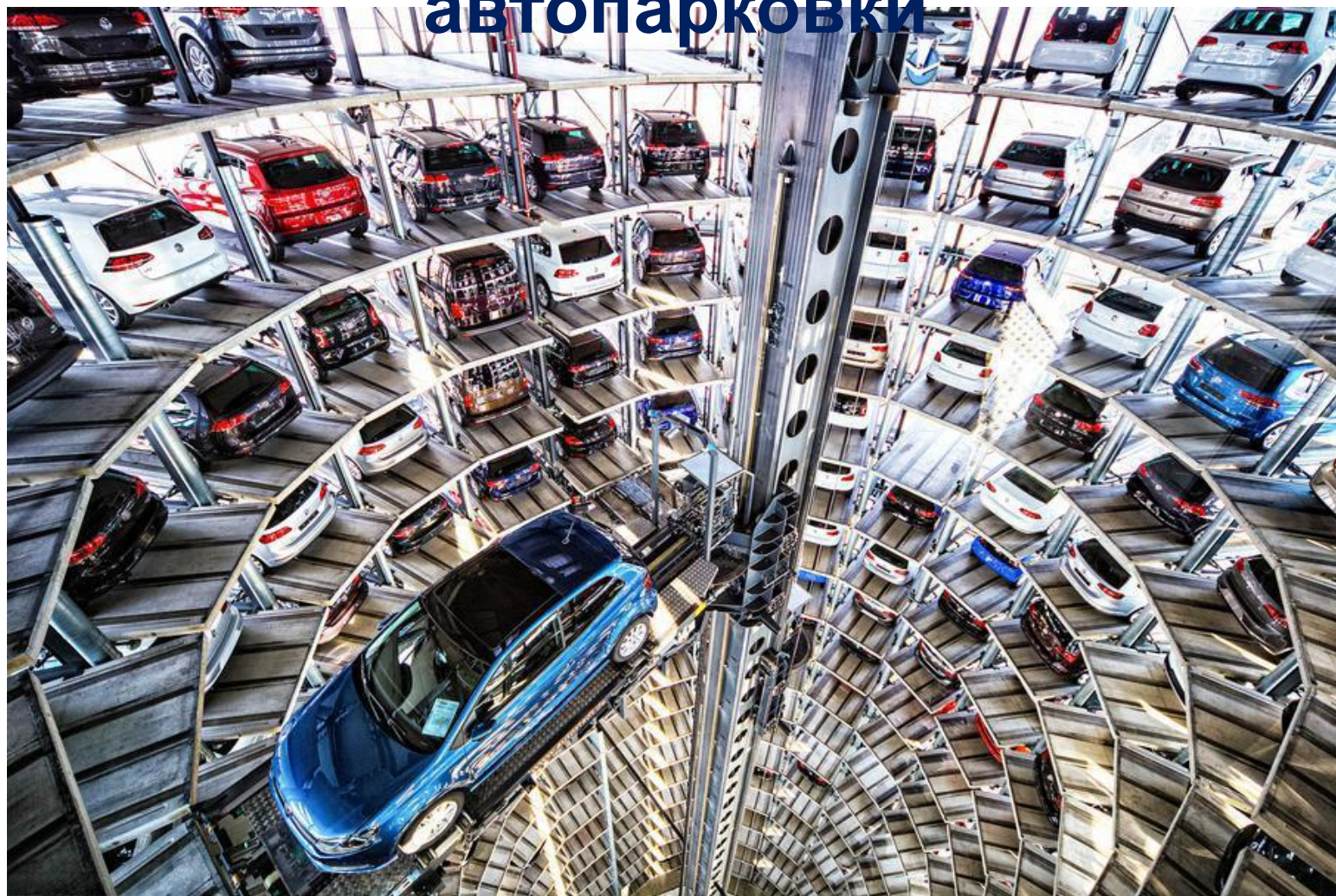
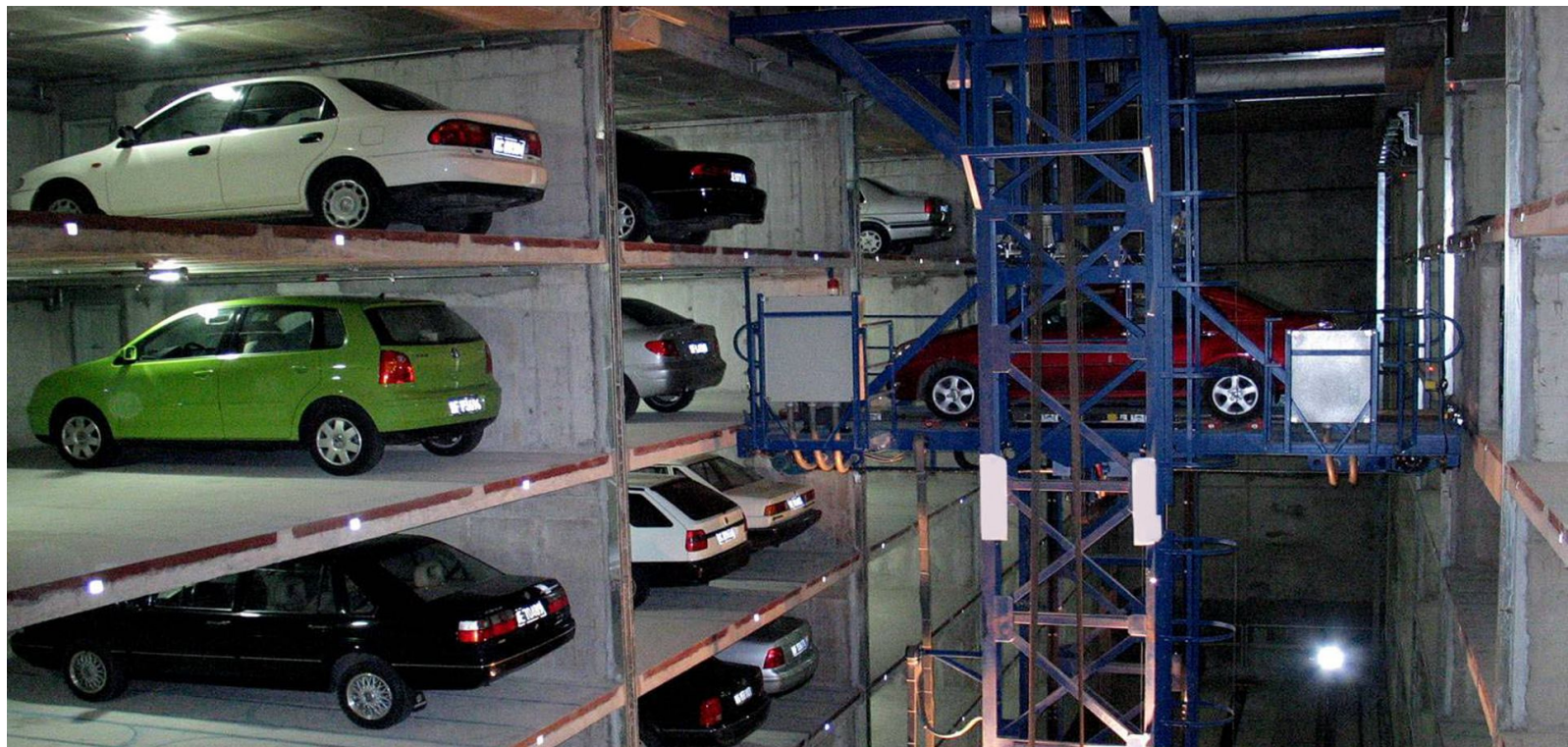


ПРОЕКТ Автоматизированные подземные автопарковки



БИЗНЕС ПЛАН

ЦЕЛЬ: Создание автоматизированной подземной автопарковки в современном городе Самара к 2020г, для удобства парковки и экономии наземного пространства.



КОМАНДА ПРОЕКТА

Участники	Условная роль
1.Гребенников Михаил	Разработка идеи и самого продукта, работа над бизнес-моделью, разработка экономического и финансового плана
2.Демидов Владимир	Работа над сбором и анализом информации о рынке, его потенциале и ёмкости, оценка спроса и потребностей клиентов
3.Ушаков Валерий	Работа над рисками проекта, разработка методов минимизации рисков, защита интеллектуальной собственности, юридическая защита бизнеса
4.Касынцев Артём	Разработка предложения для инвестора
5.Газизов Радмир	Разработка УТП, работа над маркетингом и рекламой
6.Лысенко Анна	Работа над упаковкой проекта и оформлением презентации
7.Шелемин Александр	Спикер проекта

АНАЛИЗ РЫНКА ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ ОТРАСЛИ

Во всех современных городах, в частности Самаре продолжается непрекращающийся рост числа автомобилистов, что влечёт за собой постоянное повышение цен на гаражи, места на парковках и машино-места на подземных стоянках. В особенности это касается машино-мест на подземных стоянках элитных жилых комплексов - цены на места на парковках не уступают по своим темпам ценам на квартиры. Годовой рост цен на машино-места в подземных паркингах элитных жилых комплексов составил не менее 50%. Исходя из данных показателей можно сделать вывод, что подземный автопаркинг, автоматизированный по современным технологиям будет достаточно востребованным и прибыльным предприятием на современном рынке.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

На территории Ленинского района вблизи СамГТУ 3 корпуса (в радиусе 500м) находится свыше 18 наземных и 2 подземные автопарковки. Усреднённые цифры: цена часа стоянки 150р, загруженность 60-70%, количество машиномест 50, аренда квадратного метра земли от 500р. В связи с высокой плотностью расположения автопарковок можно сделать вывод, что данная услуга крайне востребована и даже две автопарковки расположенные друг на против друга могут быть прибыльными и приносить стабильный доход.

ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА

- Автоматизированная подземная автопарковка до 200 машиномест. Продукт: услуга по размещению автомобиля на автоматизированной подземной автопарковке. Цена до 1000р/сутки.
- Целевой потребитель: Автомобилисты, люди которые владеют или пользуются автомобилями.
- Ценностное предложение: Удобные в использовании автопарковки, экономящие пространство и время клиентов.
- Прогнозный период реализации проекта 2 года

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

- Каналы дистрибуции парковочной карты:

Размещение купонов в почтовых ящиках близлежащих домов, автозаправках, автосервисах, дилерских центрах, магазинах.

- Продвижение: реклама на ТВ, листовки, баннеры, реклама в социальных сетях, смс- рассылка, реклама у блогеров, реклама на радио.

РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- Разработка продукта подземных автопарковок является следствием улучшения существующих традиционных аналогов - наземных паркингов, которые являются самым простым видом парковок. Они сейчас широко распространены во всех городах, но имеют существенные недостатки. Наземное пространство в современных городах ограничено и уже сейчас автомобилистам проблематично найти себе хорошее и удобное парковочное место.
- Выход из этой ситуации – использование подземных пространств, для создания подземных автопарковок с полной автоматизацией.
- Преимущества данной идеи: 1.долговечность и надежность; 2.экономия пространства; 3.высокая рентабельность и эффективность; 4.безопасность; 5.экономия времени на парковку (по сравнению с поиском свободного места в плотной городской застройке); 6.относительная бесшумность; 7.экологичность; 8.низкое потребление энергии (энергопотребление происходит только в момент принятия и выдачи автомобилей); 9.обеспечение высокой пропускной способности при минимальном количестве обслуживающего персонала.

ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

- 1.Разработка продукта и системы
- 2.Реализация проекта
- 3.Доработка и оптимизация

Инвестиционные затраты:

- Разовые затраты включают в себя разработку и выпуск роботизированного оборудования, а так же ремонт подземного помещения и его полное оснащение – около 20.000.000р
- Постоянные расходы включают: аренду, амортизацию, оплату энергообеспечения, зарплаты обслуживающего персонала, рекламу, регистрацию деятельности, налоги и прочие расходы – около 800.000р/мес

Производственная себестоимость:

- Материалы и комплектующие :1.инновационные высококачественные сплавы металлов ,которые обеспечат необходимую долговечность и прочность.2.сканеры, определяющие вес и габариты машины; 3. компьютерная система, подыскивающая свободные места; 4.подъемные механизмы.
- Амортизация : от 1.000.000 рублей в год.
- Зарплата производственного персонала : от 30-80 тыс. рублей.
- Административные расходы : от 500 тыс. рублей в год.

ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
1. Информирование потенциальных потребителей о новом продукте с помощью рекламы, проверка спроса.	300 000 р.
2. При положительном результате – просчёт будущих прибылей, начало разработки.	10.000.000р.
3. Создание подземной автопарковки	20.000.000 р.
4. Продвижение и реклама	500.000 р.

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

IP- стратегия проекта

Активы предприятия: технология создания и внедрения роботизированного оборудования, интеллектуальная база знаний, методы системной работы.

Защита: Привлечение юридических компаний для регистрации и всесторонней защиты активов предприятия.

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Цена лицензии: от 200.000р

Обоснование целесообразности лицензирования как модели коммерциализации: при лицензировании, продукт и деятельность компании становится защищённым со стороны государства активом.

ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения вашего проекта	Недостатки с точки зрения вашего проекта	Обоснование выбора источника финансирования
Кредитные средства	Можно получить кредитование в неограниченном размере при стабильном доходе предприятия.	Нет возможности получения кредитных средств на старте, большие проценты по выплатам	
Гранты, средства вузов, бизнес-инкубаторов, технопарков	Можно безвозмездно получить небольшие средства для старта	Ограниченный размер финансирования	Можно получить небольшие средства на старте, протестировать модель и далее привлекать большие инвестиции
Бизнес-ангелы	Можно получить средства на старте	Сложность в поиске подобных предложений	
Венчурные фонды	Можно получить средства на старте и в большом объеме	Необходимость делиться большей частью долей предприятия 51%	

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

Техническая реализуемость: на данный момент существуют все необходимые технологии и знания для реализации подобного проекта в г. Самара. Необходимо только привлечь нужные ресурсы и организовать реализацию проекта, гармонично выстроив порядок всех работ.

Конкретные действия:

1. Привлечение инвесторских средств
2. Покупка информации, технологий и производственных ресурсов
3. Организация процессов реализации проекта
4. Контроль и оптимизация
5. Получение прибыли из работающей бизнес-модели

Период проекта	2020	2021	2022	2023
Номер периода	1	2	3	4
Чистый доход по проекту(млн.руб)	5	7,5	18	25
Инвестиционные затраты	30	15	10	9,6
Кумулятивный денежный поток	0,5	2	4	10

Срок окупаемости:

Единоразовые вложения до 30.000.000р

Постоянные расходы до 800.000р

Доход: средний чек 500р/сутки на одного водителя. Количество парковочных мест до 200шт, средняя загрузка 70%

При подобных показателях полная окупаемость требует около 3-5 лет работы.

РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски проекта:

- 1.большие инвестиции;
- 2.сложное техническое оснащение;
- 3.долгий этап реализации;
- 4.юридическая сложность открытия;
- 5.риск не окупаемости.

Инструменты преодоления рисков:

- 1.планирование управления рисками.
- 2.идентификация рисков.
- 3.качественный анализ.
- 4.Количественная оценка.
- 5.Планирование реагирования.
- 6.Отслеживание и контроль изменений карты рисков.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ

**Предлагаем долю бизнеса 20% за 30 млн.
руб.**

**Срок возврата инвестиций 5 лет,
примерная капитализация доли через 5
лет работы в 20% - 50.000.000р**