Axel Różak, Kamil Paradowski gr. Nr 9; Informatyka i Ekonometria, gr.4

# Wypożyczalnia zabytkowych samochodów

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| [1] Problem  1. Potrzeba samochodu na ślub/wydarzenie.  2.Chęć przejechania się zabytkowym autem, aby spełnić marzenia.  3.Auta jako tło/przedmiot aranżacji filmowej /fotograficznej. | [4] Rozwiązanie  Możliwość wypożyczenia zabytkowego samochodu na określony czas. Możliwy wybór spośród kilku rodzajów samochodów różnych marek i z różnych okresów. | [3] Propozycja wartości dla klienta  1.Przejechanie się unikatowym samochodem, takim jakiego bardzo trudno spotkać na ulicy.  2.Możliwość pochwalenia się przed znajomymi, współpracownikami, rodziną.  3. Wydarzenie organizowane przez klienta będzie wyjątkowe ze względu na auto. | | [9] Przewaga konkurencyjna  Rzadkie modele aut, które zostały odrestaurowane. | [2] Segmenty klientów  1.Pary chcące przyjechać na swój ślub zabytkowym samochodem.  2.Pasjonaci/osoby realizujące marzenie o przejażdżce zabytkowym autem.  3.Osoby tworzące scenografię zdjęć, filmów. |
| [8] Kluczowe wskaźniki  1.Zwrot z zainwestowanego kapitału w ciągu 7 lat.  2. Zyski od drugiego roku działalności na poziomie średnio 15% rocznie | [5] Kanały dotarcia do klientów  1.Konto na portalu społecznościowym: tiktok, instagram  2.Wystawianie się na zlotach aut zabytkowych i możliwość sprawdzenia jak jeździ się takim autem. |
| [7] Struktura kosztów  1. Koszty prowadzenia strony internetowej(hosting, abonament)  2.Utrzymanie samochodów  3.Zakup i restaurowanie samochodów  4.Koszty stałe przedsiębiorstwa, jak opłaty za media,  składki ZUS i inne  5.Reklamy na social mediach  6. System zarządzania rezerwacjami samochodów, przeglądami, naprawami. | | | [6] Źródła przychodów (model biznesowy)  1.Model użytkowania – opłata pobierana za udostępnienie samochodów na dany okres czasu. B2C | | |