

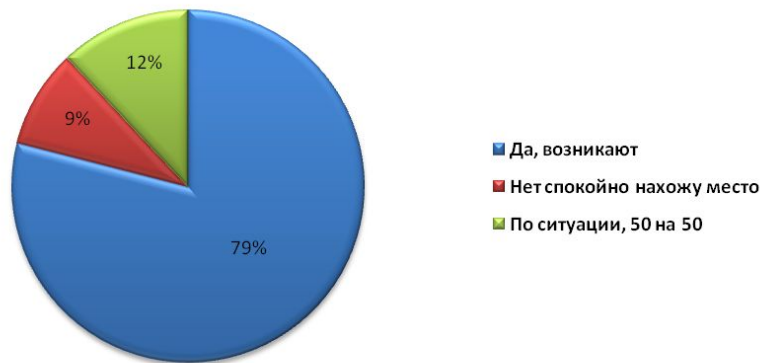
OGAREV PARKING SERVICE

Проект специализируется на разработке мобильного приложения для аренды парковочных мест центрального кампуса Мордовского государственного университета им. Н.П Огарёва

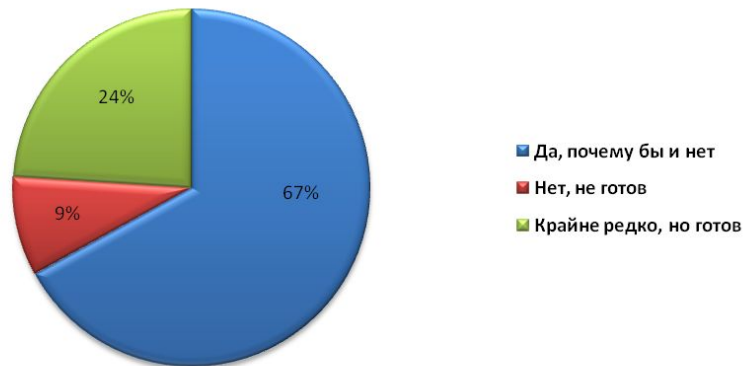


АКТУАЛЬНОСТЬ ИДЕИ

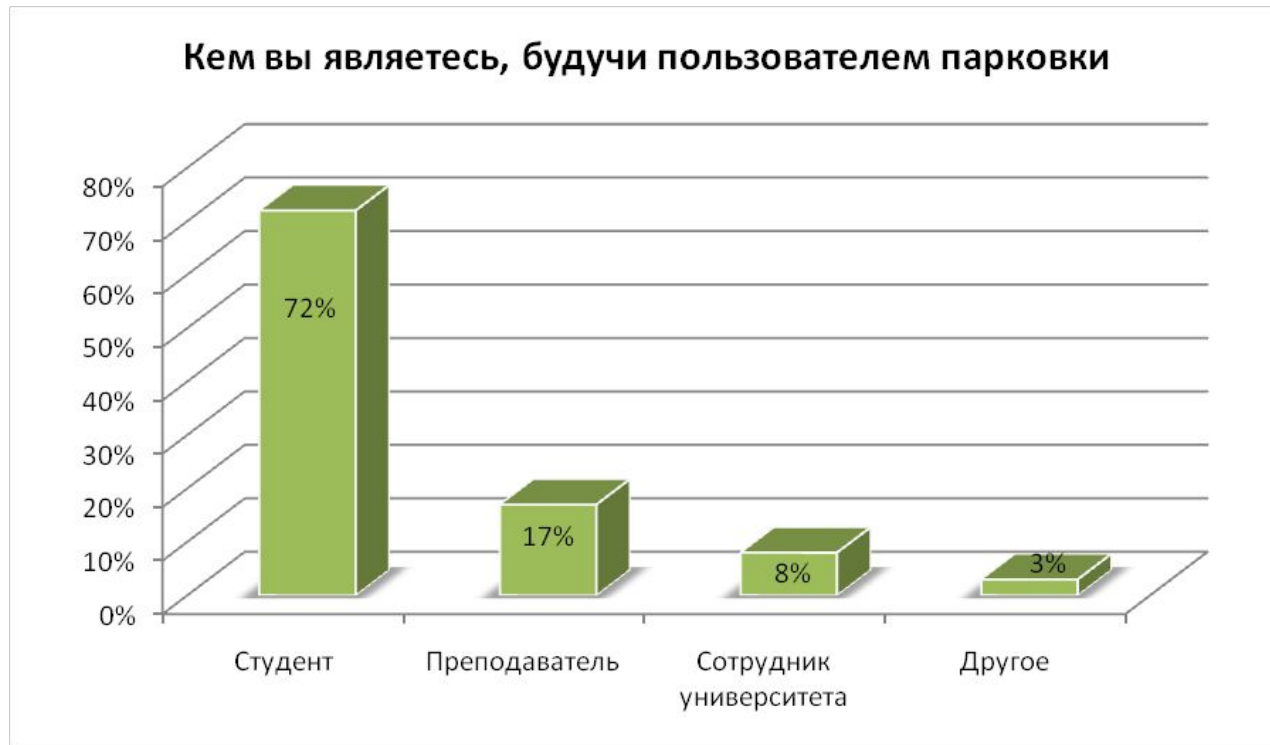
Возникают ли проблемы с парковкой ?



Готовы ли вы платить за аренду паркоместа ?



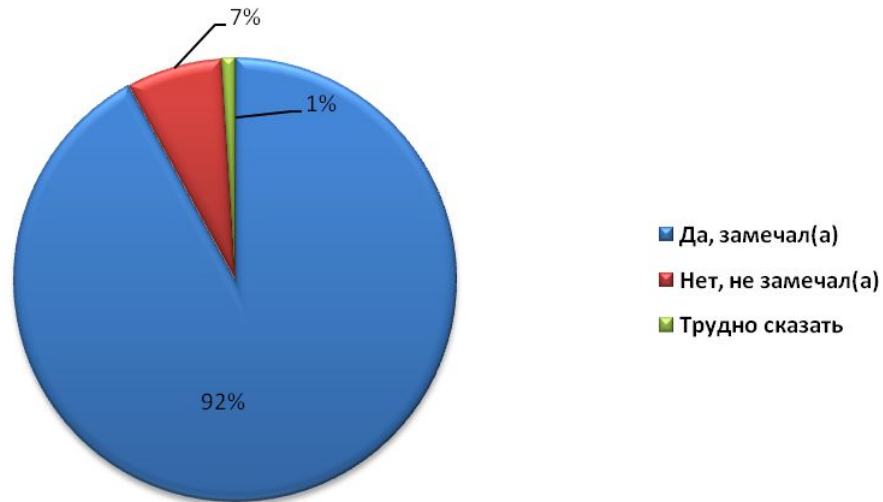
ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



ПРОБЛЕМА

В настоящее время, в 2025 году, возникает проблема нехватки парковочных мест у центрального кампуса университета им. Н.П. Огарёва. По данным социального опроса мы поняли, что это действительно серьезная проблема, около 92 % человек проголосовало, что и правда возникают проблемы с поиском парковочного места.

Замечали ли вы проблему нехватки парковочных мест ?



ЦЕННОСТЬ, ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Мы предлагаем студентам, преподавателям, сотрудникам учреждения и другим лицам брать в аренду парковочные места, дабы оптимизировать их использование, а также обеспечить удобный и простой их подбор в мобильном приложении. Взамен пользователь платит некую почасовую сумму за место.

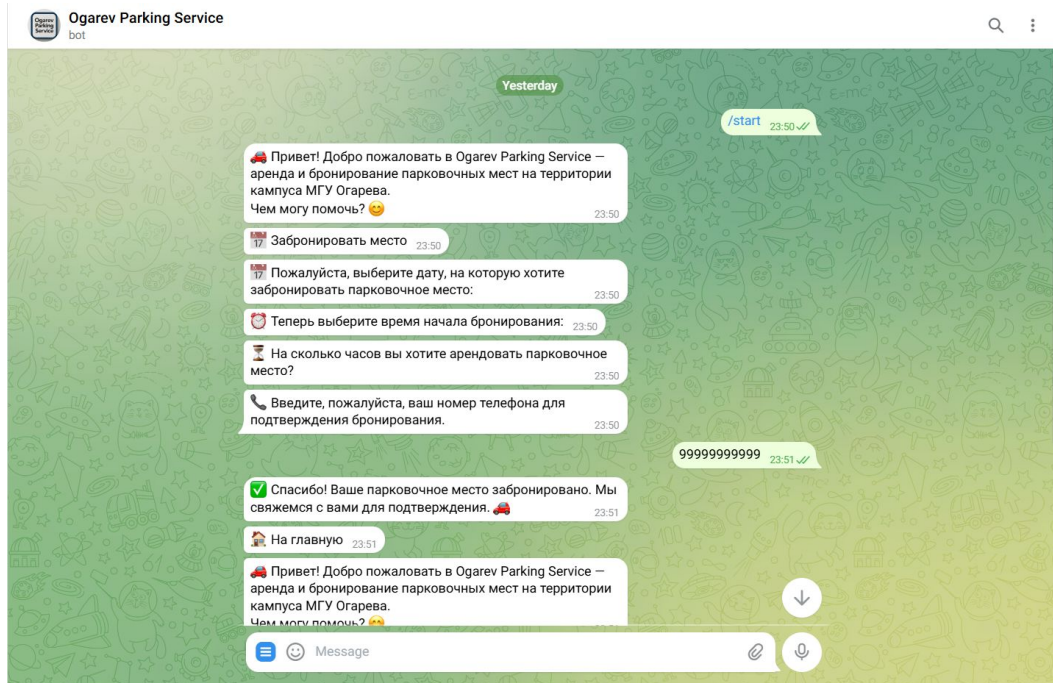
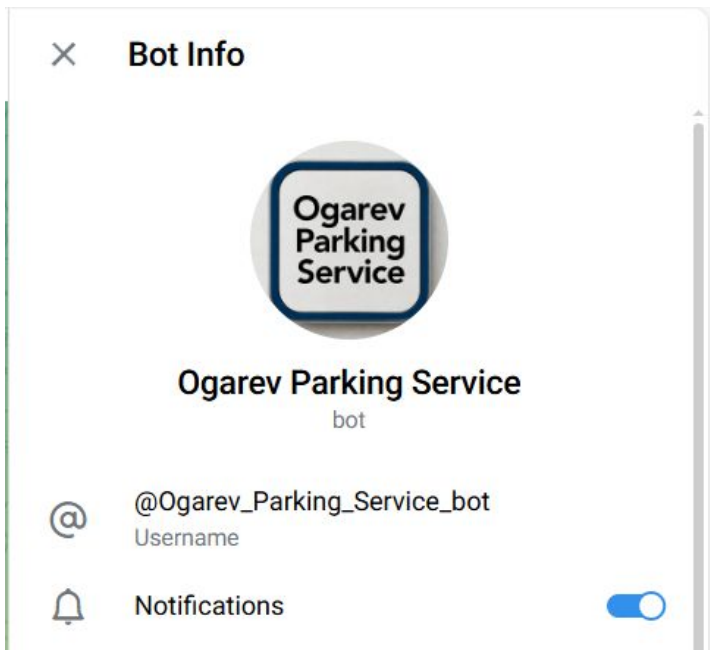
РЕШЕНИЕ №1

Логотип нашего приложения (макета APK) на Андроид смартфоны



РЕШЕНИЕ №2 - Альтернатива

Наш разработанный Telegram-Бот для аренды парковочных мест



РЫНОК

Рынок приложений для аренды парковочных мест является динамично развивающимся сегментом городской мобильности и экономики совместного потребления. Он направлен на решение одной из самых острых проблем крупных городов – дефицита и дороговизны парковки.

В большинстве крупных городов найти свободное место для парковки – это большая проблема, приводящая к пробкам, потере времени и стрессу.

Основной рынок, к которому принадлежит приложение для аренды:

Рынок экономики совместного потребления (Sharing Economy / Collaborative Consumption):

- Это наиболее очевидная и фундаментальная категория. Приложение позволяет частным лицам или организациям монетизировать свои неиспользуемые или временно свободные активы (в данном случае – парковочные места), предоставляя их в аренду другим. Это модель, аналогичная Airbnb для жилья или Turo для автомобилей.
- Типы: Это может быть P2P (Peer-to-Peer, когда частное лицо сдает другому частному лицу), B2C (Business-to-Consumer, когда компания сдает частному лицу) или гибридная модель.

КОНКУРЕНТЫ

Основными конкурентами нашего сервиса являются такие сервисы как: Яндекс Парковки, GetPark, Parkopedia, ParkApp. Данные приложения предоставляют похожие услуги, но наше решение чуть отличается от решений конкурентов.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Бизнес-модель B2C для приложения аренды парковочных мест основывается на соединении водителей (конечных потребителей), ищущих свободное парковочное пространство, с частными владельцами (поставщиками), желающими сдать свои неиспользуемые места на определенное время.

Ценностное предложение для водителей — это быстрый и гарантированный доступ к парковке в нужной локации, снижение стресса и экономия времени, часто по более выгодной цене. Для владельцев — пассивный доход от неиспользуемых активов.

Основной поток дохода формируется за счет комиссии (процента или фиксированной платы) с каждой успешной транзакции бронирования, взимаемой с владельца или водителя (или разделенной). Приложение выступает как платформа-посредник, обеспечивая удобный поиск, бронирование и оплату парковочных мест через интуитивно понятный интерфейс.

КОМАНДА СТАРТАПА



Лидер команды



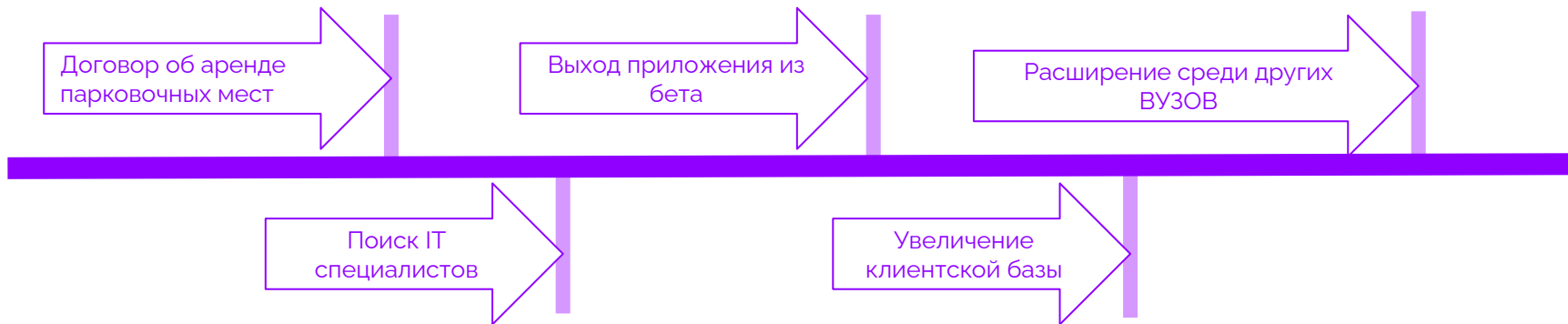
Редактор презентации



Менеджер по клиентской базе

Также в команде присутствует 7 участников помогающие в реализации проекта

ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ



Запрос



МГУ
им. Н. П. Огарева

Офис для работы, IT-специалистов и тестеров приложения

Партнёры

Облачные сервисы для разработки и хранения данных

КОНТАКТЫ ЛИДЕРА



Контакты лидера (ВКонтакте):

@m.i.t.r.o.n.i.n_kkk

Telegram: @babaha_812