

Слайд 1

Уважаемый председатель, уважаемые члены государственной аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы – «».

Слайд 2

Итак, **целью** работы является создание и продвижение нового турпродукта, а также разработка программы тура «Мексика-путешествие в историю» и комплекса мероприятий по его продвижению.

Задачи исследования представлены на слайде.

Слайд 3

Итак, перейдем к разработке тура, программа которого приведена на слайде. Подробную программу по часам мы расписали в тексте работы.

Слайд 4

Далее перейдем к расчету стоимости тура, для этого разберем все статьи расходов по порядку. Начнем со стоимости проживания, приведенной на слайде. В расчете будет найдена цена для одного туриста, исходя из половины стоимости номера.

Слайд 5

Также при разработке тура рассматривались точки питания со средним чеком от 1000 руб. до 1500 руб. Одним из таких заведений являются ресторан «Musso's Restaurant» «Halach Huinic», кафе «Terraza Istmo», «Blade Cafeteria» и рестораны «Grand Maria», «Holiday», «Balamku», «Occidental Costa», «Mision Palengue» расположены на территории гостиницы. Для данного тура были выбраны все из перечисленных ресторанов. Выбор предприятия питания объясняется, что у них удобная и специальная система предложений завтраков, обедов, ужинов. Рестораны английской кухни из мексиканских ингредиентов. Интерьер в спокойном классическом стиле.

Слайд 6

Далее отметим, что в данном туре туристы прибывают не на своем транспорте в последовательности организуется встреча и предоставление транспортного средства на все дни тура. Для выбора транспорта были рассмотрены следующие компании: Nfnional а также компания AVIS Car Rental, стоимость аренды микроавтобуса Chevrolet Express вместимостью 16

мест примерно одинаковая и составляет около 10000 рублей в день. Транспорт был выбран по соотношению цена-качество, положительных отзывов, фиксированной цены.

Слайд 7

Итак, уникальность культурно-познавательного тура для русских туристов по городам Мексике, носит ознакомительный характер с городами, поэтому в первые дни была выбрана максимальная программа: экскурсия по центру Мехико сити и площадь Сокало. Посещение археологической зоны дорога мертвых, где родились боги. Проезд, размещение и экскурсионная программа, разрабатывалось без привлечения профессионального туристского агентства. Так как микроавтобус заказан, дополнительно заказаны услуги гида-экскурсовода, проживающего на территории Мексики. Далее знакомство с Мексикой начинается с третьего дня тура, с Экскурсии по Пуэбло, посещение самой большой пирамиды в Мексике «Чолула». Посещение водопада Мисоль-Ха, место съемок фильма «Хищник» с Арнольдом Шварцнеггером. В данном туре так же не исключены загородные экскурсии, Дорога до деревни Сан Хуан Чамула. Посещение католического собора. Увидят и поучаствуют в языческих обрядах. Во время тура по Чичен-Итце туристы увидят: Пирамиды пернатого змея, Храм воинов, поле для игры в мяч, священный сенот, обсерваторию, стелы, обелиски и многое другое. Для полного удовлетворения потребностей туристов, включена и развлекательная программа, туристы посетят местные клубы, будет возможность участвовать в презентации оригинальных вкусов, дегустация мескаля, истории о напитках и людях. Экскурсионная программа указана в таблице.

Слайд 8

Таким образом, приведем расчет стоимости тура на слайде.

Слайд 9

Итак, в данной работы был разработан тур на отправку группы русских туристов из Санкт-Петербурга в Мексику. Посчитав себестоимость и цену тура, поднимается вопрос о его возможном спросе. Что включено, какая программа, сервис? Соответствует ли цена качеству? Актуальность темы дипломной работы обусловлена необходимой ролью маркетинговых исследований в обеспечении успешной деятельности туристической фирмы. Анализ туроператоров из Санкт-Петербурга проводился при выборе туров, рассчитанных на 9-14 дней, со схожей экскурсионной программой, с той, которая была составлена в данной работе. В таблице для сравнения, были предоставлены аналогичные туры Петербургских-туроператоров.

Слайд 10

Таким образом, при разработке программы тура были учтены такие аспекты как: проживание, питание, транспортное обслуживание, услуги гида, посещение самых интересных достопримечательностей: монастырей, руин, парков, стадиона и водопадов, а также, была сформирована развлекательная программа. Учитывая предпочтения и запросы туристов можно предположить, что данный тур будет пользоваться популярностью и найдет своего потребителя. Из чего можно сделать вывод, что данный тур соответствует потребностям современного туриста, и является конкурентно способным за счет соотношения цена-качество и интересной программы тура.

Слайд 11

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.