«Успішний бізнес.

Тема 1. Відкриття туристичної фірми»

Що б не відбувалося в країні, українці будуть їздити відпочивати. Слов'янська натура не схильна до економії. Яким би не був бюджет, відпустка за кордоном, або відпочинок в Україні— справа свята.

Тим більше, що подорожувати стало набагато простіше. З одного боку — полегшений режим до країн Євросоюзу, з іншого — зростаюча армія лоукостів, яка дозволяє заощадити на квитках. Як результат, туристичний потік зростає, а клієнти замовляють більш дорогі комфортні готелі та більшу кількість ночей.

Туристична сфера, незважаючи на те що вона вже протягом декількох років зазнає певних труднощів, залишається досить прибутковою. Зайнятися туристичним бізнесом може будь-яка людина, у якої немає великих заощаджень. Крім того, така підприємницька діяльність приносить багато позитивних емоцій, адже з’являється можливість надавати людям допомогу в організації відпочинку та мандрувати самому.

Однак є все-таки деякі нюанси, які слід враховувати, щоб не втратити вкладені в цей бізнес кошти.

Перед тим як відкрити турфірму, необхідно розуміти, що таке туристичне агентство або туристичний оператор, в чому полягає суть його діяльності, що буде входити в обов’язки вашого підприємства.

І чим саме ви, як директор туристичної фірми, хочете займатись.

З чого ж починається відкриття туристичної фірми і де брати інформацію?

Вимоги, що до відкриття туристичної фірми, прописані в Законі України «Про туризм».

З самого початку необхідно ретельно опрацювати такі пункти:

* вибір формату ведення бізнесу (туроператор, турагентство);
* визначення концепції компанії (відкриття по франшизі або самостійно);
* складання бізнес-плану;
* локаційних аналіз для просування бізнесу (вивчення цільової аудиторії в районі, яка була обрана для відкриття офісу);
* огляд конкурентів;
* реєстрація агентства, як ТОВ або ФОП;
* банківська гарантія
* пошук офісного приміщення;
* оформлення інтер'єру і робочих місць;
* пошук і наймання персоналу;
* складання рекламної кампанії.

**Для легалізації діяльності туристичної компанії потрібно вибрати тип організації і правову форму майбутнього підприємства.**

* оформлення ТОВ для туристичної компанії (юридична особа);
* реєстрація агентства по туризму в вигляді індивідуального підприємництва (фізична особа).

Перед прийняттям рішення , що саме вам відкривати ТОВ або ФОП , вам потрібно ознайомитись з системою сплати податків (вона буває загальна або спрощена (єдиний податок)) Також, виходячи з бізнес плану, вам треба розуміти на який річний дохід ви розраховуєте вийти. Якщо річний дохід буде до 1,5 000 000 грн, то можна відкривати ФОП, якщо від 1,5 млн до 5 млн – тоді требі відкривати ТОВ.

Державна реєстрація ТОВ та ФОП відбувається шляхом відвідування ЦНАП (центр надання адміністративних послуг), і в онлайн-режимі.

Процедура реєстрації ТОВ або ФОП в Україні викладена в Законі України «Про реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців».

Давайте кожен пункт розберемо детальніше:

* 1. якщо плануєте стати тур оператором, то вам потрібно відкривати ліцензію, банківська гарантія для туроператорів відкривається на суму 20 000 евро

Також, фінансові вкладення будуть достатньо великими.

Бо, туроператор, це та компанія, яка створює тур продукт: фрактує транспорт для перевезення туристів( літаки, поєзди, автобуси, автомобілі), викупає під гарантію, або проплачує депозити в готелі, заключає договори зі страховою компанією, виплачує агентам комісійні, організовує навчальні предсезонні семінари, рекламні тури і т.д.

* 1. якщо плануєте відкрити туристичне агенство, то ліцензія не потрібна, банківска гарантія потрібна на суму 2 000 евро і, в цілому, фінансові вливання будуть значно меньшими.

Бо туристичне агентство реалізує те, що створив тур оператор, не вкладаючи в турпродукт свої грощі.

Також, якщо це буде агентство, то тут слід подумати, ви хочете працювати самостійно під своїм брендом, чи взяти франшизу.

Основні витрати у вас будуть :

оренда приміщення; (залежить від міста: мегаполіс, провінція)

придбання техніки і меблів;

рекламна кампанія;

В місяць на оренда обходиться від 10-20 тис. гривень.

На те, щоб привести дане приміщення в порядок (воно повинно відповідати певним стандартам), купити в нього потрібні меблі, техніку, кавоварку, провести якісний інтернет, повинні бути кондеціонери і оформити всі необхідні документи, вам на все це знадобиться приблизно від 60 000 до 100 000 гривень.

Щоб розкрутити своє туристичне агентство (реклама), вам буде потрібно не менше 50 000 гривень.

Також , не забувайте, що вам доведеться ще платити заробітну плату своїм співробітникам. Як правило, вона повинна складати 5 -7 тисяч гривень стабільно і ще 15-20% від місячного прибутку туристичного агентства.

Враховуйте також, що найближчі 6 місяців після того, як ви відкриєте агентство, воно не буде приносити вам ніякого прибутку.

Тому вам потрібно мати в запасі якісь фінансові кошти, за рахунок яких ви зможете вибудовувати бізнес.

Отже, чи вигідно відкривати турагентство, чи будуть вашими послугами користуватися інші. Однозначно будуть, тому що, як правило, люди, які могли собі дозволити відправитися в подорож раніше, зможуть це зробити і зараз ( в кризу).

Якщо ви навчитеся реалізовувати більше 500 путівок на рік, то щомісяця ваше туристичне агентство буде отримувати прибуток в 20-50 тисяч гривень. Цього достатньо для того, що зарекомендувати себе, як популярний сегмент туристичного бізнесу.

Чим більше ви продасте путівок, тим більше зможете заробляти.

За який період часу ваш новий бізнес окупиться.

Це залежить від вашого старту і постійної наполеглевої роботи.

Якщо ви будете з перших днів створювати великий товарообіг турпутівок, то за перший рік роботи заробите 300-400 тисяч гривень, а це значить, що повернете вкладені особисті кошти.

Однак досвідчені підприємці, які вже давно крутяться в цій сфері, стверджують, що термін окупності туристичної фірми становить 2 роки, як мінімум.

В період пандемії та воєнного часу, дуже популярними стали туристичні фірми на дому. Ця діяльність значно економить кошти підприємця: бо вам не потрібен офіс, ремонт, меблі і т.д

Вам потрібен дуже професійний, унікальний сайт, де ви будут здійснювати всю роботу.

Придумайте для своєї фірми дуже колоритну назву.

Це не стосується тих, хто вирішив відкрити турфірму по франшизі; Продумайте систему акцій і різних бонусів для перших клієнтів свого агентства, щоб залучити їх.

Створіть кілька акаунтів в соціальних мережах, де ви будете розкручувати свою підприємницьку діяльність і рекламувати різні туристичні поїздки.

Але зразу вам скажу, ефективно працювати на дому , може компанія, яку добре знають туристи, яка має базу даних туристів.

Все вище сказане стосується самостійного бренду.

**Тепер давайте розберемося, що таке франшиза і чому багато агентств працюють під франшизою**.

Франшиза , це товар», який один підприємець може продати іншому, готовому працювати під його брендом. Робота за франшизою, це робота під крилом відомого бренду

В кризові часи, коли було зниження купівельної спроможності , дуже багато турфірм-одинаків закрилось, а ось мережі не тільки успішно виживають, але і процвітають.

Приєднуючись до відомої мережі, ви автоматично отримуєте її клієнтів, не витрачаючи коштів на рекламу і просування.

Важливо, що великі фірми надають своїм франчайзі набагато більш високі комісійні, ніж іншим компаніям, які з ними працюють.

Ну, і працюючи в складі мережі, ви отримаєте всі необхідні консультації, допомогу у відкритті фірми, всіх організаційних питаннях, рекламу і PR, супровід в процесі роботи.

Який алгоритм дій:

Перше, що вам слід зробити, це зателефонувати до українського офісу туоператора і отримати всю необхідну для прийняття рішення інформацію. Потім укладається договір про співробітництво, в якому, зокрема, визначаються умови компенсації витрат. Це — головна специфіка відкриття турагентства за франшизою.

Є певні плани продажів, і якщо ви їх виконуєте, вам відшкодовують витрати — або частково, або повністю. Також у договорі позначаються базові вимоги щодо приміщення, його оформлення, використання бренду, звітності, атестації персоналу тощо.

## Рахуємо витрати

Для відкриття туристичного агентства необхідно мати певну суму грошей на оренду, меблі, оргтехніку, рекламу і т.д.

Якщо ви вирішили працювати за франшизою, вам треба буде заплатити

вступний внесок за приєднання до мережі , орієнтовно , 28 тисяч гривень. Та, кожного місяца оплачується Роялті — від 1 до 2,5 тисяч гривень в залежності від міста знаходження агентства.

АЛЕ, при виконанні плану продажів франчайзер компенсує роялті за два або шість місяців, залежно від обсягу ваших продажів. Крім того, протягом першого року співробітництва передбачена також компенсація за обладнання офісу, його зовнішнє оформлення, рекламу — від 50 до 100%. Це обговорюється індивідуально і залежить від виконання плану продажів, умов договору тощо.

При роботі за франшизою, інвестиції в туркомпанію можуть окупитися вже в перший же «високий» сезон (літо або зиму). При низьких продажах - через два роки.

Придбання франшизи в одного туристичного оператора не забороняє продавати пакети інших турфірм .

## Що дає франчайзер

Франчайзери допомагають організувати бізнес, а потім його вести, надаючи регулярні консультації. Допомагають в замовленні меблів, корпоративної форми і брендованої продукції. Представники франчайзингової компанії можуть допомогти з вибором приміщення, його оформленням, організацією всієї необхідної документації. Компанія надасть брендбук з докладними інструкціями, рекламну та маркетингову підтримку, забезпечить сувенірною продукцією, поліграфією.

Протягом першого року співпраці ви отримаєте дотації на рекламу і просування в сумі від 20 до 30 тисяч гривень, в залежності від результатів продажів. У вас буде персональний куратор, який, зокрема, допоможе з підбором персоналу.

Для продажу турів — доступ до централізованої бази даних. Плюс, досить висока комісія за пропонованими продуктами: 13-15%. Ви берете участь у всіх бонусних та рекламних програмах і акціях мережі, спільних програмах лояльності з міжнародними компаніями. Працює єдиний колл-центр, який переводить дзвінки клієнтів на ваше агентство.

Франчайзер регулярно організовує навчання менеджерів за участю відомих бізнес-тренерів — як в Україні, так і під час виїзних заходів.

Для того, щоб була можливість працювати на сайті туроператора (заходити в підбір туру, дивитись програми, інформацію по готелям, інформацію по правилам в’їзду в країни, спец пропозиції і так далі ), вам потрібен персональний логін і пароль. Щоб його одержати, ви повинні підписати агентський договір і зібрати необхідний пакет документів.

### **Пакет обов'язкових документів для підписання Агентського договору (для резидентів України):**

***Для юридичних осіб:***

* [АНКЕТА АГЕНТСТВА](https://agency.coraltravel.ua/engine/files/editors/FileUA/file/agency/anketа_agency_2020.pdf);
* копія виписки з Єдиного державного реєстру;
* копія довідки з органів статистики із зазначенням виду діяльності \*;
* копія свідоцтва платника ПДВ (є обов'язковим тільки для платників ПДВ);
* копія свідоцтва платника єдиного податку (є обов'язковим тільки для платників єдиного податку) із зазначенням виду діяльності \*;
* копія ліцензії на здійснення туроператорської діяльності (якщо ТУРАГЕНТ отримав таку ліцензію в установленому законом порядку);
* підтвердження фінансового забезпечення відповідальності (гарантія банку або іншої кредитної установи) перед туристом або копія Сертифікату "Знак якості АЛТУ".

**Для ФОП:**

* [АНКЕТА АГЕНТСТВА](https://agency.coraltravel.ua/engine/files/editors/FileUA/file/agency/anketа_agency_2020.pdf);
* копія виписки з Єдиного державного реєстру;
* копія довідки з органів статистики (є обов'язковим тільки для платників податків на загальних підставах) із зазначенням виду діяльності \*;
* копія свідоцтва платника ПДВ (є обов'язковим тільки для платників ПДВ);
* копія свідоцтва платника єдиного податку (є обов'язковим тільки для платників єдиного податку) із зазначенням виду діяльності \*;
* підтвердження фінансового забезпечення відповідальності (гарантія банку або іншої кредитної установи) перед туристом або копія Сертифікату "Знак якості АЛТУ".

[**Бланк Агентського договору для резидентів України**](https://agency.coraltravel.ua/engine/files/editors/FileUA/file/Legal/Agent_agreement_2023.pdf)

Необхідно роздрукувати і заповнити **2** примірника Агентського договору **(прописом)** / заповнюються відповідні поля, за винятком номера договору та дати його підписання /, підписати та скріпити своєю печаткою.

**УВАГА!**

* Підпис та печатка на стор. 9, 10, 14 є обов'язковими!
* Договори без вказання розрахункового рахунку не приймаються!
* Договори без повного пакету документів не приймаються!
* Договори приймаються тільки заповнені від руки!
* Сканкопії договорів не приймаються!
* [Договір на туристичне обслуговування](https://agency.coraltravel.ua/engine/files/editors/FileUA/file/Legal/dogovir_na_turystychne_obslugovuvannya_2023.docx)

Всі ці документи відправляються в головний офіс. Вам присвоюється логін і пароль і ви можете стартувати.