

Устойчивое развитие туризма через цифровые решения: кейс внедрения мобильного приложения «Белокуриха гостеприимная»

Комбалина София, III курс, гр. Б-231, КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства», г. Барнаул

Научный руководитель: Скрыбина И.И., преподаватель дисциплин профессионального цикла КГБПОУ «ААГ»

Не смотря на все внешние вызовы, российская туристическая индустрия продолжает динамично развиваться с акцентом на персонализацию предложений. Основной прирост обеспечен за счет внутреннего туризма, для которого характерна персонализация предложений, в том числе омниканальное обслуживание, что может быть достигнуто, в том числе за счет использования технологии искусственного интеллекта

Цель исследования

Разработать концепцию внедрения мобильного приложения «Белокуриха гостеприимная» для продвижения принципов устойчивого туризма на территории города-курорта Белокуриха

Задачи исследования

- выявить и систематизировать ключевые принципы и критерии устойчивого туризма на территории кластера
- разработать архитектуру нового целевого функционала, сгруппированного по аспектам устойчивости

Материалы и методы

В ходе исследования использованы стратегические документы развития туризма в Алтайском крае и курорта Белокуриха, открытая статистика турпотока, результаты социологических опросов и интервью, собранные в ходе исследования, собственные разработки

В работе был применен специфический методологический инструментарий: системный анализ и синтез, бенчмаркинг, эвристический (экспертный) анализ интерфейса и функционала приложения, анкетный онлайн-опрос, метод проектирования пользовательского опыта

Внутренний туризм России 2025: ТОП-5 регионов

- Алтайский край:** инфраструктурное развитие и рост спроса на экологический туризм
- Сочи и Черноморское побережье: федеральный уровень поддержки и высокая доходность
- Крым: устойчивый спрос на семейные курорты и санаторно-оздоровительные форматы
- Карелия: устойчивый тренд на природный, событийный и активный туризм
- Красная Поляна и горнолыжные кластеры: круглогодичная загрузка и премиальный сегмент

Туризм в России. Итоги 2024 года

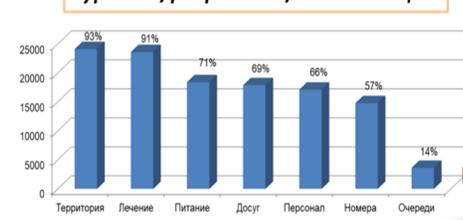
2024	r/r
номерной фонд	
1 151,8 тыс.	+34,3 тыс.
число мест в КСР – 3 186 тыс.	+188,1 тыс. к 2023 году
загрузка номерного фонда	
49,3%	+1,9 п.п.
в гостиницах – 46,7%	+2 п.п. r/r
в санаториях – 62,6%	+2 п.п. r/r
средняя продолжительность поездки	
4,3 ночи	без изменения
совершенно 383,5 млн ночевок	+7,1% r/r

Задача: Развиваться в новых условиях, ориентируясь на клиента
Решение: Персонализация предложений во внутреннем туризме
Механизм: Внедрение омниканального обслуживания
Технология: Использование искусственного интеллекта для анализа данных и автоматизации

Результаты исследования

Ежегодно город-курорт Белокуриха посещают около 270 тысяч туристов. На территории кластера функционируют не только санатории, но и организации оказывающие туристам сопутствующие услуги. Однако, туристы и рекреанты испытывают потребность в информации не только о медицинских услугах, но и местах проведения досуга, что влияет на их мнение о повторном посещении туристического кластера Белокуриха

Туристы/рекреанты/отдыхающие



Соотношение категорий по частоте упоминаний
<https://sanatorium-is.ru/chto-turisty-dumayut-o-sanatoriyah-v-2024-godu/>

- Отсутствие навигации
- Отсутствие информации о дополнительных услугах
- Скука (5442 упоминания)
- Страдает информирование
- Слабое владение информацией (досуг, развлекательные мероприятия)

Предприниматели

Отсутствие доступных информационных ресурсов и консультационных услуг для предпринимателей
 *владелец отеля "Олимп-парк", застройщик Николай Кавун

Отсутствует платформа для доступа рекреантов и отдыхающих к сопутствующим услугам гостеприимства в реальном времени

Недоступность размещения наружной рекламы
 *предприниматель из Белокурихи Александр Казановский

Недоступность рекреантов и отдыхающих к объективному рейтингу поставщиков услуг
 *аналитический поиск

! Отказ от повторного возвращения

Мобильное приложение «Белокуриха гостеприимная»

интеграция цифровых технологий в туристическом бизнесе России

Цель внедрения проекта – предоставить туристам удобный и быстрый доступ к услугам гостеприимства на территории кластера в онлайн режиме



Приложение «Белокуриха гостеприимная» разработано для iOS и Android и функционирует как серверное приложение, функционирует как платформа для интеграции участников рынка туристических и сопутствующих услуг в режиме онлайн

Турист в режиме «здесь и сейчас» ищет, просматривает, бронирует услугу и получает push-уведомления о статусе бронирования с возможностью оставить отзыв, фото и оценить ее качество. Средний рейтинг поставщика услуг формируется на основе отзывов туристов

Приложение интегрируется с платежными системами. Администраторы платформы модерируют контент. Приложение работает с удаленным хост-сервером и получает данные посредством запросов к удаленной базе данных

Туристы / Рекреанты

- 1) Просмотр списков отелей, санаториев, доступных путевок, а также отдельных услуг
- 2) Поиск и фильтрация услуг
- 3) Отзывы и рейтинги
- 4) Специальные предложения и акции
- 5) Интеграция с социальными сетями

Поставщики услуг / Мастера

- 1) Регистрация и авторизация
- 2) Добавление и управление услугами
- 3) Мониторинг бронирований
- 4) Бронирование отелей, оплата услуг
- 5) Интеграция с платежными системами

Монетизация проекта

План продаж тарифа мобильного приложения «Белокуриха гостеприимная»

Тариф	Цена, руб./мес.	1 квартал 2026 г.	2 квартал 2026 г.	3 квартал 2026 г.	4 квартал 2026 г.
Пакет «Базовый»	3 000	85	98	116	136
Пакет «Основной»	6 000	136	157	185	218
Пакет «VIP»	9 000	94	108	128	151

Экономическая эффективность проекта

Показатель	Период, год			
	0	1	2	3
Выручка, руб.		9810000	10064 844	10417114
Постоянные затраты, руб., из них:		4710549	4 748 776	4 859 920
- единый налог (УСН 15%)		899 903	938 130	980 681
- страховые взносы в СФР		465 965	470 625	479 096
- фиксированный платеж за ИП		150 758	151 306	154 829
Чистый доход (денежный поток), руб.		5 099 451	5 316 068	5 557 194
Простой период окупаемости (PP), мес.		10		
Рентабельность, %		51,98	52,82	53,35
Валюта проекта, руб.	4210000			
Чистый дисконтированный доход (NPV), руб.		4 214 422	3 630 946	3 136 891

Риски и их митигация

Риски	Метод управления рисками
Низкий спрос	Проведение маркетинговых исследований и пилотного запуска приложения для оценки спроса
Технические проблемы	Выбор надежных технологий и опытной команды разработчиков
Конкуренция	Разработка уникального функционала и агрессивной маркетинговой стратегии
Зависимость от поставщиков услуг	Заключение долгосрочных договоров с надежными партнерами

MPV проекта

<https://www.rustore.ru/catalog/app/com.diplom.belokuriahospitality> https://drive.google.com/uc?export=download&id=10_t-hziNmzH9goHX_1JvT7Px8LHbV6cZ