

БИЗНЕС-ПЛАН



комплексной системы управления и диспетчеризации таксопарка



2016 г.

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России,
Украины и стран СНГ.

Описание проекта

Суть и идея проекта: в рамках проекта запланировано создание комплексной системы управления и диспетчеризации таксопарка «***», которая обеспечит высочайшую степень автоматизации для таксопарков (служб такси).

Актуальность проекта: увеличить прибыль службы на конкурентном рынке такси можно тремя способами: повышением количества выполняемых заказов, снижением издержек и исключением влияния человеческого фактора в процессе приема – распределения заказов. Идеальным вариантом является объединение трех вышеперечисленных методов, что и положено в основу предлагаемого программного обеспечения – систему «***».

Целевая аудитория: службы такси (таксопарки).

Состояние сферы:

| | |
|---|----------------------|
| Стоимостный объем рынка услуг такси в России | *** млрд. руб. |
| Численность поездок на такси в стране | *** млн. поездок/год |
| Количество пассажиров, воспользовавшихся услугами такси, 2014 год | *** млн. чел. |
| Количество поездок на 1 пассажира в среднем | *** поездки |
| Численность предприятий такси, 2014 г. | *** предприятий |
| Сегмент онлайн-заказов таксомоторного транспорта, в денежном эквиваленте | *** млрд. руб. |

Конкурентная среда:

- «Максима Такси»;
- «ТаксиМастер»;
- «Интерактивное такси 2» (Мадив);
- «Инфинити Такси»;
- «Яндекс.Таксометр».

Финансовые показатели:

| Показатель | Ед. изм. | Значение |
|-----------------------------------|----------|----------|
| Необходимые инвестиции | руб. | *** |
| NPV | руб. | *** |
| IRR | % | *** |
| Срок окупаемости | мес. | 41 |
| Дисконтированный срок окупаемости | мес. | 48 |

Выдержки из исследования

Актуальность и суть проекта

Эффективность организации диспетчерской такси – это, прежде всего, оптимизация процесса взаимодействия диспетчера и водителей. От того, насколько быстро будет принят, обработан и передан водителю заказ, зависит конечная прибыль компании. Однако в настоящее время у диспетчеров есть и другие задачи: отслеживание количества водителей на смене, регистрация их на стоянках, отслеживание опозданий на заказ, контроль выхода водителей на линию и т.д. За счет использования неэффективного ПО большое количество процессов выполняется вручную, что может существенно снижать возможные объемы обработки заказов и вызывать проблемы взаимодействия с водителями.

Выжить сегодня на рынке такси без автоматизации становится все сложнее: если несколько лет назад использование компьютера было признаком успешной и большой службы, то сегодня это необходимый минимум для работы. Конечно, работать без использования современных технологий пока еще можно, но претендовать на свое место на рынке, а уж тем более метить на лидерство становится невозможным. Особенно важно это будет для открывающихся служб – уже в начале своей работы они будут на шаг впереди тех, кто до сих пор работает с бумагой или на некачественном программном обеспечении.

В рамках проекта инициаторами будет разработана комплексная система управления и диспетчеризации таксопарка «*», которая обеспечит высочайшую степень автоматизации для таксопарков (адреса сайта: *****.ru; ***.com**).**

Увеличить прибыль службы на конкурентном рынке такси можно тремя способами: повышением количества выполняемых заказов, снижением издержек и исключением влияния человеческого фактора в процессе приема – распределения заказов. Идеальным вариантом является объединение этих методов. Ниже в таблице приведены основные направления проблем таксопарка и решение, которое предлагают разработчики системы «***».

Актуальность проекта: постановка проблемы - решение

| Основные проблемы таксопарка (компания такси) | Предлагаемое решение (система «***») |
|--|--|
| Низкая рентабельность бизнеса | Повышение прибыли за счет новых каналов привлечения клиентов службы (центра обмена заказов такси и мобильные приложения, автоматизированные стойки заказа такси в общественных местах, корпоративные клиенты) |
| Слабый клиентский сервис, долгая обработка заказов | Повышение уровня предоставляемых услуг (быстрая подача машины, эффективные программы лояльности, множество способов заказа и оплат для конечных пользователей услуг таксопарка.); Повышение качества предоставляемых услуг за счет автоматизации приема и обработки заказа (автоматический прием и распределение заказов без участия оператора и водителя), обработка заказа с помощью автоматизированного call-центра и обширных функций IVR). |
| Неэффективное ПО (если используется) | Новые возможности для роста бизнеса служб такси (отсутствие системных сбоев, расширение функционала, повышение степени автоматизации, максимальное исключение человеческого фактора.). |

Преимущества «***» для таксопарка

Таким образом, система «***» становится инструментом ведения бизнеса и автоматизирует процессы внутри предприятия, предоставляя клиенту **следующие преимущества:**

1. Ценовая политика компании позволяет клиенту приобрести программное обеспечение по схеме, отличающейся от конкурентных схем: без высоких первоначальных вложений клиент получает облачную, либо серверную версию продукта, за который платит ежемесячно (абонентская плата, размер которой немногим превышает стоимость технической поддержки у компаний-конкурентов).
2. Продукт будет разработан на основе опыта международного лидера в сегменте систем для такси – компании Autocab (<http://www.autocabinternational.com>): за время работы инициаторов проекта в британской Autocab ими были обнаружены все слабые стороны продукта

данного разработчика и сформулированы задачи по минимизации их воздействия.

3. Для разработки продукта будет привлечен штат программистов с опытом работы в сфере сложных системных продуктов, что позволит получить стабильный продукт без системных сбоев.
4. Облачное решение продукта «***» обеспечит старт работы системы уже в день оплаты и не будет требовать длительной настройки программного обеспечения, что сократит временные и материальные затраты клиентов.
5. Общая надежность и информационная эффективность системы: легкость внедрения и сопровождения, круглосуточная поддержка, интеграция с телефонией и платежными системами, масштабируемость и простота перехода со стороннего ПО.
6. Интерфейс модулей программного обеспечения «***» будет выполнен в стиле минимализма и позволит пользователям сосредоточиться на выполнении задач бизнеса, что станет дополнительным фактором конкурентной отстройки и выделит продукт среди прочих.

Описание основных модулей

1. Модуль «Диспетчерская» (Рабочее место оператора такси).
2. Модуль «Автоматическое распределение заказов».
3. Модуль «Бухгалтерия» (Ведение взаиморасчетов с водителями и клиентами).
4. Модуль «Управление» (Настройка параметров работы системы).
5. Модуль «Картография» (Онлайн карты, GPS позиционирование автомобилей, автоматическое распределение заказов).
6. Модуль «Колл-центр» (АОН, запись разговоров, черный список, IVR, отчетность по звонкам и операторам).
7. Модуль «СМС-оповещение» (Оповещение клиента о статусах и деталей заказа).
8. Модуль «Мульти-компания» (Развитие филиальной сети таксопарка).

9. Модуль «Онлайн-заказ» (Готовый сайт с возможностью заказа такси, личный кабинет клиента).
10. Модуль «Реферальная система» (Привлечение новых клиентов и водителей).
11. Модуль «Мобильное Приложение» (Клиентское приложение для заказа такси с iPhone и Android).
12. Модуль «Отчеты» (Встроенный генератор отчетов).
13. Модуль «Интеграция с платежными системами» (Пополнение водительского баланса через терминалы, оплата поездок картой).
14. Модуль «Обмен Заказами» (Обмен заказами между партнерскими службами такси).
15. Приложение водителя для Android (Работа водителя с заказами, таксометр, связь с диспетчерской, проверка и пополнение баланса, статистика работы за смену, навигация).

Анализ рынка

Главными потребителями продукта, разрабатываемого в рамках настоящего проекта, станут службы такси: от небольших, на 20-25 машин, до компаний-гигантов, имеющих таксопарк на 1000 машин и более.

В связи с растущим спросом на программное обеспечение и желанием руководства компаний автоматизировать процессы внутри службы, сократив при этом издержки, роль программных продуктов, которые могут комплексно обеспечить процессы внутри предприятия, растет.

Учитывая специфику проекта, ниже будет рассмотрено состояние отрасли таксомоторных перевозок, количество предприятий, работающих в сфере, с целью определить объемы сегмента и перспективность вывода продукта именно в данном сегменте.

Состояние отрасли рынка такси как главного потребителя продукта

Особенностью российского рынка такси является значительная доля нелегального сектора. Но в последнее время происходит постепенная легализация отрасли, в том числе – благодаря изменениям в законодательстве.

В 2010-2014 гг. стоимостный объем рынка услуг такси в России увеличился на 65%: с *** млрд. руб. до ***млрд. руб. Так, доля таксомоторных перевозок составляет 6,35% от общего объема транспортных услуг РФ (***млн. рублей).

Рост рынка происходил под влиянием роста средней цены и численности поездок. За последние 5 лет численность поездок на такси в стране увеличилась на 30,1%: с ***млн. поездок до ***млн. поездок.

Показатели перевозок пассажиров таксомоторным транспортом были стабильны на протяжении 2005-2013 гг. и фиксировались на уровне ***миллионов человек в год (после значительного падения по сравнению с 2004 годом – тогда было перевезено *** млн. человек). В 2014 году количество пассажиров, воспользовавшихся услугами такси, составило *** млн. человек (рост 66,6%).

Как видно из графиков выше, за счет скачков таксомоторного пассажиропотока количество поездок на 1 пассажира в среднем имеет следующую динамику (2010-2014 гг.), диаграмма ниже...

Одним из факторов роста показателя стало технологическое развитие отрасли: внедрение мобильных сервисов в деятельность такси. В настоящее время мобильные сервисы предоставляются онлайн-агрегаторами и сетевыми диспетчерскими.

Средняя цена проезда в такси в 2010-2014 гг. ежегодно увеличивалась и в 2014 г составила *** руб. Основным фактором роста показателя стало увеличение цен на бензин. Также дополнительные издержки накладывают процедура легализации бизнеса, привлечение квалифицированных водителей и обновление парка автомобилей. Сдерживающее влияние на рост цен оказывает усиление конкуренции на рынке за счет появления мобильных приложений и интернет-

сервисов, с помощью которых можно выбрать наиболее привлекательные по цене услуги.

Анализ сегмента онлайн-сервисов для заказа такси

Выйдя на рынок легкового такси в России, онлайн-системы, подобные «Яндекс.Такси», «GetTaxi», «Uber», за счет использования своего технологического преимущества, смогли быстро завоевать популярность потребителей и с самого начала составили серьезную конкуренцию обычным компаниям. На данный момент ситуация на рынке такси складывается таким образом, что наибольшая доля принадлежит частным компаниям такси (порядка 40%), за ним следует сектор «теневого такси» – около 30% (диаграмма ниже). Совокупная доля онлайн-сервисов составляет порядка 35% (сервис «Яндекс.Такси» занимает 20% от всего онлайн-рынка легальных перевозок, остальные сервисы делят между собой еще как минимум 10-20% рынка). По прогнозам экспертов, уже по итогам 2015 г. доля сервисов на рынке легальных перевозок может превысить 50%. Важно отметить, что при наличии у служб такси системы «***», службы такси смогут с легкостью составить конкуренцию существующим сервисам.

По некоторым данным, в столице уже до 60% пассажиров заказывают такси через мобильные приложения. Мобильные приложения, использующие принцип геолокации, лишают нелегальных таксистов их ключевого преимущества – скорости подачи машины. Увеличение доли мобильных приложений в общем объеме заказов такси по стране вызвано именно переориентацией на них тех заказчиков, которые раньше пользовались неофициальными услугами частных водителей, поджидающих клиентов на коротких маршрутах «от метро до дома», «от офиса к метро» и пр.

В связи со снижением покупательской активности населения, люди будут совершать более обдуманные траты и сокращать расходы. Во многом именно желанием сэкономить и будет продиктован спрос на такси, заказанное через мобильные приложения и сервисы.

Дальнейший спрос на мобильные приложения по заказу такси ожидается как со стороны автовладельцев, которым неудобно перемещаться по городу в течении рабочего дня от места работы на короткие расстояния (из-за пробок, отсутствия парковки, незнания местности), так и со стороны тех, кто раньше ловил такси «от руки».

Передвижение в такси, вызванного через мобильное приложение, намного безопаснее, так как лидеры рынка, например, «Яндекс.Такси» и «GetTaxi» заявляют, что они работают только с легальными таксистами. Приложение позволяет в режиме реального времени наблюдать, кто, на какой машине, откуда, куда и кого везет, а также отслеживать маршрут движения.

Содержание

| | |
|--|-----|
| Перечень таблиц, диаграмм | 4 |
| 1. Описание проекта | 7 |
| 1.1. Актуальность и суть проекта | 7 |
| 1.2. Преимущества «***» для таксопарка | 8 |
| 1.3. Описание основных модулей и стоимость | 9 |
| 2. Анализ рынка | 14 |
| 2.1. Состояние отрасли рынка такси как главного потребителя продукта | 14 |
| 2.2. Мототранспортные предприятия | 18 |
| 2.3. Анализ сегмента онлайн-сервисов для заказа такси | 20 |
| 3. Конкурентное окружение | 26 |
| 3.1. Отбор основных конкурентов | 26 |
| 3.2. Анализ конкурентов | 39 |
| 4. Маркетинговый план | 44 |
| 5. Организационный план | 48 |
| 5.1. План персонала | 48 |
| Раздел 6. Финансовый план | 50 |
| 6.1. Допущения проекта | 50 |
| 6.2. Сезонность проекта | 51 |
| 6.3. Объемы продаж | 52 |
| 6.4. Выручка | 55 |
| 6.5. Персонал проекта | 57 |
| 6.6. Затраты проекта, руб. без НДС | 62 |
| 6.7. Налоги | 67 |
| 6.8. Инвестиции | 73 |
| 6.9. Капитальные вложения | 73 |
| 6.10. Отчет о прибылях и убытках | 74 |
| 6.11. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC | 79 |
| 6.12. Отчет о движении денежных средств | 89 |
| 6.13. Денежные потоки | 94 |
| 6.14. Основные показатели финансовой эффективности проекта | 95 |
| 7. Оценка рисков | 97 |
| 7.1. Анализ чувствительности | 97 |
| 7.2. Уровень безубыточности | 103 |

Перечень таблиц, диаграмм

Таблицы

| | |
|--|----|
| Таблица 1. Актуальность проекта: постановка проблемы-решение | 8 |
| Таблица 2. Основные модули и монетизация проекта | 9 |
| Таблица 3. Численность предприятий такси по форме собственности в России (на 01.01.2014) | 18 |
| Таблица 4. Динамика трудовых ресурсов предприятий такси в России | 18 |
| Таблица 5. Трудовые ресурсы предприятий такси по регионам России | 19 |
| Таблица 6. Монетизация «Яндекс. Такси» («Яндекс.Таксометр») | 28 |
| Таблица 7. Профиль «GetTaxi» | 29 |
| Таблица 8. Монетизация «Gett» | 30 |
| Таблица 9. Профиль «ТаксиМастер» | 30 |
| Таблица 10. Монетизация «ТаксиМастер» | 31 |
| Таблица 11. Профиль "Интерактивное такси 2" | 32 |
| Таблица 12. Монетизация «Интерактивное такси 2» | 33 |
| Таблица 13. Профиль "Infinity Taxi" | 35 |
| Таблица 14. Монетизация «Инфинити.Такси» | 36 |
| Таблица 15. Профиль "Максима Такси" | 37 |
| Таблица 16. Монетизация ««Махима Такси»» | 38 |
| Таблица 17. Конкурентная сила | 40 |
| Таблица 18. Расчет маркетингового бюджета | 47 |
| Таблица 19. Персонал проекта, первые 2 месяца | 48 |
| Таблица 20. Персонал проекта, 2-12 месяц | 48 |
| Таблица 21. Персонал проекта, с 12-го месяца | 49 |
| Таблица 22. Календарный план реализации разработки | 49 |
| Таблица 23. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ | 84 |
| Таблица 24. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании | 85 |
| Таблица 25. Алгоритм расчета премии за специфический риск | 86 |
| Таблица 26. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC | 87 |
| Таблица 27. Основные финансовые показатели проекта | 96 |

Диаграммы

| | |
|--|----|
| Диаграмма 1. Динамика стоимостного объема рынка таксомоторных перевозок РФ, 2010-2014 гг., млрд. руб. | 15 |
| Диаграмма 2. Увеличение численности поездок на таксомоторном транспорте, 2010-2014 гг., млн. поездок | 15 |
| Диаграмма 3. Динамика численности пассажиров, перевезенных таксомоторным транспортом, 2000-2014 гг., млн. чел. | 16 |
| Диаграмма 4. Динамика численности поездок на 1 пассажира, 2010-2014 гг. | 17 |
| Диаграмма 5. Структура рынка такси г. Москва, 2014 год | 21 |

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

*✓ при покупке бизнес-плана компании
«VTSConsulting» вы гарантированно получаете
консультацию специалистов, которые работали
над конкретным бизнес-планом*

*✓ в течение одного-двух часов наша команда будет
готова отвечать на все вопросы, касающиеся
структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,
команда VTSConsulting*

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), на сегодняшний день – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.
И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землегодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИ НП "Масма", "Reproto Technologies", компания "ВОК Монтаж Сервис", ООО "PRIMAS"

компания "Петровизард", Порт Темрюк, ООО "Спецбудпроект", группа компаний "SEMPROGROUP" ООО "Максимус Констракшн", "Росмолодежь", ООО "Сисиф Сервис", ООО "Завод ТИТАН", ООО "Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК "Наука", Институт проблем материаловедения им. И.Н. Францевича НАН Украины, НТУУ "КПИ", Научный парк "Киевская политехника", Правительство России, Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

Вы инвестируете.

**С уважением,
Владислав Цыгода,
Руководитель «VTSConsulting»**