

UberCab



Автомобильный сервис нового поколения

Такси в 2008 году

- Большинство используют устаревшие и неэффективные технологии:
 - радиодиспетчеры, нет двусторонней коммуникации
 - самая распространенная машина, Ford Crown Victoria = 4,5 л на 22,5 км
- Такси нужно ловить у дороги или вызывать по телефону
 - нет GPS-координации между клиентом и водителем
 - долгий поиск пассажиров, бывают «мертвые часы»



Система медальонов

- Монополия такси снижает качество услуг
 - Медальоны стоят дорого, а водители мало зарабатывают



- один медальон = ок. \$500 000, заработок водителя = \$31 000
- у водителей/клиентов нет мотивации/ответственности

- **Цифровой вызов позволит забыть о поиске такси на улице**

Концепция UberCab

- Быстрый и эффективный сервис такси по требованию
- Рынок: профессионалы в городах Америки
- Удобство нью-йоркского такси + профессиональные шоферы.
Но в Сан-Франциско и Нью-Йорке
- Новейшие потребительские веб-технологии и девайсы
— автоматизированное распределение заявок для
сокращения времени ожидания
- Оптимизированный автопарк и мотивированные водители
- NetJets в мире автомобилей

Такси за 1 клик

- Для пользования сервисом требуется членство — профессиональная и надежная клиентская база
- Не нужно ловить на улице — медальоны не нужны, поскольку клиенты — члены сервиса и пользуются цифровым поиском
- Гарантированный приезд машины (в отличие от желтых такси) — мобильное приложение соединяет клиента с водителем — можно увидеть фото клиента и водителя — клиент и водитель могут увидеть фото друг друга

Ключевые отличия

- Обслуживание членов сервиса — порядочные клиенты
- Вызов за 1 клик — «машина подъедет через 5 минут»
- Быстрое реагирование — проще, чем звонить
- Машины премиум-класса — седаны Mercedes
- Великолепные водители — опция «оцените вашу поездку»
- Высокотехнологичные инструменты — автоматизированное распределение вызовов в привязке к геолокации
- Оптимизированный автопарк — специальный софт для логистики

Операционные принципы

- Сервис премиум-класса по требованию
- Современный и энергоэффективный автопарк
- Фокус на потребителе, ИТ-управление
- Лучший из возможных пользовательский опыт
- Статистически оптимизированное время ответа
- Функция предоплаты, безналичная форма оплаты
- Прибыльность изначально заложена в концепции

Приложения UberCab

- Вызов 1 кликом на устройствах с геолокацией
- SMS с любого телефона: «забрать с @работа через 5 минут»



UberCab.com

- Бронирование поездок, указание статуса автопарка, история поездок
- Возможность заранее подписать локации + координаты — это облегчит набор текста с местом вызова
- Интеграция с Google Maps — широта/долгота для «дома», «работы», «квартиры»



Случаи использования

- Поездки из/в рестораны, бары и на концерты
- Быстрые короткие поездки в места, где сложно припарковаться
- Встретить из аэропорта / отвезти в аэропорт (предварительное бронирование)
- Работа в поездках (Wi-Fi в машинах)
— стоимость поездки можно разделить с другими пассажирами
- Отвезти детей в школу поездки для пожилых людей

Преимущества для пользователей

- Обычные такси не гарантируют приезд, ожидание до 45 минут
- Такси не так безопасны или чисты, как лимузины
- Иногда такси нужно вызывать за 1-3 часа
- Стоимость поездки на такси в среднем превышает \$60 + налоги

- UberCab будет быстрее и дешевле, чем лимузин, но приятнее и безопаснее, чем обычное такси

Преимущества для окружающей среды

- Более эффективное использование топлива
 - в Нью-Йорке 35% времени тратится на поиск пассажиров
 - в менее густонаселенных городах более половины времени «мертвое»
 - по мере увеличения количества клиентов эффективность будет расти
- Гибридные автомобили (эффективность в 2 раза выше, чем у такси)
 - Mercedes S400 Blue Hybrid, Lexus GS 450h
 - сокращение выбросов CO₂, грамотное использование времени
- Мотивация ездить группами
 - пониженные тарифы
 - поездка в аэропорт Сан-Франциско или из одного конца города в другой после спортивного матча

Автопарк UberCab

- Премиум — S550 для бета-клиентов в Сан-Франциско
— Расход 4,5 л на 48 км для S400 BlueHybrid (к 2010 году)
- Стандарт — Lexus GS450h или e320 — 4,5 л на 37 км



- У существующих сервисов такси расход топлива доходит до 4,5 л на 22-26 км

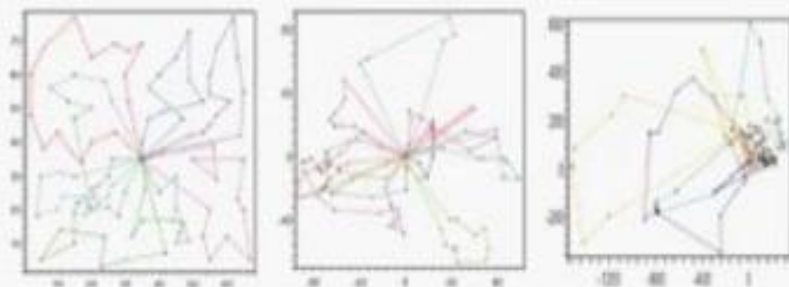
Начальная зона обслуживания

- Центр Сан-Франциско для начала, Манхэттен — в ближайшем будущем



Технология

- Мобильные телефоны + умное расписание
 - приложения для iPhone, Blackberry, Symbian
 - операционные исследования для оптимизации маршрута



- Отслеживание платежей/пользовательского опыта/репутации
- Ожидается получение патента на концепцию системы

Прогнозирование спроса

- Машины направляются в статистически оптимальные позиции — происходит минимизация времени ожидания с учетом конкретного времени суток и погоды/трафика



Рынок

- Оборот составляет \$4,2 млрд в год и продолжает расти
- На четырех ведущих игроков приходится всего 22% совокупной выручки

7.25 США

Год	Сервисы вызова такси и лимузинов (\$ млн)	Доля на рынке региона (%)	Доля на глобальном рынке (%)
2004	3,858.07	89.89%	22.70%
2005	3,942.95	89.85%	22.42%
2006	4,029.70	89.82%	22.13%
2007	4,118.35	89.78%	21.85%
2008	4,208.95	89.74%	21.56%
2009	4,301.55	89.71%	21.29%
2010	4,396.19	89.68%	21.03%
2011	4,492.90	89.64%	20.76%
2012	4,591.75	89.61%	20.49%
2013	4,692.76	89.57%	20.22%
2014	4,796.00	89.53%	19.95%

Источник Philip M. Parker, INSEAD, copyright 2008, www.icongrouponline.com

Состав рынка

- Фокус на городском сервисе по требованию

Основные сегменты рынка:



Сегмент рынка	Доля
Частные лица — поездки не в аэропорт	64,0%
Бизнес — поездки не в аэропорт	15,0%
Частные лица — поездки в аэропорт	12,0%
Бизнес — поездки в аэропорт	9,0%

- Рынок 2007 года

Приоритетные города

- Фокус на Сан-Франциско/Нью-Йорке на первом этапе
- Расширение в Лос-Анджелес, Чикаго, Хьюстон, Пенсильванию, Даллас
— это покрывает 50% рынка США

Северная Америка и Карибский бассейн

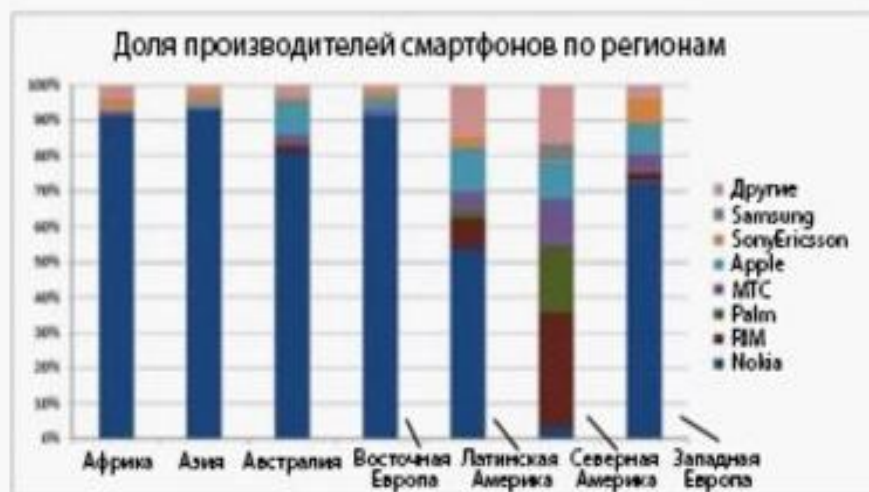
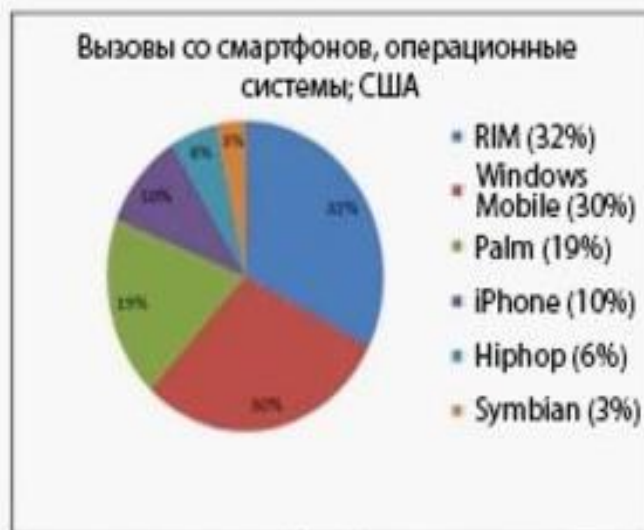
Город	Место в мире	\$ млн	Доля на рынке страны	Доля на рынке региона	Доля на мировом рынке
Нью-Йорк	1	978.53	22.75	20.41	4.84
Лос-Анджелес	3	354.23	8.23	7.39	1.75
Чикаго	5	325.61	7.57	6.79	1.61
Хьюстон	12	189.53	4.41	3.95	0.94
Филадельфия	15	168.01	3.91	3.50	0.83
Даллас	21	120.01	2.79	2.50	0.59
Сан-Хосе	23	118.63	2.76	2.47	0.59
Сан-Франциско	25	116.79	2.71	2.44	0.58
Сан-Диего	26	113.64	2.64	2.37	0.56
Детройт	31	108.92	2.53	2.27	0.54
Финикс	32	108.27	2.52	2.26	0.54
Сан-Антонио	39	90.62	2.11	1.89	0.45
Индианаполис	46	77.28	1.80	1.61	0.38
Балтимор	51	72.14	1.68	1.50	0.36
Вашингтон	54	70.28	1.63	1.47	0.35
Другие		1,289.07	29.97	26.88	6.38
Всего:		4301.55	100.00	89.71	21.29

Источник: Philip M. Parker, INSEAD, copyright 2008, www.icongrouponline.com

Возможные сценарии развития

- Лучший сценарий
 - стать лидером рынка с годовой выручкой от \$1 млрд
- Реалистичный сценарий успеха
 - 5% рынка в пяти крупнейших городах США
 - прибыль от \$20-30 млн в год
- Худший сценарий
 - остаться сервисом с 10 машинами и 100 клиентами в Сан-Франциско
 - стать сервисом для экономии времени менеджерами в Сан-Франциско

Смартфоны август 2008 года



Будущие улучшения

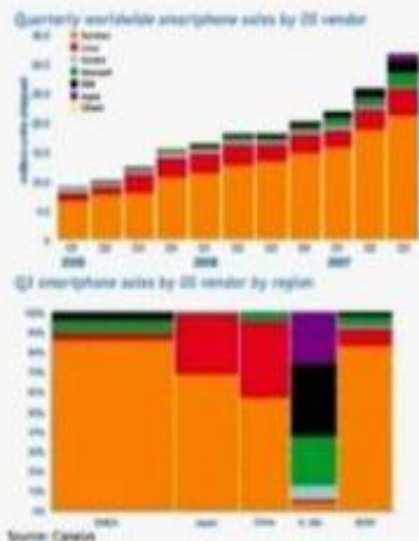
- Экономия на машинах за счет покупки б/у
- Менее дорогие гибриды (prius)
- Более точная GPS-навигация
- Скидки для резервирования на использование в течение нескольких часов с воскресенья по вторник
- Наценка за сервис по требованию
- «Приезжайте сейчас» стоит дороже, чем «завтра в 17:00»

Маркетинговые идеи

- YellowCab — единственный узнаваемый бренд
— стать общеизвестным сервисом такси класса «премиум»
- Расширение клиентской базы – только по приглашениям от действующих членов
- Вариант слогана: Такси за 1 клик
- NetJets в мире лимузинов
- Такси 2.0

Сервис, привязанный к геолокации

- Расширение инфраструктуры до других приложений на том же софте
 - это может быть доставка, а также медицинские/правительственные нужды в автопарке в некритических случаях



- Превращение сегмента в отрасль объемом \$3,5 млрд к 2010 году

Достижения

- Зарезервирован домен Ubercab.com + SMS-код uberCab
- Подано заявление о регистрации калифорнийского юрлица и торгового знака
- Подано заявление на лицензию на разработку приложения на iPhone 28.11.2018
- Открыт банковский счет + аккаунт в PayPal
- Наняты 5 советников и найдены 15 клиентов
- Подана предварительная заявка на патент
- **СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ:** покупка 3 автомобилей, разработка приложения, выпуск демо-версии 1 февраля
 - привлечение инвестиций
 - несколько миллионов долларов, аренда маленького офиса в Сан-Франциско