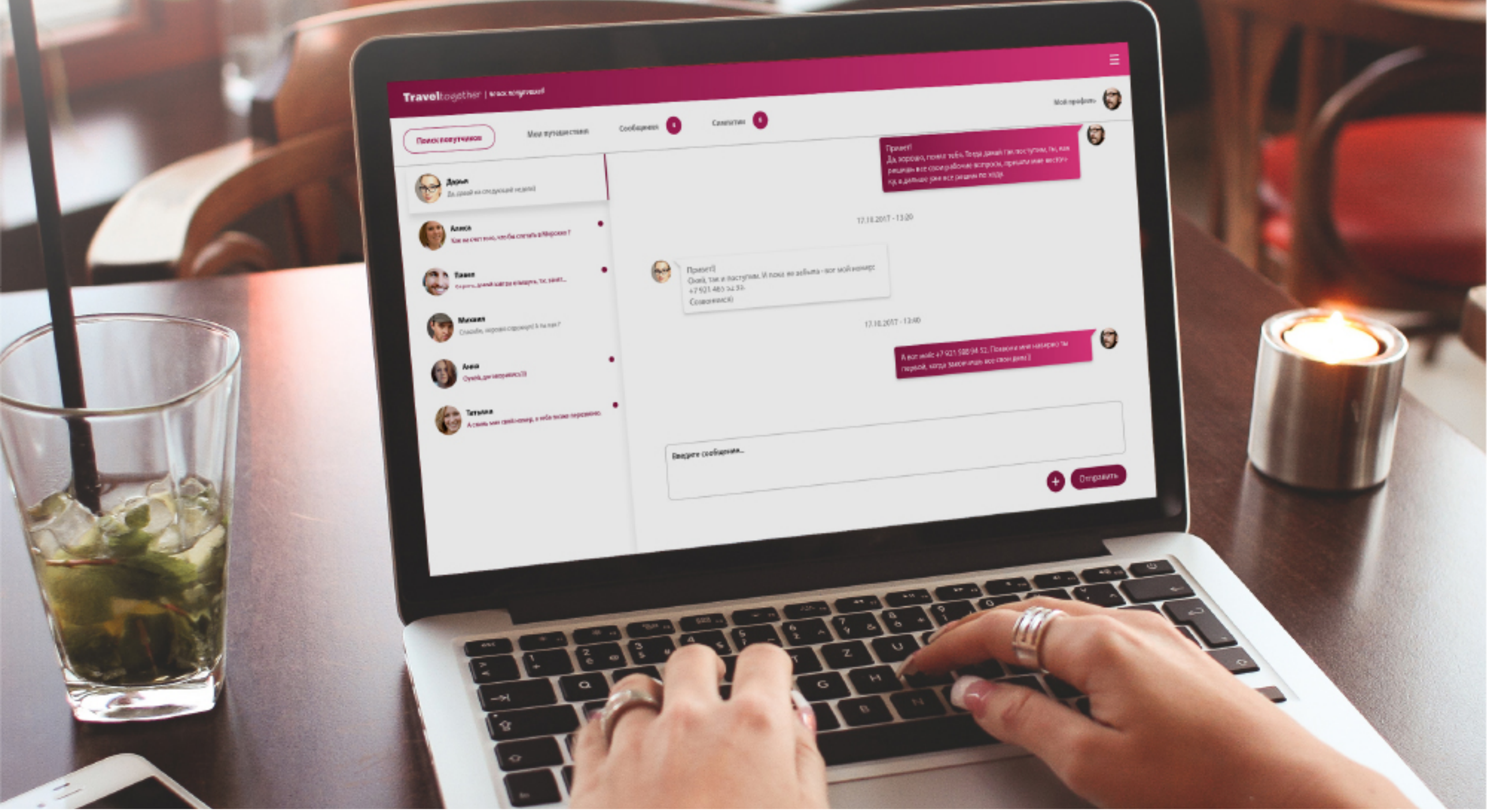


Traveltogether

Поиск попутчиков на самолет и поезд

01 ИДЕЯ ПРОЕКТА

Traveltogether - это онлайн сервис, позволяющий людям знакомиться друг с другом на конкретных рейсах самолетов/поездов, а также покупать билеты на эти рейсы.

Вы можете узнать с кем полетите в самолете или поедете на поезде. Пользователям доступны анкеты с фото будущих попутчиков и возможность вступать с ними в диалог.

Задав параметры своего рейса (направление, даты отправления, номер рейса), можно увидеть тех, кто с вами отправляется в путешествие.

Аудитория проекта:

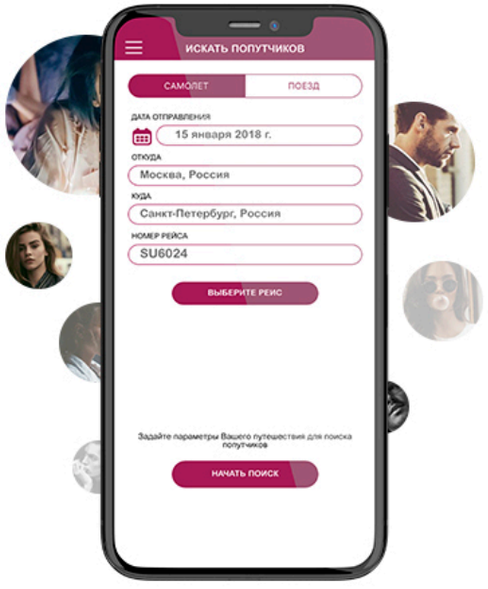
Путешественники и туристы.

Люди во время деловых поездок.

Пассажиры в залах ожидания аэропортов и жд вокзалов.

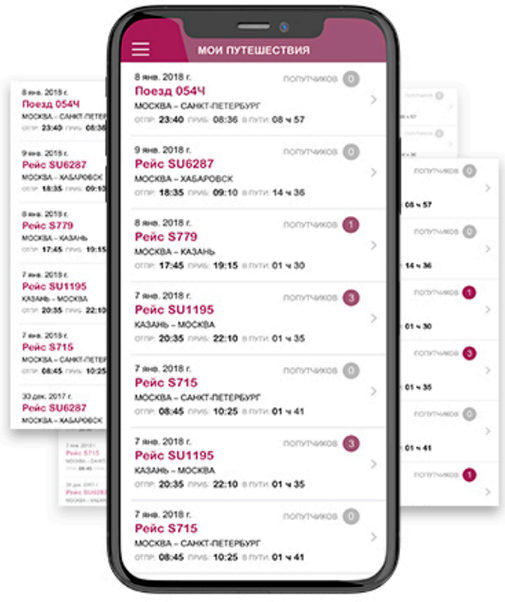
Одинокие люди, откладывающих путешествия из-за отсутствия подходящей компании.

ИЩИТЕ ПОПУТЧИКОВ И ПУТЕШЕСТВУЙТЕ ВМЕСТЕ!

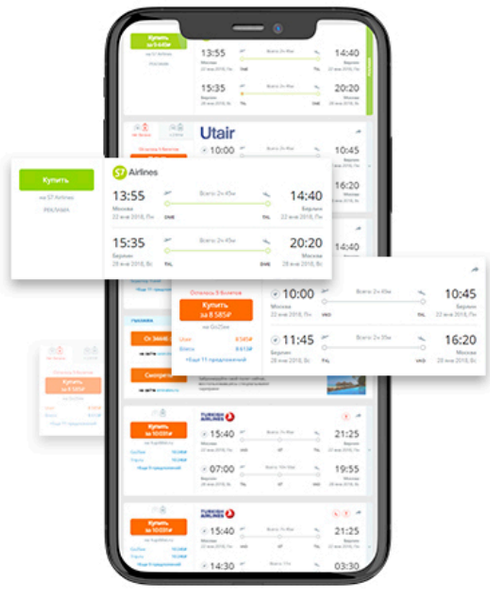


ДЕЛИТЕСЬ СВОИМИ ПУТЕШЕСТВИЯМИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

ХРАНИТЕ ВАШИ ПОИСКИ В РАЗДЕЛЕ МОИ ПУТЕШЕСТВИЯ



ПОКУПАЙТЕ БИЛЕТЫ НА ПОНРАВИВШИЕСЯ РЕЙСЫ



02 ПРОБЛЕМЫ КОТОРЫЕ РЕШАЕТ ПРОЕКТ

Помогает находить единомышленников на конкретных рейсах самолетов и поездов.

Повышает интерес иностранных туристов к России через знакомства с жителями нашей страны.
(2/3 пользователей сервиса - иностранцы).

Дает возможность общаться людям по интересам.
Пример: понравилась девушка, но стесняешься к ней подойти в салоне самолета - не беда! Напиши ей в нашем приложении.

Сервис помогает справиться со страхом лететь в одиночку на самолете или ехать на поезде.
Сервис помогает найти попутчика на конкретном рейсе и тем самым снизить чувство страха, а следовательно, повысить качество жизни наших пользователей.

Помогает интересно провести время в зале ожидания за просмотром анкет своих будущих попутчиков.

Сервис позволяет покупать билеты на самолет и поезд.
Вы покупаете билет на тот рейс, где будут ваши будущие попутчики, с которыми вы познакомились в сервисе.

Сервис помогает планировать отпуска/ поездки: выбирайте дату своего вылета и находите компанию

03 ОБЪЕМ РЫНКА (обзор по географии и отраслям)

136

млн.человек

РЫНОК РОССИИ

Общее количество перевезенных пассажиров авиамаршрутами в 2020 году – 68,9 млн пассажиров.

Подробнее: https://www.avia-adv.ru/placement/in-flight/passenger-traffic.htm#placement_2

В 2020 году на сети ОАО «РЖД» перевезло (в формате дальнем следования) – 67,5 млн пассажиров.

Подробнее: https://company.rzd.ru/ru/9397/page/104069?id=258589

70 млн. человек

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ РЫНОК РОССИИ (отели/гостиницы)

За 2020 год количество постояльцев гостиничных объектов России составило 41,81 млн человек. За период 2019 года численность размещенных лиц составляла 70,56 млн человек.

Подробнее: https://research-center.ru/analiz-gostinichnogo-rynka/

4 млрд. человек

МИРОВОЙ РЫНОК

По данным International Air Transport Association (IATA), каждый год совершается 37,5 млн рейсов, которые в 2017 перевезли примерно 4 млрд пассажиров.

03 ОБЪЕМ РЫНКА (обзор онлайн-продаж тур.услуг в России)

Объем онлайн-продаж туристических услуг в России

По данным Data Insight, рынок вырос в 10 раз за 6 лет. Теперь покупатель приходит в интернет за авиабилетами, отелями, турами, страховками, круизами и другими туристическими услугами.

На авиабилеты приходится половина денег рынка. Всё больше людей уходят в интернет за билетами. Вместе с рынком растёт и Aviasales, количество бронирований растет на 40-50% ежегодно

В России с каждым годом растет число одиноких людей. Этот влияет и на рынки, так например:

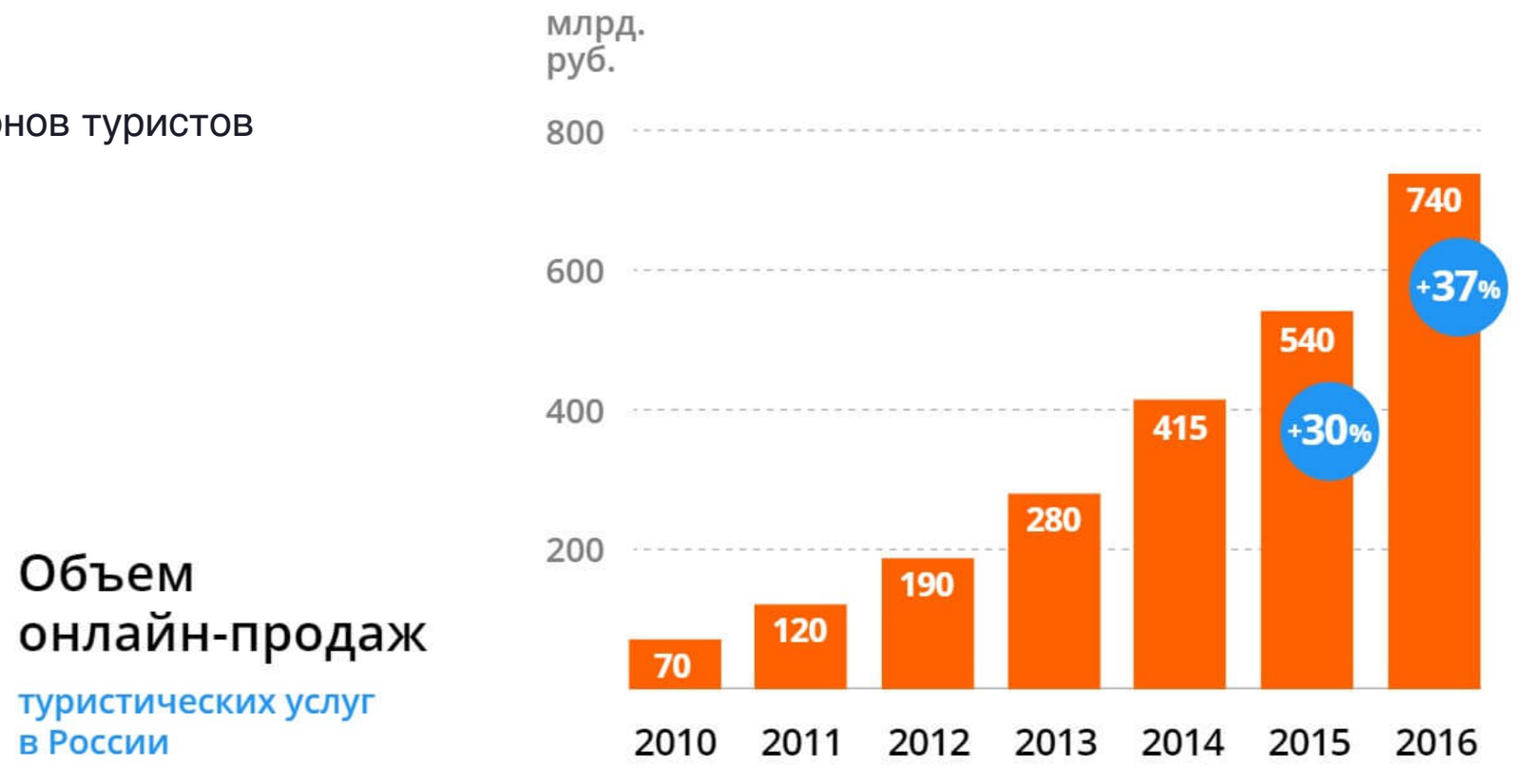
79% бронирований авиабилетов совершаются для одного человека (по данным Aviasales).

70% покупок ЖД-билетов совершают одинокие туристы (по оценке аналитиков Tutu.ru).

Рост числа одиноких людей в США:

46% составляет число одиноких людей и людей никогда не состоявших в браке среди жителей США (данные представлены Population Reference Bureau).

Каждый месяц около 12 миллионов туристов приходят на aviasales.ru



03 ОБЪЕМ РЫНКА (мировые показатели)

300 млн. чел.

Общее количество пользователей интернета во всем мире, которые пользуются сайтами знакомств.

12 млрд.$

Объем рынка онлайн-дейтинга за 2020 год.

По данным японского аналитика Марка Келли, холдинг Nomura Instinet

60%

Одиноких людей в мире.

20-25%

Ежегодный рост объема рынка онлайн знакомств в России.

90%

Союзов требующих укрепления и развития.

5-6 млн.$

Средний ARPU сайтов знакомств во всем мире.

По данным FranchFamily на основе анализа открытых источников информации и экспертных оценок.

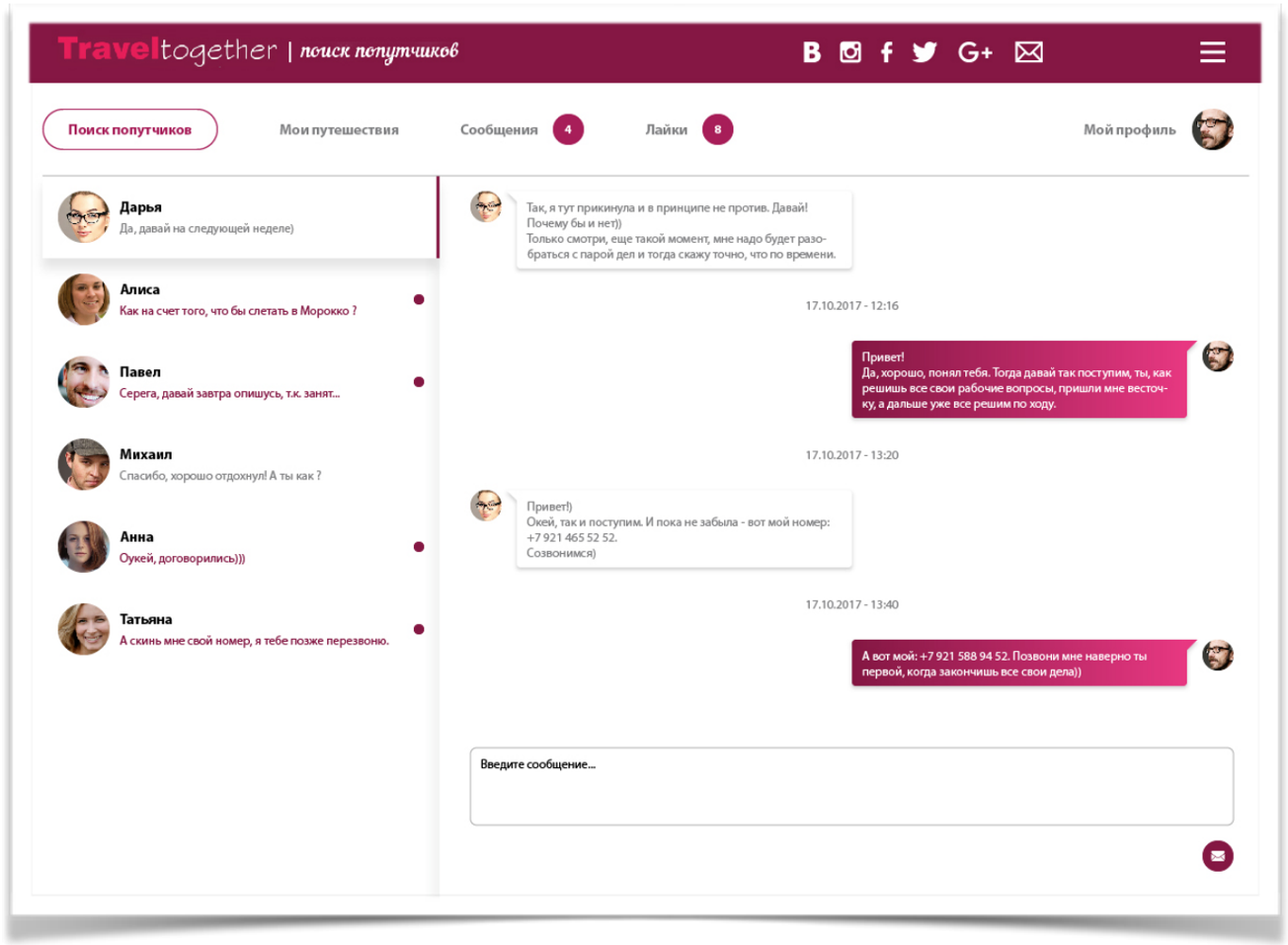
04 РЕАЛИЗАЦИЯ

1. Запущена web версия сервиса - gotraveltogether.ru;

2. Запущено мобильное приложение для iOS;

3. Аудитория проекта более 4 300 пользователей;

4. Первые продажи билетов на самолет.



05 АНАЛИТИКА ПРОЕКТА

>4300

Более 4300 зарегистрированных пользователей в сервисе Traveltogether

>4100

Свыше 4100 совершенных поисков попутчиков пользователями Traveltogether

>6400

Более 6400 установок мобильного приложения Traveltogether в App Store

>1200

Свыше 1200 диалогов между пользователями Traveltogether

CAC=70₽

Стоимость привлечения одного зарегистрированного пользователя равна 70 руб.

06 КОНКУРЕНТЫ

Traveltogether

Прямых конкурентов, предоставляющих поиск попутчиков на конкретные рейсы самолетов и поездов, у сервиса Traveltogether нет. Мы предоставляем уникальный сервис для поиска по рейсам самолетов и поездов.

Бизнес-модель: freemium.

Traveltogether объединяет в себе преимущества косвенных конкурентов: сервисы знакомств, покупки билетов и поиска единомышленников для передвижения из пункта А в пункт Б.

Косвенные конкуренты:

Сервис поиска попутчиков для передвижения из пункта А в пункт Б (делят стоимость поездки).

BlaBlaCar

Сервис поиска попутчиков в формате доски объявлений/форума

махнем!

Сервисы поиска и покупки билетов на самолеты и поезда

aviasales.ru
поиск авиабилетов

tutu.ru

Сервисы знакомств

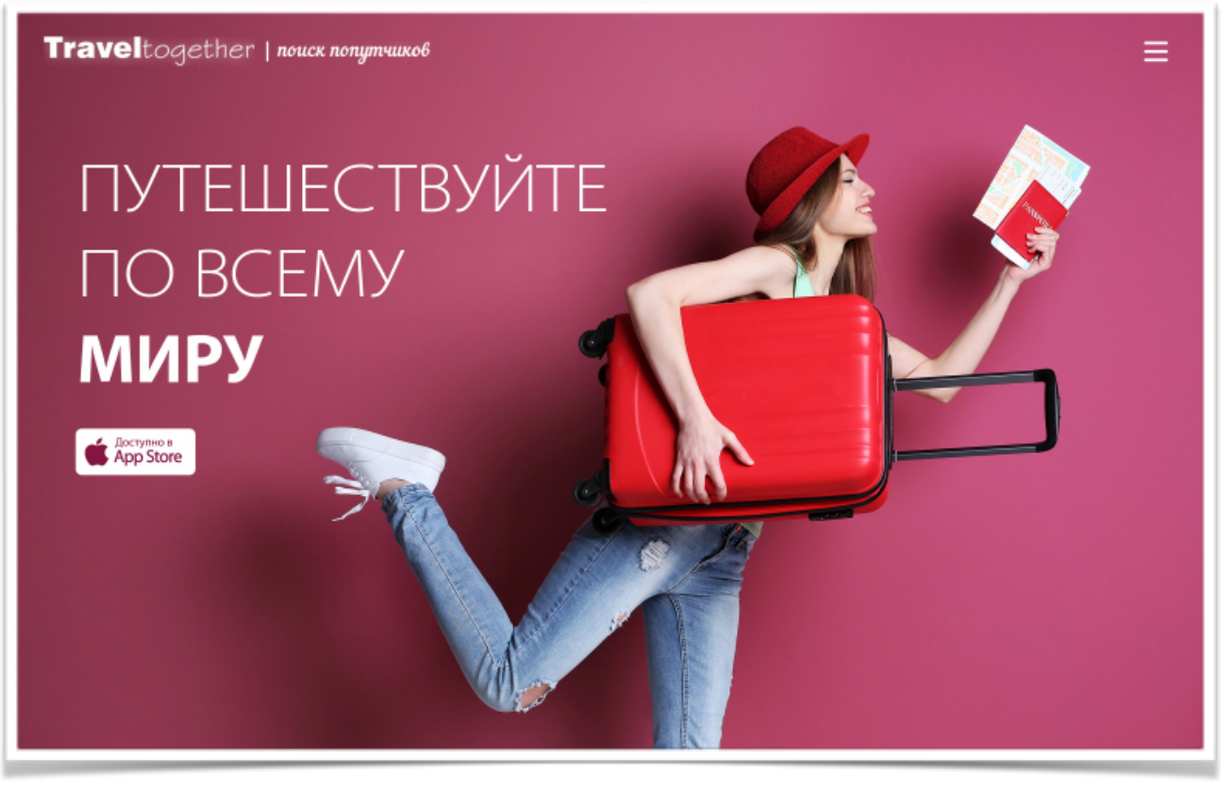
badoo

tinder

teamo.ru

07 ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

1. Запуск поиска попутчиков в отелях и гостиницах;
2. Android версия мобильного приложения;
3. Англоязычная версия;
4. Увеличение аудитории проекта;
5. Расширение на рынках Европы, США и Азии.



08 ПОИСК ИНВЕСТИЦИЙ

Мы ищем инвестиции на развитие и продвижение проекта Traveltogether.

Инвестору предлагается доля в компании в зависимости от объема инвестиций.

3,5 млн. ₽ → **5%-10%**

На развитие инфраструктуры проекта (подробнее сл. 08)

Готовы предложить до 5%-10% компании за данный объем инвестиций

35 000 000₽ → **15%-35%**

На продвижение сервиса и наращивание базы пользователей (подробнее сл. 08)

Готовы предложить до 15%-35% компании за данный объем инвестиций

09 ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

План работ подготовлен на 2 календарных года. Мероприятия будут охватывать направления: модернизации и развитие сервиса, продвижение и запуск монетизации.

Мероприятия	Сроки	Затраты
Работы по проекту: 1. Новый поиск по отелям (+ дизайн). 2. Редизайн веба и мобильных приложений (с учетом нового поиска по отелям). 3. Android версия мобильного приложения (с учетом нового поиска по отелям). 4. Англоязычная версия (веб + ios и android). 5. Доработка внутренней системы администрирования (фильтры аудитории по активным пользователям, лайки, заполненность рейсов, активные направления, число диалогов и т.д.) + ап метрики и т.д. 6. Работа с текущей системой (чистка кода, исправление текущих багов и т.д.).	**1-й год работы** *Общий срок работ около 12 месяцев*	**3,5 млн.руб.** *Цифры ориентировочные. Смета будет уточнена на стадии подготовки ТЗ.*
Продвижение проекта: ***Для веба:*** Контекстная реклама, работа с органическим трафиком (блог, посев статей), CPA сети. ***Для мобильных приложений:*** ASO приложений для App Store и Google play, ***Общее промо:*** Создание видео контента с последующим посевом через программатик в youtube и онлайн кинотеатрах. Дополнительно можно рассмотреть посев в социальных сетях и коллаборации с блогерами. ***Для зарубежной аудитории:*** Лидогенерация через CPA сети, ASO приложений для App Store и Google play.	**2-й год работы.** *Продвижение проекта стоит запускать после запуска обновленных версий сервиса. План по наращиванию базы пользователей - 500 тыс.чел.*	**35 млн.руб.** *Сегодня средняя стоимость привлечения одного зарегистрированного пользователя равна 70 руб.* *Подход и бюджет возможно потребует корректировки на дату старта рекламных мероприятий.*
Запуск монетизация (после достижения аудитории 500 тыс.пользователей): - Рекламные активности (потребуется доработка системы для интеграции различных рекламных систем). - Продажи билетов внутри сервиса (доработка сервиса для размещения рекламных форматов, бронирования авиарейсов, отелей и т.д.). - Продажа платных аккаунтов (настройка системы на новый формат пользователей).	**Начиная с 3-го года работы (план).** *Запуск данного направления после наращивание базы в 500 тыс.чел.*	**Около 2 млн.руб.** *На интеграции с рекламными программами. На подготовку сервиса под форматы монетизации.*

10 МОНЕТИЗАЦИЯ ПРОЕКТА (гипотеза)

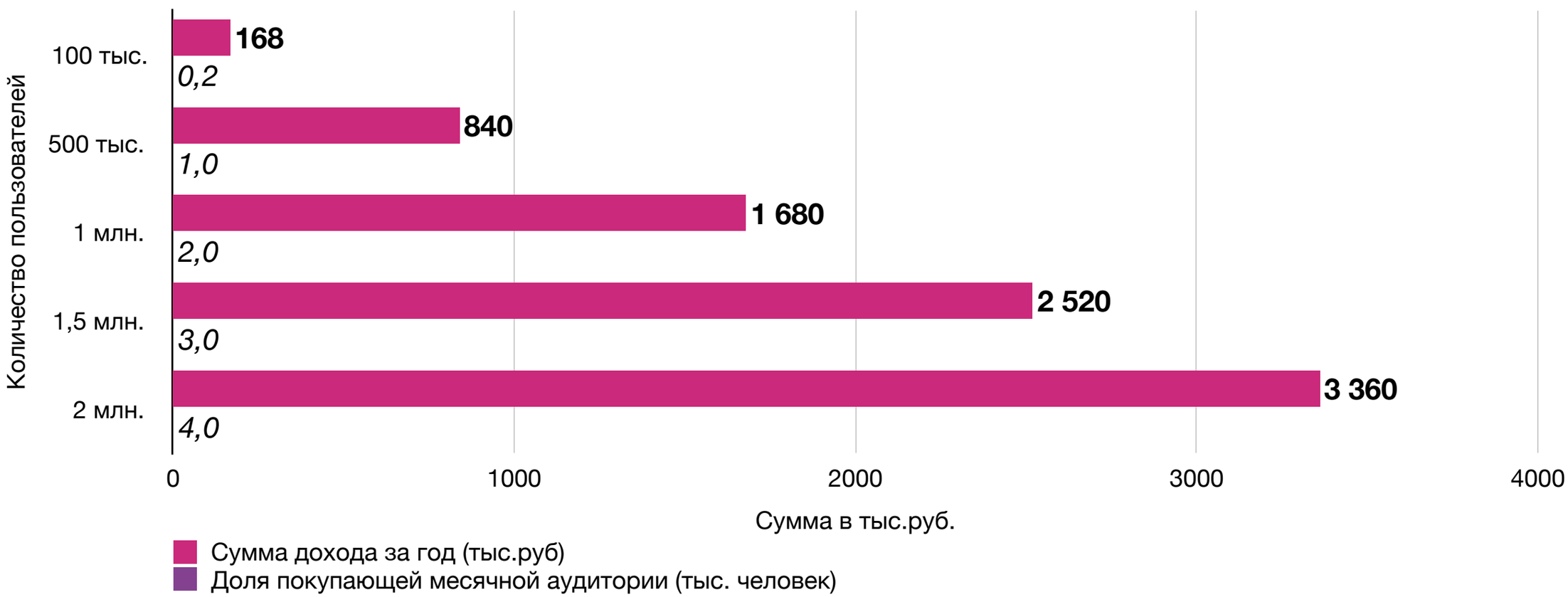
Инструменты монетизации будут внедряться по достижению 500 000 пользователей.

В среднем год монетизации по всем инструментам способен принести - 32 748 000₽ (при общем объеме аудитории равной 500К пользователей).

Инструмент «Покупка билетов на рейсы» - реализовано.

Получение комиссионного дохода за продажу билетов на самолет и поезд (расчет произведен из общей аудитории 500 тыс. пользователей):
Средний % за покупку билетов на самолет составляет - 1,7% = 70₽. Объем активной аудитории - 100 тыс. пользователей (принцип Парето).
3% (от активной месячной аудитории) покупающих билеты в месяц будет давать - 210 000₽ (3%= 3 000).
1% (от активной месячной аудитории) покупающих билеты в год принесёт - 840 000₽ (1%= 1 000).

Пример годовой монетизации от продажи билетов в зависимости от количества пользователей

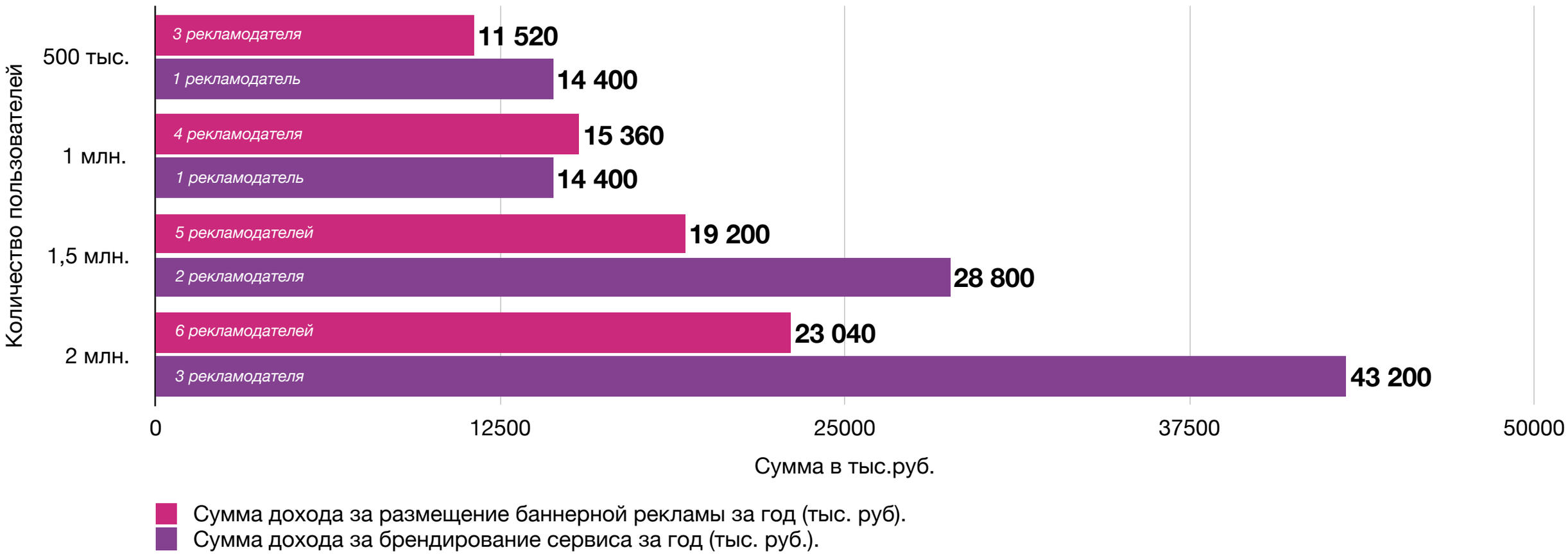


10 МОНЕТИЗАЦИЯ ПРОЕКТА (гипотеза)

Инструмент «Реклама»

Размещение рекламы на веб-сайте и в мобильном приложении сервиса Traveltogether.
Предполагаемый объем активных пользователей в месяц (при достижении минимального порога 500 000 пользователей) - 100 000 пользователей (Принцип Парето).

Пример годовой монетизации от размещения рекламы в зависимости от количества пользователей



*Ценообразование (из расчета общей аудитории 500 тыс. пользователей): 800₽ за 1 000 показов (баннер 240x400). Недельный пакет 100 000*800₽ = 80 000₽. Месяц около = 320 000₽. В среднем 3 рекламодателя способны заполнить рекламой месяц на сумму - 960 000₽. Год - 11 520 000₽.*

Брендирование сервиса (3 000₽ за 1 000 показов). Недельный пакет брендирования 100 000 показов - 300 000₽.
Месячный пакет для одного рекламодателя: 400 000 показов - 1 200 000₽. Год брендирования одним рекламодателем - 14 400 000₽.

10 МОНЕТИЗАЦИЯ ПРОЕКТА (гипотеза)

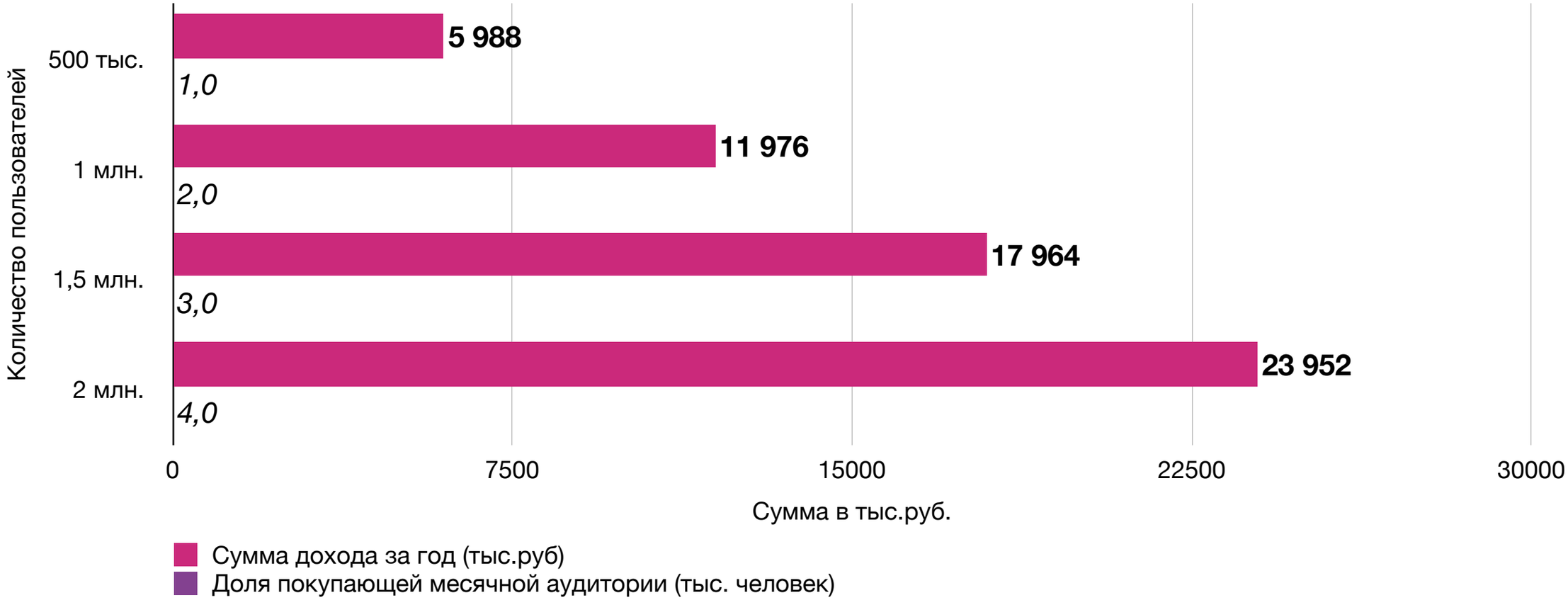
Инструмент «Покупка платного аккаунта»

Продажа «Платных аккаунтов» пользователям с дополнительным набором функций (большее кол-во активных чатов, лайков другим пользователям, просмотров анкет, приоритетное место в выдаче и т.д.):

Абонемент сроком 1 неделя - 199₽; Абонемент сроком 1 месяц - 499₽.
При наличии 500 000 пользователей (активная часть аудитории 100 000 пользователей по принципу Парето), рассчитываем на ежемесячный интерес 1 000 пользователей (1% от активной аудитории).

Месяц платных акаунтов - 499 000₽.
Год платных акаунтов - 5 988 000₽.

Пример годовой монетизации от продажи платных аккаунтов в зависимости от количества пользователей



11 КОМАНДА

Виктор Отморков

Основатель проекта (founder of Traveltogether).

Реклама маркетинг в банковской сфере.

Email: partners@gotraveltogether.ru

Ольга Карева

Работа с партнерами.

Аудит в банковской сфере.

Email: advertising@gotraveltogether.ru

Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ.

gotraveltogether.ru

Доступно в

App Store