

## Wypożyczalnia zabytkowych samochodów

<p>[1] Problem</p> <p>1. Potrzeba samochodu na ślub/wydarzenie.</p> <p>2.Chęć przejechania się zabytkowym autem, aby spełnić marzenia.</p> <p>3.Auta jako tło/przedmiot aranżacji filmowej /fotograficznej.</p>	<p>[4] Rozwiązanie</p> <p>Możliwość wypożyczenia zabytkowego samochodu na określony czas. Możliwy wybór spośród kilku rodzajów samochodów różnych marek i z różnych okresów.</p>	<p>[3] Propozycja wartości dla klienta</p> <p>1.Przejechanie się unikatowym samochodem, takim jakiego bardzo trudno spotkać na ulicy.</p> <p>2.Możliwość pochwalenia się przed znajomymi, współpracownikami, rodziną.</p> <p>3. Wydarzenie organizowane przez klienta będzie wyjątkowe ze względu na auto.</p>	<p>[9] Przewaga konkurencyjna</p> <p>Rzadkie modele aut, które zostały odrestaurowane.</p>	<p>[2] Segmenty klientów</p> <p>1.Pary chcące przyjechać na swój ślub zabytkowym samochodem.</p> <p>2.Pasjonaci/osoby realizujące marzenie o przejażdżce zabytkowym autem.</p> <p>3.Osoby tworzące scenografię zdjęć, filmów.</p>
	<p>[8] Kluczowe wskaźniki</p> <p>1.Zwrot z zainwestowanego kapitału w ciągu 7 lat.</p> <p>2. Zyski od drugiego roku działalności na poziomie średnio 15% rocznie</p>		<p>[5] Kanały dotarcia do klientów</p> <p>1.Konto na portalu społecznościowym: tiktok, instagram</p> <p>2.Wystawianie się na zlotach aut zabytkowych i możliwość sprawdzenia jak jeździ się takim autem.</p>	

<p>[7] Struktura kosztów</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Koszty prowadzenia strony internetowej(hosting, abonament)</li> <li>2.Utrzymanie samochodów</li> <li>3.Zakup i restaurowanie samochodów</li> <li>4.Koszty stałe przedsiębiorstwa, jak opłaty za media, składki ZUS i inne</li> <li>5.Reklamy na social mediach</li> <li>6. System zarządzania rezerwacjami samochodów, przeglądami, naprawami.</li> </ol>	<p>[6] Źródła przychodów (model biznesowy)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Model użytkowania – opłata pobierana za udostępnienie samochodów na dany okres czasu. B2C</li> </ol>
--	--