12+

Вадим Краснощеков

Как я занимался профессиональным туризмом

Вадим Краснощеков

Как я занимался профессиональным туризмом

https://litres.ru/74757818
ISBN 9785006772717

Аннотация

90-е, туризм и я: от авантюрного старта до краха. Нелегальные схемы, рекламные туры, бандиты и силовики — как я потерял $30 000, но выжил. Жесткий бизнес эпохи дикого капитализма.

Содержание

Как я занимался профессиональным туризмом 5
Конец ознакомительного фрагмента. 7

Как я занимался профессиональным туризмом

Вадим Михайлович Краснощеков

© Вадим Михайлович Краснощеков, 2026

ISBN 978-5-0067-7271-7
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Как я занимался профессиональным туризмом

После семи с лишним лет работы в одной известной авиакомпании я пришел к тому, что пора заниматься чем-то своим, благо, что в конце 90-х годов государство и ФСБ справились со страшным бичом предпринимательства — бандитами.

То есть, нам тогда казалось, что если к тебе не приезжают на джипе парни в кожаных куртках за данью, то проблема решена. Нет, «дань» нужно было и дальше платить, но представителям силовых структур. И по-прежнему, неплательщики дани работать не могли.

Итак, за семь лет, я заработал прилично денег. Тогда при удачном положении дел, путем ввоза в Россию импортных товаров, можно было сколотить состояние. А я это делал без пошлин и без налогов. Казалось, что денег столько, что можно горы свернуть. Боги мои, как же я ошибался. Не успев даже начать заниматься настоящим бизнесом, я понял, что деньги здесь нужны не большие, а очень большие.

Благодаря неким связям у меня было три пути — фармацевтика, модный ритейл и туризм. Я выбрал последнее. Облетев почти весь мир, мне этот бизнес казался более знакомым. Казался!

Не буду морочить вам голову организацией юридического лица, хотя тогда все организационные процессы было сложнее реализовать. Я снял небольшой офис на Покровском бульваре д. 3. Ко мне пришла моя знакомая из ТЕЗ-Тур с приличной клиентской базой и связями в Египте и на Кипре, и мы начали работать.

Бизнес-процессы в туризме довольно просты — конечному клиенту надо продать «пакет», включающий перелет, мед. страховку, трансфер, отель и экскурсии. Большую часть пакета (трансфер, отель и экскурсии) формировали наши контакты у принимающей стороны.

Принимающей стороне от тебя нужны были только туристы — со своей стороны они у себя делали все — встречали в аэропорту, довозили до отеля и расселяли в нем. Нам нужно было найти туриста, продать ему медицинскую страховку, посадить его на самолет и сообщить принимающей стороне его данные.

Вернемся к офису. Кроме Иры из TEZ к нам пришла девушка Свету с неоконченным высшим юридическим образованием. Кроме своих обязанностей менеджера по туризму она нам от руки писала договоры, к которым невозможно было докопаться ни при каких обстоятельствах.

Напомню, что это был 1997 год и весь деловой мир еще как-то обходился без интернета. Да что и говорить, у нас и ПК был один и он был у меня. В основном все делали от руки. Коммуникация с партнерами по телефону. Да, дорого.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.