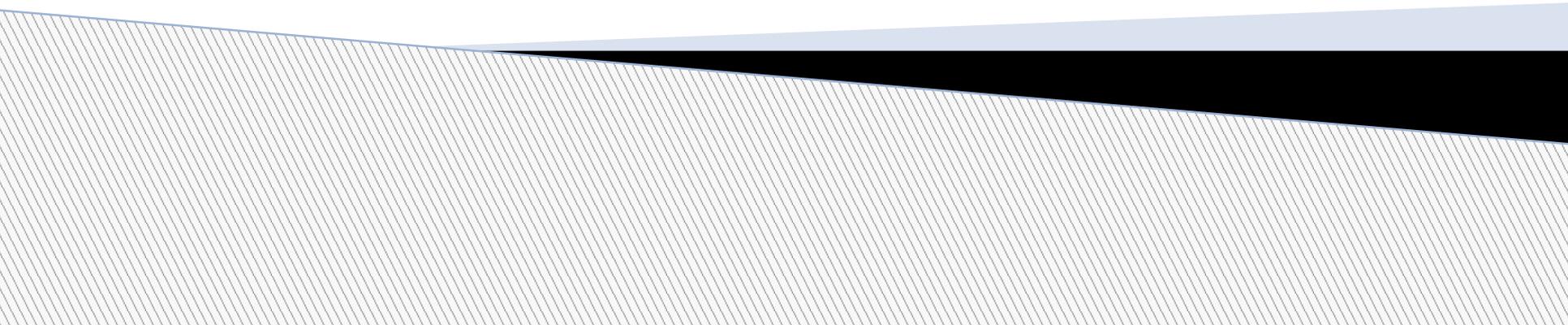


Такси 2.0.

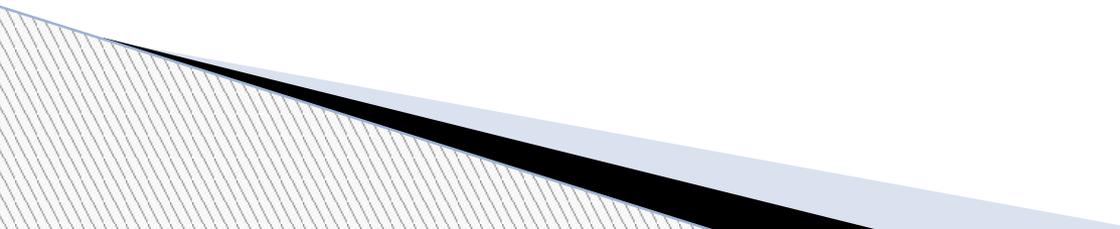
Служба такси нового поколения



Цель проекта

Цель проекта – внедрить инновационные технологии в традиционный бизнес – службу такси.

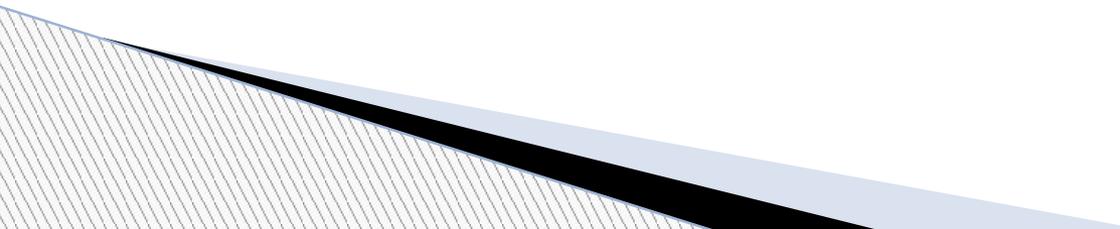
С помощью новых технологий и активной политики продвижения услуг, завоевать самую прибыльную часть рынка такси – **корпоративное обслуживание** и пригородные перевозки (трансферы в аэропорт и т.п.)



Наши клиенты

Основной клиент службы «Такси 2.0.» - это **корпоративные клиенты.**

Именно для обслуживания корпоративных клиентов и будут приобретаться машины высокого уровня и все продвижение и реклама будет ориентировано на данную целевую аудиторию.



Концепция «Такси 2.0.»

Новые технологии все больше проникают в повседневную жизнь. Купить ноутбук, забронировать авиабилет, заказать пиццу на ужин через интернет-сайт – такие действия вполне обыденны и уже плотно вошли в нашу повседневную жизнь. Но заказа такси через интернет не практикует ни одна киевская служба. Есть формы заказа на некоторых сайтах, но нет быстрого ответа на такие заказы.

Мы предлагаем создание службы такси нового поколения «Такси 2.0.», работа которой будет основана на 2-х принципах:

- Заказ такси через Интернет с моментальной реакцией на заказ.
- Автомобили высокого уровня.

Программный комплекс

Программное обеспечение «Такси 2.0.» должно обеспечивать следующие моменты:

- 1. Веб-интерфейс, на котором отображаются машины.

Соответственно автомобили должны быть оснащены устройством с GPS, телефонией, выходом на ТВ и т.д.

- 2. Возможность заказа такси через веб-интерфейс.

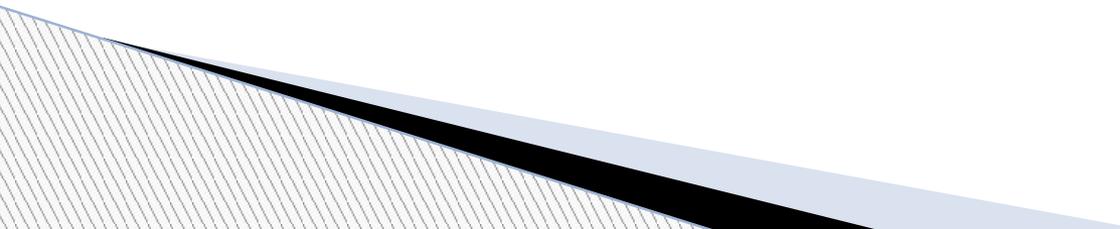
На сайте доступна информация о машинах службы. Возможно выбрать свободный автомобиль по определенным критериям, вызвать его и отследить когда автомобиль подъедет на адрес.

Программный комплекс

- 3. Автоматизация диспетчерской части.
Прием и ведение заявок, расчеты с клиентами и водителями, формирование нужных отчетов и статистики и т.д.
- 4. GPS-устройство с телефонным модулем. с помощью данного устройства можно не только показать свое месторасположение, но и производить переговоры с диспетчером, пользоваться навигационной частью, отслеживать пробки и т.д. Возможно производить определенные дистанционные действия с авто (заглушить двигатель, заблокировать двери).

Критерии отбора машин

Все машины службы проходят жесткий отбор на соответствие следующим требованиям:

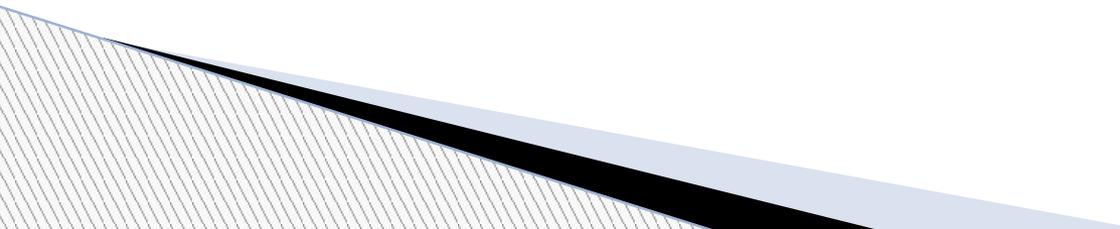
- Класс машины - либо седан не ниже класса D либо SUV.
 - Не принимаются авто украинского, российского и китайского производства
 - Машины оснащены кондиционером
 - Машины не должны быть старше 5 лет.
- 

Автопарк

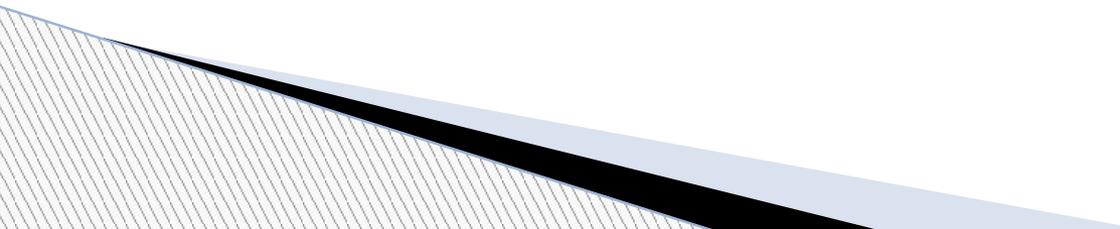
Автопарк службы будет состоять из собственных автомобилей и «самозанятых» таксистов на условиях комиссии.

Для пополнения собственного автопарка предполагается сотрудничество с лизинговыми компаниями.

Достоинства лизинга:

- Возможность выбора машин, отвечающим необходимым критериям.
 - Затраты на ТО, страхование уже включены в лизинговые платежи, машины будут обслуживаться на фирменных СТО.
 - Возможно получение по лизинговым соглашениям автомобилей с пробегом, предоставляемые автосалонами по программам «trade-in»
- 

Брендинг

- ▣ Шашка - небольшая шашка с ярко выраженным цветом.
 - ▣ Пошив фирменной одежды либо использование стандарта в одежде водителей.
 - ▣ Обязательное использование фирменного стиля во всех полиграфических материалах (чеки, таблички для встреч и т.п.)
- 

Брендинг

Изготовление магнитных наклеек на двери:



Возможно изготовление индивидуальных наклеек с логотипом корпоративного клиента

Продвижение и реклама

Для продвижения услуг службы принимается на работу «менеджер по работе с клиентами».

Обязанности менеджера:

- Поиск корпоративных клиентов;
- Договоренности с отелями, ресторанами;
- Подготовка документации и заявок на участие в тендерах;
- Продвижение среди частных клиентов (рассылка бонусных карт, предложения по специальным услугам и т.п.)

Также будут привлекаться к сотрудничеству **агенты**, которые будут получать 1% процент от выполненных заказов по приведенным клиентам. Информацию о своем доходе агенты будут получать в любое время (желательно через веб-интерфейс).

Агентами могут выступать не только сторонние лица, но также и сотрудники компании (таксисты, диспетчеры и т.д.)

Услуги

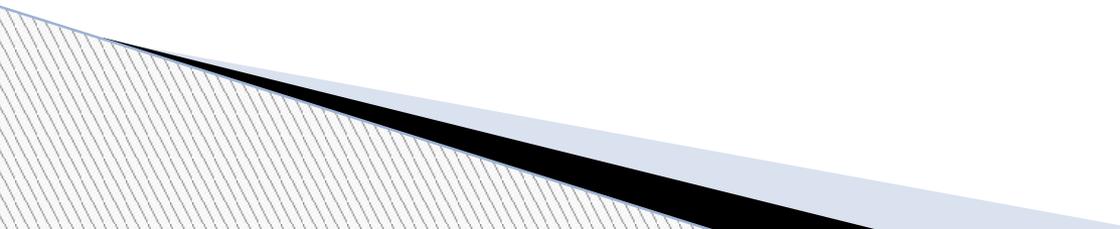
корпоративным клиентам

Для корпоративных клиентов возможно изготовление магнитных наклеек с логотипом клиента и подача автомобилей без знаков такси. Машина будет выглядеть как корпоративное авто организации-клиента.

Закрепление за каждой организацией конкретной машины (плюс дублера).

В этом случае водитель будет знать частые маршруты по которым ездят сотрудники организации-клиента.

Продвижение среди частных клиентов

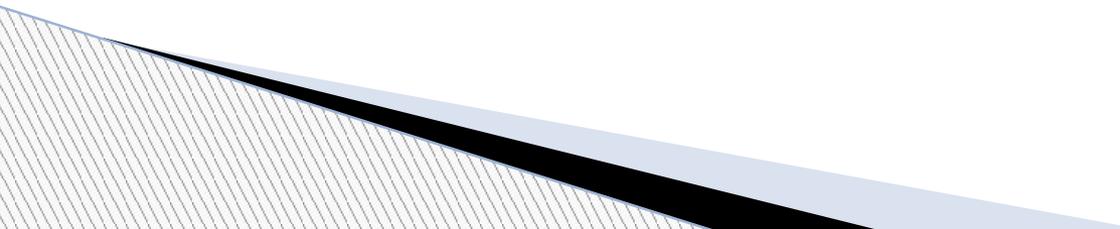
- Реклама и продвижение услуг такси в сети Интернет
 - Реклама на узловых точках
(Аэропорт, ЖД Вокзалы, автостанции, больницы, травмопункты и т.п.)
 - Таблички с номерами домов и подъездов
 - Работа с гостиницами, ресторанами
 - Новые тарифные планы, проведение акций и другие мероприятий направленных на увеличение продаж.
 - Индивидуальный подход к постоянным клиентам
- 

Сотрудничество с ресторанами, отелями

Предлагать сотрудничество с ресторанами и гостиницами о предоставлении услуг такси для их гостей.

Возможно изготовление магнитных наклеек с названием/логотипом ресторанной сети либо отеля.

Для гостиниц возможно заказ машины через администратора по завышенным ценам, с оплатой на рецепции и в дальнейшем расчетом по безналичному расчету.



Сотрудничество с туристическими фирмами

Специальная цена для клиентов турфирм на трансферы в а/п Борисполь/жд вокзал по специальной цене (например по 130 грн из любой точки города в аэропорт).

Плюсы для турфирм:

- бонус для клиента
- можно преподнести как подарок
- возможно делать талоны на трансферы с доп. рекламой фирм
- повышается лояльность клиентов

Плюсы для службы такси:

- лояльность клиентов к службе
- возможность обратного трансфера для клиента по нормальной цене.

Новые услуги постоянным клиентам

▣ Услуга «Личный шофер»

Закрепление за каждым клиентом конкретного шофера (плюс дублера). Машина будет в распоряжении клиента заказанное количество часов.

▣ Услуга «Постоянный маршрут»

Машина будет ежедневно в определенное время стоять возле указанного адреса. Стоимость проезда будет известна клиенту заранее и не изменяться.

▣ Услуга «Детское кресло»

Подача автомобиля с установленным детским креслом.

Возможно изготовление магнитных наклеек с надписями «Личный шофер», «Детское такси» и подача машины без шашки.

Спонсорство

Предлагать организаторам конференций/
выставок/концертов спонсорство
(льготное транспортное обслуживание)

Это даст хорошую рекламу, повышение узнаваемости бренда, а также возможность продвижения услуг по транспортному обслуживанию корпоративных клиентов непосредственно среди фирм-участников данных мероприятий.

Особенно это будет актуально для IT-конференций
(слоган «Такси 2.0. для создателей WEB 2.0.»)

Конкуренция

- На данный момент, по оценкам экспертов, в Киеве около 100 компаний заявляют о себе как о Диспетчерской службе, однако реально работающих из них не более 20 (реально работающие = более 500 заказов в день).
- Служб с автопарком более 200 автомобилей всего 3 – «low-cost»-службы «Абсолют» и «Эталон», а также «Алло» (включая бизнес-колонну "Шик"). В остальных службах постоянно реально работающих машин не больше 100-150.
- Службы представляющие машины высокого уровня в Киеве всего две - "Шик" (которая является отдельной бизнес-колонной службы "Алло") и "Элит-Такси". Причем в последнее время службы набирают и машины класса B - Шевроле Авео, Лаццети.
- Служб, ориентированных на работу с корпоративными заказчиками - не более 5! Парк машин в этих службах небольшой и работают они с водителями на примитивных технологиях - без раций, тем более без GPS, используя мобильную связь.

Финансовые расчеты

Показатели	Сумма грн	Сумма \$
Первоначальные вложения:	466 000	55 250
Программное обеспечение	108 000	12 000
Оборудование в офис (АТС, мебель, 5 комп и т.д.)	54 000	6 000
Закупка устройств GPS (20 шт)	54 000	6 000
Лизинговые платежи (первый взнос)	250 000	31 250
Ежемесячные платежи:	43 650	4 850
Аренда офиса	5 400	600
Связь (инет, моб.тел)	3 600	400
Канцелярия	450	50
Рекламная продукция	9 000	1 000
Фонд заработной платы	25 200	2 800

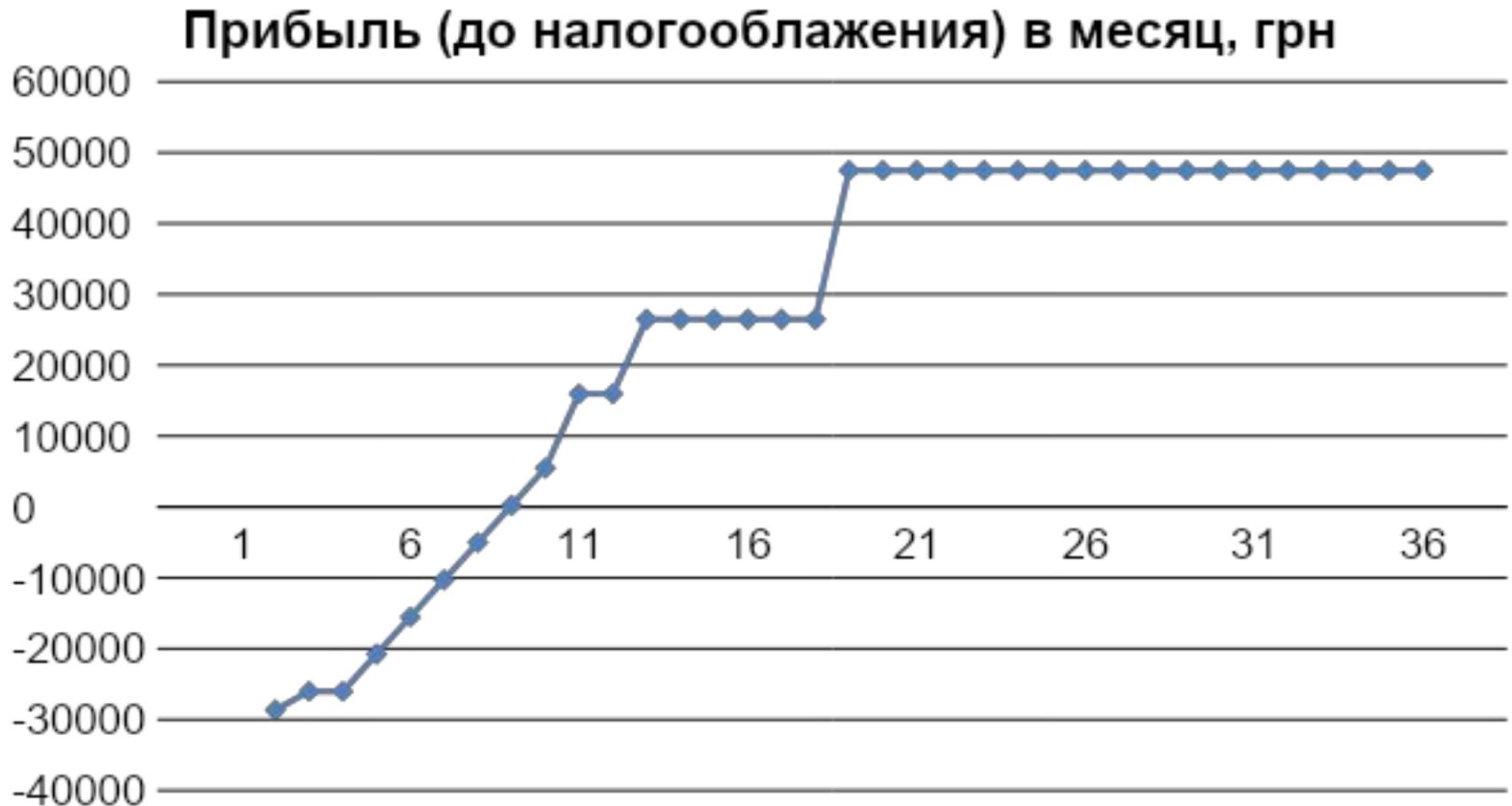
Финансовые расчеты

Расчет рентабельности работы 1 автомобиля на условиях лизинга

Параметры		
Количество заказов в день	10	15
Доход по заказам в день	500	750
Доход по заказам в месяц*	12 500	18 750
Расходы на бензин (40%)	5 000	7 500
Заработная плата водителя (в месяц)	3 000	3 000
Лизинговый платеж (в месяц)	3 500	3 500
Прибыль	1 000	4 750

*25 рабочих дней
Суммы указаны в гривнах

Финансовые расчеты



Финансовые расчеты

При выполнении запланированного уровня продаж и проведении запланированных мероприятий будут достигнуты следующие показатели:

Выход на точку безубыточности - 9 месяцев.

Общий срок окупаемости проекта - 28 месяцев.

месяцы	3	6	9	12	18	24	28	36
Кол-во заказов в день	100	200	350	500	600	800	800	800
Прибыль до налогообложения в месяц	-26 025	-15 525	225	15 975	26 475	47 475	47 475	47 475
Прибыль нарастающим итогом	- 564 325	-626 650	-641 725	-604 300	-445 450	-160 600	29 300	409 100