Розділ: Проблема, яку вирішує проєкт, та її актуальність

Проблема:

В умовах зростання вартості енергоресурсів і потреби в скороченні енергоспоживання, питання енергоефективності стає дедалі важливішим для населення та бізнесу України. Проте впровадження енергоефективних технологій (таких як сонячні панелі, теплові насоси, сучасні системи опалення й освітлення) часто є надто дорогим для індивідуальних споживачів, малих підприємств і навіть багатьох об’єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ).

Основні проблеми, з якими стикаються потенційні користувачі енергоефективних рішень:

* Висока вартість обладнання та установки. Здебільшого, придбання й установка енергоефективних пристроїв потребують значних інвестицій, і багато українців або малий бізнес не можуть дозволити собі ці витрати.
* Відсутність доступної інформації про вигоди, вартість і можливості економії. Багато людей не мають знань про переваги та реальну економію від впровадження таких рішень.
* Складнощі з організацією спільних закупівель. Індивідуальні покупці не мають достатніх ресурсів і можливостей для організації колективних закупівель, що дозволило б суттєво знизити витрати завдяки оптовим знижкам.
* Обмежені можливості обміну й повторного використання обладнання. Енергоефективне обладнання іноді може бути перенесене чи передане іншому користувачу, але для цього немає структурованих рішень і зручних платформ.

Актуальність проєкту:

Зараз українці стикаються з викликами забезпечення енергонезалежності, що підсилює потребу в широкому доступі до енергоефективних технологій. Війна та нестабільність на ринку енергоресурсів змушують українські домогосподарства й підприємства шукати способи мінімізації витрат на енергію. Разом із цим, необхідність зниження викидів парникових газів і переходу на "зелену" енергетику є важливою як на державному, так і на особистому рівні.

Онлайн-майданчик для спільної закупівлі та обміну енергоефективним обладнанням допоможе розв'язати ці проблеми, надаючи доступну платформу, де користувачі зможуть об'єднуватися для закупівлі, обміну та спільного використання енергоефективних пристроїв. Це рішення дозволить знизити витрати для учасників, підвищити обізнаність щодо ефективного споживання енергії та стимулюватиме ширше впровадження енергозберігаючих технологій в Україні.

**Цільова аудиторія (сегмент споживачів), на яку скерований проєкт (Цімко)**

1 Індивідуальні домогосподарства та власники приватних будинків

* Споживачі, які прагнуть знизити витрати на енергоносії через впровадження енергоефективних рішень, але не мають достатнього бюджету для великих інвестицій.

2 ОСББ та мешканці багатоквартирних будинків

* Об’єднання співвласників, зацікавлені у колективних закупівлях обладнання (сонячних панелей, теплових насосів) для спільного зниження енергоспоживання та витрат.

3 Малі та середні підприємства

* Бізнеси, які хочуть скоротити витрати на енергоресурси та підвищити енергоефективність своїх процесів, але потребують доступних рішень.

4 Локальні громади та екологічні організації

* Ініціативні групи та громади, які займаються популяризацією енергозбереження та екологічно чистих технологій, шукаючи доступні шляхи для реалізації таких проектів.

5 Продавці енергоефективного обладнання та проектанти – новий канал збуту через спільні закупівлі.

Цей проєкт об’єднає всі ці групи, надаючи їм платформу для спільних закупівель та обміну обладнанням, що зробить енергоефективні рішення доступнішими й вигіднішими для кожного сегмента.

Пропоноване рішення (Янишин)

Онлайн-майданчик для спільної закупівлі та обміну енергоефективним обладнанням – це веб- та мобільна платформа, яка забезпечує:

1 Організацію спільних закупівель

* Користувачі можуть об’єднуватися для колективних закупівель обладнання (сонячні панелі, акумулятори, теплові насоси тощо) для отримання вигідніших оптових цін.

2 Маркетплейс для обміну та повторного використання

* Платформа дозволяє продавати чи обмінювати вживане енергоефективне обладнання, створюючи вторинний ринок для економії коштів.

3 Пошук та замовлення послуг монтажників із прозорим плануванням робіт

* Функція замовлення та планування монтажу обладнання з фіксованими базовими цінами, прайсами послуг, що доступні для вибору, і можливістю узгодження замовлення через єдиний інтерфейс платформи.

4 Інформаційний центр з рекомендаціями щодо енергоефективності

* Користувачі можуть отримати доступ до інформаційних матеріалів, калькуляторів економії та порівнянь обладнання для обґрунтованого вибору.

Мета рішення – зробити енергоефективні технології доступними, прозорими й вигідними для кожного, стимулюючи економію енергоресурсів в Україні.

Переваги пропонованого рішення (Янишин)

1 Інтегрована система для спільних закупівель і обміну обладнанням

* На відміну від окремих платформ для продажу або обміну, наш майданчик об'єднує функції спільних закупівель та вторинного ринку в одному місці, що робить процес зручнішим та економічно вигіднішим для користувачів.

2 Прозоре планування послуг монтажу та узгодження цін

* Наше рішення пропонує унікальну функцію вибору послуг монтажу з чіткими прайсами для базових робіт. Користувачі можуть замовляти та узгоджувати послуги монтажу через єдиний інтерфейс, що значно спрощує процес і знижує ризики непорозумінь.

3 Доступ до різноманітних типів енергоефективного обладнання

* На платформі представлені не тільки нові, але й вживані пристрої, що дозволяє користувачам зекономити на покупці, не жертвуючи якістю. Інші рішення часто обмежуються лише новим обладнанням або відсутністю можливості обміну.

4 Інформаційний супровід для користувачів

* Платформа надає консультації та калькулятори для розрахунку економії енергії та порівняння різних моделей обладнання, що допомагає користувачам зробити обґрунтований вибір. Це відрізняє нас від конкурентів, де інформація часто обмежена.

5 Масштабованість та гнучкість для різних сегментів

* Наше рішення орієнтоване на широкий спектр споживачів: від індивідуальних домогосподарств до великих підприємств та локальних громад. Інші платформи часто орієнтуються лише на окремі групи користувачів, що обмежує їхній потенціал.

6 Зручність користувача

* Інтуїтивно зрозумілий інтерфейс, швидке оформлення замовлень та обміну, єдина платформа для всіх етапів — від покупки обладнання до замовлення монтажу — забезпечує зручність і економить час користувачів. Конкуренти часто розділяють ці етапи на різні платформи, що ускладнює процес.

Завдяки цим перевагам, наш проєкт створює більш комплексне, зручне та економічно вигідне рішення для широкого кола споживачів.

### **Вартість проекту (Приймак)**

Джерела залучення коштів (Приймак)

1. **Інвестори та венчурний капітал (60%)**
   * Залучення інвестицій для покриття основних витрат на розробку та запуск платформи, а також для масштабування проекту. Венчурні інвестори можуть забезпечити значні кошти на старті та допомогти з експертними порадами.
2. **Власні кошти засновників (40%)**
   * Початкове фінансування з власних ресурсів засновників для покриття частини витрат на запуск, таких як розробка, маркетинг та юридичні витрати. Це дозволить зберегти більший контроль над проектом на етапі запуску.

Прогноз дохідності проекту Цімко

Прогноз кількості транзакцій на рік:

* **Місяць 1-3 (Запуск та первісна стабільність):**
  + Початок розробки проекту 2 лютого 2025 року.
  + Запуск бета-версії платформи після завершення розробки (припускаємо запуск через 6 місяців).
  + **Прогноз транзакцій на місяць:** 50–100 транзакцій.
* **Місяць 4-6 (Активне просування та початок залучення підписників):**
  + Активні рекламні кампанії та партнерства для залучення користувачів.
  + **Прогноз транзакцій на місяць:** 150–200 транзакцій.
* **Місяць 7-9 (Етап стабільного росту):**
  + Усталенність попиту, розширення функцій платформи.
  + **Прогноз транзакцій на місяць:** 250–300 транзакцій.
* **Місяць 10-12 (Завершення року - досягнення мети):**
  + Повноцінний запуск платформи та досягнення цільових показників.
  + **Прогноз транзакцій на місяць:** 300 транзакцій.

Прогноз кількості підписників на рік:

* **Місяць 1-3 (Запуск та первісна стабільність):**
  + Початок просування через акції та рекламні кампанії.
  + **Прогноз підписників:** 50–100 підписників.
* **Місяць 4-6 (Активне просування):**
  + Розвиток платформи та запуск преміум-функцій.
  + **Прогноз підписників:** 300 підписників.
* **Місяць 7-9 (Етап стабільного росту):**
  + Масштабування підписок завдяки додатковим можливостям платформи.
  + **Прогноз підписників:** 700 підписників.
* **Місяць 10-12 (Завершення року - досягнення мети):**
  + Підтримка лояльності та рекламні акції для залучення нових підписників.
  + **Прогноз підписників:** 1,000 підписників.

Підсумковий прогноз на кінець року:

* **Кількість транзакцій на рік**: 3,600 (300 транзакцій на місяць).
* **Кількість підписників на рік**: 1,000 підписників.

Цей прогноз передбачає досягнення цільових показників за рік після запуску проекту, що дозволить досягти точки беззбитковості.

Фінансові показники проекту: Приймак

**Загальні витрати за рік:**

* **Разові витрати:** $101,000
* **Щомісячні витрати:** $29,500 (за рік: $354,000)
* **Постійні щорічні витрати:** $17,000
* **Змінні річні витрати:** $4,000
* **Загальні витрати:** $476,000

**Доходи за рік:**

* **Доходи від комісій (300 транзакцій/місяць):** $72,000
* **Доходи від підписок (1,000 підписників):** $500,000
* **Загальні доходи:** $572,000

**Точка беззбитковості:** $476,000

**Чистий прибуток після досягнення точки беззбитковості:** $96,000

Висновок: Приймак

Проект **"Онлайн-майданчик для спільної закупівлі та обміну енергоефективним обладнанням"** має великий потенціал у ринку енергозбереження, враховуючи зростаючий попит на енергоефективні технології в Україні. Задача платформи — полегшити доступ до енергоефективного обладнання, зробити його більш доступним для широкого кола користувачів та підприємців, сприяти спільним закупівлям і знижувати витрати для кінцевих споживачів.

Після старту проекту в лютому 2025 року передбачається позитивний фінансовий результат у другому році реалізації, коли проект досягне точки беззбитковості. Вихід на стабільні доходи від підписок і комісій дозволить отримати значний чистий прибуток, що буде сприяти подальшому масштабуванню та розвитку бізнесу.

Проект також має можливість подальшого розширення на інші регіони, а також введення нових функцій, що підвищать конкурентоспроможність платформи та дозволять залучати нових користувачів.