



# 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

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

М. 1000000000 /РР

# 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
<b>Итого:</b>	<b>-5622500</b>	<b>-6885000</b>	<b>-7878750</b>	<b>-8553750</b>	<b>-7253750</b>	<b>-5203750</b>	<b>-2403750</b>	<b>1146250</b>

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