



**Самокат - экскурсовод**

# Наша команда

**Член  
команды**

**Руденко  
Анастасия**



**Рыжко  
Арина**



**Шушин  
Владислав**



**Герасименко  
Виктория**



**Роль в  
команде**

Исследователь  
ресурсов

Координатор,  
«будильник»

Игрок команды

Генератор идей

**Функция**

Исследует  
возможности, изучает  
предметные области

Формулирование целей,  
продвижение решений,  
напоминание о сроках

Поддерживает  
дружественную  
атмосферу в команде

Изобретает, умеет  
решать нестандартные  
проблемы

# Возможность

- ✓ Бюджетный вариант передвижения по городу
- ✓ Возможность универсального доступа с помощью смарт-устройства
- ✓ Возможность выбора маршрута по разным категориям
- ✓ Возможность выбора языка ( на выбранном языке воспроизводится информация)
- ✓ Поддержка развития здорового образа жизни
- ✓ Расширение географического кругозора

## Целевая аудитория:

- Туристы
- Учащиеся
- Жители нашего города

## Проблемы:

- Необходимо быстро доехать из точки А в точку Б, но весь город стоит в «пробках»
- Сложно организовать экскурсию «здесь и сейчас»
- Нет идей, как разнообразить досуг

# Решение: Самокат-экскурсовод

Мы предлагаем аренду самокатов через мобильное приложение «Самокат-экскурсовод»

**С его помощью можно:**

- найти ближайший к вам самокат и быстро добраться до пункта назначения
- организовать себе мобильную экскурсию, выбрав интересующий вас маршрут, из ряда предложенных приложением
- провести насыщенный день, испытав новые эмоции от поездки на наших самокатах

# Бизнес Модель (с ошибками)

<b>Концепция деятельности</b>				
Разработка приложения "Самокат-экскурсовод", обеспечивающее не только оптимизированную систему для поиска и аренды самокатов на карте, но и позволяющая подобрать для каждого свой вид досуга индивидуально				
<b>Ключевые партнеры</b> Тур.агентства	<b>Ключевые виды деятельности</b> Прокат самокатов, организация экскурсий через приложение	<b>Ценностные предложения</b> Знакомься с городом без вреда для окружающей среды, не прилагая усилий и объезжая пробки	<b>Взаимоотношения с потребителями</b> Самообслуживание (нет прямого взаимодействия с потребителями)	<b>Потребительские сегменты</b> туристы, студенты
	<b>Ключевые ресурсы</b> Наша команда разработчиков		<b>Каналы сбыта</b> Интернет	
<b>Издержки</b> З/пл, разработка приложения, тех.поддержка приложения, реклама			<b>Доходы</b> Аренда самокатов	

## Концепция деятельности

Сервис аренды самокатов через мобильное приложение «Самокат-экскурсовод»

С его помощью можно:

- найти ближайший к вам самокат и быстро добраться до пункта назначения
- организовать себе мобильную экскурсию, выбрав интересующий вас маршрут, из ряда предложенных приложением
- провести насыщенный день, испытав новые эмоции от поездки на наших самокатах

# Бизнес-Модель

<b>Ключевые партнеры</b> smm-специалисты, другие разработчики, поставщики самокатов, тех. обслуживание самокатов, арендаторы точек в городе	<b>Ключевые виды деятельности</b> Прокат самокатов, организация экскурсий через приложение	<b>Ценностные предложения</b>  1. Мобильный гид в твоём кармане «Самокат-экскурсовод» – открой приложение, выбери маршрут, узнавай историю города без графика и ограничений 2. Разнообразие досуг и узнай свой город на самокате 3. Передвигайся без пробок и усилий на свежем воздухе	<b>Взаимоотношения с потребителями</b>  Самообслуживание(компания не поддерживает непосредственных отношений с клиентами, но обеспечивает их всем необходимым, чтобы они могли обслуживать себя самостоятельно)	<b>Потребительские сегменты</b>  Туристы  Студенты и жители нашего города
	<b>Ключевые ресурсы</b> Команда разработчиков, маркетолог, самокаты, приложение, группы в социальных сетях		<b>Каналы сбыта</b> AppStore, PlayMarket, контекстная реклама, «сарафанное радио», социальные сети, поисковая оптимизация, почтовые рассылки	
<b>Издержки</b> Расходы на создание приложения, Реклама и продвижение приложения, зарплата сотрудникам, тех.обслуживание самокатов, поддержка приложения, аренда точек в городе			<b>Доходы</b> Аренда самоката, покупка экскурсионных маршрутов	

# Анализ конкурентов и ответ компании

Конкурент	Преимущества/недостатки		Важность для потребителя	Наш ответ
GORU, Цвет прогулки	Преимущества	Экскурсовод, возможность живого общения и передвижения на самокате	Единственный вариант экскурсии на самокате в области. Зарекомендовали себя на рынке	Многообразие маршрутов, независимость от гида и времени передвижения на самокате
		Удобное местоположение офиса		
		Приемлемая цена		
	Недостатки	Неудобный интерфейс, непонятный сайт		
		Экскурсии возможны только в группе		
Один возможный маршрут				
turist-kld.ru	Преимущества	Многообразие маршрутов	Возможность выбора маршрутов и средств передвижения, сопровождение гида	Помимо выборов маршрута, наш клиент может самостоятельно составить маршрут и не зависит от групп и экскурсоводов
		Читаемый, понятный сайт		
	Недостатки	Отсутствует возможность выбора самоката как средства передвижения		
travelcar.rent	Преимущества	Многообразие выбора средства передвижения	Предоставляет многообразие средств передвижения	Помимо аренды самокатов предоставляем экскурсии
	Недостатки	Отсутствуют экскурсии		

# Конкуренты

## Основной конкурент - Цвет прогулки

### Преимущества:

- Возможность живого общения с гидом во время передвижения на самокате
- Удобное расположение офиса
- Приемлемая цена

**Их важность для потребителя :** необычный досуг, единственный сервис в области

### Недостатки:

- Неудобный интерфейс, непонятный сайт
- Экскурсии возможны только в группе
- Один возможный маршрут

**Их отражение на важности для потребителя:** отсутствие самостоятельного планирования и выбора маршрута, времени передвижения

# Конкуренты

## Второстепенный конкурент – [turist-kld.ru](http://turist-kld.ru)

### Преимущества:

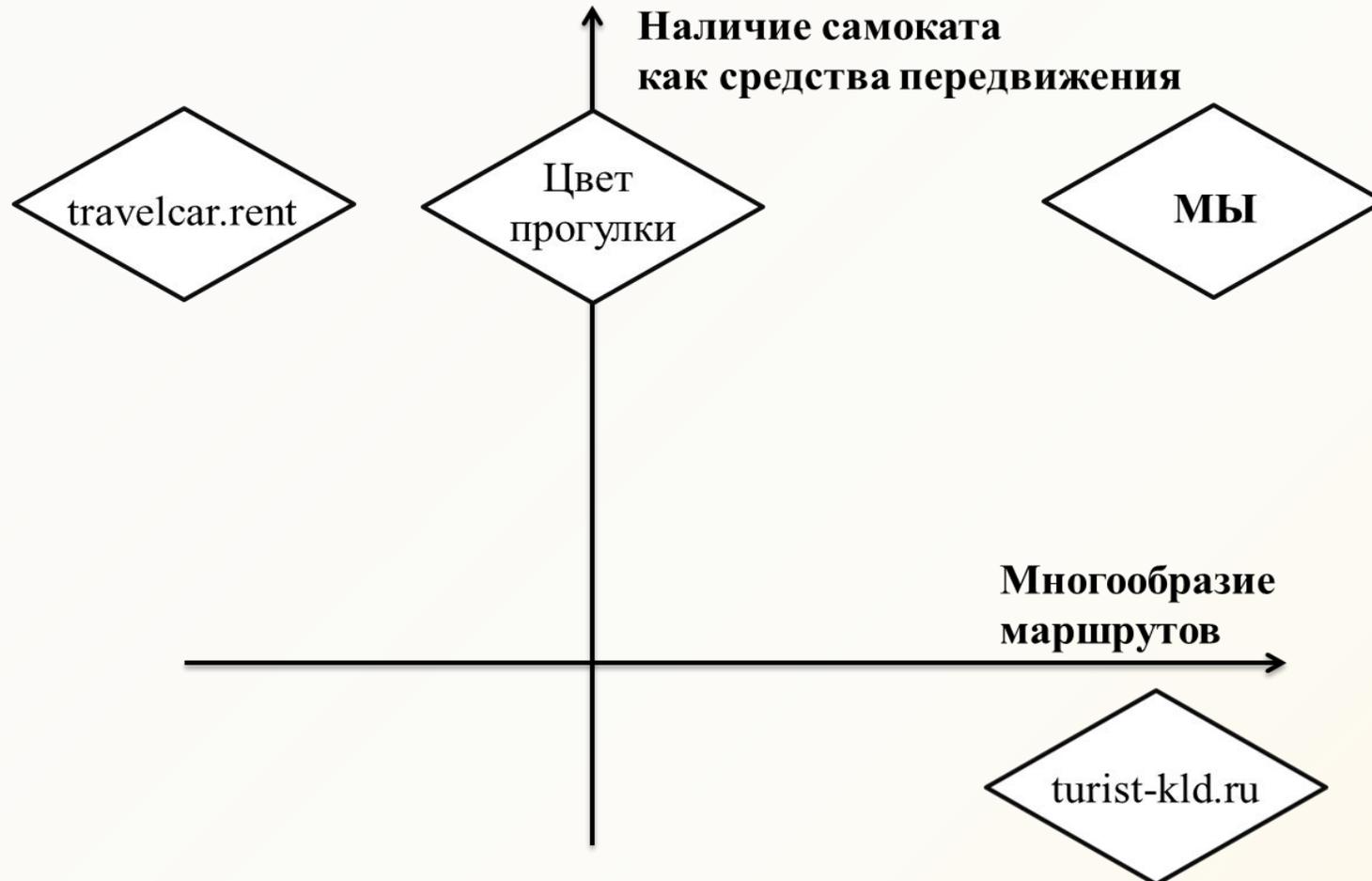
- Многообразие подробно расписанных маршрутов
- Удобный сайт

**Их важность для потребителя :** Потребитель с комфортом может выбирать тот маршрут, который ему подходит

**Недостатки:** отсутствие самоката как средства передвижения

**Их отражение на важности для потребителя:** наш потребитель, рассматривает самокат, как средство передвижения

# Карта Позicionирования



# Конкурентное Преимущество

Наши потребители не зависят от гида, времени и положения офиса.  
Могут самостоятельно выбирать и составлять маршруты,  
определять время экскурсии и ее стоимость

# Анализ Рынка

## Сверху вниз

- Аренда всего транспорта в Калининграде:
  - 22 компании по аренде авто
  - 20 компаний по аренде скутеров
  - 10 компаний по аренде велосипедов
  - 3 компании по аренде самокатов

**TAM = 632 млн.руб/год**

Самокаты занимают 5% рынка =>

**SAM = 632\*0,05 = 35 млн.руб/год**

(Реально достижимый объем рынка примерно 10%) => **SOM = 35\*0,1 = 3,5 млн.руб/год**

## Снизу вверх

- Калининградские компании предлагают за 1500 в день
- В месяц может быть у одной компании примерно человек 300
- $1500 \times 300 \times 12 = 5\,400\,000$
- В области 3 компании
- $5\,400\,000 \times 3 = 16\,200\,000$

# Модели Монетизации

## Основная модель

Самокат-экскурсовод – платформа, предоставляющая возможность снятия в аренду электросамокатов с дополнительным функционалом для познавательного досуга. Доход поступает в виде тарифов за аренду самокатов и покупки экскурсионных маршрутов

## Запасные модели

### **Фримиум:**

Каждая 5 поездка со скидкой 50%

При аренде от 4 самокатов(семьи, компании) экскурсия в подарок

### **Тестирование:**

Для новых клиентов предоставляется пробный бесплатный экскурсионный маршрут

# Потребность в финансировании

## Инвестиции на открытие

1. Регистрация компании, включая получение всех разрешений - 50 000 руб.
2. Создание приложения - 350 000 руб.
3. Закупка электросамокатов - 400 000 руб.

**ИТОГО: 800 000 руб.**

## Издержки

**Реклама:** 5 групп в социальных сетях (ВК, инстаграм, одноклассники) 400 р/мес\*5= 10 000 р.

**Ежемесячное тех. обслуживание самокатов:** 1000\*25=25000 р/мес

**Тех.поддержка приложения:** с обратной связью для клиентов – 25000 р/мес.

**Аренда точек в городе:** 7000\*4= 28000 ( с учетом оборудования для зарядки самокатов)

**ИТОГО: 88 000 р./мес**

# Точка безубыточности

Выручка в месяц- 177 777 рублей

В год:  $177\,777 \cdot 9 = 1\,599\,993$  рубля.

На открытие: 800 000 рублей.

Издержки: 792 000 рублей.

Маржа:  $1\,599\,993 - 792\,000 = 807\,993$  рубля.

КДМ =  $807\,993 / 1\,599\,993 = 0.51$

**Точка безубыточности:  $800\,000 / 0.51 = 1\,568\,627$  рублей. (мы должны заработать, чтобы окупить).**

# Метрики

## MRP(регулярная месячная выручка)

Весна/осень = 500 ч. Лето = 1000 ч.

При условии, что самокат клиенты берут на 2 часа с экскурсией

$$\text{MRP} = 400 * 2 * (500 * 2 + 1000) : 9 = 177\,777 \text{ руб.}$$

## ARPU(Средняя прибыль с одного пользователя за период)

Средний доход = 177 777 руб.

Все пользователи осень/ весна = 500 ч.

Все пользователи лето= 1000 ч.

Среднее количество пользователей в месяц = 222 ч.

$$\text{ARPU} = 177\,777 : 222 = 800 \text{ руб.}$$

# Метрики

**ARPPU(Средняя прибыль с одного платящего пользователя)**

Среднее количество пользователей в месяц= 150 ч.

$$\text{ARPPU} = 177\,777/150 = 1185 \text{ руб.}$$

**CAC(Стоимость привлечения клиента (платящего))**

Затраты на рекламу = 10 000 руб.

Количество привлеченных пользователей- 222 ч.

$$\text{CAC} = (10000 + 25000):150 = 233 \text{ руб.}$$

# Метрики

## CPA (Стоимость привлечения посетителя в приложение)

Затраты на рекламу = 10 000 руб.

Количество привлеченных пользователей- 300 ч. **CPA = 10000 : 300 = 33 руб.**

## ROI( окупаемость)

Средний доход = 177 777 р

Среднее количество пользователей в месяц= 222 ч.

Затраты на рекламу = 10 000 руб.

Тех.Поддержка = 25000 руб.

Платящие пользователи = 150 ч.

$$\mathbf{ROI = ((177\ 777/222):(10000+25000):150)*100\% = 342\%}$$

# Планы

1. Создание прототипа приложения и тестирование на группе тестировщиков
2. Доработка приложения с учётом обратной связи от тестировщиков
3. Релиз приложения и его реклама
4. Анализ деятельности проекта и его корректировка
5. Расширение географии до других регионов России, где отсутствуют подобные сервисы