



## 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 поездки оплатить себе страховку на оказание медицинской помощи.
- Также ,каждому человеку подойдет определенный тип мотоцикла ,в зависимости от ситуации на дорогах и цели клиента. Так, наши мотоциклы делятся на 6 основных групп:

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

- Конкуренентов 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
- Маркетинг/PR

## Прибыль 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

Показатели/ Года	2017	2017	2018	2018	2019	2019	2020	2020
	1полугодие	2полугодие	1полугодие	2полугодие	1полугодие	2полугодие	1полугодие	2полугодие
Количество постоянных клиентов	100-1000	1000-5000	5000-7500	7500-10000	10000	10000	15000	20000
IT-отдел	-2000000	-250000	-250000	-250000	-250000	-250000	-250000	-250000
Покупка мотоциклов	-20000000	0	0	-10000000	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	1500000	1500000	2250000	3000000
Аренда мототехники	1950000	1950000	1950000	2925000	2925000	2925000	2925000	2925000
Маркетинг	-1000000 +15% выручки	-1000000 +15% выручки	-1000000 +15% выручки	-1000000 +15% выручки	0	0	-1000000 +15% выручки	-1000000 +15% выручки
<b>Итого:</b>	<b>-21815000</b>	<b>-20520000</b>	<b>-18926250</b>	<b>-24445000</b>	<b>-22770000</b>	<b>-19295000</b>	<b>-15946250</b>	<b>-12597500</b>

## 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.
- Для перевозки двух и более людей необходимо создавать дополнительный заказ, который будет на 50% дешевле.

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