



**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ**
Основан в 1919 году

«Экозарядка»

Услуги экологичного каршеринга
для активных граждан

Антонова Валерия
Калякина Наталья

ТехноДрайв

20.35

**НАЦИОНАЛЬНАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ
ИНИЦИАТИВА**

ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ЭКО — зарядка

Услуги экологичного каршеринга
для активных граждан



Команда проекта



Калякина Наталья
лидер проекта



Антонова Валерия
дизайнер, маркетолог

Резюме проекта

Описание проекта

Сервис каршеринга электромобилей с удобным приложением для заказа услуг и отслеживания всего пути коммуникации

Цель проекта

Поддержка инициатив прогрессивного общества на территории РФ, вклад в экологичный, недорогой и безопасный дорожный трафик

Область применения

Для личного пользования и бизнеса

Проблема

Отсутствие на рынке аренды автомобилей экологически, технологически и экономически выгодных средств передвижения, располагающихся в удобном и простом пользовании

Актуальность проекта

Государственные программы развития

Правительство Москвы планирует значительно расширить поддержку электротранспорта в столице. Размеры бюджетных субсидий при покупке электромобилей для использования в каршеринге или в качестве такси увеличат в два раза по сравнению с объемом субсидий при покупке обычных автомобилей для тех же целей. Кроме того, ранее было принято решение о введении бесплатных парковочных мест для электромобилей.

Поддержка развития суверенных технологий

26 октября в России стартовали продажи электромобилей Evolute. Электромобили Evolute участвуют в госпрограмме льготного аккредитования, при которой выгода составляет до 35%. Данный бренд может стать ключевым партнером проекта.

Анализ конкурентов

Доли операторов каршеринга по количеству поездок в Москве за 2021 год, %



\$700 млн

емкость столичного рынка каршеринга в 2021 году



Доля электромобилей по отношению к автомобилям в автопарке каршерингов Москвы (200 электромобилей на 30 тыс. автомобилей по данным mos.ru за 2019 год)

Целевая аудитория

Экологически осознанные потребители

Люди, стремящиеся к снижению воздействия на окружающую среду и выбирающие электромобили из-за их низкого уровня выбросов



Экономически осведомленные потребители

Люди, оптимизирующие свои расходы на топливо и обслуживание автомобиля, которые осознают, что электромобили имеют более низкие эксплуатационные расходы в сравнении с традиционными автомобилями с ДВС



Технологически грамотные потребители

Люди, приверженные новым технологиям и инновациям, которые выбирают электромобили в качестве современного и передового средства передвижения



Конкурентные преимущества

Экологичность с точки зрения потребления

- Исключительно экологичный транспорт
- Гибкая система скидок, накопительные баллы
- Персональная поддержка
- Доступ к экологичному сообществу
- Партнерские скидки



Бизнес-модель



Специфика проекта "Экозарядка" заключается в создании сообщества пользователей, приверженцев экологичного образа жизни. Этим фактором обуславливается рост компании: начиная с небольшого парка электромобилей, создается круг активных пользователей, который расширяется по мере увеличения количества предоставляемых электрокаров.

Риски проекта

Вид	Наименование	Мера реагирования
Внутренний	Нестабильность кадрового состава	Улучшение процесса подбора персонала и системы мотивирования сотрудников
	Износ электромобилей, выход оборудования из строя	Обеспечение своевременного техобслуживания либо своевременной замены электромобилей
	Возникновение аварийных ситуаций	Обеспечение страховых выплат
	Сбой в работе приложения	Подключение к работе специалистов в области IT
	Вандализм	Антивандальное оснащение электромобилей, система "штрафов"
	Угон электромобилей	Оснащение технологиями и датчиками для защиты транспорта, обеспечение контроля на этапе регистрации пользователя - сбор необходимой личной информации
Внешний	Риск изменения учетной ставки	Формирование инструментов кратко- и долгосрочного финансирования
	Запрет на ввоз электромобилей и их комплектующих на территорию РФ	Поиск посредников для приобретения электромобилей, поиск альтернативных экологичных транспортных средств

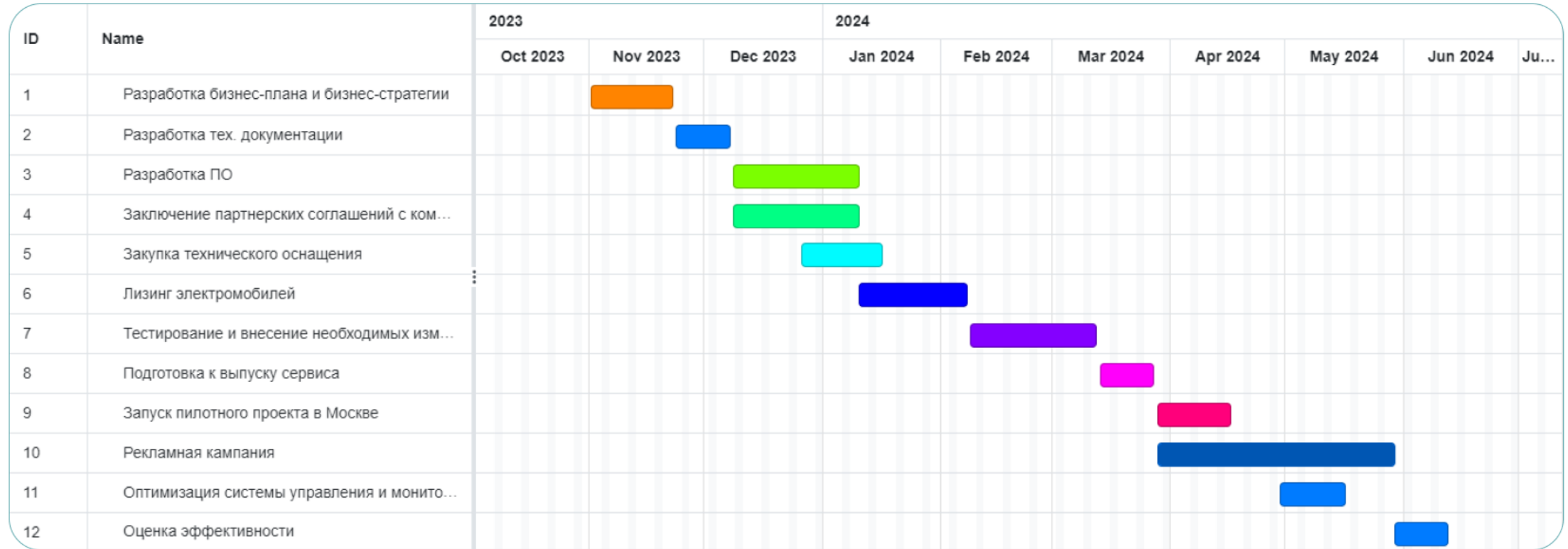
Календарный план и бюджет проекта

Календарный план стартап-проекта

Название этапа календарного плана	Длительность этапа, <u>нед.</u>	Стоимость, руб.
Разработка бизнес-плана и бизнес-стратегии	3	0
Разработка тех. документации	2	50 000
Разработка ПО	4	250 000
Закупка технического оснащения	4	500 000
Заключение партнерских соглашений с компаниями-стейкхолдерами	4	0
Лизинг электромобилей (первоначальный взнос)	4	2 000 000
Тестирование и внесение необходимых изменений в продукт	4	100 000
Подготовка к выпуску сервиса	1	0
Запуск пилотного проекта в Москве	2	0
Рекламная кампания	8	1 000 000
Оптимизация системы управления и мониторинга	2	100 000
Оценка эффективности	1	0

Итого: 4 000 000

Диаграмма Ганта и сетевая модель



Стратегия продвижения

ПРОГРЕВ

👤 37000

Каналы: таргетированная Вконтакте, контекстная реклама в браузере и оптимизация поисковой выдачи (SEO)

ПЕРВЫЕ ПРОДАЖИ

👤 7400

Каналы: партнерская реклама, контент-маркетинг на видеохостингах, инфлюенс-маркетинг в Вк и Тг., ОOH: билборды, баннеры, басорамы

ПОВТОРНЫЕ ПОКУПКИ

👤 3700

Каналы: e-mail рассылки, приглашение в соцсети проекта с их последующим активным ведением, партнерством с рядом блогеров и/или СМИ

ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ

👤 1850

Каналы: гибкая схема скидок, "сарафанное радио", влияние UGC

ОЦЕНКА И КОРРЕКЦИЯ

👤 550

Каналы: интернет-опросы, рассылки в приложении с просьбой оценить по 5-звездочной системе и оставить отзыв

