

Краткосрочная Аренда Машиномест

Идея проекта

Юрий Давыдов
Москва, Июль 2022

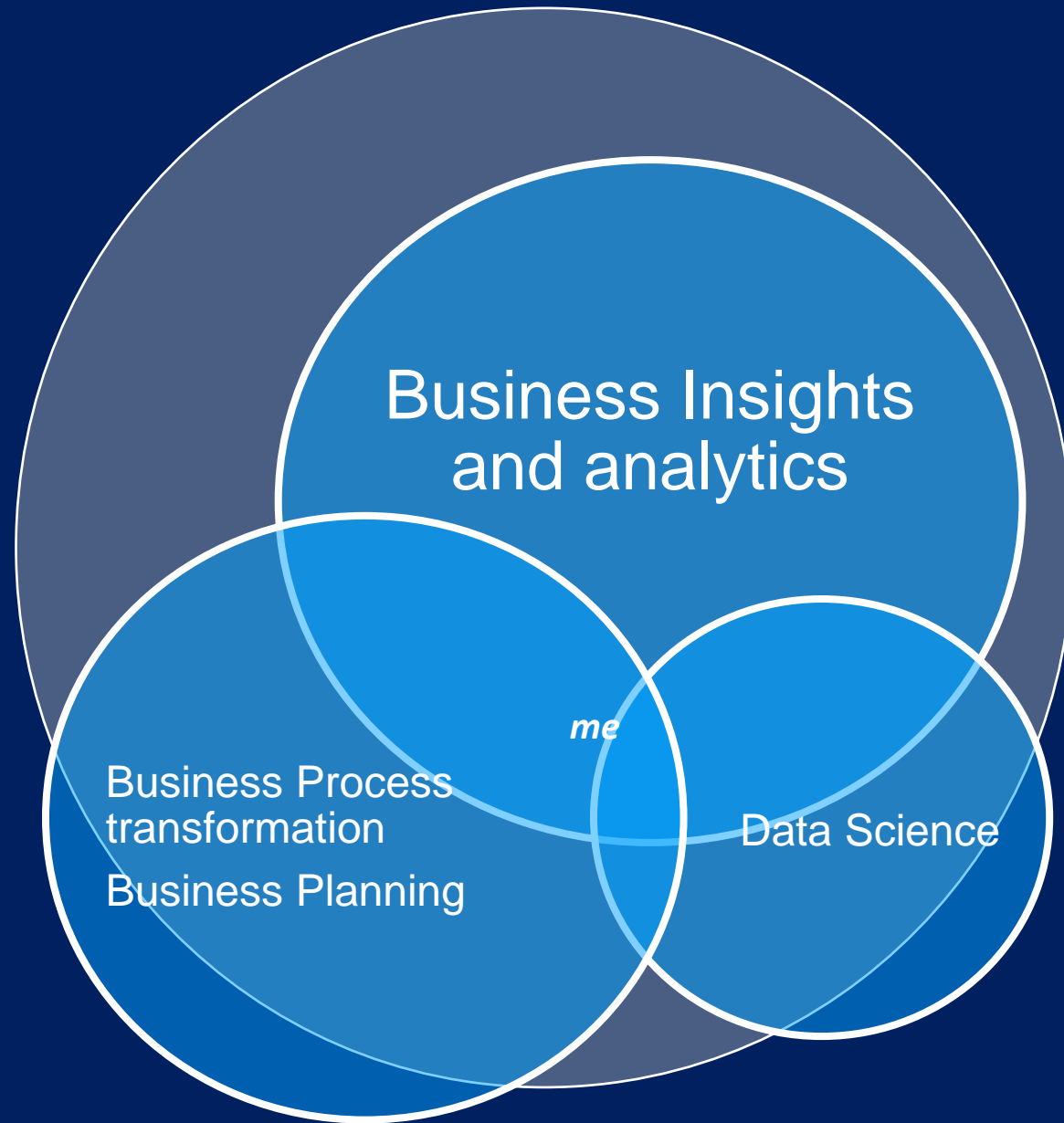


- 43 года, живу в Москве, женат, есть дочь
- 25 лет работы в FMCG
- Успешное внедрение крупных трансформационных проектов полного цикла: SAP, 1C ERP, 09, CAS
- Модули BI, Sales Force Automation, ECC (SD, DSD, IM, WMS) – имплементация E2E от бизнес-кейса до передачи на поддержку
- Внедрение ML предиктивной аналитики в сбыте и цепочках поставок

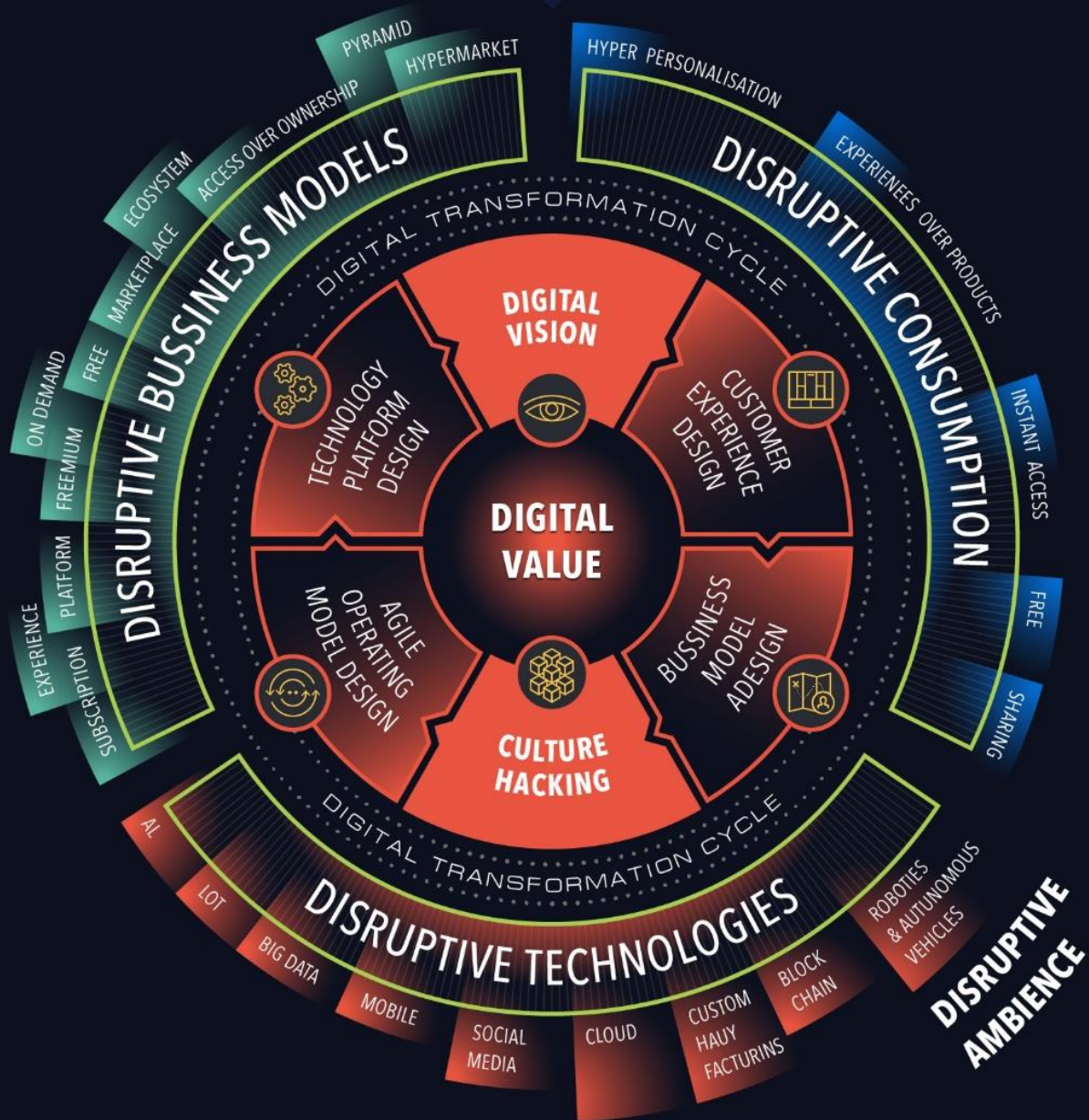
Критический опыт:

- Поддержка бизнеса в фазе быстрого роста
 - Запуск и развитие отдела аналитики
 - Запуск новой ERP&CRM системы в бизнесе 5 bln USD, развертывание на несколько тысяч юзеров
 - Запуск корпоративных стартапов (в области аналитических продуктов)
-
- Психолог-консультант по основному образованию
 - Выпускник MACS 2019, дипломная работа для IDS Borjomi: “Цифровая Трансформация рынка Water Home Office Delivery”
 - Люблю «убегать» и «отвисать на турнике» от стрессов





DIGITAL TRANSFORMATION CYCLE



SKILLFACTORY

2021

Skillbox

2020

Gartner®

2019

M-A
|
C-S

2018

Что вы видите?

Москвичи назвали тарифы на парковку главной проблемой города

Каждый четвертый житель Москвы (24%) считает высокие цены на парковки и штрафы ГИБДД основными проблемами города



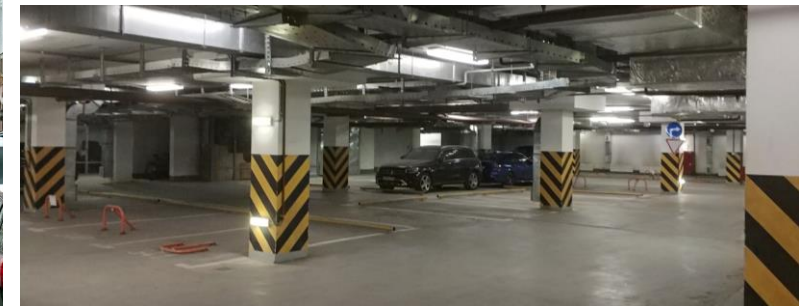
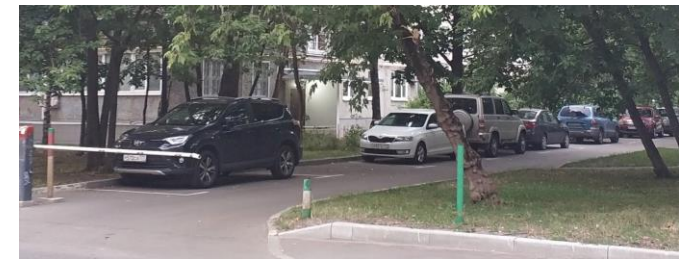
Понедельник – Суббота

● круглосуточно 40 руб./час
● круглосуточно 60 руб./час
● 8.00-21.00 – 80 руб./час
21.00-8.00 – 60 руб./час

● 8.00-21.00 – 50 руб. за первые 30 мин.
21.00-8.00 – 60 руб./час
● 8.00-21.00 – 100 руб./час
21.00-8.00 – 80 руб./час
● 8.00-21.00 – 80 руб./час
21.00-8.00 – 80 руб./час

Понедельник – Воскресенье

● 8.00-21.00 – 380 руб./час
21.00-8.00 – 200 руб./час



Можем ли мы «мыслить позитивно» про ситуацию с парковкой?



- Нехватка ресурса
- Неправильное распределение ресурса
- Монополия государства
- «Цепочки и столбики» во дворах



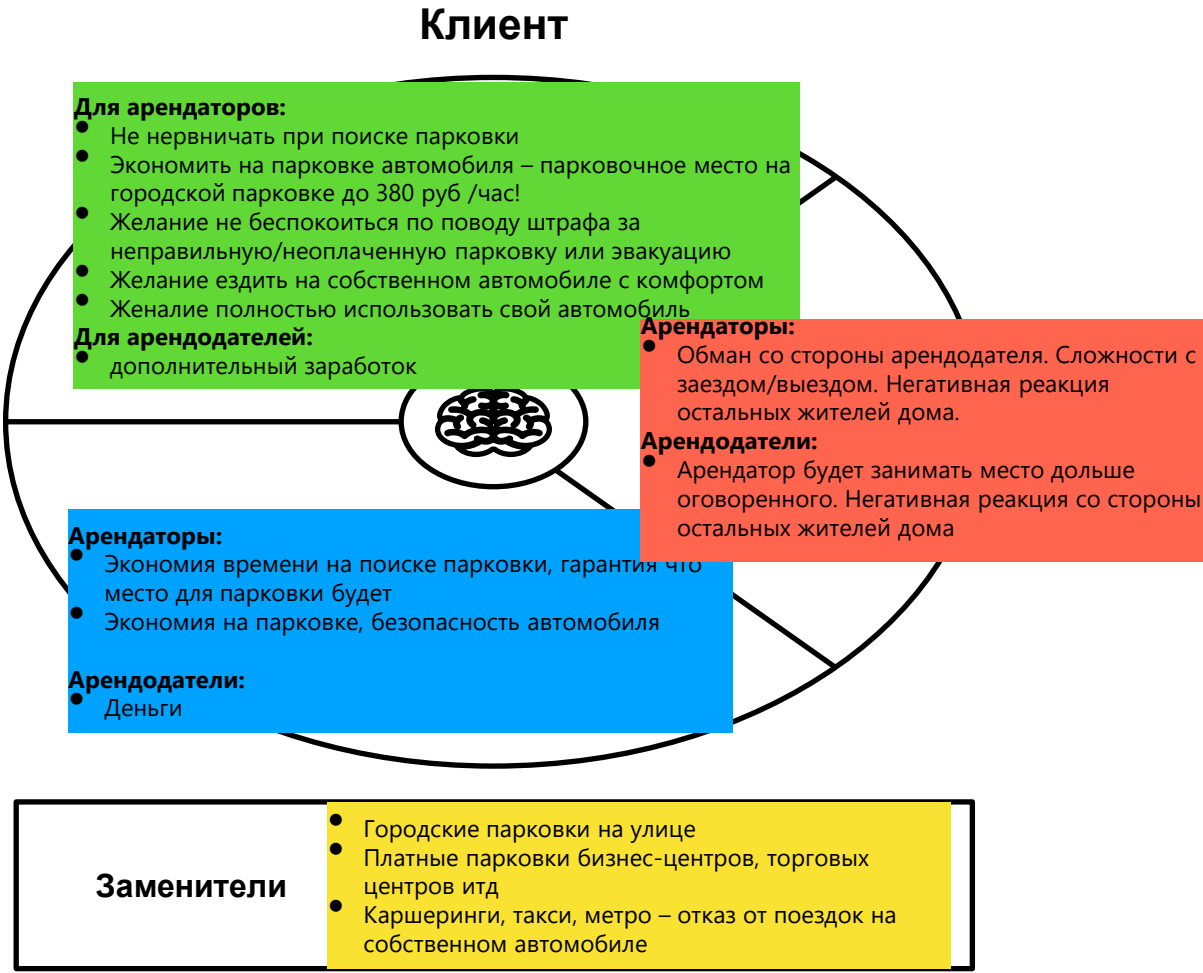
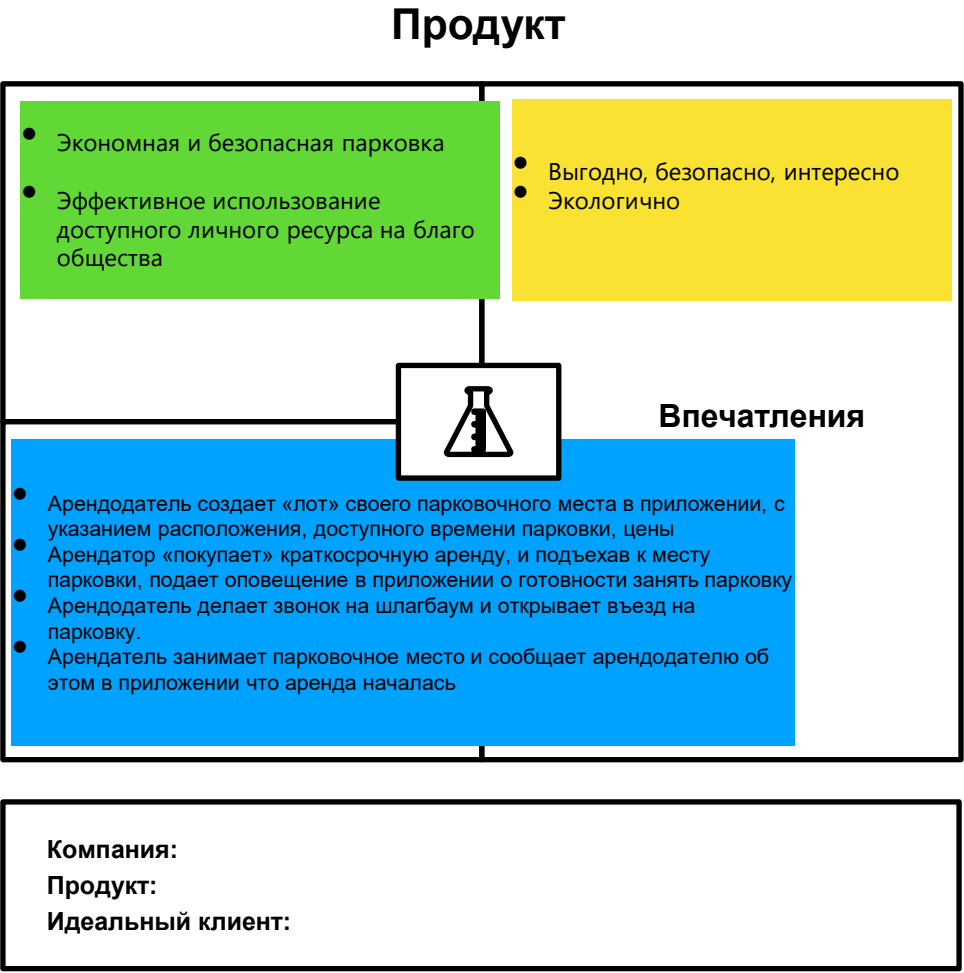
- Следующий шаг в «уберизации всего»
- Реально существующая пользовательская и общественная проблема
- Наличие технологий
- Возможность монетизации

А было бы круто, если...как бы мне:

- Гарантировать себе парковочное место без переплат
- Не тратить нервы и время на поиск парковки
- Точно рассчитывать время прибытия на важные мероприятия
- Использовать свой автомобиль каждый день – неважно, куда надо ехать
- Быть уверенным что автомобиль не эвакуируют, не запачкают, не поцарапают на улице
- Сэкономить на парковке
- «Осознанно потреблять» ограниченный ресурс парковки и добавлять гармонии в мир
- Монетизировать свой «спящий» актив



А что за продукт можно было бы предложить как решение и кому его предлагать?



А бизнес модель живая?

<div>2</div> <div>Проблема</div> <p>Зачастую невозможно найти парковку рядом с офисом в деловых районах города , где парковки дороги. Нет гарантии что быстро найдешь, или вообще найдешь. Дороговизна парковки.</p> <div>Как уже решают проблему:</div> <ul style="list-style-type: none">Городская уличная парковкаПарковка бизнес-центровПарковка Торговых центровПоездки на работу на каршерингах, такси, метро	<div>4</div> <div>Решение</div> <p>Почасовая аренда парковочных мест у жителей домов, в которых въезд во двор перекрыт шлагбаумом. Сервисом устанавливается стандартная цена = 30-50% от стоимости уличной городской парковки в час.</p>	<div>5</div> <div>Уникальное ценностное предложение</div> <ul style="list-style-type: none">Паркуй машину рядом с работой дешево и без эвакуаций.Пассивный доход от того, что не используешь (машино место).	<div>9</div> <div>Нерыночное конкурентное преимущество</div> <p>tbd</p>	<div>1</div> <div>Сегментация клиентов</div> <div>Массовые последователи</div> <ul style="list-style-type: none">Работники бизнес-центров в центре города.Люди, которые живут в домах в центре города и не пользуются своим парковочным местом в течении дня. <div>Ранние последователи</div> <ul style="list-style-type: none">Активные пользователи каршеринговЛюди, которым не нравится ездить на общественном транспорте.Люди, у которых эвакуировали автомобиль из-за неправильной парковкиЛюди, которые сдают свои квартиры на Air BnB etc
<div>8</div> <div>Расходы</div> <div>Разовые затраты</div> <ul style="list-style-type: none">Создание MVP и открытие компании (500 000 Р)Юридическая консультация и поддержка (50 000 Р) <div>Постоянные затраты</div> <ul style="list-style-type: none">Офис (200 000 Р/мес)Бухгалтерия (30 000 Р мес)Команда поддержка продукта (500 000 Р в месяц) <div>Переменные затраты</div> <ul style="list-style-type: none">Маркетинг, привлечение покупателей (300 Р/покупка)Сервис клиентов (50 000 Р в месяц)Комиссии на банковские операции (3,5%)Налог 6%	<div>7</div> <div>Ключевые метрики</div> <ul style="list-style-type: none">ВыручкаКоличество пользователей в месяц / MAU – отдельно адендаторы и арендодателиNPS		<div>6</div> <div>Каналы привлечения</div> <ul style="list-style-type: none">Контекстная реклама в интернете по тегам «эвакуация», «аредна машиномест, парковки»Реклама в приложениях: Yandex.Navigator, 2GIS и пр. навигация, приложениях соц сетей	



А кто клиент?

Снежанна Денисовна, 41

Who is...



- Директор по развитию в телеком-компании
- Доход 400 тыс руб в месяц, нет личного водителя.
- Живет на м. Тульская, ездит на работу в район м. Новослободская
- Часто ездит на встречи к клиентам и партнерам – в БЦ и рестораны центра города

Habits and traits...



- Играет в большой теннис – возит с собой комплект ракеток и спорт одежду
- Выходные проводит за городом на даче
- 1 ребенок

Pain Points...



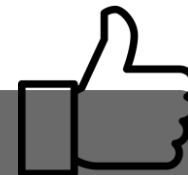
- Нет гарантии что будет место на уличной парковке
- Не удобно просить клиента договорится о парковочном месте
- Опоздания на встречу недопустимы
- Не любит такси – в личном авто сменная обувь, косметика итд

How he/she finds the product...



- Подсказал коллега на работе

Reasons to use...



- Гарантировано можно запарковаться там, где удобно, точно успеваешь на встречу
- Поездка на личном авто комфортнее

Worries...



- Ненадежного арендодателя
- Сложно разобраться с процессом аренды в приложении



А кто клиент?

Вася Пупкин, 31

Who is...



- Менеджер по аналитике Big Data в крупной FMCG компании
- Перспективный специалист, доход 150 тр.
- Активно работает, не любит задерживаться в офисе – скорее будет работать из дома
- Живет в ближайшем подмосковье, офис на м. Юго Западная, в БЦ

Habits and traits...



- Любит водить, водит быстро и агрессивно
- Играет в хоккей
- Активно пользуется Tinder
- Городской житель – по выходным ездит в центр на гастронынки

Pain Points...



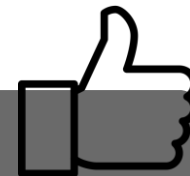
- В компании где он работает (Российской) за опоздания предусмотрен штраф, опаздывать нельзя
- Общественный транспорт плохо работает в районе проживания – пользуется автомобилем
- Несколько раз в жизни его автомобиль эвакуировали и его штрафовали на неправильную, неаккуратную парковку

How he/she finds the product...



- Реклама в социальных сетях и приложениях для знакомств

Reasons to use...



- Часто возит собой хоккейную форму
- Ездит на свидания на авто, чтобы подвезти девушку до дома

Worries...



- Плохих отзывов в приложении
- Ненадежного арендодателя



А кто клиент?

Борис Макаров, 57

Who is...



- Бывший рабочий сцены
- Живет в 5 комнатной квартире в районе Покровских ворот бульваре, доставшийся от мамы, которая была костюмером большого театра
- Держит машину во дворе дома за шлагбаумом, когда в Москве

Habits and traits...



- Любит мастерить, смотрит ролики на Youtube о том, как правильно строить дом, баню итд
- Несмотря на возраст, активно пользуется смартфоном

Pain Points...



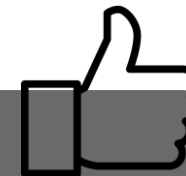
- Высокие коммунальные платежи и дороговизна жизни к центру города
- Нужны деньги на строительство дачи

How he/she finds the product...



- Реклама в социальных сетях и приложениях для знакомств

Reasons to use...



- Стремится немного подзаработать на парковочном месте, которое не использует, когда уезжает на несколько дней на дачу

Worries...



- Плохих отзывов соседей о трафике автомобилей в его дворе
- Плохих отзывов в приложении



А кто клиент?

Ева Исаева, 26

Who is...



- Йога Коуч, микро блоггер
- Временно живет в Грузии, где устраивает Йога Туры
- Купила квартиру и ММ на подземном паркинге в ЖК элит класса в пределах Садового Кольца, незадолго до переезда
- Квартиру сдает на Air BnB, ММ не пользуется. В сдаче квартиры помогает агентство

Habits and traits...



- Правильное питание, путешествия.
- Зависит от мобильных технологий и соц сетей, всегда на связи, где бы ни была
- Легко делегирует, отдает на аутсурс задачи

Pain Points...



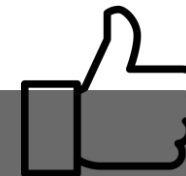
- Нерациональное использование ресурсов человечеством
- Негостеприимность, стресс городской жизни

How he/she finds the product...



- Реклама в социальных сетях

Reasons to use...



- Стремится использовать современные технологии, чтобы максимально шерить доступные человечеству ресурсы.
- Стремится отдавать и делиться

Worries...

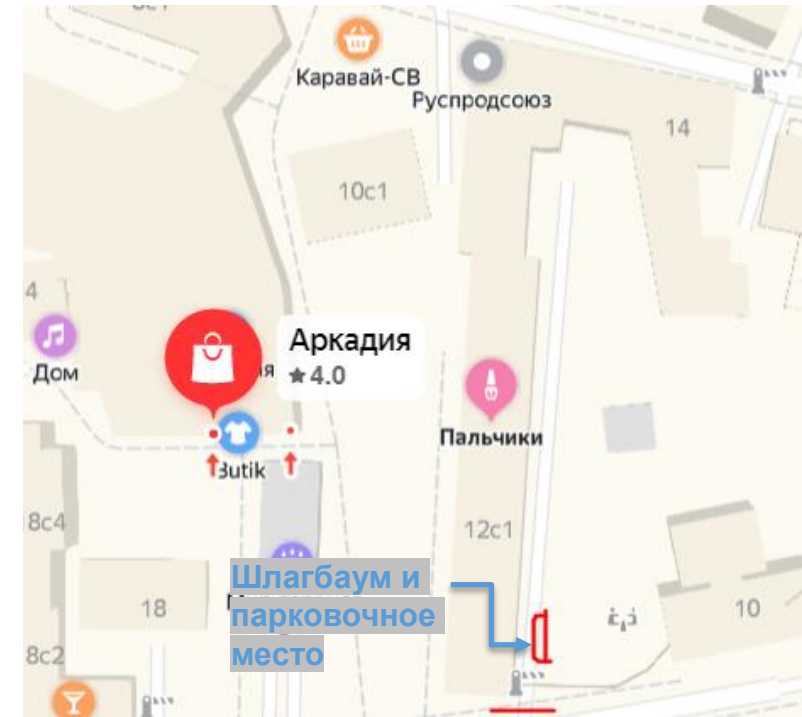


- Что будет слишком расслаблена, и не ответит вовремя на запрос, поэтому отдала аренду ММ тому же агентству, что управляет квартирой на Air BnB

Job stories – Снежанна Денисовна



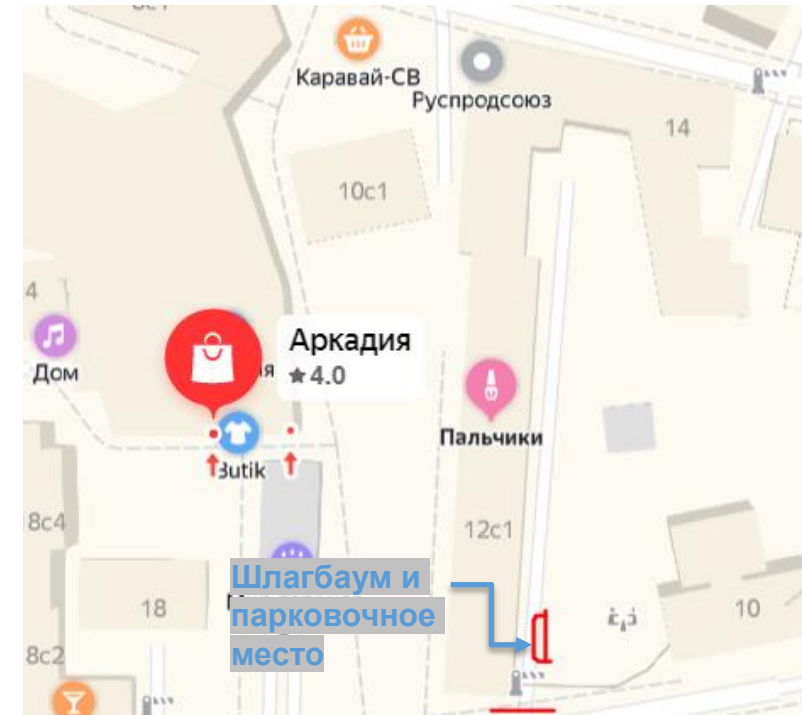
1. Когда я еду на встречу в бизнес-центр «Аркадия» в районе м. Новокузнецкая, я открываю приложение «ParkPlaceShare» и ищу доступную парковку в соседнем доме. Я бронирую ее, помечая время прибытия и длительность аренды.
2. Когда я подъехала к шлагбауму по нужному адресу, я вызываю в приложении функцию «открыть» и мой арендодатель открывает шлагбаум звонком. Я паркую автомобиль и иду на встречу.
3. Когда я закончила встречу, я сажусь в автомобиль и вызываю функцию «завершить парковку», со счета списывается сумма оплаты в пользу арендодателя, и он снова открывает шлагбаум звонком.



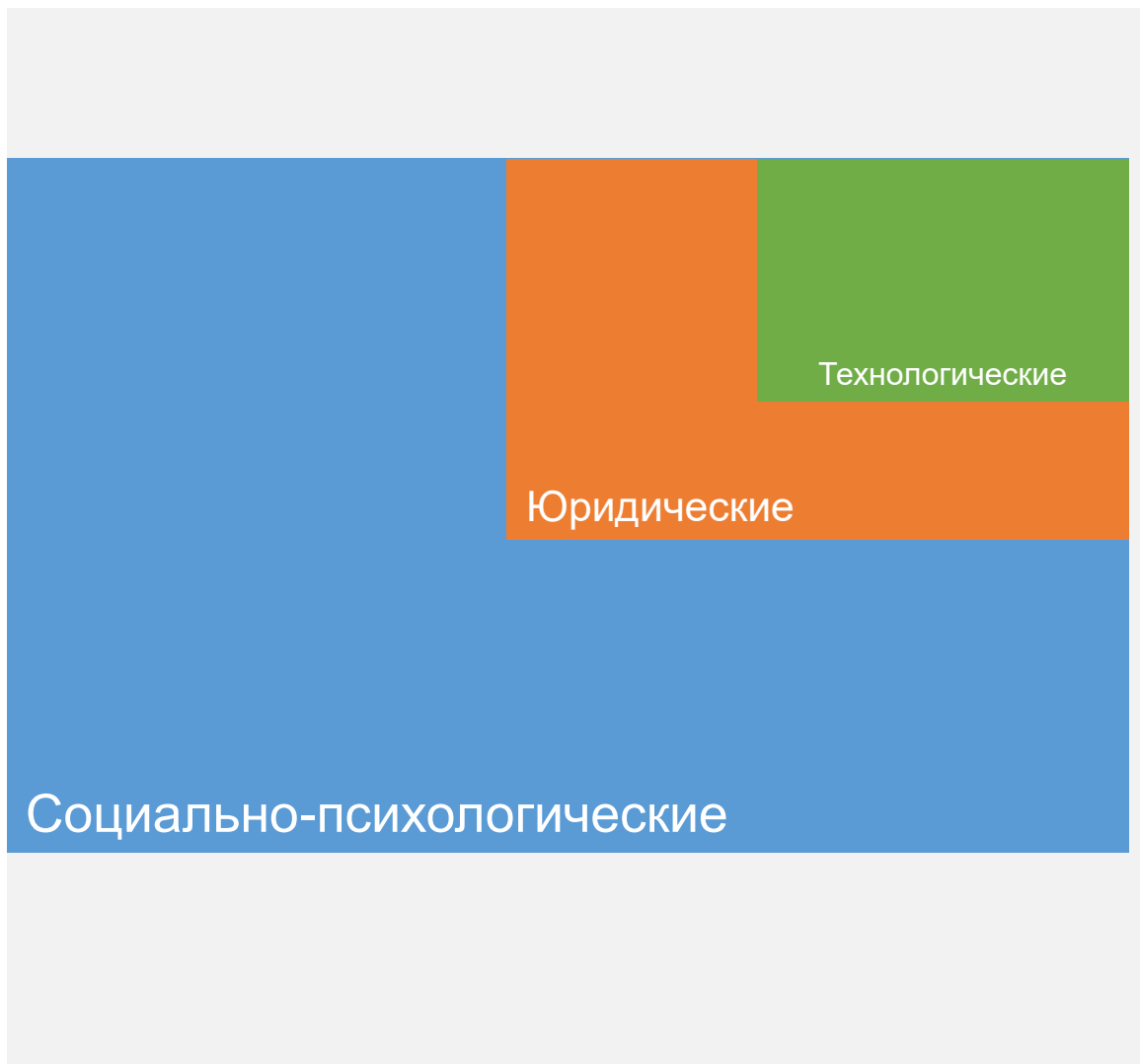
Job stories – Денис Макаров



1. Когда я уезжаю из дома на дачу, я захожу в приложение и делаю свое парковочное место доступным для аренды (зарегистрировался в приложении и создал парковочное место я заранее). В результате мое машино место становится доступным для краткосрочной аренды.
2. Когда клиент резервирует мое машино место, мне приходит уведомление в приложение. Я держу телефон неподалеку, чтобы сделать звонок, когда клиент подъедет к шлагбауму.
3. Когда мне приходит уведомление, что клиент подъехал к шлагбауму, я делаю звонок чтобы открыть шлагбаум. Потом я получаю уведомление, что время аренды пошло и начинаю получать деньги.

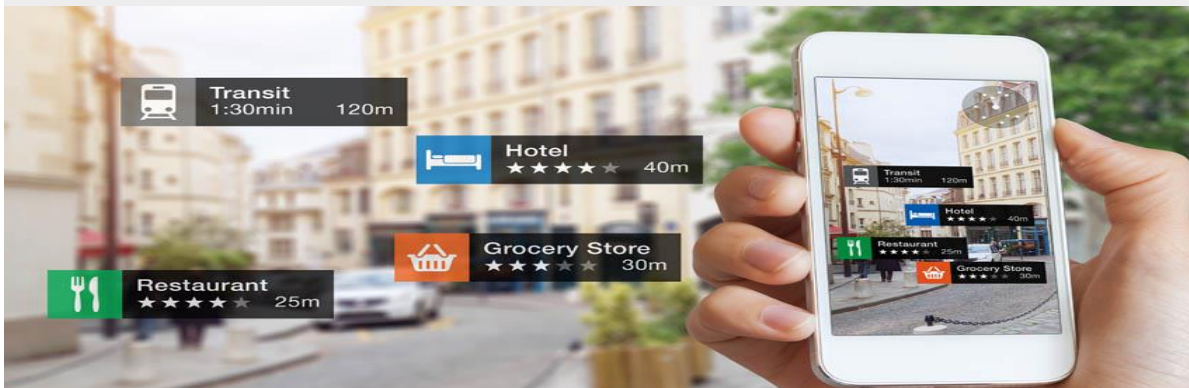


Какие барьеры стоят на пути?

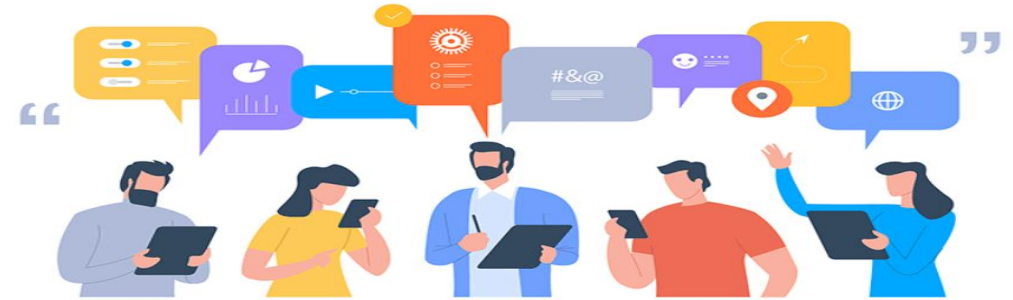


Какие технологии нам понадобятся?

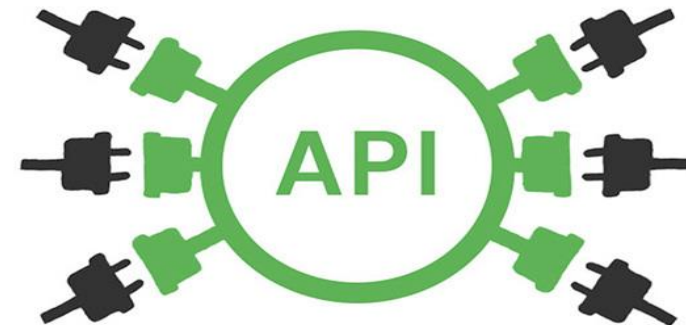
Augmented reality



Social



API connectivity



Какую ближайшую проблему решать?

Цель/Проблема:

- Для разработки бизнес-плана сервиса шеринга индивидуальных парковочных мест, необходимо оценить объем этого рынка в Москве.

Идея:

- Поиск данных о выручке города от городской парковки, оценочного количества доступных для аренды парковочных мест во дворах за шлагбаумом, оценочное кол-во автолюбителей, позитивно относящихся к идее арендовать/сдать в аренду на короткий срок машиноместо.

Подробно. Исследование объема рынка должно создать и сопоставить следующие данные:

- Данные ЦОДД /Мерии г. Москвы о выручке от аренды машиномест на городской парковке
- Выявление на карте города зон/районов, где услуги краткосрочной сдачи в аренду будут востребованы (зоны с высокой стоимостью и высокой наполненностью городской парковки)
- Опрос потенциальных пользователей двумя способами: лично и через интернет.
 - Пре-реквизитом для опроса через интернет является поиск чатов в мессенджерах жителей ЖК, располагающихся в районах с дефицитом городской парковки
 - Составление опросников
 - Сбор данных
 - Анализ данных опросов и подведение итогов об объеме рынка: кол-ве пользователей и объеме транзакций в руб на нем

Метрики:

- кол-ве доступных для аренды мест
- рубли (при условии средней часовой ставки аренды = 50% от ставки аренды городского парковочного места в данном микрорайоне/квартале)
- Кол-во потенциальных пользователей (арендодателей и арендаторов)