



Car Club



Объединяем владельцев и путешественников:
Ваш автомобиль, Ваша свобода!

Уютов Кирилл Викторович
Основатель и лидер проекта

Актуальность

В "Ситидрайв" рассказали, что по итогам 2022 года количество поездок выросло на **119%**

7% перестали ездить на своем автомобиле на дальние расстояния

37% опрошенных выбирают аренду автомобилей, чаще всего это люди *26-37 лет*

90 000 личных машин каждый день оставляют дома

Более **30%** пользователей каршеринга решили не покупать личный автомобиль



Проблема

Для автовладельцев:

- Сложно найти платформу с пассивным, прозрачным заработком
- Долгие сделки при сдаче авто в аренду
- Простой транспортного средства
- Банковский кредит авто
- Устал ездить за рулем авто

Для пользователей каршеринга:

- Ограничения каршеринга
- Состояние автомобилей
- Высокая цена
- Ограниченная область поездки



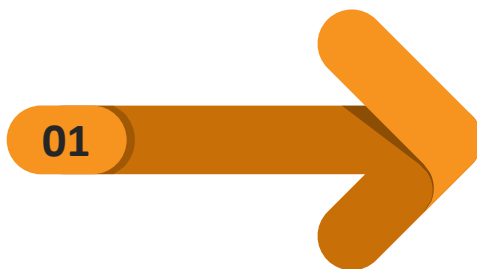
Продукт

Мы разрабатываем мобильное приложение с доской объявлений для каршеринга из рук в руки

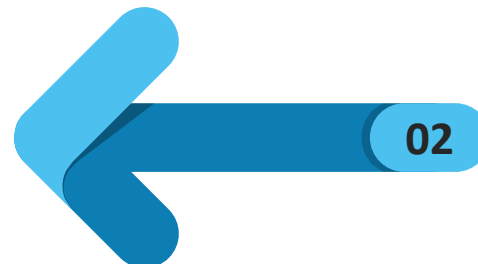
Уникальные функции нашего сервиса:

СОГЛАШЕНИЕ
С ПРАВИЛАМИ
ПОЛЬЗОВАНИЯ АВТО/
ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ

01



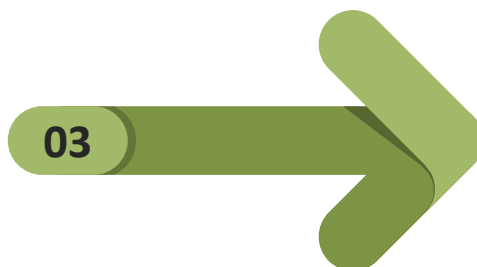
02



СТРАХОВКА НА ПОЛНУЮ
СТОИМОСТЬ АВТОМОБИЛЯ
НА КАЖДУЮ СДЕЛКУ НЕ
ВЫХОДЯ ИЗ ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРОВЕРКА ПО ВСЕМ
ДОСТУПНЫМ БАЗАМ
ДАННЫХ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО
АРЕНДАТОРА

03



04



ОБУЧАЮЩИЕ
МАТЕРИАЛЫ КАК ДЛЯ
АРЕНДАТОРА ТАК И ДЛЯ
АРЕНДОДАТЕЛЯ АВТО

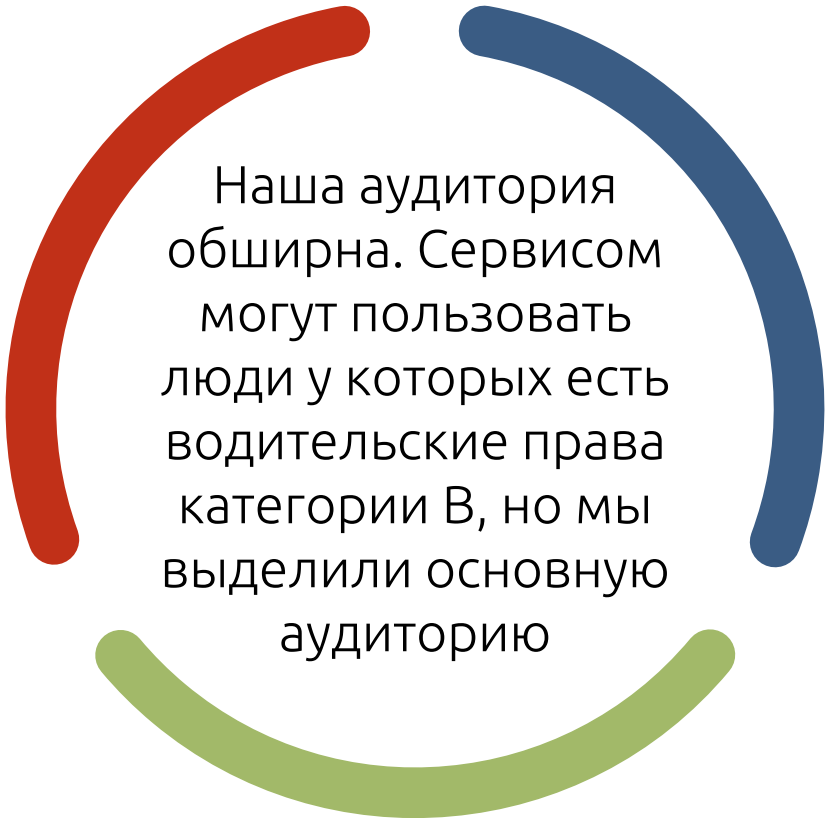
Целевая аудитория

АВТОВЛАДЕЛЬЦЫ

- Люди в разъездах
- Владеют двумя или более авто

ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ

- Крупные компании по сдаче авто в аренду

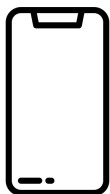


Наша аудитория обширна. Сервисом могут пользоваться люди у которых есть водительские права категории В, но мы выделили основную аудиторию

АРЕНДАТОРЫ

- Путешественники
- Нет доступа к автомобилю

Ценностное предложение



Наш проект представляет инновационную мобильную платформу, которая изменит взгляд на аренду автомобилей



Мы создаем уникальное пространство, где владельцы автомобилей могут предоставлять свои авто для аренды, а арендаторы могут легко находить и бронировать автомобили, соответствующие их потребностям.



Клиенты получают уникальную возможность мгновенного доступа к разнообразному автопарку, предлагая эксклюзивные модели, инновационные технологии обслуживания и гибкую систему оплаты.



Наш сервис обеспечит удобство, безопасность и эмоциональный комфорт при каждой поездке, создавая неповторимый опыт владения и аренды автомобилей



Рынок

Мы разделили рынок на две стороны, чтоб понять как каждый тип пользователей будет влиять на прибыль

28 881 079 500 ₺

2 028 432 000 ₺

545 264 640 ₺

5 452 646,40 ₺

Арендодатель

PAM

1 075 125 000 ₺

TAM

194 812 650 ₺

SAM

19 481 265 ₺

SOM

567 500 250 ₺

Арендатель

Конкурентный анализ

Прямые

Косвенные

Показатели	Getarent	AutoBNB	RentRide	Мы	Росавтопрокат	Яндекс Драйв	Делимобиль
Цена	\$	\$\$	\$	\$	\$\$	\$\$\$	\$\$\$
Удобство интерфейса							
Города в которых есть компания	28	7	47	3	55	10	11
Кол-во машин	600	100	2000	50	700	16 000	20 000
Кол-во зарегистрированных пользователей	10 000	2500	50 000	1300	12 000	1 000 000	3 500 000
Наличие полной страховки на каждую поездку							
Электронное оформление договора аренды						—	—
Возможность заработка на собственном авто							
Большой выбор авто							

Бизнес-модель

01. Потребительский сегмент

- Автовладельцы
- Компании по прокату
- Молодые люди
- Туристы

02. Ключевые ресурсы

- Продвижение
- Лицензии
- Необходимые люди
- Финансовые ресурсы

03. Отношение с потребителями

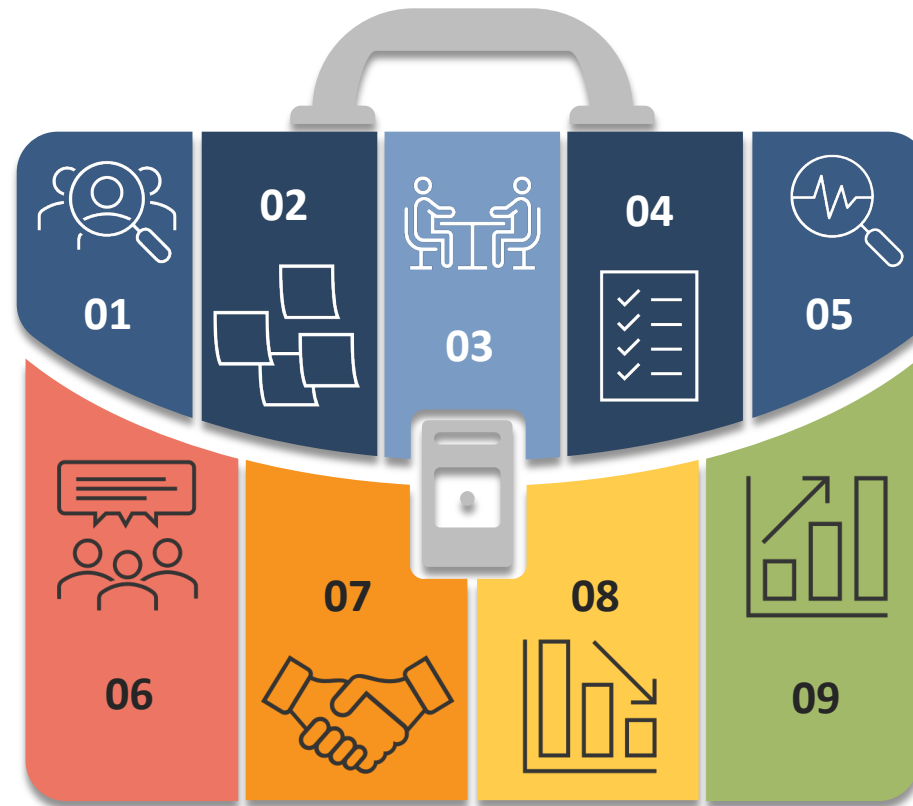
- Поддержка
- Удобная аренда
- Инструкции
- Доп.услуги

04. Ключевые активности

- Двухсторонняя платформа, с личными кабинетами клиентов и арендодателей
- Эффективный сервис поддержки

05. Каналы поставки

- Сайт
- Сотрудничество



09. Источники дохода

- Комиссия от сделки
- Сотрудничество с партнерами

08. Структура затрат

- Разработка приложения
- Привлечение сторонних фирм для аутсорс обслуживания
- Продвижение проекта
- Call Center

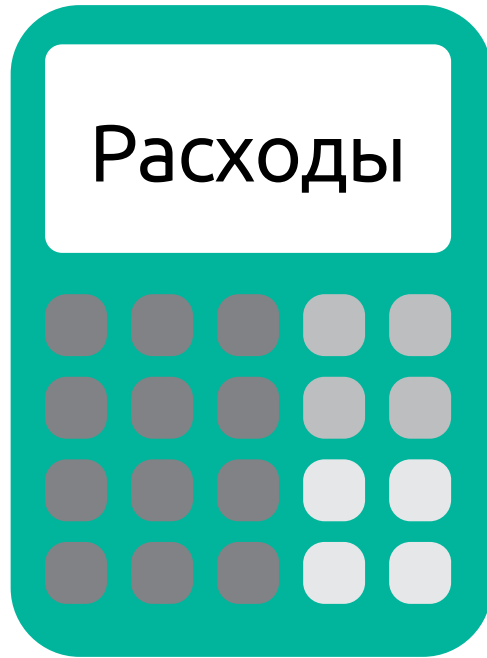
07. Ключевые партнеры

- Банк
- Страховые компании
- CallCenter
- Производители телематического оборудования

06. Ценностное предложение

- Связующее звено между водителями и автовладельцами

Экономические показатели



Постоянные

Аренда	100 000
З/п (оклады)	30 000
Связь / интернет	2000
Маркетинг (фикс часть)	55 000
Бухгалтерское и юридическое обслуживание	15 000
Банковское обслуживание	1500
Поддержка и обновление сайта	75 000
Call-center	30 000
<i>Итого</i>	<i>308 500</i>

Переменные

Непредвиденные расходы	5%
Маркетинг (рекламный бюджет)	10%
Эквайринг	2%

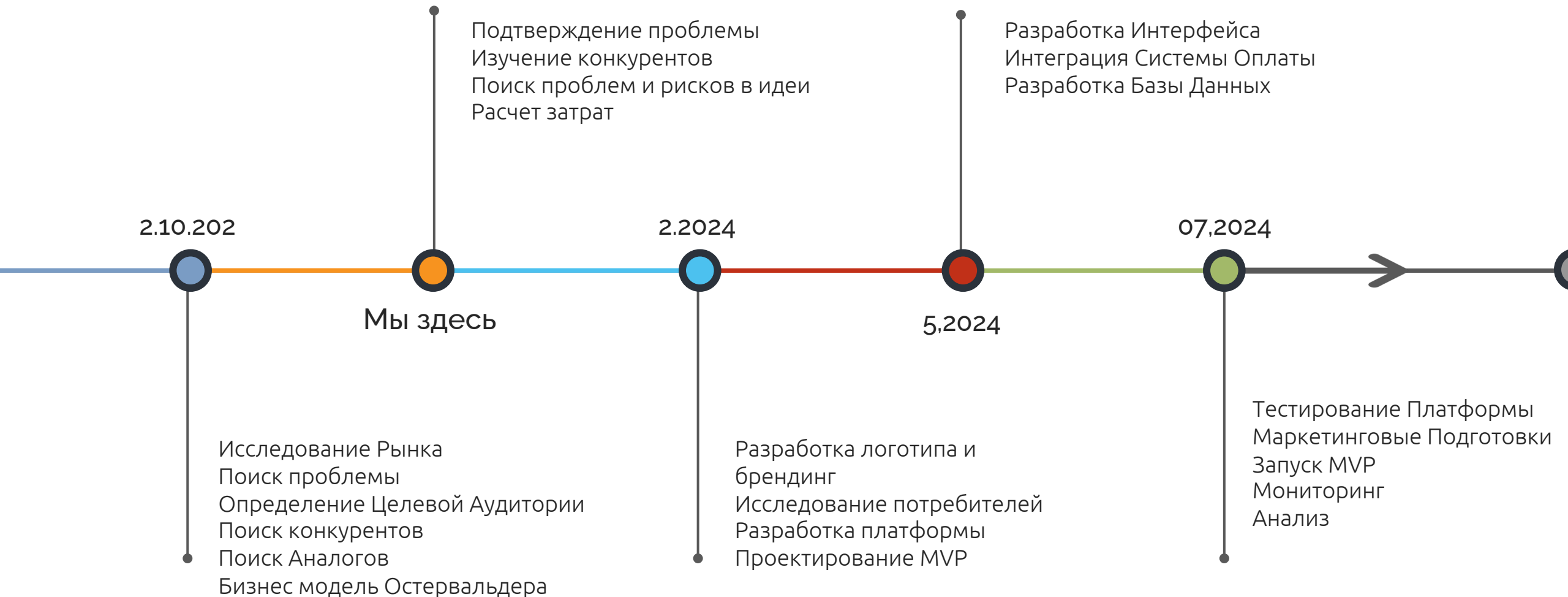


Доходы

Комиссия сервиса 15%
Партнерство 5-7%
Доп. услуги (мойка/доставка авто)



Дорожная карта развития



Риски

1. Мошенничество на страховке

Пользователи могут воспользоваться нашим партнёрским предложением о страховке по франшизе и намеренно имитировать страховой случай (угон авто). Таким образом у мошенника останется и автомобиль и компенсация за угон от страховой.

3. Обход модели монетизации

Арендадатели могут попытаться обойти комиссию сервиса в 15%, тем самым получая больше денег за аренду, но в этом случае риски для человека увеличиваются. Так как в случае возникновения спорных вопросов, они будут вынуждены сами решать вопрос.

5. Распад команды

Снижение мотивации команды до 0



2. Угон авто

В данный момент на законодательном уровне есть небольшие пробелы в этом вопросе, поэтому как арендаторы так и арендадатели в зоне риска.

4. Не востребованность продукта на рынке

Появление альтернативной технологии (системы) решающей проблему на рынке.

6. Потеря репутации и доверия

Если в случае эксплуатации арендованного, застрахованного авто произойдёт ДТП, его ремонт может быть долгим и некачественным, так как на рынке запчастей есть определённый дефицит, что в конечном итоге повлияет на негативную ассоциацию с нашим сервисом

Наш запрос

Финансовая поддержка:

Инвестиции — 2 млн рублей

На разработку MVP и тестирование идеи посредством пробного запуска.

Экспертиза и анализ:

Нам будет полезен опыт в коммерческой сдаче автомобилей в аренду

Стратегическое партнерство:

Страховые компании, для сотрудничества на выгодных условиях (ОСАГО МУЛЬТИДРАЙВ)

Производители телематического оборудования.



Команда



Уютов Кирилл
Викторович

Лидер команды

- Участвовал в проектах по подбору персонала
- Выступал как супервайзер по организации работы персонала на склад
- Прошел курс MBA



Тинчурина Амина
Эльдаровна

Экономист

- Прошла обучение по венчурному строительству



Исаков
Илья Андреевич

Тех. директор

- Победитель в рамках программы студенческий стартап
- Опыт работы веб разработки



*Технический
специалист*

Поиск...

Контакты

Уютов Кирилл Викторович

- +7 (928) 757-29-80
- k.uuytov@Gmail.com

