

SkyAero.Club




Аэроклуб

Услуги, предоставляемые воздушным транспортом



Новосибирск 2020



НАЧАЛО ПРОЕКТА
2019 год

SkyAero.Club – это комплекс авиационных услуг малой авиацией

Аэроклуб создаётся с целью предоставления услуг, которые не предоставляет ни один клуб в нашем регионе, а также в регионах, находящихся по соседству.

В связи с большим наплывом клиентов, повышением спроса на услуги авиации общего назначения, а также повышенным спросом на первоначальное обучение частных пилотов, аэроклуб имеет место быть.

Дополнительно нашей компанией разрабатываются мероприятия нацеленные на привлечение молодежи к занятиям авиационным спортом.

Цель проекта через 12 месяцев:

Занять местный рынок 35% и выйти на ежемесячную выручку 3 000 000 руб.

Цель проекта через 3 года:

Занять Российский рынок 15% и выйти на ежемесячную выручку 10 000 000 руб.

Цель проекта через 5 лет:

Занять Российский рынок 40%, зарубежный на 5% и выйти на ежемесячную выручку 25 000 000 руб.

СТАДИЯ ПРОДУКТА

что есть, количество пользователей, какие месячные обороты?

- Создан сайт.
- Создана группа ВК.
- Протестирована реклама в Инстаграм.
- Протестирована реклама в Яндекс. Директ.
- 250 твёрдых заказов в месяц



Средняя прибыль от продаж 4 000 000 руб. в мес.



Посещение сайта 1 500 уникальных пользователей в месяц





SkyAero.Club



Сотрудничество с туристическими фирмами



Экскурсии для групп иностранцев



Низкая себестоимость продукции



Возможность бронирования даты полёта с помощью гаджетов



Свободная ниша в СФО



Интеграция с партнерами для расширения ассортимента предлагаемых услуг на сайте партнера.



КТО НАШИ КЛИЕНТЫ И МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ

как будем зарабатывать на наших клиентах?

B2C

Самостоятельные туристы
(фотосессия,
предложения).

Продажа экскурсий от местных со средним чеком 8000 рублей



B2B

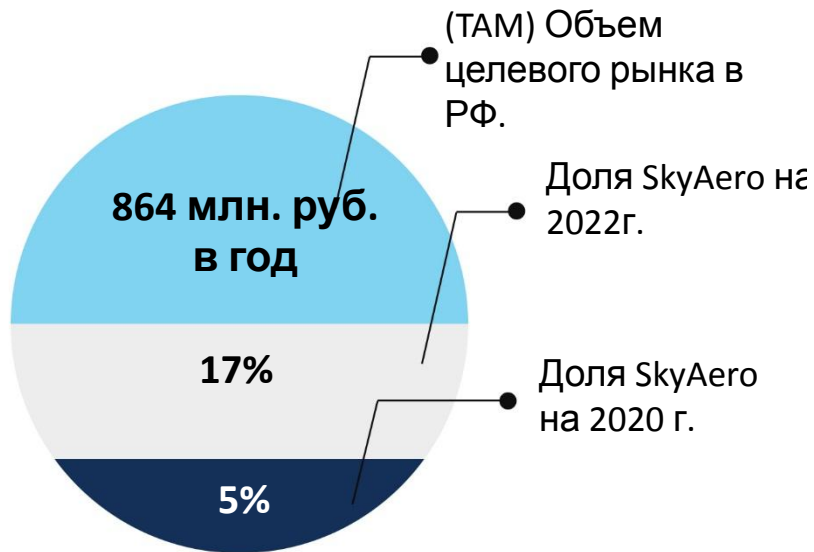
Туристические компании,
которые привлекают
группы туристов.

Для агентов разработана система поощрений

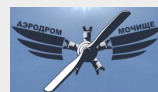


ГДЕ РЫНОК? КТО КОНКУРЕНТЫ?

Рынок B2C и частично B2B.



Ключевые конкуренты



- Более **200** млн. объем выручки
- Более **100** предложений на сайтах
- Охват более 10 городов



ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

До 2021 года включительно

1. Увеличение доли повторных покупок в год до 25%;
2. Расширение географии продаж до 2 регионов;
3. Развитие партнерской сети. Увеличение доли продаж через партнеров до 20%;
4. Увеличение количества вылетов до 300 в месяц;
5. Увеличение числа заказов до 10 в день;
6. Открытие новых направлений услуг согласно плана;
7. Совершенствование относительно прямых конкурентов.



КАКИЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ И ЮНИТ-ЭКОНОМИКА В НИХ

Расчет юнит-экономики в каналах продаж

Каналы продаж:

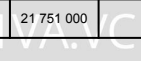
Название канала продаж			Реклама в Яндекс	Раздача листовок	Банер	Инстаграм	ВК	Медиа реклама на мониторах
Users or Lead Acquisition	Поток пользователей	Чел.	10 000	5 000	10 000	20 000	10 000	10 000
Buyers	Платящие клиенты	Чел.	70	20	110	190	60	50
Conversion	Конверсия в [первую] покупку	%	0,7000%	0,4000%	1,1000%	0,9500%	0,6000%	0,5000%
Average Price	Средний чек	Руб.	6 000,00	5 000,00	6 000,00	6 000,00	5 000,00	6 000,00
Average Payment Count	Среднее количество платежей от одного клиента	шт.	1	1	1	1	1	1
Average revenue per user (ARPU)	Средний доход с привлеченного пользователя	Руб.	42	20	66	57	30	30
Average Revenue Per Paying User (ARPPU) / Lifetime Value (LTV)	Средний доход с платящего клиента	Руб.	6 000,00	5 000,00	6 000,00	6 000,00	5 000,00	6 000,00
Revenue	Платежи от клиентов	Руб.	420 000,00	100 000,00	660 000,00	1 140 000,00	300 000,00	300 000,00
Acquisition Costs	Затраты на рекламу в канале	Руб.	10 000,00	5 000,00	25 000,00	30 000,00	12 500,00	40 000,00
Cost per lead (CPL)	Стоимость привлечения одного пользователя	Руб.	1,00	1,00	2,50	1,50	1,25	4,00
Customer Acquisition Cost (CAC)	Стоимость привлечения одного платящего клиента	Руб.	142,86	250,00	227,27	157,89	208,33	800,00
COGS (first sale)	Издержки на первой продаже	Руб.	150,00	50,00	150,00	200,00	170,00	200,00
COGS (each sale)	Издержки на каждую продажу	Руб.	50,00	40,00	20,00	25,00	20,00	30,00
Total profit	Прибыль с канала продаж	Руб.	396 000,00	93 200,00	616 300,00	1 067 250,00	276 100,00	248 500,00
Profit per user (= ARPPU - CAC - COGS)	Прибыль с одного клиента	Руб.	5 657,14	4 660,00	5 602,73	5 617,11	4 601,67	4 970,00



Будущие денежные потоки проекта

Предложение инвестору на стадии эмбрион: 22 000 000 рублей за долю в компании до 25%, при оценке компании 100 000 000 рублей).

Движения денег (руб)	фев.20	мар.20	апр.20	май 20	июн.20	июл.20	авг.20	сен.20	окт.20	ноя.20	дек.20	январь.21	Итого
+ Входящее сальдо		50 000	1 206 000	2 416 000	3 666 000	5 866 000	8 326 000	10 956 000	13 416 000	15 546 000	17 611 000	19 706 000	21 751 000
+ Поступления:	50 000	81 000	135 000	200 000	1 150 000	1 410 000	1 570 000	1 380 000	1 050 000	985 000	1 015 000	965 000	9 991 000
+ Продажа прогул./экс. полётов	20 000	40 000	80 000	100 000	800 000	880 000	1 040 000	800 000	550 000	550 000	600 000	600 000	6 060 000
+ Аренда стоян. мест	15 000	15 000	25 000	20 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	35 000	35 000	35 000	330 000
+ Обслуживание ВС	15 000	26 000	30 000	80 000	120 000	120 000	170 000	150 000	120 000	100 000	80 000	80 000	1 091 000
+ Обучающие полёты					50 000	180 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	1 130 000
+ Воздушные перевозки					150 000	200 000	180 000	250 000	200 000	150 000	150 000	100 000	1 380 000
- Платежи:	-5 250 000	-145 000	-145 000	-220 000	-220 000	-220 000	-210 000	-190 000	-190 000	-190 000	-190 000	-190 000	-7 360 000
- Согласование док-ов	-300 000												-300 000
- Реклама	-100 000	-25 000	-35 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-70 000	-790 000
- Зарплата SMMшника	-30 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-250 000
- Покупка/аренда земли	-4 770 000												-4 700 000
- Закупка оборудования	-20 000	-50 000	-40 000	-30 000	-30 000	-30 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	20 000	-320 000
- Прочее	-100 000	-50 000	-50 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-80 000	-80 000	-80 000	-80 000	-80 000	-1 000 000
+ Финансирование:	5 250 000	1 220 000	1 220 000	1 270 000	1 270 000	1 270 000	1 270 000	1 270 000	1 270 000	1 270 000	1 270 000	1 270 000	19 200 000
+ Собственные средства	50 000			50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	500 000
+ Внешние инвестиции	5 200 000	1 220 000	1 220 000	1 220 000	1 220 000	1 220 000	1 220 000	1 220 000	1 220 000	1 220 000	1 220 000	1 220 000	18 620 000
Итого оборот за период	50 000	1 156 000	1 210 000	1 250 000	2 200 000	2 460 000	2 630 000	2 460 000	2 130 000	2 065 000	2 095 000	2 045 000	21 751 000
Сальдо на конец периода	50 000	1 206 000	2 416 000	3 666 000	5 866 000	8 326 000	10 956 000	13 416 000	15 546 000	17 611 000	19 706 000	21 751 000	



КТО РАБОТАЕТ НАД ПРОЕКТОМ, В КАКОМ ГОРОДЕ И КАКИЕ КОНТАКТЫ ДЛЯ СВЯЗИ?



Антон Самохвалов

Основатель

Большой опыт работы в гражданской авиации и ведению бизнеса в области ГА, пилот



Станислав Самохвалов

Сооснователь

Опытный юрист



Вадим Пальчиков

Сооснователь

Опытный управленец

г. Новосибирск

Aeroclub.n@yandex.ru

+7 (960) 960 60 54



1VA.VC



Спасибо за внимание!