



Онлайн платформа для покупки автомобилей

Предпосылка покупки автомобилей на онлайн платформах

- Мировой рынок онлайн-покупки автомобилей оценивался в 237,93 миллиарда долларов в 2020 году и, по прогнозам, к 2030 году достигнет 722,79 миллиарда долларов, а среднегодовой темп роста составит 12,2% с 2021 по 2030 год.
- Рынок онлайн-покупки автомобилей относится к сквозной покупке автомобилей через онлайн-платформы. Покупка автомобилей через Интернет позволяет клиенту обеспечить большую прозрачность цен, удобство совершения покупок из дома и цифровой процесс оплаты.
- Текущее поколение (студенты и начинающие карьеру) пользуются гаджетами, совершают покупки онлайн. Через 3-5 лет, это платежеспособные активные клиенты, которые будут заказывать всё онлайн.

Причина создания Онлайн платформы покупки автомобиля в России

Проблема:

- **Нехватка новых автомобилей в России (1 млн машин не хватает рынку РФ)**
 - Производительность АвтоВАЗа, Автотор и Москвича в России 400 000-500 000 автомобилей в год.
 - Объем Российского авторынка: 1 500 000 – 2 500 000 автомобилей в год.
- **Классические автодилеры обходятся конечному покупателю дорого**
 - Высокие прямые/косвенные затраты (включая административные расходы)
 - Высокие капитальные затраты (здания/стоянка/оборудование)
 - Менеджеры по продажам предлагают дополнительные варианты (аксессуары, чехлы и т.д.)

Решение:

- **Покупать автомобили из Китая на Онлайн Автомаркет Платформе**
 - Выбрать автомобили на онлайн платформе
 - Подписать онлайн договор (без бумаги и менеджера по продажам). Внести предоплату (1-5% от стоимости автомобиля)
 - Получить автомобиль в Пункте выдачи (небольшие сервисные центры). Пункты выдачи организованы в соответствии с фирменным дизайном Онлайн платформы
- **Онлайн автосервис (дополнительная продажа)**
 - Платформа отслеживает состояние автомобиля (пробег и тд), заказывает запчасти заранее
 - Платформа информирует клиента о предстоящем проведении технического обслуживания и согласовывает удобную для клиента дату
 - Проведение ТО (сотрудники сервисной службы забирают автомобиль у клиента и возвращают его после проведения ТО). Клиент видит этапы обслуживания в мобильном приложении

Бизнес-модель Онлайн платформы – покупка нового автомобиля и доставка клиенту



Бизнес-модель Онлайн платформы– Техническое Обслуживание (ТО)



Процесс покупки и продажи нового автомобиля на примере автомобиля Омода С5

Стоимость покупки автомобиля у Китайского дилера => 1 100 000 руб

Рекомендуемая цена продажи в Маркетплейс (центральный регион РФ) => 2 600 000 руб

Средняя цена продажи у конкурентов (центральный регион РФ) => 2 833 000 руб

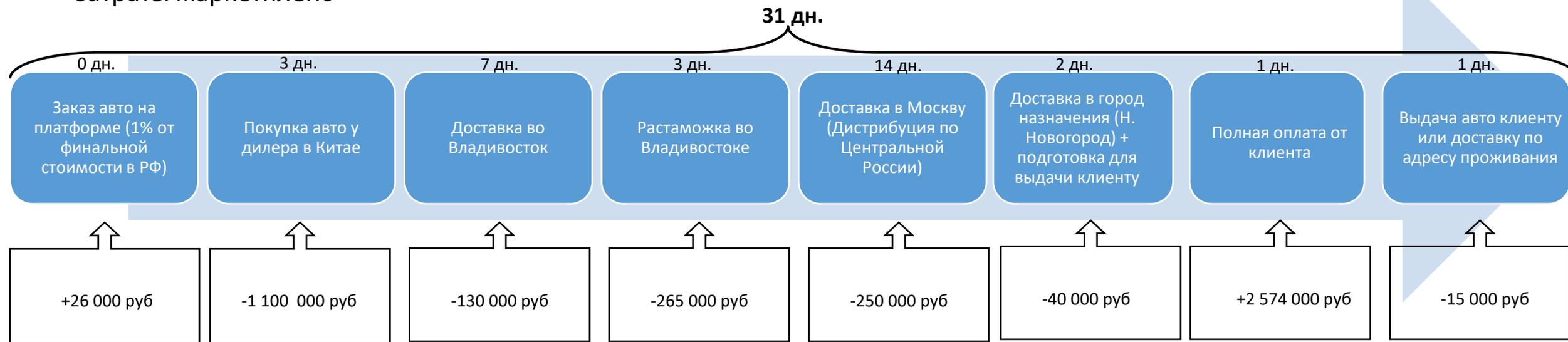


Преимущество маркетплейс в сравнении с конкурентами => Клиент платит меньше (на 233 000 руб)

Процесс покупки / продажи автомобиля

“+” поступление денежных средств на счет маркетплейс

“-” затраты маркетплейс



Выручка маркетплейс от одного автомобиля = 800 000 руб

Процесс до-продажи (проведение ТО)

Проведение ТО силами сервиса (пункт выдачи). На здании сервис центра билборд Маркетплейс

Сервис центр фиксирует все этапы ТО в приложении Маркетплейс => клиент видит все этапы ТО в приложении

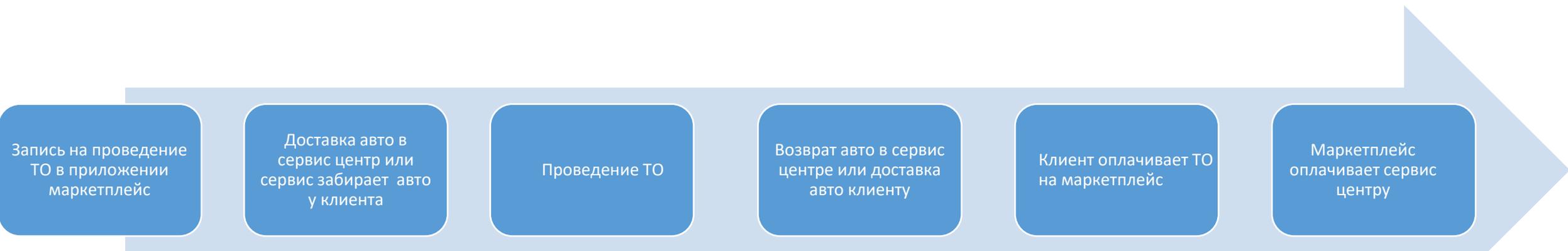
Маркетплейс согласовывает стоимость ТО с сервисом => стоимость ТО стандартная (ориентировочно 15 000 руб)

Оплачивает клиент

Запасные части для ТО - в процессе проработки (процесс поставки и обеспечения наличия).

Оплата производится клиентом

Процесс проведения ТО



Гарантийные случаи или поломки - в процессе проработки (схема взаимодействия с производителем)

Оплата ремонта поломки по вине клиента за счет клиента / по вине производителя за счет производителя.

Команда

Нагманов Кайрат Галимович

- Основатель стартапа
- CEO
- Организация процессов в Центральной России
- Опыт в международных проектах более 17 лет
- Операционный директор завода автокомпонентов
- Директор проектного офиса в ИТ компании
- Запуск проектов Ford, VW, Peugeot и тд
- Иностранные языки: английский, немецкий, китайский

Бледных Артем Владимирович

- Сооснователь стартапа
- ССО
- Переговоры с Инвесторами
- Заместитель Генерального директора в ИТ компании
- Опыт продвижения ИТ продуктов более 14 лет
- Бизнесмен
- Управлял командами по всей России
- Иностранные языки: английский

Александр Новоселов

- Сооснователь стартапа
- CSPO
- Организация процессов на Дальнем Востоке
- Опыт работы в международных проектах более 8 лет
- Собственник сервиса по импорту автомобилей из Японии
- Директор подразделения ИТ компании по Дальнему Востоку
- Участие в проектах Сахалин-1, ExxonMobil
- Иностранный язык: английский

Анастасия Владимировна Коротких

- СЛО
- Юридическое сопровождение
- Логистическое сопровождение
- Опыт сопровождения доставки товаров из Китая
- 2 года обучения в Китае (Колледж)
- Изучает международное право для работы с Китаем
- Иностранные языки: английский, китайский

Lee Zhang (Ли Джанг)

- СТЛ
- Организация процессов в Китае
- Опыт в международных проектах более 18 лет
- Услуги поставки оборудования из Китая в Россию
- Иностранные языки: английский, китайский

Анализ конкурентов

<u>Критерии</u>	<u>Онлайн платформа «Маркет плейс»</u>	<u>OZON</u>	<u>Классический дилер АГАТ НН</u>	<u>Атлант Моторс (Санкт Петербург) Доставка из Китая</u>
Покупка авто	да	да	да	да
Покупка авто онлайн (маркет плейс)	да	да	нет	нет
Наличие авто	нет	нет	да	да
Приложение для отслеживания процесса доставки авто до покупателя	да	да	нет	нет
Стоимость авто, руб.	2 600 000	?	2 750 000	2 960 000
Доставка авто к дому покупателя	да	нет	нет	нет
Послепродажное обслуживание (ТО)	да	нет	да	да
Проведение ТО незаметно для покупателя	да (сервис центр забирает авто у клиента. Есть опция доставки самостоятельно)	нет	нет	нет

Результат анализа конкурентов:

Онлайн платформа “Маркетплейс” имеет конкурентные преимущество по сумме положительных критериев (7 из 8)

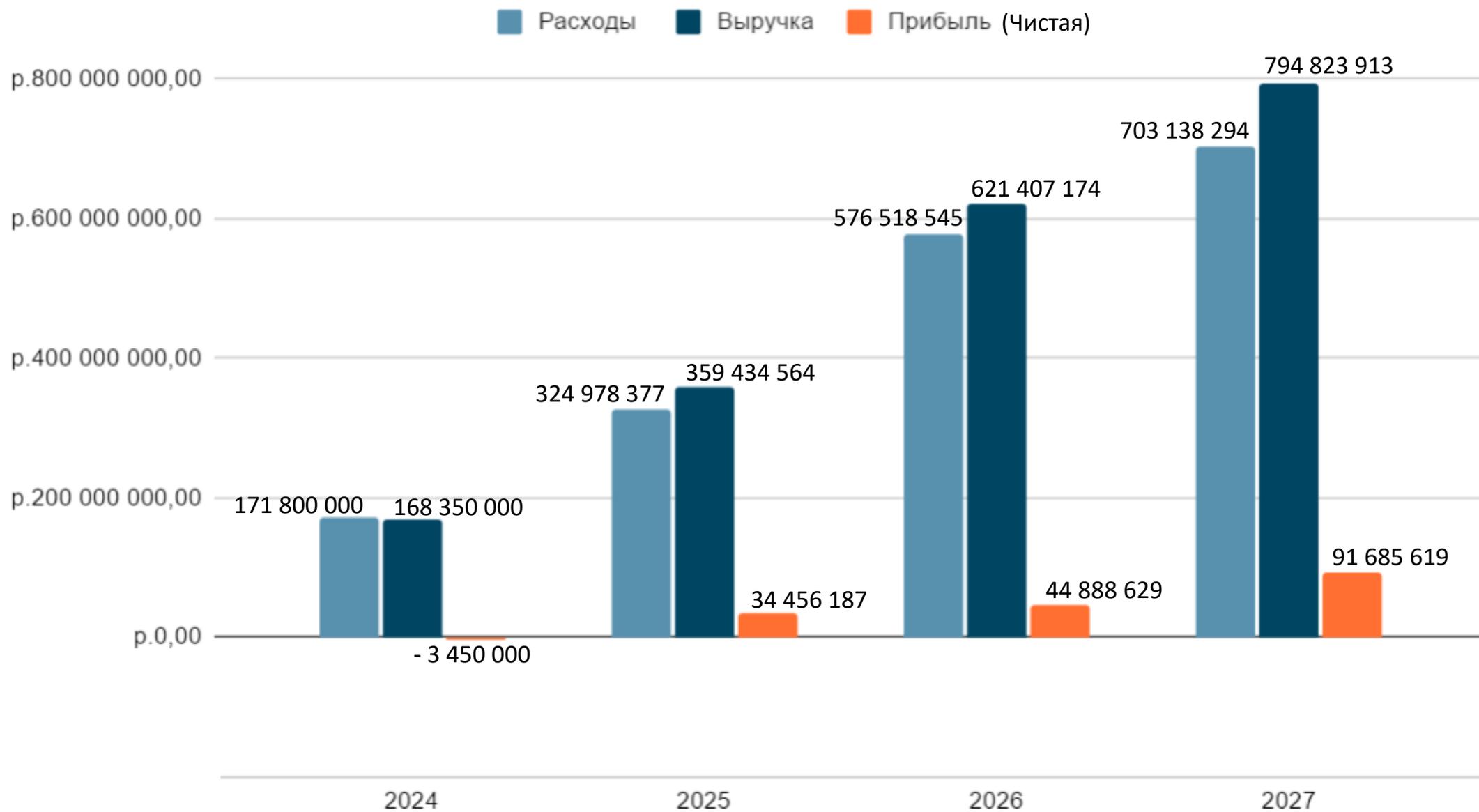
Дорожная карта

№	Шаги	2023		2024						
		Ноя	Дек	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл
1	Оформление Юр лица в Москве									
2	Создание MVP вэб сайта									
3	Договор с частными сервисами Москва, Санкт Петербург, Н. Новгород, Казань									
4	Оформление Юр лица в Китае.									
5	Оформление Юр лица во Владивостоке									
6	Набор команды (логисты, транспортники и тд)									
7	Первые заказы авто из Китая									
8	Доработка Вэб сайта и создание мобильного предложения									

Описание стратегии

- 1). Сценарий предполагает инвестиции в старт ап согласно дорожной карте (см 1- 8)
- 2). Настройка логистических маршрутов с пунктами выдачи в 4х городах РФ
- 3). Дальнейшее масштабирование (экспансия в другие города РФ, маркетинг, тех поддержка платформы) реализовать за счет операционной выручки

Финансовые показатели 2024 - 2027г



Стратегия развития бизнеса (3 сценария после 2028г)

2024

- Получение инвестиций (**41 млн. руб**)
- Запуск платформы (АвтоМаркетПлейс) + найм персонала
- Выстраивание маркетинга (соц сети и тд)
- Выстраивание процессов (увеличение закупаемых в Китае машин: до 12 машин/мес. к концу года)

2025

- Полный возврат инвестиций -> начало получения чистой прибыли
- Оптимизация операционных затрат (логистика, предоплата дилеру в Китае и тд)
- Партнерство с банками, страховые компании, другими онлайн платформами (запасные части)
- Расширение географии (города присутствия, пункты выдачи автомобилей клиенту)

2026

- Развитие франшизы подготовки пунктов выдачи авто
- Более агрессивный маркетинг (развитие дополнительных сервисов для клиента)
- Аналитика: рост показателей за последние 3 года, данные по клиентам за последние 3 года
- Формирование финальной стратегии дальнейшего масштабирования (3 - 5лет)

2027

- Кратный рост чистой прибыли (минимум 2x)
- Переговоры с потенциальными инвесторами или продажа активов => 3 сценария

Сценарий №1

- Привлечение инвестиций для дальнейшего масштабирования
- Развитие бизнеса согласно стратегии на будущее 3-5 лет

Сценарий №2

- Продажа части бизнеса конкурентам (OZON, Wildberries, Тинькофф и тд)
- Остаться в управлении бизнеса в составе группы компаний конкурента

Сценарий №3

- Полная продажа активов и выход из бизнеса
(Рассматривается, если прибыль от продажи больше прибыли от сценария 1 и 2)

2028.....2030

2028.....2030

2028

Текущий прогресс стартапа

1. Проведен анализ целевой аудитории и конкурентом
2. Подготовлена бизнес стратегии
3. Начали проработку процессов, требующие организации в Китае, на Дальнем Востоке и центральной России
4. Проведен расчет требуемых инвестиций с датой возврата и старта получения прибыли
5. Сформирована дорожная карта развития компании до 2027г
6. Ведутся переговоры с потенциальными членами команды (в соответствии с требуемым опытом и компетенциями)
7. Подготовлена презентация бизнес стратегии (для обсуждения с потенциальными инвесторами)
8. Приняли участие в акселераторе с планом выхода на форум предпринимателей и инвесторов в Ноябре 2023г.