

Бизнес-план Пешеходные экскурсии

Частные городские прогулки: один аттестованный гид



Россия Городские уличные маршруты Прогноз 2027–2031

Редактируемый бизнес-план и финансовая модель на 60 месяцев

ТЕОPlan Версия 1.0 24 октября 2026 года

Содержание

Разделы открываются по ссылкам в таблице. Финансовые показатели относятся к базовому сценарию сохранённой модели.

Раздел	Стр.
Резюме проекта	3
Продукт и границы услуги	4
Кому нужна частная экскурсия	5
Рынок и выбор территории	6
Сезонность и погодные отмены	7
Исследование конкурентов	8
Платный пилот и проверка спроса	9
Прайс частной группы	10
Регистрация, аттестация и аккредитация	11
Разработка маршрута и рассказа	12
Безопасность и доступность	13
Заказ, договор и информирование	14
Бронирование, авансы и отмены	15
Продажи через посредников	16
Полное время и мощность гида	17
Оснащение и рабочее место	18
Прямые расходы и дорога	19
Владелец и команда	20
Продвижение и работа с отзывами	21
Риски и признаки остановки	22
Капитал и расходы запуска	23
Постоянные расходы	24
Экономика одной прогулки	25
Первый год по месяцам	26
Пять лет связанных расчётов	27
Налоги и сравнение режимов	28
ДДС, резерв и личные изъятия	29
Устойчивое покрытие капитала	30
Сценарий займа	31
Долевой инвестор ООО	32
Амортизация и будущие покупки	33
Сценарии базы, стресса и роста	34
Проверки и чувствительность	35
План запуска по этапам	36
Рост и новые продукты	37
Управленческий учёт	38
Как адаптировать комплект	39
Источники и границы проверки	40

Резюме проекта

Проект — индивидуальные городские пешеходные экскурсии на русском языке для частной группы от одного до шести человек. Один квалифицированный аттестованный гид проводит уличные прогулки по заранее проверенным маршрутам. Группа оплачивает один пакет целиком; количество участников не умножает цену. Нет продажи мест в сборные группы, перевозки, проживания и турпакета.

Капитал — 500000 ₽. Стартовые расходы — 240000 ₽: оснащение 185000 и подготовка 55000. После запуска остаётся 260000 ₽; внутри этой суммы предусмотрен резерв 120000. Постоянные расходы — 25000 ₽ в месяц, полная оценка труда владельца — 80000 ₽ с ежегодной индексацией. Выручка первого года — 2 034 310 ₽, результат сверх труда — 117 057 ₽.

Пять годовых итогов базы положительны, но запас первого года невелик. Зимние отрицательные месяцы, комиссии посредников и неблагоприятный сценарий сохранены. До запуска нужны подтверждённые допуск и квалификация, местная проверка цены, оплаченный пилот и достаточные деньги. Комплект помогает оценить бизнес, но не выдаёт право работать гидом и не гарантирует доход.

Параметр	Базовый план
Капитал / старт	500000 / 240000 ₽
Остаток / резерв	260000 / 120000 ₽
Формат	Один аттестованный гид, группа 1–6

Исследование конкурентов

Сравнивают частного гида, экскурсионное бюро, платформу с предложениями разных авторов, сборную прогулку и самостоятельный аудиомаршрут. У них разная единица цены и состав. Стоимость за человека в большой группе нельзя использовать как цену всей частной экскурсии. Важны максимальное число гостей, длительность, язык, территория и включённые услуги.

Lauda публикует ориентир от 8000 ₽ за трёхчасовую пешеходную группу 1–10 человек. В подборке Москультуры есть разные частные предложения, включая более низкие цены и скидки. Это отдельные коммерческие условия, а не среднерыночная цена. Наши 5000–9000 ₽ за 1,5–3,5 часа для группы до шести — собственный плановый прайс, требующий местного подтверждения.

Преимущество нужно искать в точном содержании, ясных условиях, надёжной встрече и качестве рассказа. Не обещайте посетить закрытый двор или музей без разрешения. Скопированное название чужой авторской прогулки не создаёт ваш продукт. Проверяйте, за что гости готовы платить именно вам и насколько это покрывает полный труд и привлечение.

Сравнить	Не смешивать
Единицу цены	Группа и человек
Состав	Улица, музей, билеты, транспорт
Условия	Скидка, длительность, комиссия
Квалификацию	Аттестация и зона допуска

Прайс частной группы

Пакеты стоят 5000, 6000, 7000, 8000 и 9000 ₽ за 1,5; 2; 2,5; 3 и 3,5 часа соответственно. Цена относится ко всей группе от одного до шести человек. Она не уменьшается автоматически при одном участнике и не умножается при шести. Для сборного формата с отдельной продажей мест нужен другой расчёт загрузки и минимального числа гостей.

В цене отсутствуют перевозка, питание и входные билеты. Все дополнительные услуги согласуют отдельно; их нельзя описывать как включённые, если бюджета нет. Пакет должен соответствовать реально проверенному маршруту: длинная прогулка не означает искусственное растягивание короткой программы. Не закладывайте бесплатную персональную разработку сложного маршрута в обычную норму.

В Excel цены редактируются независимо в строках 125–129. Длительность экскурсии и полный труд находятся в разных диапазонах. После изменения цены проверьте отмены, комиссии и местный спрос. Акции партнёра оплачиваются за счёт конкретной стороны; скидку, уменьшающую доход гида, нужно внести, а не оставить в расходах только стандартную комиссию.

Пакет	Цена за группу ₽	Полный труд ч
1,5 часа	5000	3
2 часа	6000	3,5
2,5 часа	7000	4
3 часа	8000	4,5
3,5 часа	9000	5

Регистрация, аттестация и аккредитация

База предполагает ИП на УСН доходы без работников. НПД рассматривается только при соблюдении ограничений, ООО — как самостоятельный вариант для долевого инвестора. Регистрация бизнеса не заменяет профессиональный допуск. До первой платной экскурсии нужно подтвердить действующую аттестацию, запись в федеральном реестре и соответствие территории и маршрута её условиям.

В модели владелец уже квалифицирован и имеет право вести выбранную программу. Стартовый бюджет проверки маршрутов и документов не изображается полной переподготовкой человека с нуля. Новичку сначала необходимы применимые образование, подготовка и процедура аттестации; их фактические сроки и стоимость добавляются к плану. Комплект не выдаёт удостоверение и не подтверждает право работать.

Учтите положения закона №235-ФЗ от 04.07.2026, вступающие в силу с 1 марта 2027 года. Перед началом прогноза проверьте действующий порядок, реестр и идентификационную карточку. Коды деятельности подбирайте по реальной услуге через сервис ФНС. Перевод, сложные маршруты и пакетные туристические услуги не включаются одной формальной отметкой.

Городская аттестация и допуск к работе в конкретном музее — разные вопросы. Единый центр аккредитации на базе Музея Москвы описывает отдельную процедуру для аттестованных гидов, которые планируют работать в учреждениях культуры. Наличие городской квалификации не даёт права самовольно проводить экскурсию по любой экспозиции.

Поэтому в сохранённой базе нет музейных посещений и платных внутренних объектов. Прогулка проходит по допустимому городскому уличному маршруту. Территория музея-заповедника, закрытый двор, частная площадка или религиозный объект могут иметь собственные правила доступа. Слово «улица» не отменяет проверку фактического статуса места.

Если хотите расширить программу, сначала получите условия объекта: допуск гида, обучение, аккредитация, бронирование слота, правила группы и билеты. Затем измените время, расходы, цену и договор. Не используйте в рекламе чужой бейдж или номер реестра. Иллюстративные карты и здания на обложках комплекта не являются навигацией или подтверждением доступа к показанному объекту.

Проверить до продаж	Результат
Квалификация	Подготовленный исполнитель
Аттестация и реестр	Право на выбранную территорию
Форма и налоги	Регистрация и учёт
Изменения 2027	Актуальные правила и карточка

Постоянные расходы

Постоянный бюджет — 25000 ₽ в месяц: реклама 12000, банк 1500, CRM и кассовые сервисы 2500, связь 1000, бухгалтерия 3500, сервис, страховой бюджет, расходники и обновление информации 4500. Аренда офиса нулевая. Эти суммы плановые; конкретные сервисы и страховое покрытие подбирают до запуска.

Постоянные расходы возникают и в месяцы низкого спроса. Полный труд владельца 80000 ₽ отражается дополнительно. Прямые расходы, эффективная комиссия 12%, налоги и замена активов также считаются отдельно. Нельзя назвать 25000 ₽ всей месячной себестоимостью проекта. База ежегодно индексирует цены и затраты на 6%, а спрос — по своему сценарию.

Ежемесячно сверяйте рекламные платежи, удержания партнёров и расходы связи с фактическими заказами. Плата за дополнительное продвижение на площадке не исчезает внутри стандартной комиссии автоматически. Если начинаете арендовать офис или нанимать администратора, введите расход до оценки результата. Новая вывеска не создаёт дополнительную мощность гида.

Статья	План ₽/мес.
Реклама	12000
Банк / CRM и кассовые сервисы	1500 / 2500
Связь / бухгалтерия	1000 / 3500
Сервис, страхование, материалы	4500
Офис	0

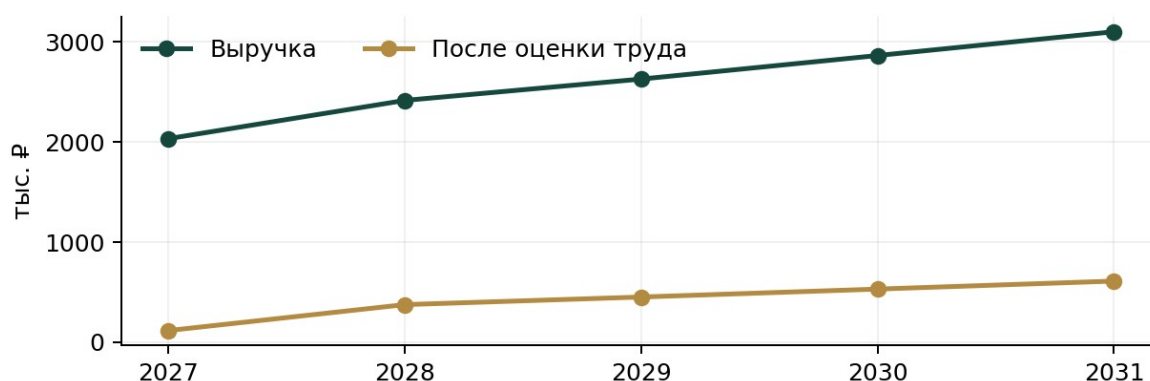
Пять лет связанных расчётов

База охватывает 2027–2031 годы. Все пять годовых результатов положительны после расходов, налогов, амортизации, подготовки и полной оценки труда владельца. В первом году сверх труда остаётся 117 057 ₽. Это небольшой запас по отношению к выручке, требующий проверки местным платным спросом.

Дальнейшая выручка растёт за счёт плановой индексации цен и увеличения входящего спроса на 8% ежегодно. Летом часть заявок не выполняется из-за ограниченных часов одного гида. Очередь показана отдельно и не прибавляется к выручке. Высокая цена позднего года должна быть принята рынком, а не только изменена формулой.

Будущие замены активов включены в конкретные месяцы ДДС и новую амортизацию. Прогноз не предполагает бесконечный срок службы смартфона и радиосистемы. Остаток денег на конец года не равен сумме, которую можно свободно распределить инвестору. Сравняйте результат, резерв и источники выплат вместе.

Год	Выручка ₽	После труда ₽	Деньги на конец ₽
2027	2 034 310	117 057	488 723
2028	2 416 185	375 916	921 306
2029	2 629 484	451 873	1 429 846
2030	2 864 606	531 034	1 876 629
2031	3 102 329	611 024	2 480 467



Базовый сценарий финансовой модели. Суммы на графике в тысячах рублей.