



Предпосылки к созданию

- Первопричиной создания мототакси было то, что Москва-очень живой город ,в нем всегда кто-то куда-то спешит или уже опаздывает. Мотоцикл способен преодолевать большие расстояния за короткие промежутки времени.
- Жители мегаполисов тратят слишком много времени в пробках-более 80 часов в год, что равнозначно двум рабочим неделям

Особенности и преимущества

- Мотоцикл обладает не только меньшими габаритами, но и имеет меньший двигатель, относительно автомобилей. Что является не только более экологичным, но и более экономичным в плане расхода бензина. Таким образом, это несомненно скажется на ценовой политике компании.
- Каждый клиент сможет за сумму, равную 10% от суммы заказа

Спорт



Турист



Спорт-турист



Классик



Доходы:

| Категория/ Класс | Аренда мототехники | Получаемый нами процент из выручки водителей |
|---------------------|-----------------------|---|
| Спорт | 3000руб/день | 25% |
| Турист | 4000руб/день | 25% |
| Спорт-Турист | 3500руб/день | 25% |
| Классик | 2500руб/день | 25% |

Расчет стоимости поездок

| Категория/ Класс | Подача | 1 мин | 1 км |
|---------------------|--------|-------|-------|
| Спорт | 100руб | 15руб | 15руб |
| Турист | 200руб | 25руб | 25руб |
| Спорт-турист | 150руб | 20руб | 20руб |
| Классик | 75руб | 10руб | 10руб |

Перспективы развития

- После успешного запуска в Москве и Санкт-Петербурге, компания выберет три основных вектора развития:
- Предоставление возможности открытия собственного мотопарка по нашей франшизе в любом городе.
- Подготовка к IPO
- И следующее за ним расширение на Европу, Северную Америку

Сравнение с конкурентами

- Конкурентов в развитых странах и странах восточной Европы-нет
- Расход мотоцикла в среднем в 2-3 раза меньше расхода автомобиля ,что дает явное преимущество нашему такси
- Так как мотоцикл-транспорт сезонный , водители такси ,будут иметь возможность пересесть на мотоциклы на теплое время года,в целях увеличения прибыли

Необходимые ресурсы и их СТОИМОСТЬ

- Приложение для поиска такси поблизости и связи клиента с водителем
- Мотоциклы разных видов в собственный мотопарк
- Контакты байкеров, мотолюбителей для формирования базы потенциальных водителей
- Помещение для офиса и call-центра

Доход в расчете на 1 клиента

- Средняя стоимость поездки: 500 руб, $(500 - 75\% = 125 \text{ руб}, 125 - 20\% = 100 \text{ руб})$
- Страхование: 50 руб
- Итого: 150 руб

Источники первичного капитала:

- Взносы учредителей:2000000
- Краудфандинг:3750000

Начальный капитал:5750000

| Показатели/ Года | 2018 1полугодие | 2018 2полугодие | 2019 1полугодие | 2019 2полугодие | 2020 1полугодие | 2020 2полугодие | 2021 1полугодие | 2021 2полугодие |
|--------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Количество постоянных клиентов | 100-1000 | 1000-5000 | 5000-7500 | 7500-10000 | 15000 | 20000 | 25000 | 30000 |
| IT-отдел | -2000000 | -250000 | -250000 | -250000 | -250000 | -250000 | -250000 | -250000 |
| Покупка мотоциклов | -2000000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Офис | -500000 | -500000 | -500000 | -500000 | -500000 | -500000 | -500000 | -500000 |
| ЗП работникам | -100000 | -150000 | -200000 | -200000 | -200000 | -200000 | -200000 | -200000 |
| Перевозки | 150000 | 750000 | 1125000 | 1500000 | 2250000 | 3000000 | 3750000 | 4500000 |
| Хоз расходы | -150000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Маркетинг | -1000000 +15% выручки | -1000000 +15% выручки | -1000000 +15% выручки | -1000000 +15% выручки | 0 | 0 | -0 | 0 |
| Итого: | -5622500 | -6885000 | -7878750 | -8553750 | -7253750 | -5203750 | -2403750 | 1146250 |

Мотивация персонала

- На этапе создания компании будет произведена закупка мотоциклов, которые будут разыгрываться между самыми успешными и старательными водителями
- Проведение ежегодного съезда мотолюбителей , проведение мастер-классов
- Предоставление скидок на ремонт мотоциклов водителей

ОТВЕТЫ НА ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ (FAQ)

- Все пассажиры будут получать защитный шлем-единственный обязательный атрибут мотоциклиста.
- Свой багаж можно положить в багажное отделение под сиденьем или же в защитный кофр.
- Водители смогут добираться из пункта А в пункт Б без задержек, так как каждый будет иметь GPS-навигатор на приборной панели.

- Контакты для связи:
- ibm1group@yandex.ru
- Контактный центр
- 8(495)-123-45-67
- Юридический адрес: ул.Петровка, 38
-