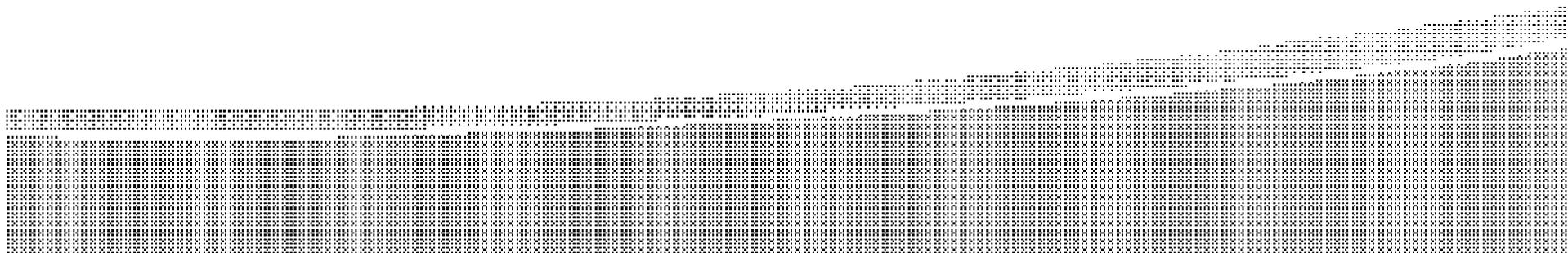




РАЗВИТИЕ ПРОГРАММЫ ВЫЕЗДНОГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРОПЕРАТОРА «TUI»

Выполнила:
ФИО

Научный руководитель:
ФИО





ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ

Цель – выявить специфику программ выездного туризма в Российской Федерации на примере деятельности туроператора «TUI».

Задачи:

1. Проанализировать основные направления в развитии выездного туризма в Российской Федерации;
2. Составить общую характеристику деятельности аутгоингового туроператора «TUI»;
3. Оценить уровень конкурентоспособности туроператора «TUI» на основе SWOT-анализа деятельности компании;
4. Разработать мероприятия по расширению ассортиментной линейки предлагаемых направлений выездных туров компании «TUI»;
5. Обобщить и систематизировать результаты проведенного исследования.



СПЕЦИФИКА ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУТГОИНГОВОГО ТУРОПЕРАТОРА «TUI»

Общая характеристика деятельности аутгоингового туроператора «TUI»:

TUI Travel PLC – это группа компаний, занимающая лидирующие позиции на мировом туристском рынке и имеющая 40-летний опыт работы.

В настоящее время группа работает более чем с 30 млн. туристов в 180 странах мира, предлагая своим клиентам разнообразные варианты отдыха.

Специфика деятельности компании:

- 20 направлений, более 600 тыс. клиентов.
- Развитие розничной сети собственных и франчайзинговых агентств
- Оборот компании более 500 млн. \$ в год.

Девиз TUI: «Всё ради Вашей улыбки»!





СПЕЦИФИКА ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУТГОИНГОВОГО ТУРОПЕРАТОРА «TUI»



Место туроператора «TUI» на российском рынке туруслуг:





СПЕЦИФИКА ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУТГОИНГОВОГО ТУРОПЕРАТОРА «TUI»

PR-поддержка бренда «TUI»:

PR-агентство Comunica (Golin Harris International)

Лидер по количеству упоминаний в
прессе

Более 1200
упоминаний в
печатных и онлайн
СМИ в год

Ежегодный рост
упоминаний в
прессе и
Интернете

Регулярные
публикации в
отраслевой прессе

Участие в круглых
столах,
конференциях





СПЕЦИФИКА ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУТГОИНГОВОГО ТУРОПЕРАТОРА «TUI»



SWOT-анализ:

	1) разработка плана по расширению финансово-хозяйственной деятельности 2) поиск резервов для снижения издержек обращения	Возможности 1. Возможность потенциального расширения 2. Государственная политика по поддержке малого и среднего бизнеса 3. Техническое перевооружение	Угрозы 1. Новые законодательные акты 2. Ценовая конкуренция
Сильные стороны	1. репутация компании 2. качество услуг 3. персонал	1) активизация коммерческой деятельности 2) применение современных информационных технологий 3) поиск оптимального налогового режима	1) повышение качества ведения ценовой политики
Слабые стороны	1. Нехватка текущих активов	1) разработка комплекса мер по повышению оборачиваемости средств 2) поиск резервов по оптимизации системы управления персоналом	1) рост ставок по налогообложению 2) рост расходов по управлению персоналом



ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУТГОИНГОВОГО ТУРОПЕРАТОРА «TUI»



Расширение ассортиментной линейки предлагаемых направлений
выездных туров компании «TUI»:



- Вклад инвестиций в развитие агротуризма
- Увеличение спроса иностранных туристов на медицинские и образовательные услуги страны
- Развитие делового туризма
- Создание и расширение предложений экологических, гастрономических, промышленных, событийных туров
- Создание условий для свободного перемещения граждан ЕС



ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУТГОИНГОВОГО ТУРОПЕРАТОРА «TUI»

Наиболее популярные туристские центры Чешской Республики:



- Популярная Прага
- Замок Карлштейн
- Чешский Крумлов
- Брно, столица Моравии
- Замок Чески Штернберг
- Замок Конопиште
- Кутна Гора
- Пльзень
- Глубока-над-Влтавой
- Карловы Вары
- Романтические Марьянске-Лазне



ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУТГОИНГОВОГО ТУРОПЕРАТОРА «TUI»



Разработка проекта нового турпродукта по выездному направлению – Чешская Республика:

Проект программы индивидуального тура по Чехии «Горнолыжный отдых + Экскурсионная неделя»

Размещение возможно на 4 курортах на горе Крконош: в восточной части курорта – Пец под Снежкой и Младе Буки, а также в западной ее части – Шпидлеров Млын и Гаррахов.

Продолжительность: 15 дней/14 ночей (7 дней/7 ночей на горнолыжном курорте + экскурсионный тур 8 дней/7 ночей).

Стоимость тура нетто: $350+240+280+350+8+15+20+25+45=1333$

+ прибыль в 30 % получается: $1213+30\% = 1733$.

Комиссия агентства - 10 % от стоимости тура .

Прибыль туроператора - 227 евро.



ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУТГОИНГОВОГО ТУРОПЕРАТОРА «TUI»

Предложения по продвижению нового турпродукта на российском рынке туруслуг:

1. Наружная реклама и реклама в интернете.

- Интернет-реклама на туристских порталах «Турдом» и «Турпром»
- Наружная реклама на главных магистралях города и на более оживленных улицах

2. Презентация для потенциальных клиентов, журналистов, блоггеров (+ рекламный тур для турагентов)



ПРОЕКТ ИНФОРМАЦИОННОЙ СЛУЖБЫ **БАНКО**
TourDom.ru
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОРТАЛ





РАЗВИТИЕ ПРОГРАММЫ ВЫЕЗДНОГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРОПЕРАТОРА «TUI»

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

