

## Бизнес по аренде авто – это выгодные инвестиции!



Компания **DeloGo** специализируется на Аренде Легковых Коммерческих Автомобилей.

Предлагаем Вам инвестировать в реальный, действующий бизнес, на выгодных условиях.

Мы успешно работаем на рынке аренды автомобилей с **2019** года.

Автопарк компании состоит из надежных, оптимальных по затратам на ремонт и обслуживание машин – Lada Largus.

Преимущества выбора компании **DeloGo**

- Компания является действующим бизнесом по Аренде Легкого Коммерческого Транспорта.
- Прозрачная и понятная бизнес-модель.
- Работаем в рамках правового поля. Все договоры оформляются в соответствии с Российским законодательством.
- Уровень инвестиционных рисков, при вложении в наш бизнес, существенно меньше, чем в любых интернет-проектах.

Основной офис компании находится в городе **Екатеринбург**.

Большая часть машин, работает в пределах Свердловской области и соседних регионах.

В текущем году, открыли второй офис в городе-миллионнике **Нижнем Новгороде**.

Автомобили приобретаем со вторичного рынка. По двум причинам:

### 1. Первая и основная, - ресурс автомобиля.

До 2017 года, Лада Ларгус выпускали с двигателем Рено. Соответственно и добрая часть околomotorных агрегатов была разработана во Франции. Коробка передач, тоже. Такие машины, достаточно хорошо себя показали в процессе эксплуатации и зарекомендовали как надежные и неприхотливые, рабочие автомобили.

Двигатель - это основная и дорогостоящая деталь авто. В машинах первых годов выпуска, моторы проезжают по 500-600 тысяч километров без капитального ремонта. После капитального ремонта еще 300-400 тысяч километров. Данный запас прочности позволяет достаточно долго эксплуатировать автомобиль и делает его востребованным на вторичном рынке.

После 2017 года, Лада Ларгус стали комплектовать двигателями Российского производства, что существенно снизило изначально заложенный ресурс автомобиля.

### 2. Вторая и не маловажная причина, это объем полезного пространства багажника.

И да, он одинаков! У автомобилей Лада Ларгус с двигателем Рено и двигателем ВАЗ, абсолютно одинаковый кузов. Таким образом получается, что наш клиент привезет одинаковое количество груза в условно "старой" и "новой" машине.

Соответственно, нет никакого смысла переплачивать за новизну. При этом, мы больше не заработаем, а лишь понесем больше расходов при покупке.

Исходя из двух основных аргументов, и сравнивая предложения по стоимости, мы пришли к выводу, что экономически целесообразнее сделать акцент именно на надежных, ресурсных машинах, со вторичного рынка.

География поездок, достаточно обширная.

Основная масса клиентов использует машины в пределах области, но в некоторых случаях осуществляют поездки по регионам РФ.

Да, мы спокойно отдаем машины на дальние маршруты!

Во-первых, каждый автомобиль оборудован системой GPS и в любой момент времени можно понять, где именно находится наш транспорт. При необходимости, возможно дистанционно заблокировать автомобиль.

Во-вторых, мы сдаем технически исправные автомобили и уверены в том, что машина вернется обратно. А если в дороге происходят непредвиденные ситуаций, то наш механик на связи 24 часа в сутки.

В-третьих, мы зарабатываем на пробеге. В прайс, по мимо аренды за сутки, включена стоимость километра пути. Таким образом получается, что чем больше автомобиль проехал, тем больше денег в компании.

С инвестором, партнером, готовы рассмотреть всевозможные варианты сотрудничества.

Но на данный момент, склоняемся к закреплению отношений, путем заключения договора Займа с Залогом.

В качестве обеспечения займа, передаю в Залог свои, рабочие машины.

Предлагаю:

доходность	период выплаты %
до 120 %	по окончании договора
до 100 %	ежегодно
до 90 %	каждые 6 месяцев

Во всех вариантах, выплата **суммы займа**, происходит через **три года**, одним платежом.

**120%** Проценты выплачиваются **по окончании срока договора**

Займ выплачивается по **окончании срока** договора

сумма займа	годовой процент
от 7000000	40%
от 4000000	38%
от 1000000	36%

**100%** Проценты выплачиваются **ежегодно**

Займ выплачивается по **окончании срока** договора

сумма займа	годовой процент
от 7000000	33%
от 4000000	31%
от 1000000	29%

**90%** Проценты выплачиваются **каждые 6 месяцев**

Займ выплачивается по **окончании срока** договора

сумма займа	годовой процент
от 7000000	30%
от 4000000	28%
от 1000000	25%

Спасибо что уделили свое время.

Звоните мне, по номеру **89221782485**, приезжайте к нам в офис или пригласите к себе. Я максимально подробно всё объясню, отвечу на все ваши вопросы.

Давайте сотрудничать и зарабатывать вместе.

Основатель компании **DeloGo**, Илья Мисюрёв



[www.delo-go.ru](http://www.delo-go.ru)

г. Екатеринбург, ул. Крауля, д. 55