

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ТУЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

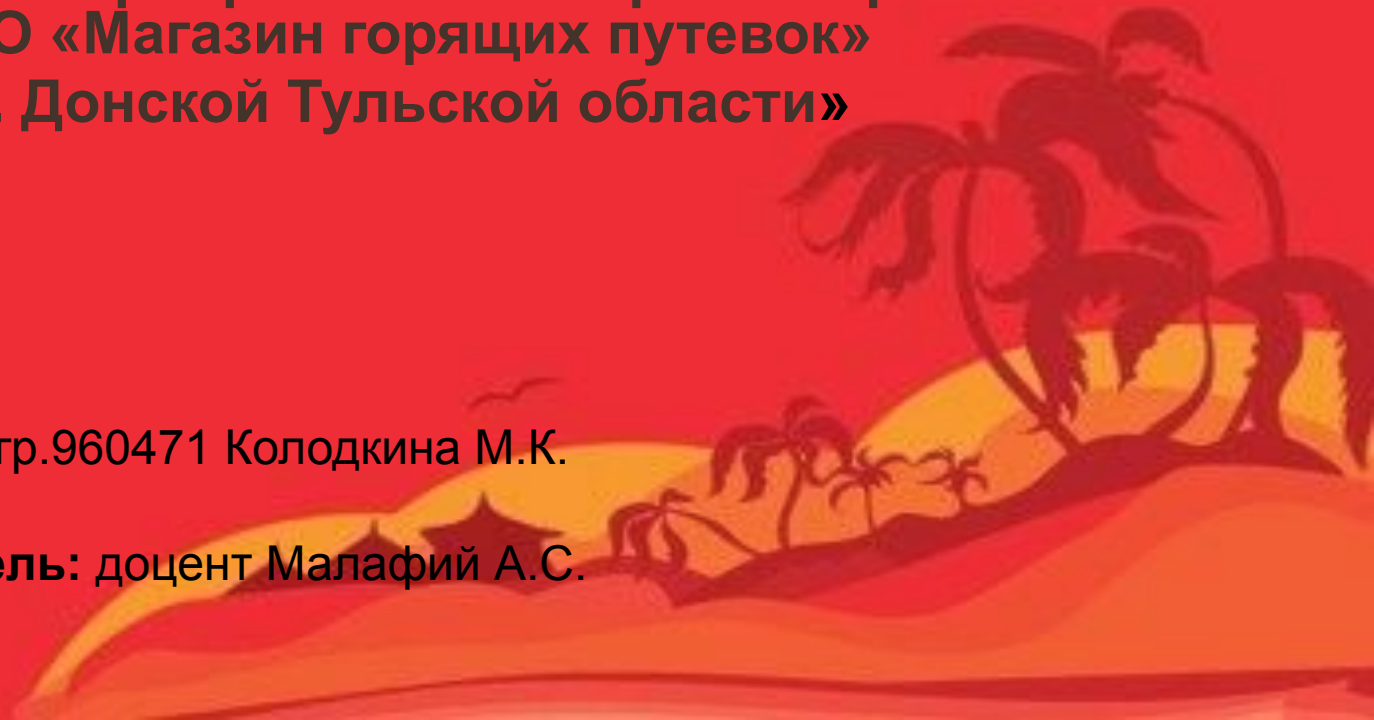
Факультет физической культуры, спорта и туризма
Кафедра «Туризм и индустрия гостеприимства»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
на тему:

**«Разработка мероприятий по открытию филиала
ООО «Магазин горящих путевок»
в г. Донской Тульской области»**

Разработал: студент гр.960471 Колодкина М.К.

Научный руководитель: доцент Малафий А.С.



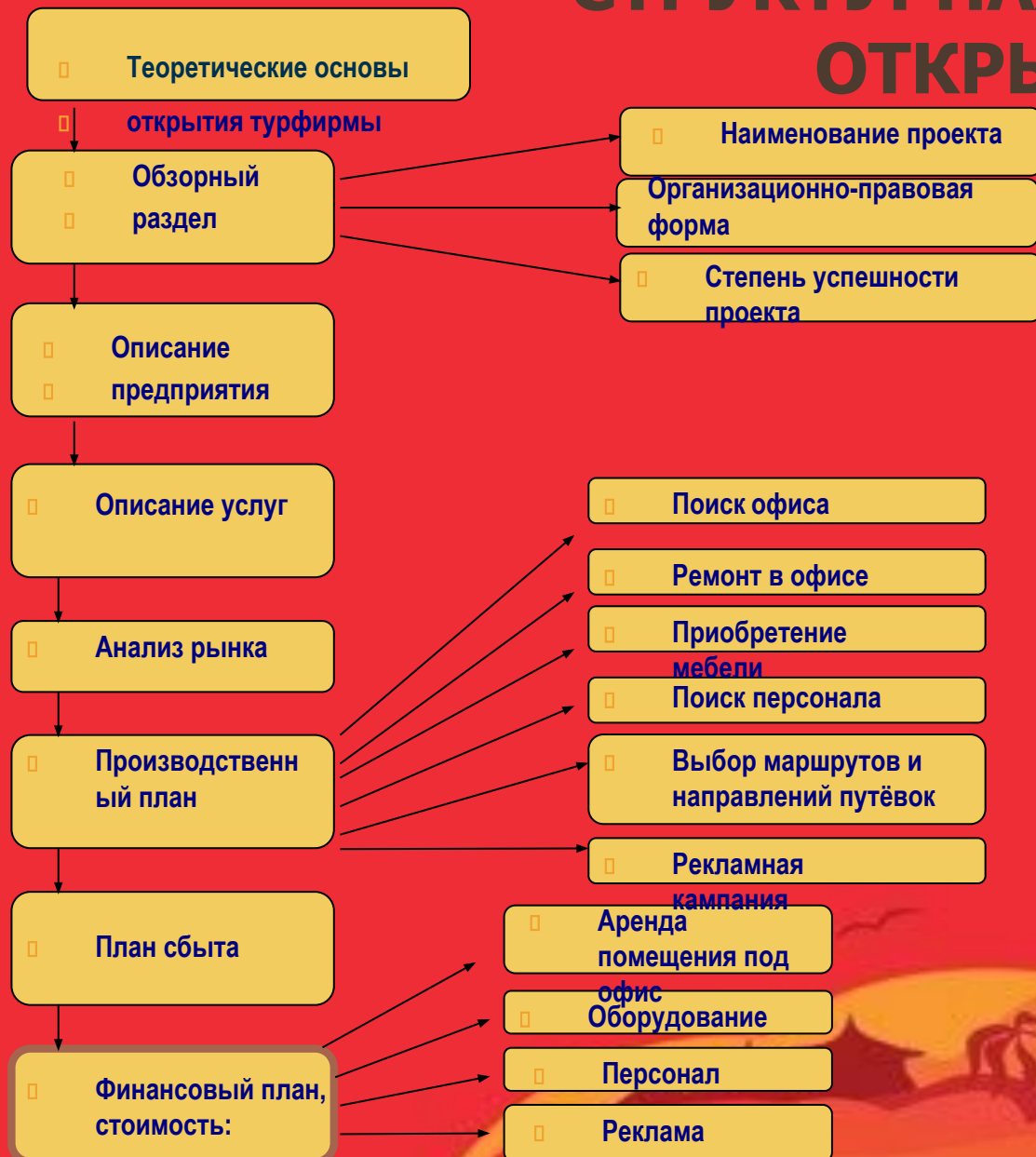
ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Цель дипломной работы – разработка мероприятий по открытию филиала ООО «Магазин горящих путевок» в г. Донской Тульской области.

Задачи ВКР:

- Рассмотреть теоретические основы открытия филиала турфирмы;**
- Проанализировать деятельность ООО «Магазин горящих путевок»;**
- Детально разработать этапы открытия нового филиала;**
- Дать оценку эффективности разработанных решений.**

СТРУКТУРНАЯ СХЕМА ЭТАПОВ ОТКРЫТИЯ ТУРФИРМЫ



ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ ОТКРЫТИЯ ТУРФИРМЫ

Открытие туристической фирмы.
Производственная часть

Организационные
вопросы

Регистрация
юридического
лица

Получение
сертификата
соответствия

Маркетинг и сбыт

Выбор услуг для
предоставления

Вступление в
туристическую
сеть

Реклама (наружная,
интернет, СМИ)

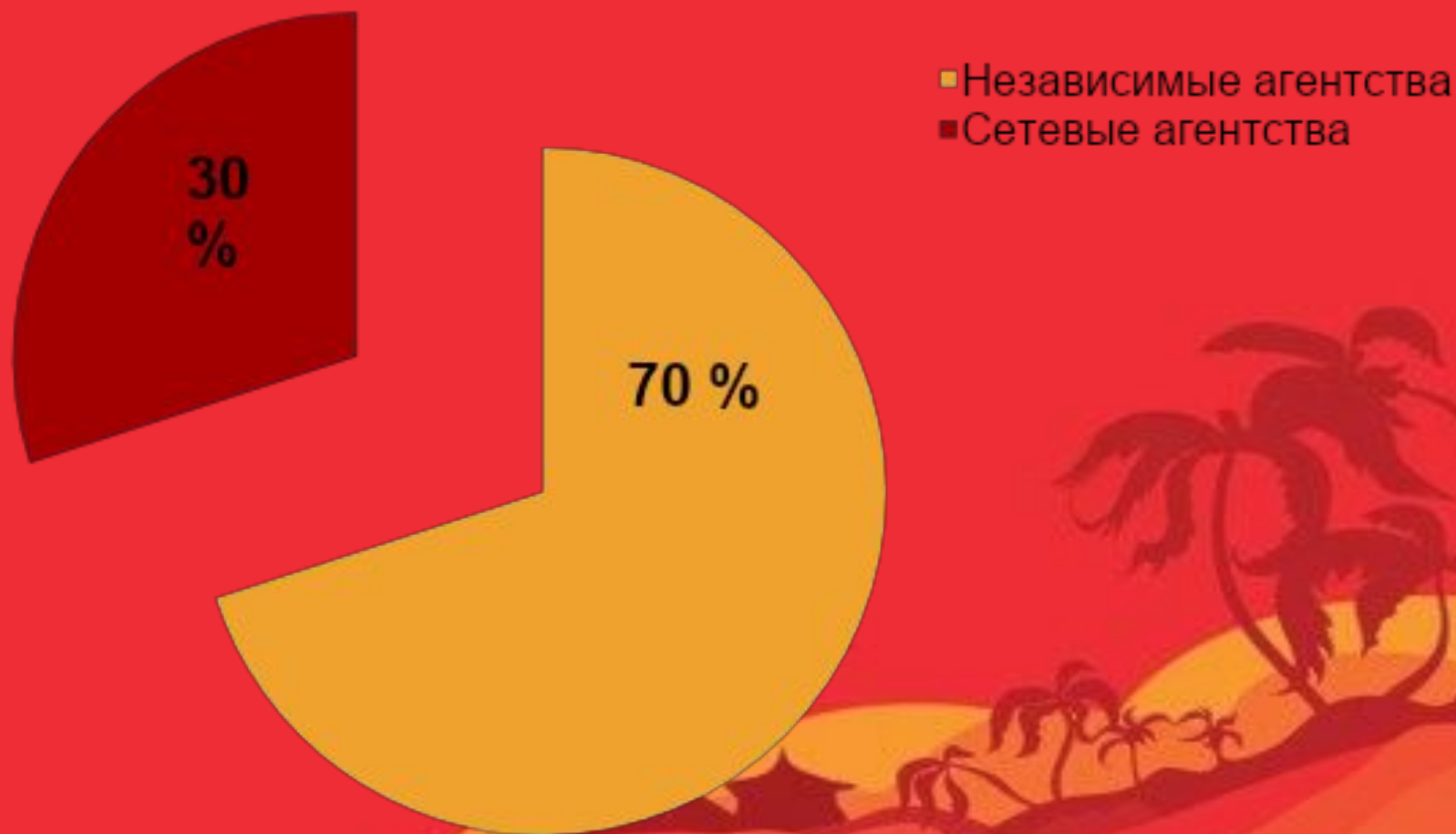
Помещение

Площадь помещения

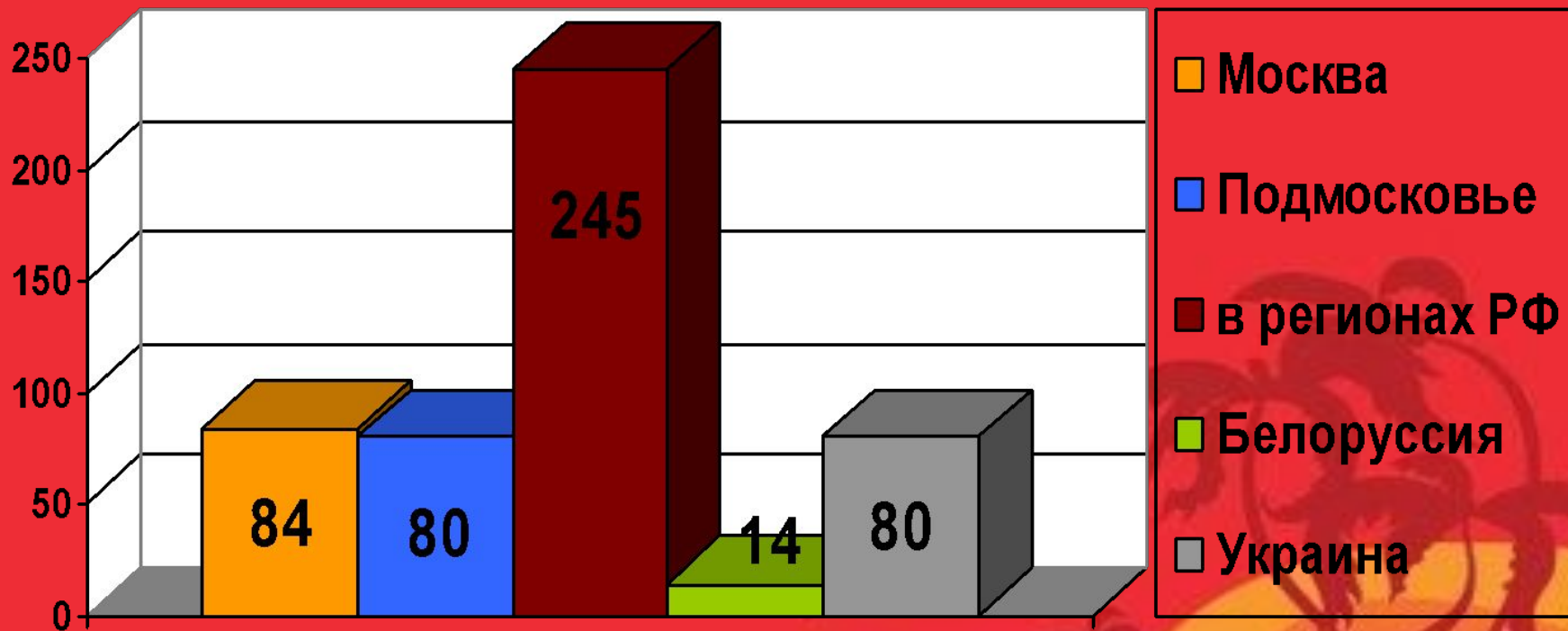
Оборудование

Интерьер

ДОЛЯ НЕЗАВИСИМЫХ И СЕТЕВЫХ ТУРАГЕНТСТВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТУРУСЛУГ



СОСТАВ СЕТИ ПОД ТОРГОВОЙ МАРКОЙ «СЕТЬ МАГАЗИНОВ ГОРЯЩИХ ПУТЁВОК»



ФУНКЦИИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО ОФИСА КОМПАНИИ»

ООО «Сеть Магазинов Горящих
Путёвок»

Отдел рекламы и
продвижения
бренда

Отдел
франчайзинга

IT - отдел

Юридический
отдел

Служба поддержки
туристов за
рубежом

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТУРАГЕНТСТВА «МГП-ДОНСКОЙ»

Организационно-правовая форма –
Индивидуальное Предпринимательство

Целевая аудитория – от 26 до 40 лет – 40 %
от 41 до 60 лет – 20 %



Услуги:

- ❖ осуществление туристической деятельности как внутри Российской Федерации, так и за рубежом
- ❖ организация и обеспечение визовой поддержки
- ❖ организация индивидуальных и групповых туров
- ❖ бронирование билетов на все виды транспорта
- ❖ бронирование гостиничных номеров

ТЕХНИЧЕСКО-МАТЕРИАЛЬНЫЕ СРЕДСТВАМ

Мебель	Стоимость, руб.
Компьютерные столы	16 000
Стулья для персонала	4050
Диван	10 000
Журнальный столик	2 000
Зеркало	1 500
Стулья для клиентов	9 000
Шкаф	4 000
Жалюзи	4 680
Мусорные корзины	400
Итого:	52 280

Оборудование:	Стоимость, руб.
Ноутбуки и комплектующие	45 000
Модем (wi-fi)	950
Принтер, сканер, ксерокс (3 в 1)	6 500
Факс	5 650
Телефон	1 600
Кондиционер	25 000
Калькулятор	1 200
Итого:	85 900

ИНТЕРЬЕР ПОМЕЩЕНИЯ



ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ТУРАГЕНТСТВА «МГП-ДОНСКОЙ»

Директор

Бухгалтер по
найму

Менеджер по
продажам

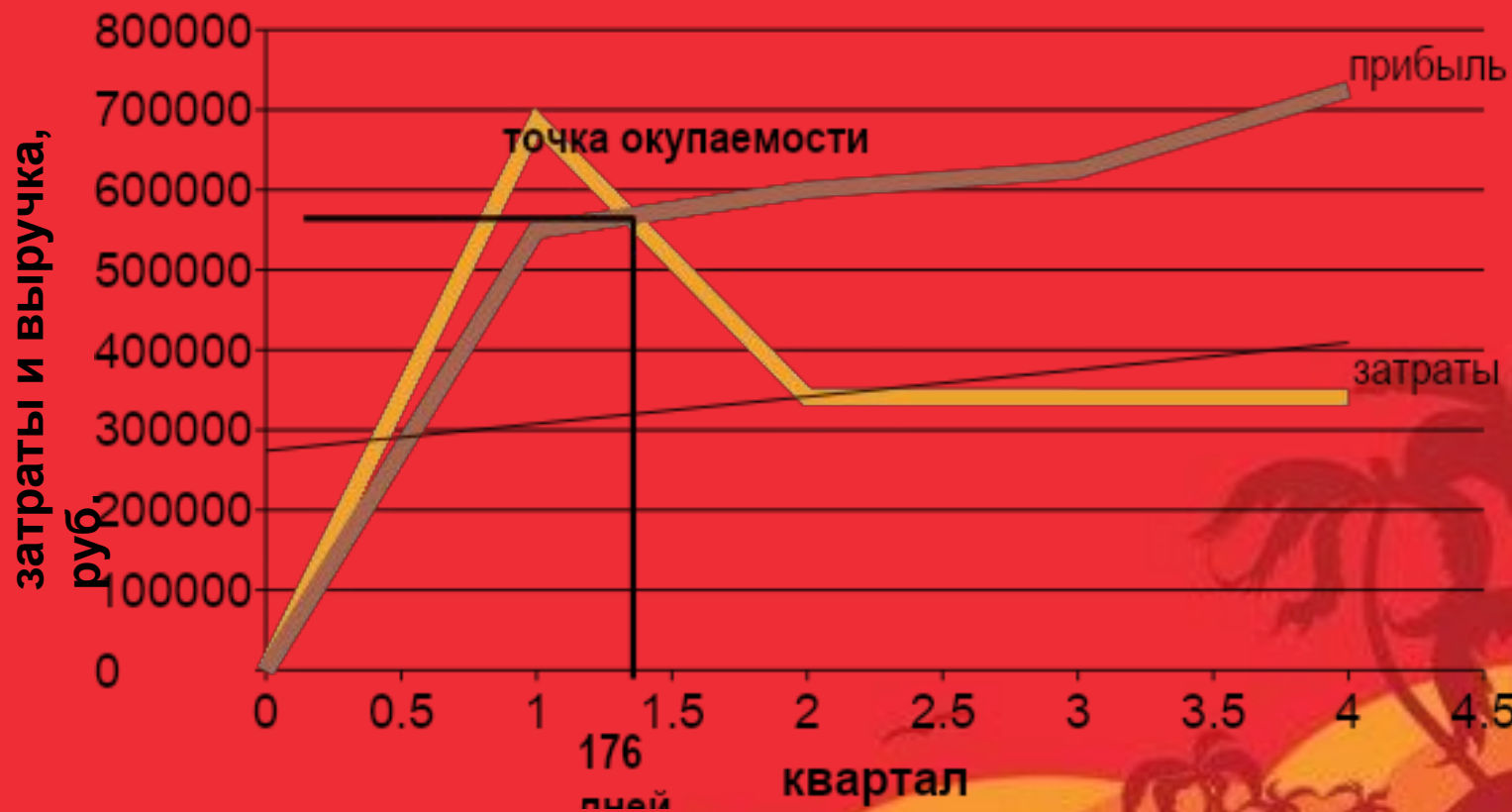
Менеджер по
продажам

ПОТРЕБНОСТЬ В КАПИТАЛЕ

Статьи расходов	Расходы за месяц/руб.	Расходы за год/руб.
Постоянные издержки	26750	321000
Покупка оборудования	85900	85900
Покупка мебели	52280	52280
Наличные денежные средства	20000	20000
Оплата труда	25000	300000
Постоянные издержки в рекламе	19 500	234 000
Наружная реклама	42 000	42 000
Другие затраты	36000	36000
Итого:	307480	1 091 180

$K_S = 300\,000$ руб.

РАСЧЕТ СРОКА ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА



ГОДОВОЙ ДОХОД ОТ ПРОДАЖ

Доходы и расходы	2011 год				
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого
Приток клиентов	97	138	159	206	600
Доход от продаж	291 000	414 000	477 000	618 000	1 800 000
Издержки	455 030	238 850	238 850	238 850	1 171 580
Прибыль	-164 030	175150	238150	379150	628 420



НЕ ЗНАЮ КАК ВЫВОД ОФОРМИТЬ

- Что именно вынести в слайд?



Спасибо за внимание!

