиссия, которую вы получите работая по нашему договору с туроператорами как агентство. Тогда ваша комиссия будет равна 12% и более, и вы заработаете с этих 40 туров комиссию в 264 тыс. руб. Переходим к расходам.

Первостепенный, основной расход — это зарплата. Здесь мы заложили 60 тыс. руб. Этих денег должно быть достаточно для зарплаты двух менеджеров. Далее: 10 тыс. руб. — на аренду офиса или какого-то торгового помещения в торговом центре, на оплату связи (телефония и Интернет). Наш опыт показывает, что без рекламы нормальных продаж не добиться, поэтому на рекламу мы выделили довольно большой (для большинства туристических агентств) бюджет. На другие небольшие расходы (канцелярия, почта и т. д.) заложили 4 тыс. руб. И в сухом остатке, за вычетом всех расходов, создателю бизнеса,

т. е. вам, останется доход в 150 тыс. руб. в месяц.

Сколько денег вам нужно иметь для открытия турагентства и на что вы их потратите

Как правильно распланировать средства, чтобы не пустить деньги на ветер, но и не сэкономить на важном?

На самом деле турбизнес не такая капиталоемкая отрасль, как АЗС или комбинат. Он не требует колоссальных вложений и покупки дорогостоящих станков. Первоначально вам необходимо обустройство небольшого офиса на 2–4 человека.

Совет: не стоит делать особо крупных затрат на ремонт или дизайн.

Наш опыт показал, что вполне стабильно и с удовольствием туристы совершают покупки в обычном офисе без излишеств, который нормально обставлен, не захламлен мебелью, где у них есть возможность присесть, где нормально расположены места менеджеров. Поэтому разумный минимализм, особенно на начальном этапе, будет вполне оправдан, шикаровать не стоит.

И потом, туризм не тот вид бизнеса, который окупит миллионы, вложенные в обустройство офиса. Если вы хотите чтобы ваш бизнес действительно был красивым, в дальнейшем, с развитием дела, вы можете уже на заработанные деньги, на прибыль, сделать что-то экзотическое и неординарное, чтобы все конкуренты и клиенты сказали: «Вау!»

Таблица 1. Расходы

Расходы	Сумма, тыс. руб.
Регистрация юридического лица	15
Покупка мебели, подготовка офиса	35
Покупка компьютеров и оргтехники	30
Покупка франшизы (Икстур)	50
Печать рекламной продукции (визитки, конверты, бланки и т. д.)	3
Подключение телефонов, Интернета	5
Другие расходы (аренда, вывеска)	25
ИТОГО:	163

В табл. 1 мы привели основные первоначальные расходы, начинающего турагентства на 2 рабочих места.

К нашему бизнес плану прилагается несколько бонусов, которые вы получите при покупке франшизы. Там размещен детальный бизнес-план, причем есть несколько вариантов. Есть бизнес-план для крупных городов, и есть бизнес-план для региональных городов. Расчет произведен для городов с разным населением, потому что масштаб бизнеса, когда вы открываете агентство, скажем, в городе с населением до 250 тыс. чел. и в городе миллионнике, совершенно разный, расходы будут разные, количество рабочих мест будет разное, количество площади, которую вы арендуете, будет разное. Все подробности и расчёты в пакете франшизы