

Flex-Rent

СОЕДИНЯЯ ГОРИЗОНТЫ

Проект автоматизации кикшеринга на умных зарядных станциях



Описание целей проекта

- ▶ Обеспечить качественный и доступный сервис проката самокатов
- ▶ Преодолеть порг самоокупаемости проекта в течение года
- ▶ Занять значительную долю рынка кикшеринга Санкт-Петербурга
- ▶ Начать расширение присутствия в регионах со второго года



Маркетинг

- ▶ Ценности продукта:
- ▶ **Product** — услуга предоставления проката электросамокатов на умных зарядных станциях
- ▶ **Price** — средняя цена по городу, надбавка при неаккуратном обращении, кэшбек при сдаче на станции.
- ▶ **Promotion** — наружная реклама на зарядной станции и самокате, реклама сайта, соц сетей,
- ▶ **Place** — расположение зарядных станций в местах активной аренды

- ▶ Ценности для потребителя:
- ▶ **Cost** (цена за час по цене фастфуда);
- ▶ **Customer** (туристы-возможность свободной прогулки по городу, студенты-развлечение, курьеры-последняя миля);
- ▶ **Convenience** (большая готовность по зарядке, возможность аренды через сайт);
- ▶ **Communication** (горячая линия 8-800, промоутеры, продвижение в СМИ).



Анализ конкурентов Парк 300-летия

Время Час	Аренда по часам			Доступность по часам			Локация
	Whoosh	Molnia	Urent	Whoosh	Molnia	Urent	Адрес
8	0	0	2	73	13	15	парк 300 летия
9	0	0	2	73	13	15	парк 300 летия
10	4	0	1	69	13	16	парк 300 летия
11	2	0	0	71	13	17	парк 300 летия
12	13	2	0	71	17	17	парк 300 летия
13	19	0	0	64	17	20	парк 300 летия
14	17	2	1	66	17	19	парк 300 летия
15	16	3	4	82	19	18	парк 300 летия
16	10	6	6	75	17	15	парк 300 летия
17	10	10	9	72	19	18	парк 300 летия
18	13	5	5	69	20	18	парк 300 летия
19	11	1	11	74	17	16	парк 300 летия
20	13	1	9	82	17	15	парк 300 летия
21	10	0	13	73	17	15	парк 300 летия
22	5	0	13	83	17	15	парк 300 летия
23	5	0	1	77	14	15	парк 300 летия
24	7	0	0	75	14	16	парк 300 летия
Итого:	155	30	77				
Макс на точке	19	10	13				
Загрузка	34%	13%	25%				
				Среднее:			
				41 000,00			
Транспорт	48000	43000	32000	₽			

1. Достаточно 20 самокатов на точке. Отношение среднечасовой загрузки к достаточному количеству около 25%
2. В среднем модель самоката стоит 41т.р.



Анализ загрузки и тарифов в СПб

Загрузка по периодам и тарифы

Месяц	Загрузка, %	Квартал	Час	Загрузка, ед	Тариф
1	0,01	0	2		327
2	0,01		4		327
3	0,01		6		327
4	15	20	8		327
5	20		10	3	327
6	25		12	16	567
7	30	25	14	17	567
8	25		16	10	327
9	20		18	12	567
10	15	5	20	11	567
11	0,01		22	5	327
12	0,01		24		327
				Средний тариф: 407 ₽	

Максимальная загрузка по продажам 30%, среднегодовая 12.5%.

Средний тариф: 407 р/в час.

При загрузке более 50% парка применяется высокий тариф.



Команда - Flexrent

- ▶ Персонал всего 5 человек до 1000 самокатов
- ▶ Оптимизация зарплатного фонда на старте 100 000 рублей в месяц
- ▶ Сотрудники принимающие результативное участие при создании проекта и наработавшие большой опыт в ручном прокате смогут составить костяк персонала.



План действий

- ▶ Аренда площадок для станций
- ▶ Подключение к электричеству
- ▶ Аренда склада
- ▶ Закупка самокатов
- ▶ Оснащение их трекерами и полиграфией
- ▶ Страхование имущества
- ▶ Организация транспортировки, техобслуживания, техподдержки
- ▶ Создание имиджа, рекламная кампания в СМИ



Стартовые инвестиции

Стартовые вложения:	тыс. руб.	3156	
Вложения в ОС	тыс. руб.		2950
Электросамокат	тыс. руб.		2050
Зарядная станция	тыс. руб.		305
Трекер	тыс. руб.		250
Электрозамок	тыс. руб.		125
Автомобиль ОКА для техника	тыс. руб.		100
Персональный компьютер разработчика	тыс.руб.		120
Вложения в НА	тыс. руб.		106
Бренд и продвижение, репутация	тыс. руб.		16
Сайт, мобильное приложение	тыс. руб.		90
Валовые затраты	тыс. руб.		100



Возврат займа

- ▶ **Займ 3000 т.р.**
- ▶ **Диф.процент от 70 до 30% при пятилетнем сроке**
- ▶ **Вовзрат займа:**

Одним траншем на 2 года, при выплатах 70-60 %, 3900т.р., производимых поквартально
Возврат тела долга 3000 в 9 квартале.

На 11 кварталов, равными долями по 100т.р. ежемесячно, и 70-50 годовых процентов на остаток долга в сумме 2707т.р.

Требуемые нормы доходности венчурного капиталиста

Стадия жизненного цикла	Типичная требуемая норма доходности
Старт-ап	50-70%
Первый раунд финансирования	40-60%
Второй раунд финансирования	35-50%
Мезонинное финансирование / IPO	25-35%

Источник: Damodaran A. *Valuing Young, Start-Up and Growth Companies: Estimation Issues and Valuation Challenges*, 2009. P. 15.

