

Проект НТИ



Бизнес-проект по дисциплине “Основы проектного управления”

Рынок “Автонет” НТИ

Автонет - это рынок НТИ по развитию услуг, систем и современных транспортных средств на основе интеллектуальных платформ, сетей и инфраструктуры в логистике людей и вещей.

Состав прекрасной команды:

Сердюк Андрей



Игорь Теплоухов



Никита Крашенинников



Игорь Ермилов



Идея проекта: Байк-Шеринг



Описание идеи:

Запуск услуг по арендной плате дорожного транспорта.

В данный период времени существует большое количество сервисов по предоставлению самых разнообразных видов транспорта: автомобиль (каршеринг), самокаты, велосипеды и т. д.

Основная идея и ее уникальность – это внедрение в мир шеринга мотоциклов.

Цель проекта:

Услуги сервисов шеринга с каждым днем становятся все более популярными. Огромное количество транспортных средств предоставляются на подобных площадках, но шеринг-компании до сих пор не внедрили байки. Нашей главной целью является внедрение в мир шеринга мотоциклов.

Целевая аудитория

Люди, в основном мужчины, от 21 года до 39 лет,
у которых имеется водительское удостоверение категории А
и стаж 3 года минимум

Анализ конкурентов:

Основными конкурентами нашего проекта являются крупные каршеринг сервисы, такие как:

Делимобиль

Belkacar

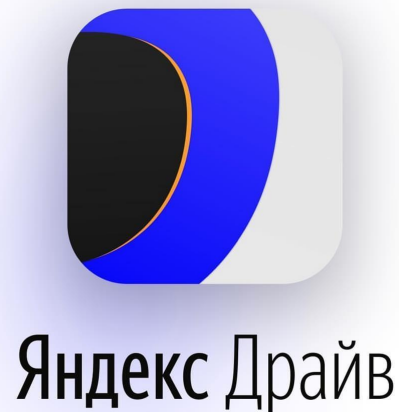
Яндекс.Драйв

The logo for Delimobil features a white background with a diagonal split into a grey upper-left and a teal lower-right section. The text is positioned on the white background.

делимобиль
тебе водить

The logo for Belkacar is set against a dark blue background. It features a stylized white 'B' with horizontal lines extending from its top, followed by the word 'BELKA' in a bold, sans-serif font, and 'CAR' in a smaller font below it.

BELKA
CAR

The logo for Яндекс Драйв consists of a blue and black stylized 'D' shape with a white shadow effect, set against a white background. Below the icon, the text 'Яндекс Драйв' is written in a black, sans-serif font.

Яндекс Драйв

Swot-анализ:

- 1) S - сильные стороны: Отсутствие конкурентов в сфере мотоциклов; Доступность услуг (как финансовых, так и территориальных); Удобное расположение для клиента; Большое количество потенциальных поставщиков
- 2) W - слабые стороны: Слабо сформированный имидж организации; Небольшое количество потенциальных клиентов(так как необходимы права определенного класса); Высокие затраты на старте
- 3) O - возможности: Рост рынка шеринга; Широкий охват территории; Постепенное снижение издержек; Упрочение репутации компании
- 4) T - угрозы: Бракованная или некачественная поставка мотоциклов; Внедрение конкурентами байков в шеринг сервисы; Недоработка программной защиты транспорта; Частые ДТП; Отказ в получении лицензии.

Риски проекта:

До запуска:

- Временные риски. Они зависят от нас, потому что выполнение задач может быть гораздо дольше, чем уже запланировано
- Отказ в получении лицензии. Существует возможность отказа в оформлении документов и на открытие проекта
- Отказ в инвестировании. Инвесторы могут сделать вывод на основе того, что проект новизна и мы не просчитаем большинство рисков, за счет чего прогорим

- Блокировка приложения
 - Внешние факторы. Риски, которые не зависят от нас
- После запуска:
- Неактуальность. Может быть не интересен проект для аудитории, и он будет не окупаемым
 - Безопасность. Страхование жизни в данном проекте будет куда выше и опаснее, чем на каршеринге
 - Нанесение ущерба мотоциклам (штрафы)
 - Некачественная поставка (жалобы и снижение рейтинга приложения)
 - Кража мотоцикла
 - Плохая работа сотрудников в плане ухода за аппаратами управления

Профилактика рисков:

- Учесть большинство всех рисков и выявить все возможные варианты решения между командой
- Подробное и точное утверждение всех документов:
на счет аренды помещения для хранения мотоциклов, страховые компании и т.д.
- Создание качественного приложения
- Создание раннего доступа к приложению и мониторинг запуска байк-шеринга
- Создание резервного капитала, благодаря которому можно покрыть все убытки проекта

Заинтересованные лица:

1. Потребители – Наша целевая аудитория, жаждущая получить много новых эмоций
2. Мотосалоны (наши оптовики) – По мере роста нашего бизнеса, увеличатся масштабы закупок мотоциклов
3. Владельцы моек – Чем больше мотоциклов, тем чаще придется пользоваться услугами моек
4. Страховые компании - На каждый мотоцикл у нас будет оформлено КАСКО страхование, за счёт чего мы будем обогащать страховые компании
5. Ритуальные услуги – Комментарии излишне

Плюсы байк-шеринга от каршеринга:

- Отсутствие пробок
- Получение острых ощущений и адреналина
- Проведение свободного время в одиночку
- Доступное использование мотоцикла
- Крутые фотки

Опрос:



Постоянные расходы

1	Статья расходов	Стоимость, руб.	Кол-во, ед.	Всего, руб.
2	Мойка	350,00 Р	60	21 000,00 Р
3	Техобслуживание	1 500,00 Р	40	60 000,00 Р
4	Топливо	6 200,00 Р	40	248 000,00 Р
5	Зп диспетчерам	120 000,00 Р	1	120 000,00 Р
6	Зп техника	60 000,00 Р	1	60 000,00 Р
7	Сотрудники на аутсорсе	50 000,00 Р	1	50 000,00 Р
8	Домен и хостинг	9 000,00 Р	1	9 000,00 Р
9	Реклама	50 000,00 Р	1	50 000,00 Р
10	Непредвиденные расходы и амортизация	30 000,00 Р	1	30 000,00 Р
			Итого:	648 000,00 Р

Бюджет и срок окупаемости

При расчете финансовых показателей важно учесть, что далеко не всегда мотоцикл будет ездить и генерировать доход. По нашим оценкам, в первые полгода функционирования байкшеринга, мотоцикл может ездить примерно 1/4 суток, то есть 6 часов. В дальнейшем при успешном развитии можно говорить о большей загруженности клиентами.

Исходя из этих параметров, выручка в день с каждого мотоцикла составит 3600 руб., а в месяц – 108000 руб. Если мы говорим о парке в 40 мотоциклов, месячная выручка со всех мотоциклов составит 4 320 000 руб.

По предварительным оценкам, период окупаемости бизнеса по открытию байкшеринга из 40 автомобилей варьируется от года до полутора лет.

СДР проекта:

СДР			
ОТКРЫТИЕ БАЙКШЕРИНГА			
КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ	ПЛАНИРОВАНИЕ	РЕАЛИЗАЦИЯ	ЗАВЕРШЕНИЕ
Разработка концепции	Распределение ролей в команде	Составление финансового плана	Сбор всех необходимых документов
Определение команды	Анализ рынка и конкурентов	Составление концепта дизайна приложения	Запуск приложения
Определение цели	Создание диаграммы Ганта	Выбор марки и модели мотоцикла	Проверка качества всех мотоциклов
Определение рисков	Создание СДР	Поиск программиста и web-дизайнера	Реклама и запуск сервиса
Описание продукта	Исследование целевой аудитории	Поиск поставщиков и заключения договора с ними	

Диаграмма Ганта

Этап проекта	Начало	Конец
Создание идеи проекта	10.02.2023	10.02.2023
Определение формата проекта и команды	11.02.2023	12.02.2023
Составление бизнес-плана	13.02.2023	19.02.2023
Мониторинг мото-рынка	21.02.2023	28.02.2023
Анализ и составление итогов	01.03.2023	02.03.2023
Поиск инвесторов и партнеров	03.03.2023	07.03.2023
Проведение SWOT-анализа	08.03.2023	10.03.2023
Оценка SWOT-анализа	11.04.2023	11.04.2023
Определение всех рисков проекта	12.04.2023	14.04.2023
Мотивация команды на плодотворную работу	15.04.2023	15.04.2023
Создание приложения для активации мотоциклов	16.04.2023	10.05.2023
Составление правил пользования байк-шеринга	11.05.2023	12.05.2023
Реклама и пиар проекта	13.05.2023	Бессрочно
Подготовка всех документов	14.05.2023	21.05.2023
Подписание договоров с партнерами	22.05.2023	29.05.2023
Поставка оборудования и мотоциклов	30.05.2023	08.06.2023
Запуск проекта	09.06.2023	Бессрочно

Благодарим за внимание!