



1. Ведутся переговорные кампании с устоявшимися лидерами рынка о взаимовыгодном сотрудничестве с перспективой создания партнерского проекта по брендированию инновационного модельного ряда двухэтажных автобусов «OPEN BAIKAL», а далее, возможно, другого.

При этом задействуя комплексное маркетинговое сопровождение, предварительно согласовываем с партнером проекта соглашение о том, что только по итогам достижения эффективных производств и продаж автобусов модельного ряда «OPEN BAIKAL» на его существующих ресурсах и получению согласованной доходности, даем старт совместному проекту по открытию партнерского подразделения на Прибайкальской территории.

К примеру, ориентировочная стоимость стандартного двухэтажного автобуса в стране производителя составляет 20 млн. руб. со стандартной 20% доходностью потенциального партнера проекта. Для повышения уровня класса, модернизируя, совершенствуя, максимально дополняя всевозможными опциями данную модель, как вариант по себестоимости на 10% (2 млн. руб.), повышаем ее первоначальную цену до 22 млн. руб. При продаже такого автобуса предоставляем конечному покупателю подарочные сертификаты на 5 млн. руб., в качестве дополнительной мотивации для увеличения сбыта, что составляет около 25% от суммы покупки, которые он имеет право продать, передать, подарить, использовать в программах лояльности среди своих клиентов или воспользоваться сам.

С производителем автобусов заранее обсуждается партнерское соглашение о возможном делении чистой прибыли в равной пропорции, то есть фактически при повышении количества продаж и при увеличении стоимости автобуса до 22 млн. руб., участвуя в проекте, завод в среднем зарабатывает около 20% (4 млн. руб.).

Полученная прибыль 4 млн. руб. делится пополам, то есть ориентировочно по 2 млн. руб., где 0,5 млн. руб. проекта «OPEN BAIKAL» остаются у производителя в качестве аванса, гарантии, предоплаты за планируемое в дальнейшем взаимовыгодное сотрудничество, а оставшиеся 1,5 млн. руб. идут на 30% оплату за подарочные сертификаты, где 70% (3,5 млн. руб.) дотационные по 5 млн. подарочному сертификату.

Данное сотрудничество обоюдно закрепляется:

- эксклюзивностью;
- перспективую проработки совместного подразделения;
- компенсацией вложений;
- расширением доли рынка;
- модельным рядом;
- получением эффективного маркетингового сопровождения;
- значительным увеличением доходности;



- многим другим.

Возможные технические параметры автобусов «Байкал» на единой платформе:

1. Экскурсионный:

- Количество посадочных мест от 84 до 102;
- Наличие максимального возможного сервиса по опциям на посадочном месте.

2. Туристический:

- Количество спальнопосадочных мест от 42 до 52 с градацией по уровню комфортабельности и т.п.;
- Наличие максимального количества необходимого сервиса, других дополнительных опций на спально-посадочных местах и по всему маршруту следования;
- При необходимости наличие универсальных наборов одежды от утепленных зимних до летних, рассчитанных на дождливую погоду, сезонно обработанных для защиты от клещей и другого при возможной востребованности;

Организация и запуск партнерского подразделения имеет определенные конкурентные преимущества:

А) Выгодное месторасположение с точки зрения логистики;

Б) Возможность получения инновационного маркетингового сопровождения при использовании брендов проекта «OPEN BAIKAL» и его партнеров;

В) Низкий уровень затрат в сравнении с другими регионами, благодаря различным ресурсам проекта;

Г) Наличие готовой инфраструктуры под данное направление;

Д) Минимальная конкуренция по данному направлению;

Е) Содействие от неконкурентных партнеров проекта по организации сбыта, гарантийного, технического обслуживания и многого другого.

Путешествующие данным автобусом, должны получать наивысший уровень обслуживания для комфортного отдыха и незабываемых положительных впечатлений, а также всю необходимую маркетинговую информацию о специально созданном в рамках проекта автотранспортном средстве и других направлениях, с возможностью участия в инновационных программах лояльностей.

При грамотно составленных маршрутах для движения по воде и труднодоступным местам, наиболее подходящим является индивидуально изготовленный от 42 до 52-х мест транспорт на воздушной подушке или т.п.,



который можно использовать для максимальной оптимизации. По мнению профессионалов туристической индустрии, он очень удобен и возможен к круглогодичной эксплуатации, что дает существенные плюсы при перемещении из автобуса в судно на воздушной подушке или т.п., и наоборот, где в рамках маркетингового сопровождения проекта, возможно задействовать аналогичную систему вознаграждения при содействии в сбыте данного средства.


При запуске производства модельного ряда «OPEN BAIKAL» максимально премиального сегмента, на первом этапе желательна проработка открытия партнерских подразделений по следующим направлениям:

А) Экскурсионные и туристические двухэтажные автобусы (примеры двухэтажных автобусов <https://youtu.be/S4RS62g00pc>).

Б) Двухэтажные автобусы с максимальным набором VIP-услуг (ванно-душевые, банные, спальни, гримерные, кухни и другое), рассчитанные на 1-5 VIP-персон (включая звёзд) для Продакшн и другого по необходимости в рамках проекта. Там же возможно наличие мест для съемочной команды.

В) Пассажирского судна на воздушной подушке или т.п. для туристического направления.

Г) Пассажирского судна на воздушной подушке или т.п. с максимальным набором VIP-услуг, рассчитанных на 1-5 VIP-персон (включая звёзд) для Продакшн и другого по необходимости в рамках проекта. Там же возможно наличие мест для съемочной команды.

Д) Судна на воздушной подушке или т.п. под брендом «OPEN BAIKAL » в рамках экологической тематики, как аналог автомобиля для сбора отходов жизнедеятельности человека с береговой линии и других труднодоступных мест по необходимости.

Следующим этапом прорабатывается вопрос о возможном партнерском производстве холодильного и многих других направлений по проекту и продаж под брендами «OPEN BAIKAL» кобрендинга, ребрендинга и т.п.