|  |
| --- |
| НОВЫЙ АГРЕГАТОР ТАКСИ РФ |
|  |  |
| БИЗНЕС ПЛАН |
|  |  |

ОГЛАВЛЕНИЕ

**1. Актуальность открытия службы такси**

**2. Описание бизнеса**

**3. Определение и схема работы**

**4. Анализ рынка и конкурентные преимущества компании**

**5. Производственный план**

**6. Финансовый план**

# Актуальность открытия службы такси

Создание собственной интерактивной службы такси - агрегатора, высокоинтеллектуальная идея.(**Агрегатор – сервис онлайн-заказа, которая позволяет найти заказ и найти пассажира с помощью веб-сайта и мобильного приложения).**

Обоснование:

1.Стабильно-высокий уровень спроса на услуги такси. Данный фактор – гарантия того, что компания будет иметь высокую рентабельность и быстро окупится.

2. Потребность перемещаться за пределы города возникает у каждого человека.

3. Клиентами компании гарантировано будут являться люди разного достатка.

4. Независимость бизнеса от междугородней транспортной сети и количества автотранспорта у населения.

# Описание бизнеса

* Краткое пояснение…
* В России в общей сложности 1,5-1,7 миллиона таксистов. Во времена различных кризисов,их число,как правило увеличивается. Многие теряют работу и по их мнению самое легкое место, где можно заработать – это такси. Конечно, мы не рассматриваем,что с нами будут сотрудничать все водители такси. Возьмем десятую часть – это 150 тысяч таксистов. Так как наше присутствие изначально обозначено в 32-х регионах России, то 150 тысяч – это реальное количество.Так же не упускаем из внимания, что мы позиционируем себя, как исключительно междугородний перевозчик, в города не заходим. Обычных служб такси в регионах и городах, как правило, достаточно, в среднем 10 – 15 организаций. Соответственно все они разного уровня. Да, вопрос с ответом, на злобу дня (самый задаваемый), Яндекс не является нам конкурентом, так как отрасль одна, а направления разные. Яндекс не профилируется на междугородних поездках, оно и понятно, все люди в городах и деньги тоже. Поэтому мы, как компания сосредоточили свое внимание исключительно на междугородних пассажирских перевозках, так как данное направление на сегодняшний день является свободным. Единственный аналоговый конкурент один – Такси Мост. Для сравнения, «Такси Мост» присутствует только в 7 – ми областях России, против наших 32-х. Тем не менее, доход вышеупомянутой компании составляет от 0,8 млн. рублей до 1,2 млн. рублей в сутки, все это с учетом крайне посредственного развития и ведения дел внутри самой компании, а именно – полное отсутствие стратегического эволюционирования, масштабирования, крайне низкого качества оказываемых услуг. Мы смело заявляем, что легко сможем выйти на доход в 4 млн. рублей в сутки, что существенно превышает доход единственного, долго существующего конкурента.
* Всю информацию,статистику,финансовые показатели в «Такси Мост» мы проанализировали путем социально-экономоческих исследований, воспользовавшись всей имеющейся информацией и существенно улучшили данную модель оказания услуг на несколько порядков. В целом наш сервис собрал в себе много плюсов от разных сервисов и агрегаторов такси. Тем самым на рынок мы выйдем с качественным Програмным обеспечением.

# определение и схема работы

Агрегатор такси – это компания, которая собирает заказы от клиентов и передает их водителям, происходит это при помощи веб – сайтов и мобильных приложений. Официально перевозкой агрегатор такси не занимается, а играет роль посредника, представляя из себя исключительно онлайн-сервис.

# Анализ рынка и конкурентные преимущества компании

Аналитика данного сегмента рынка – это непростая задача, потому что охватывает достаточно много аспектов. Уделим внимание основным.

Первое, что важно отметить – данный сегмент отличается высокой загруженностью и высоким уровнем конкурентноспособности. По официальным данным на 2015 год емкость рынка составила 120 миллиардов рублей, а в 2016 году выросла почти в 3 раза и составила 340 миллиардов рублей. В 2017 году эта цифра достигла 713 миллиардов рублей. И рост продолжается до сих пор. При этом основное направление развития лежит в сфере Интернета. По прогнозам экспертов, на долю интернет–заказов будет приходиться около 85% от всех поступающих заявок. Прогресс, как известно, на месте не стоит, в скором будущем программы–агрегаторы оставят далеко позади «классические» диспетчерские службы такси, без малейшей надежды на их «реанимацию». Для справки: на сегодняшний день в России ежедневно осуществляется более 18 млн. транспортировок посредством такси. Высокий уровень предложения в данном сегменте обусловлен высоким уровнем спроса.

**МОЖНО ЛИ СОСТАВИТЬ КОНКУРЕНЦИЮ КРУПНЫМ «ИГРОКАМ» РЫНКА, КОТОРЫЕ У ВСЕХ НА СЛУХУ ? ОТВЕТ – ДА!**

…при грамотности управления, качественном маркетинговом плане и высококачественном програмном обеспечении. Именно эти факторы мы уже учли, внедрили и реализовали, начали бизнес, исключив ошибки и вложив максимум практических навыков, интелекта, времени и финансовых средств.

Преимущества:

1.Успешная маркетинговая компания.

2. Заказ автомобиля на определенное время (предварительный заказ).

3. Полное информирование клиентов о стоимости заказа,нахождении водителя( данная функция реализована на сайте и в мобильных приложениях).

4. Грамотная ценовая политика – стоимость поездок на 40% дешевле конкурентов.

5. Система скидок для постоянных клиентов.

6. Полное обслуживание клиентов и водителей 24 часа в сутки.

7. Круглосуточная служба качества.

8. Компетентный и опытный штат операторов (диспетчеров).

# ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН КОМПАНИИ

На данный момент в рамках пректа реализованы и закончены следующие этапы:

1. Создано програмное обеспечение (система, сайт, мобильные приложения)
2. Успешно пройдена регистрация програмного обеспечения во всех компетентных инстанциях: Роскомнадзор, Минсвязь, ФСБ, Роспатент.
3. Осуществлена регистрация фирменного логотипа и торговой марки.
4. Полностью оборудовано отдельное офисное помещение.
5. Создана и подготовлена к запуску профессиональная масштабная Рекламная Кампания.
6. Мобильные приложения размещены в AppStore, в PlayMarket, в ближайшее время разместим приложение в RuStore.
7. Полностью подготовлена вся база документально-юридического ведения и сопровождения нашего проекта.

# Финансовый план проекта

**Расходы:**

1. Арендная плата
2. Заработная плата сотрудников компании
3. Плата за содержание офиса
4. Расходы на связь
5. Отчисления в фонд заработной платы
6. Обслуживание ПО
7. Расходы на рекламу
8. Хозяйственные расходы

Всего – менее 3.000.000 рублей.

**Доходы:**

Вернемся к цифрам.

Итак, предположим, с нами решат сотрудничать 10% водителей такси в РФ. Чтобы начать работать с нами, им обязательно необходимо пополнить свой «позывной» на определенную сумму (рекомендована будет сумма от 500 до 1000 рублей). Возьмем 500 рублей.

150 тысяч водителей по 500 рублей, это 75 млн. рублей в сутки. Повторюсь, пока водитель не пополнит «позывной», приступить к работе он не сможет, это обязательное условие, прописанное в «Лицензионном Соглашении». Так же там прописано, что любая внесенная сумма возврату не подлежит ни при каких обстоятельствах.

75 млн. рублей выглядят нереально, на первый взгляд, тогда уменьшим сумму пополнения «позывного» до 300 рублей, а количество водителей уменьшим еще в 10 раз, тем самым имеем 15 тысяч водителей и каждый пополнил на 300 рублей, получаем 4,5 млн. рублей в сутки.

Из практики… «искатать» 300 рублей с «позывного» водителю за день крайне легко. Поэтому суммы точно будут выше и регулярными. Все пополнения поступают на наш банковский счет и полностью являются нашим доходом.

База водителей такси у нас есть, это более 60 тысяч человек, по 300 рублей, это 18 млн. сегодня, а завтра им снова нужно пополнять «позывной». И так ежедневно. Новый сервис водители обязательно захотят посмотреть и попробовать, так как ситуация с такси для водителей сейчас крайне напряженная, а агрегаторы не стремятся улучшить условия работы водителей и в большинстве своем нацелены на выкачивание денег из них и извлечение прибыли, ПО насыщены сложными системами рассчета, различными «квестами», непонятными скрытыми комиссиями, часто меняющимися условиями сотрудничества, по кабальным договорам и тд.

Обычно у агрегаторов комиссия от 23% до 45%, это не мало. У нас же она будет составлять 7% с последующим понижением. Это напрямую будет зависеть от качества работы водителя, а качество работы будет определять система в автоматическом режиме, опция полностью настраиваемая. Так вот, водители попробуют новый сервис и точно останутся им довольны, так как сразу поймут, что сотрудничать с нами выгоднее. На сегодняшний день готовность проекта 98%, затрачено в проект 34 млн. рублей, окупаемость составит от 2 до 6 месяцев. Пройдены все этапы становления. В данный момент проходят внутренние предстартовые тесты всей системы в целом.