**Предакселератор «Идеи и возможности туристического бизнеса»**

**Для кого:** Владельцы и руководители компаний туроператоров, турагентств, гостиниц и загородных пансионатов, разработчики ИТ –решений для туротрасли, представители городского туризма, организаторы пеших походов, тревел-блогеры.

**Цель:** выработать перспективные идеи в сфере туризма, подготовить MVP продукта или услуги в сфере туризма и гостеприимства

**Планируемые результаты**

* Выбор приоритетного направления для развития внутреннего и въездного туризма
* Выбор перспективной бизнес-идеи для решения актуальной задачи в сфере

туризма и гостеприимства

* Формирование гипотез и инструменты для проверки гипотез
* подготовить MVP продукта или услуги в сфере туризма и гостеприимства
* Оформление бизнес-идеи в проект

**Даты проведения: 29 марта, 30 марта, 5 апреля, 8 апреля, 16 апреля с 10:00-13:00**

**Объем программы – 20 академ**. **часов**

**Продолжительность** – 4 дня по 4 ак. часа + 4 ак. часа на защиту проектов

Формат офлайн и онлайн (организация трансляции).

**Краткое содержание программы**

1. **Тренды развития индустрии туризма и гостеприимства:**

**-Как создать региональный продукт**

**-Какими особенностями он должен обладать, чтобы привлечь потребителя.**

- Тренды индустрии туризма в сфере турагентств

- Тренды индустрии туризма в сфере гостеприимства

- Тренды индустрии туризма в сфере событийного бизнеса

Дискуссия экспертов на темы:

- Как развивать бизнес и зарабатывать на внутреннем туризме

- Предпочтения туристов в выборе путешествий в 2021 году

2 **От трендов к стратегии: идея проекта**

-Что такое Идея и где ее найти

- Мозговой штурм по Идеям проектов

- Формирование привязки Идей к основным Трендам отрасли

-Описание Концепции Идеи проекта (Название, Суть Идеи проекта, что, кому, где, как, зачем, Цель проекта, Тип проекта, Метрики успеха, что вы хотите изменить своим проектом, почему это получится именно у вас, вехи развития проекта, девиз)

-Презентация Концепций Идей проектов

- HADI цикл проверки Гипотез.

**Самостоятельная практика:**

1. Определить конкурентов и успешные примеры проекта, выделить их Силы, Уно, Слабости.

2. Провести 5-6 полевых интервью с потенциальной ЦА подтвердить Гипотезу Идеи проекта или ее уточнить

3 **Бренд-коллаборация:**

-Какие бренды можем объединить

-Ищем партнеров, чтобы идея взлетела.

**4 Продуктовая модель проекта:**

-Что такое ПРОДУКТ

- Целевая аудитория и ее сегментирование на Целевые клиентские группы

- Аватар Клиента - Юзер стори и Потребности

- Товары Услуги Сервис и JTBD для каждой из ЦКГ в привязке к Аватару и Потребностям

- CJM - путь клиента. Матрица

- Определение MVP проекта к запуску

-Структура итоговой работы.

**5. Защита проекта.**