**POSLOVNI DEL – Skupni prevozi**

**1. Problem in rešitev**

**Kaj je problem?**  
Veliko ljudi se vsak dan vozi v šolo, službo ali kam drugam – in to večinoma sami v avtu. To pomeni več stroškov za gorivo, več prometa in tudi več onesnaževanja. Poleg tega je danes kar težko najti nekoga za skupen prevoz – Facebook skupine so nepregledne, pa še ne veš, če lahko komu zaupaš.

**Naša rešitev:**  
Aplikacija *Skupni prevozi* omogoča, da vozniki in potniki najdejo drug drugega. Vozniki lahko objavijo svojo pot (kam gredo in kdaj), potniki pa lahko hitro poiščejo prevoz glede na lokacijo, uro, ceno in druge stvari (npr. če imajo radi tišino med vožnjo, glasbo ali če imajo s sabo psa). Vse je pregledno, z ocenami, sporočili in možnostjo, da vidiš, s kom se voziš.

**Kdo bi to uporabljal?**

* Dijaki in študenti, ki se vsak dan vozijo v šolo/faks
* Zaposleni, ki se vozijo v službo (npr. vsak dan iz Celja v Ljubljano)
* Ljudje brez avta, ki iščejo zanesljiv, cenovno ugoden prevoz  
  → V Sloveniji je ogromno ljudi, ki se vozijo po istih poteh, in veliko bi jih bilo za to, da si delijo vožnjo.

**Zakaj je naša ideja boljša kot druge?**  
Za razliko od BlaBlaCarja ali Facebook skupin, je naša app bolj za vsakodnevne in lokalne vožnje. Imamo dodatne možnosti iskanja, boljšo varnost (verifikacija uporabnikov), povezavo z vremensko napovedjo in tudi z javnim prevozom. Pa še bolj "mlad" dizajn in enostavnejša uporaba.

**2. Analiza trga**

**Koliko ljudi bi to uporabljalo?**

* V Sloveniji imamo več kot 200.000 dijakov in študentov
* Od teh se jih velik del vsak dan vozi po isti poti (npr. iz manjših krajev v mesta)
* Po naši anketi med 100 dijaki in študenti:
  + 65% se vsak dan vozi več kot 10 km
  + 48% bi z veseljem delilo prevoz, če bi bil zanesljiv
  + 76% nima dobre povezave z javnim prevozom  
    → To pomeni, da bi imeli že v Sloveniji potencialno vsaj 100.000 uporabnikov, če aplikacija res zaživi.

**Konkurenca in primerjava:**

| **Aplikacija** | **Dobre stvari** | **Slabe strani** | **Kaj mi delamo drugače** |
| --- | --- | --- | --- |
| BlaBlaCar | Mednarodna, znana | Ni za vsakodnevne prevoze | Fokus na lokalne poti |
| Facebook skupine | Enostavno za objavit | Nepregledno, nobene varnosti | Ocene, filtri, app |
| Prevoz.org | Domača scena | Stara stran, nič mobilnega | Modern dizajn, app, nove funkcije |

**Zakaj smo posebni (USP)?**

* Možnost ponavljajočih voženj (npr. vsak dan ob 7h)
* Napredno iskanje (tihi prevozi, hišni ljubljenčki, klima…)
* Varnostne funkcije (verifikacija, ocene)
* Hitra komunikacija znotraj appa
* Vremenska napoved in povezava z javnim prevozom

**3. SWOT analiza**

| **Prednosti (S)** | **Slabosti (W)** | |
| --- | --- | --- |
| - Rešujemo resničen problem | - Na začetku bo malo uporabnikov | |
| - Varna in pregledna aplikacija | - Potrebno zaupanje med neznanci | |
| - Povezava z javnim prevozom | - Imamo omejene izkušnje in finance | |
| **Priložnosti (O)** | | **Grožnje (T)** | |
| - Vsi govorijo o zelenem prehodu | | - Veliki igralci (npr. Uber) lahko vstopijo | |
| - Višje cene goriva spodbujajo skupne prevoze | | - Ljudje se bojijo voziti z neznanci | |
| - Občine in šole iščejo trajnostne rešitve | | - Zakoni glede prevozov in zasebnosti podatkov | |

**Kaj bomo naredili glede tega?**

* **Prednosti + priložnosti:** Sodelujemo s šolami in občinami, da app promoviramo kot trajnostno rešitev
* **Slabosti + priložnosti:** App bo na začetku brezplačen, da čim več ljudi začne uporabljat
* **Prednosti + grožnje:** Uporabniki bodo ocenjeni, videlo se bo, kdo je zanesljiv
* **Slabosti + grožnje:** Zgradimo skupnost, kjer se uporabniki počutijo varno in poznajo pravila

**4. Poslovni model in finance**

**Kako bomo zaslužili?**

* **Premium paket za voznike** (3€/mesec): boljša vidnost, več funkcij
* **Mala provizija** na potrjen prevoz (npr. 30 centov na vožnjo)
* **Reklame za lokalne firme** (npr. vulkanizerji, trgovine z avto opremo)
* **Partnerstva z občinami in podjetji**, ki spodbujajo prevoze zaposlenih

**Koliko nas to stane?**

* **Razvoj MVP (prva verzija appa):** 1.500 €
* **Vzdrževanje na mesec:** 300 € (strežniki, podpora, posodobitve)
* **Marketing:** 500 € na mesec (spletni oglasi, družbena omrežja, sodelovanje z influencerji)

**Kako bomo prišli do uporabnikov?**

* Promocija po srednjih šolah in faksih (letaki, predstavitve, akcije)
* Sodelovanje z občinami in eko organizacijami
* Akcija »Povabi prijatelja« – oba dobita 1 mesec premium
* Dogodki, kjer ponujamo brezplačne prevoze (npr. za koncerte, prireditve)