

Vector Express



МЕТАПОИСКОВИК ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОЙ И УДОБНОЙ
ОБРАБОТКИ СТОИМОСТИ И СРОКОВ ДОСТАВКИ.

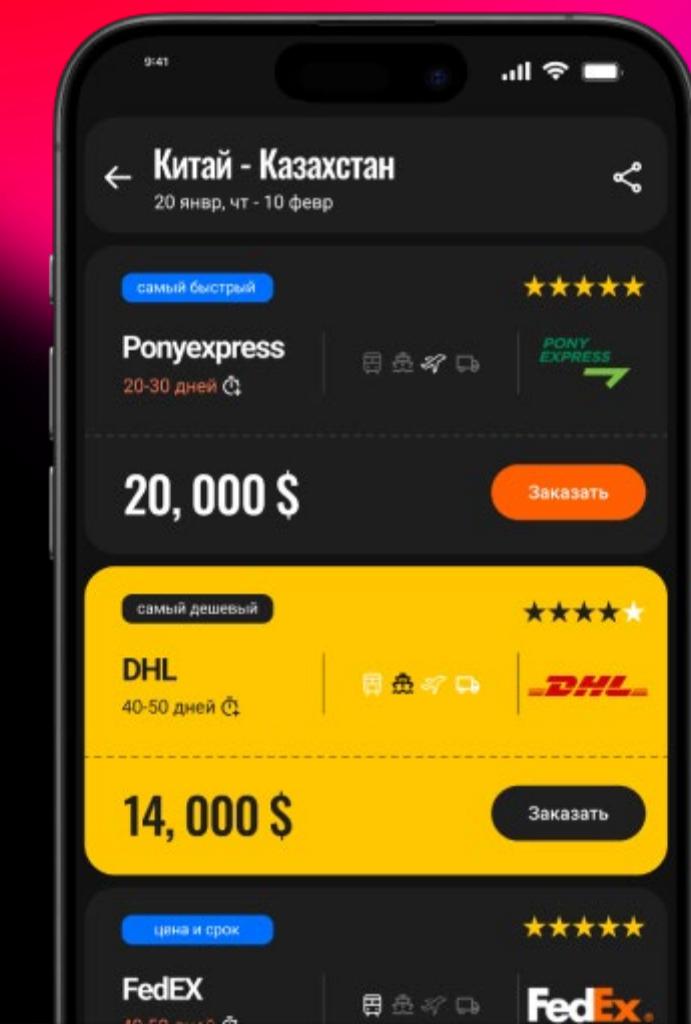
Содержание

1. Какие проблемы существуют в отрасли?
2. Предлагаемое решение
3. Демонстрация MVP приложения Vector Express
4. Бизнес-модель “Канвас”
5. Прогноз выручки
6. Анализ конкурентов
7. Дорожная карта
8. Приложения

Vector Express

“Find your best logistics solution”

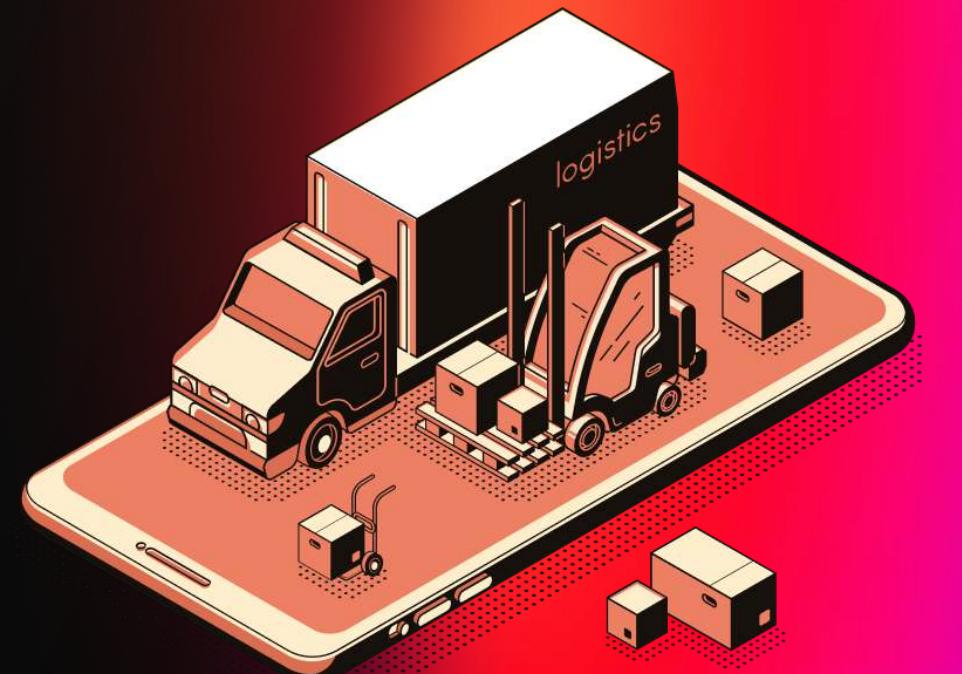
Найди лучшее решение с нами





Какие проблемы существуют в отрасли?

Пользователи транспортно-логистических услуг (далее Заказчик), работают с логистическими компаниями (далее Исполнитель), на основе контракта с определенным периодом по оказанию услуг или в режиме мануального поиска. Последний механизм работы практикуется многими организациями и имеет следующие недостатки:



1



Трата времени на коммуникацию параллельно с несколькими транспортными компаниями для запроса коммерческих предложений и анализа их предложений (у Заказчика).

2



Трата времени на коммуникацию с Заказчиком и на подготовку коммерческих предложений (у Исполнителя).

3



Содержание большого отдела менеджеров по логистике (и у Заказчика и у Исполнителя).

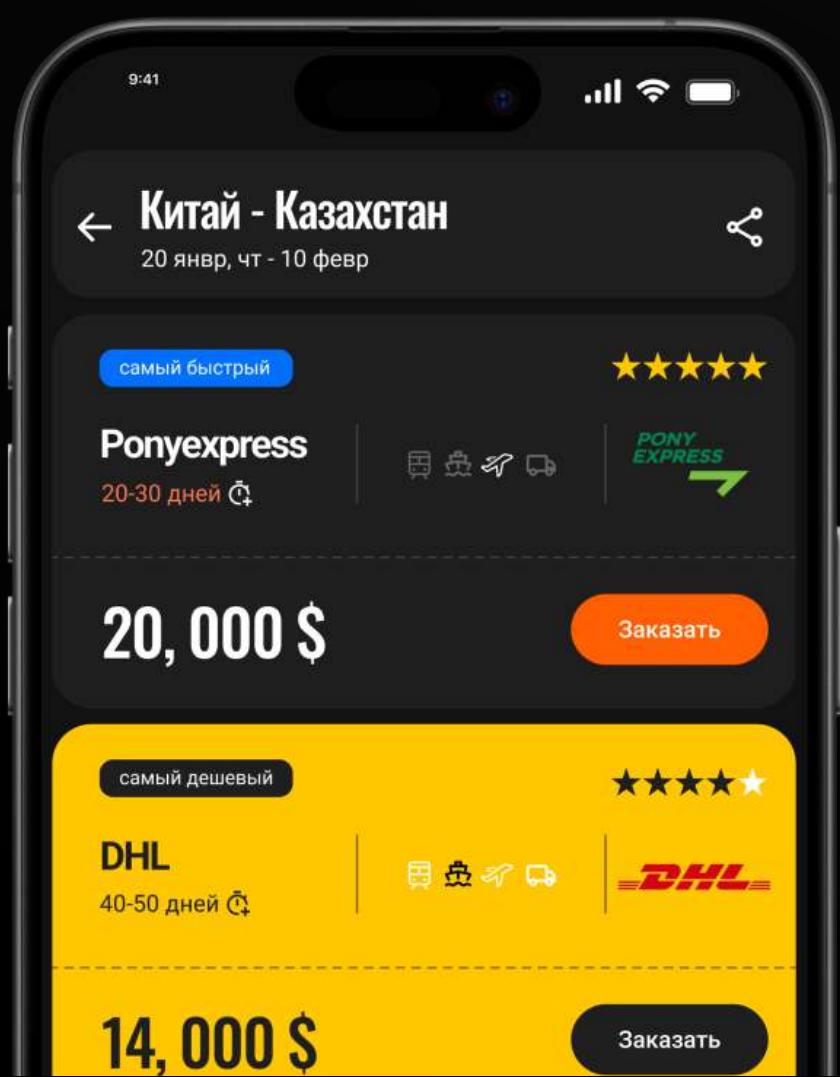
4



Коррупция (договоренности между сотрудником Заказчика и самим Исполнителем).

1

Автоматическое формирование коммерческих предложений от нескольких транспортно-логистических компаний с функцией сортировки по срокам и стоимости доставки (Решение к 1-4). Это повысит эффективность коммуникации между Заказчиком и Исполнителем, тем самым снижает потребность содержания большого количества сотрудников в отделе логистики.



2

Передача сопроводительных документов логистики через встроенный чат-бот на базе искусственного интеллекта (Решение к 4). Чат-бот обеспечивает анонимность и предотвращает прямую коммуникацию между сотрудниками Заказчика и Исполнителя блокируя передачу каких-либо контактных данных.

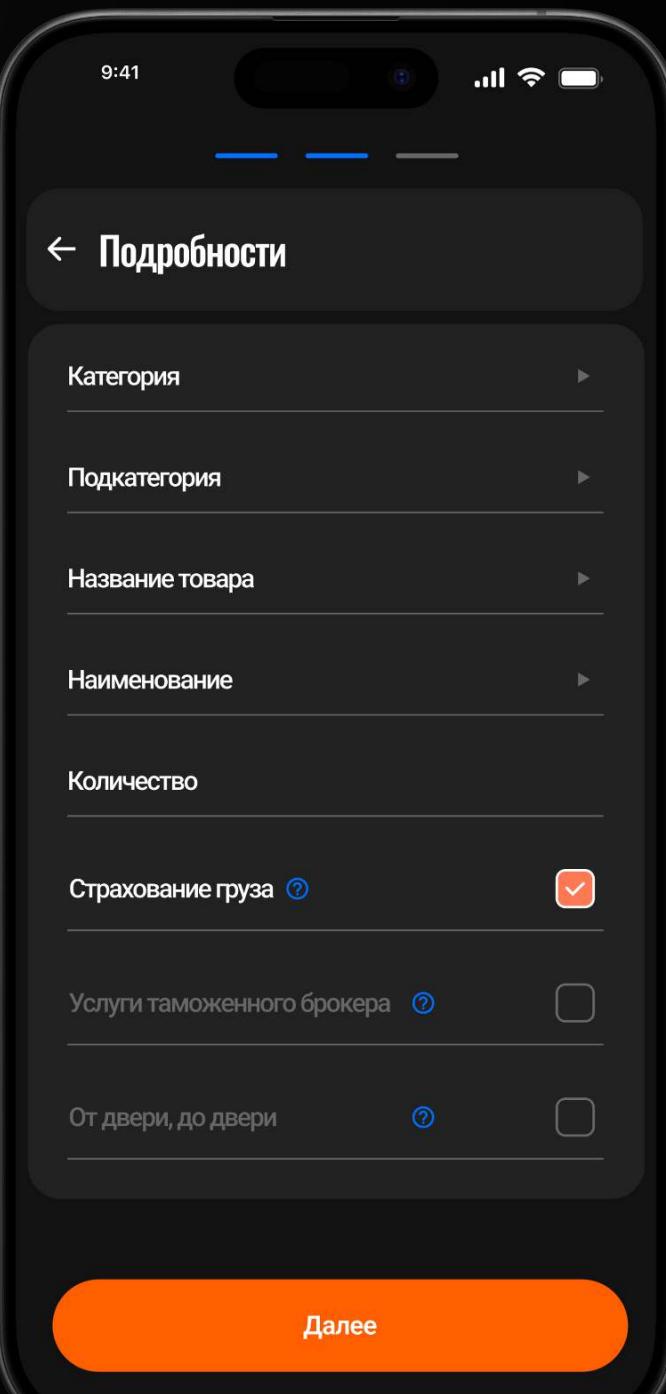
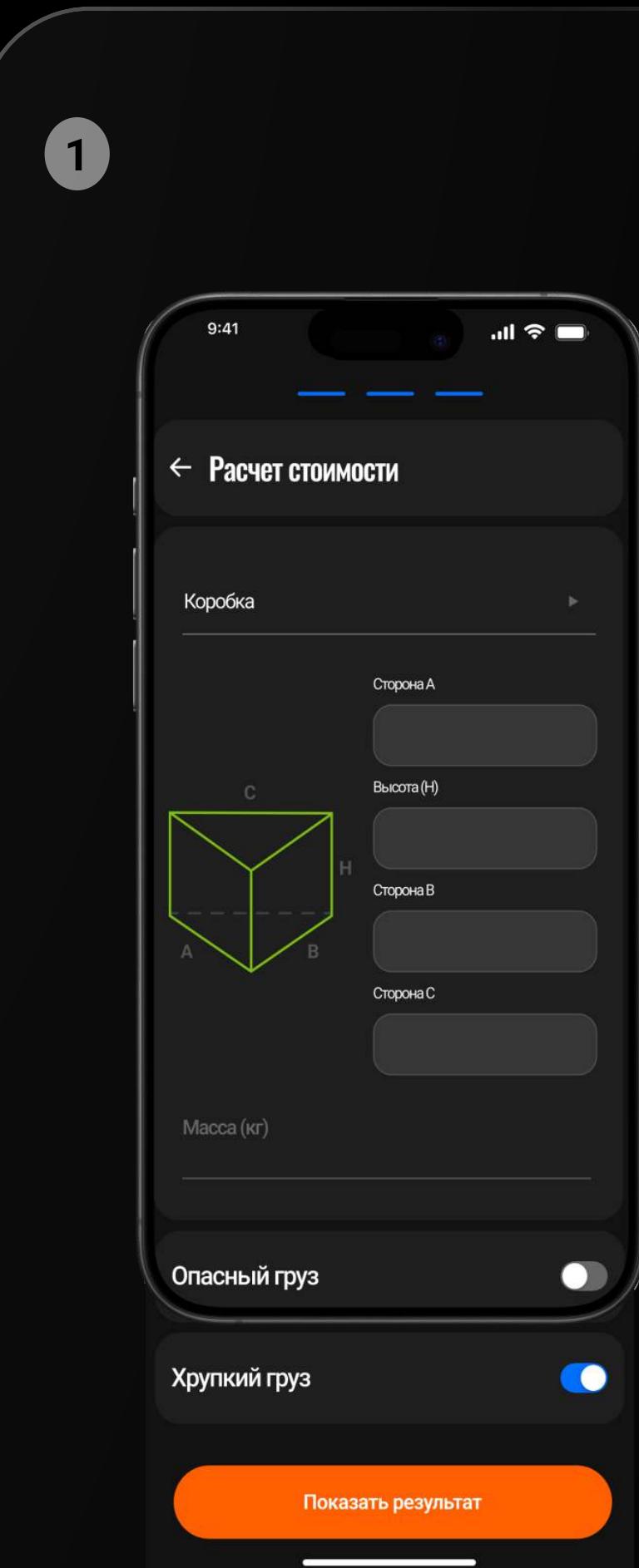
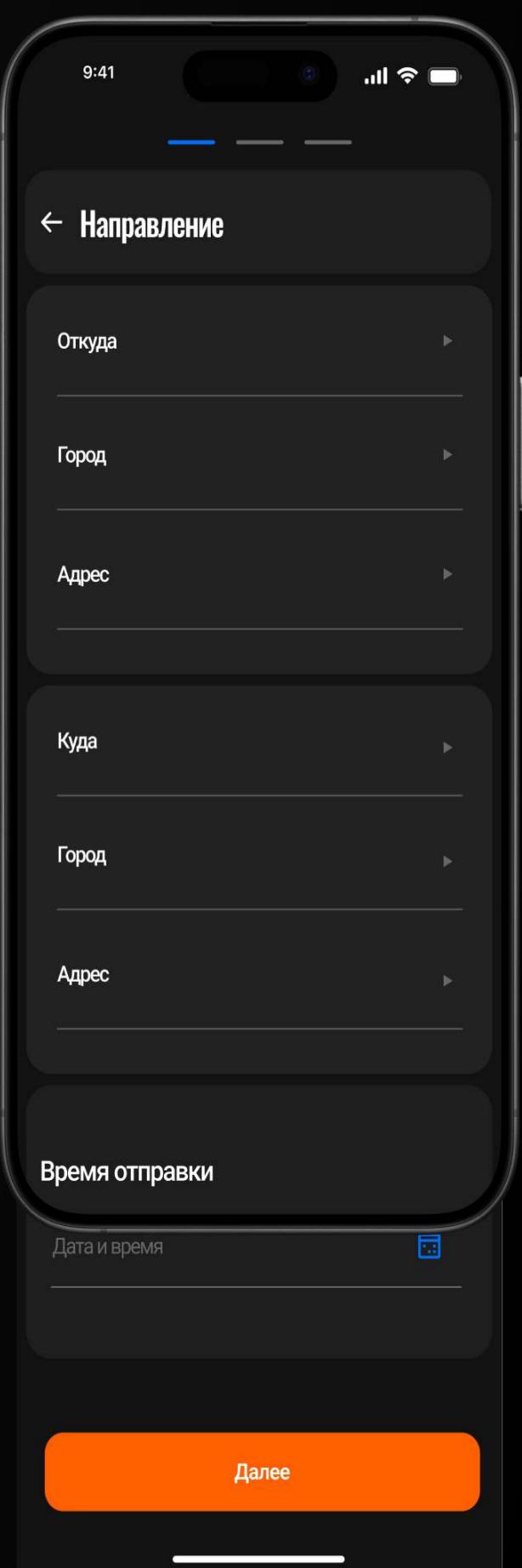
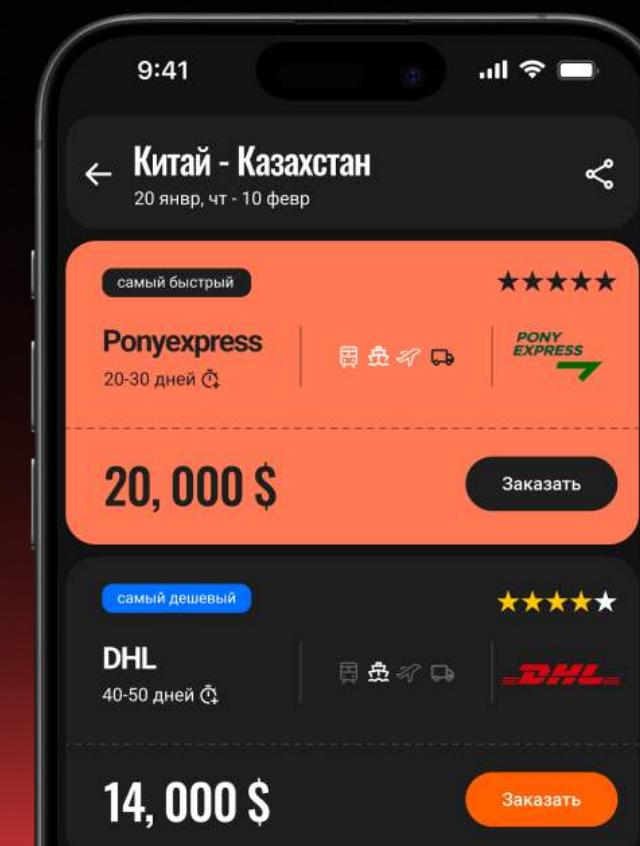


Предлагаемое решение

Метапоисковик Vector Express может устраниить ранее упомянутые проблемы следующим образом:

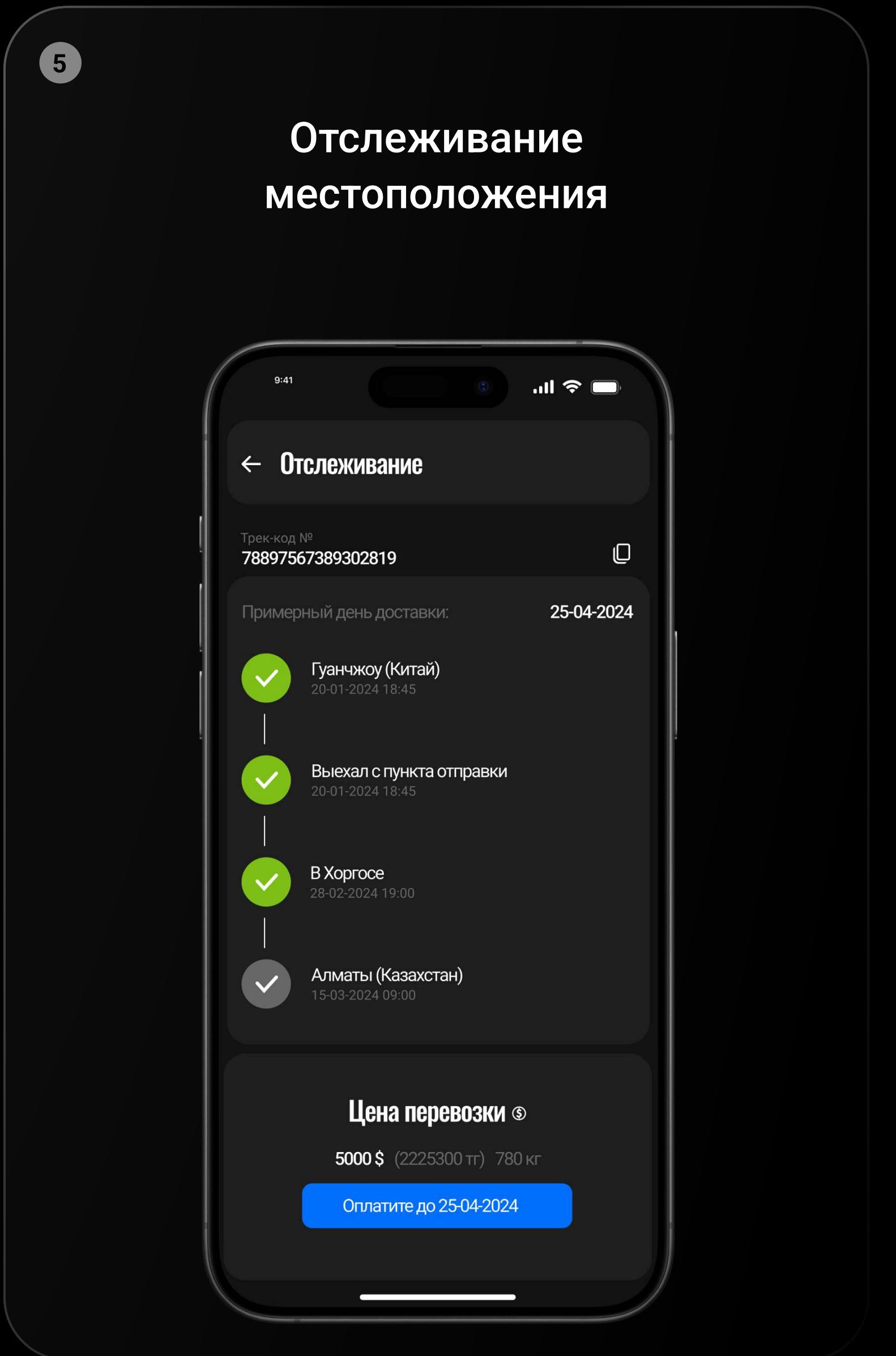
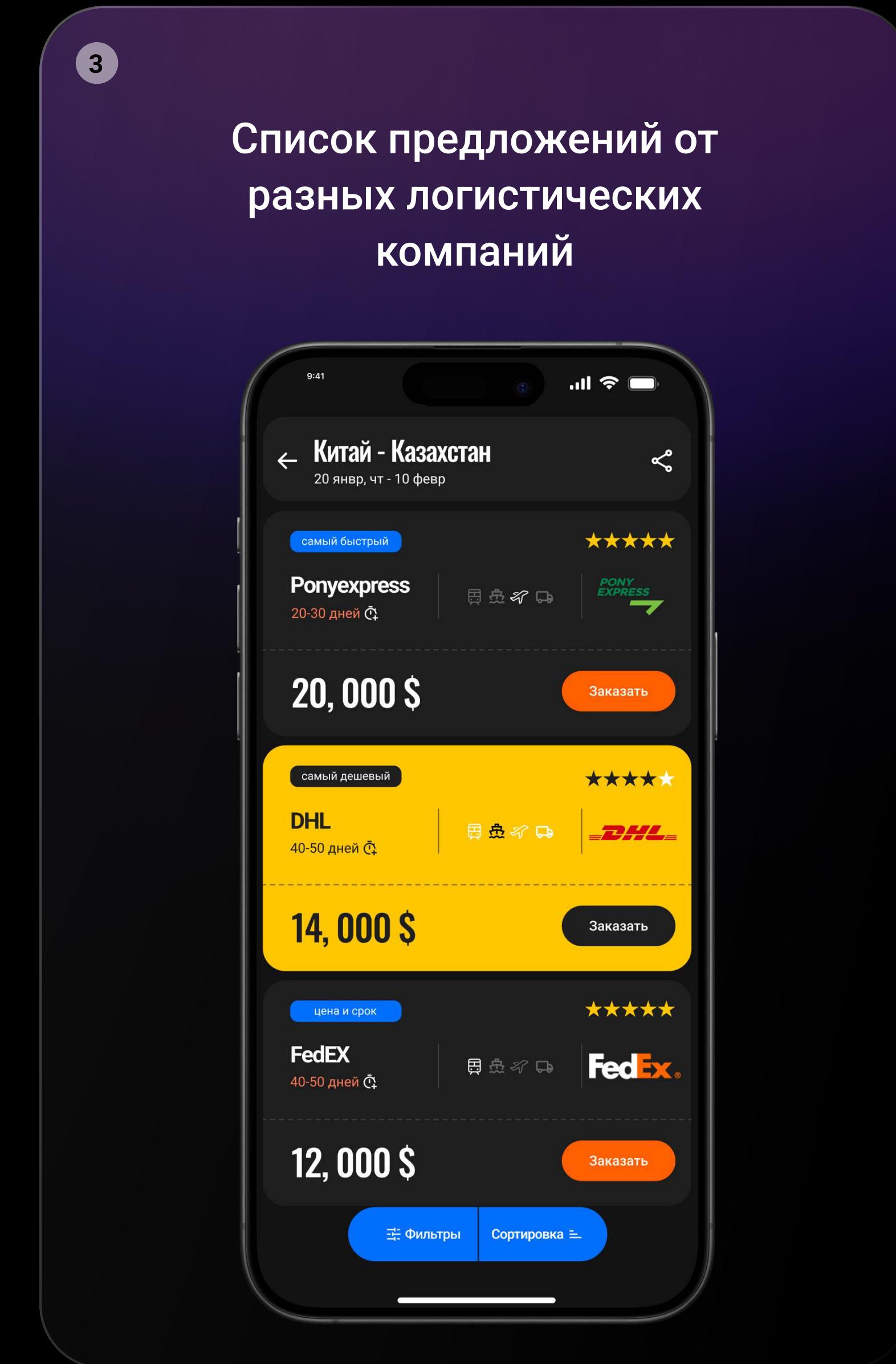
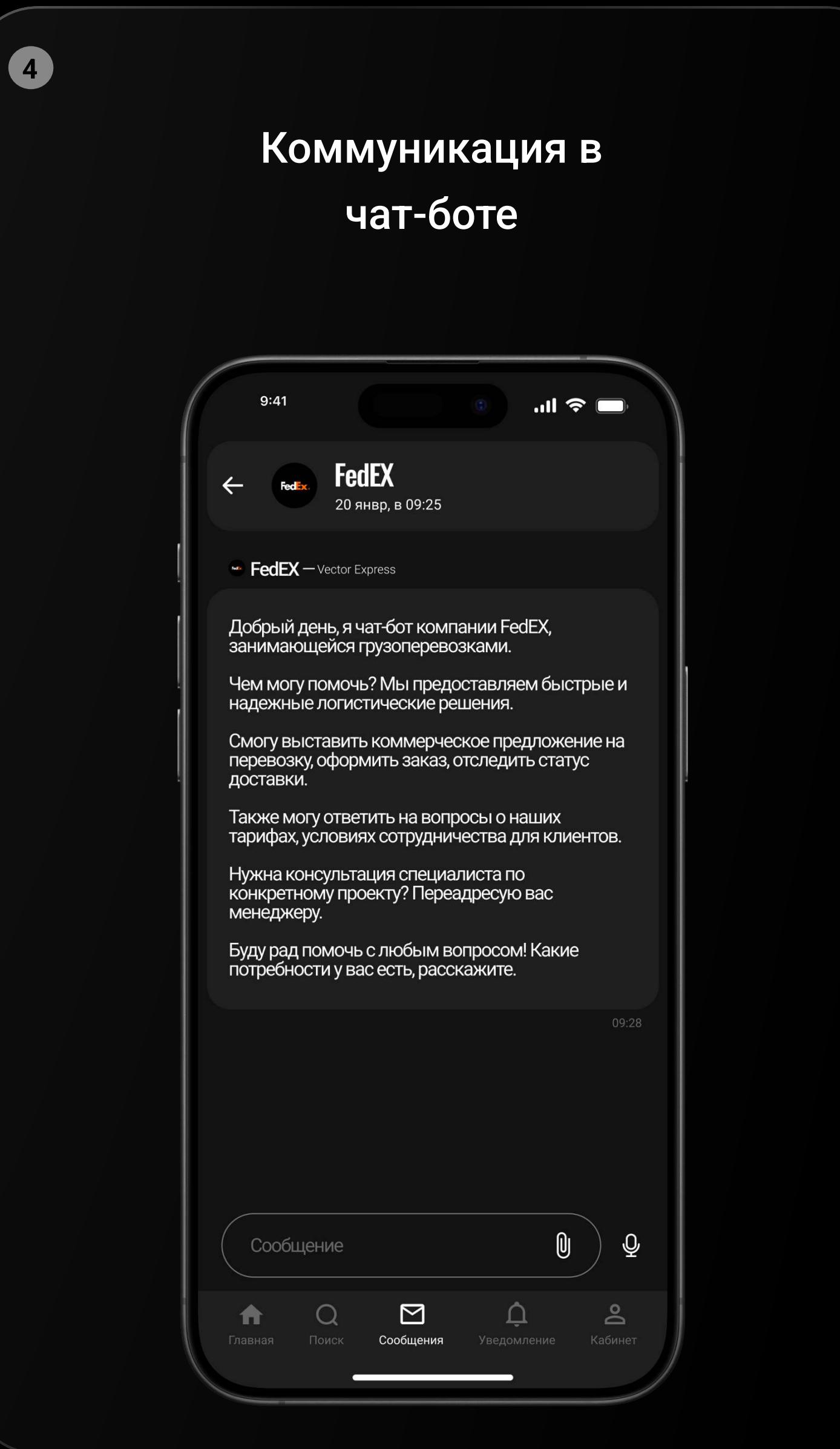


Демонстрация MVP приложения Vector Express



Адреса забора и доставки

Данные о габаритах и весе груза



8

VECTOR EXPRESS

Ключевые партнеры

1. Транспортно-логистические компании (Приложение #1)
2. Потребители
3. Технопарки IT стартапов
4. Системы: 1С/SAP
5. Documentolog, Egov
6. Маркетинговые организации

7

VECTOR EXPRESS

Ключевые процессы

1. Разработка и обслуживание продукта
2. Взаимоотношения с потребителями
3. Маркетинг и постоянное увеличение продаж как на внутреннем так и на международном рынке
4. Постоянное улучшение и защита продукта
5. Непрерывное обеспечение финансовыми и кадровыми ресурсами

Vector tech

next step / →

4

VECTOR EXPRESS

Бизнес-модель «Канвас»

VECTOR EXPRESS

Ключевые ценности

1. Автоматическое формирование коммерческих предложений от нескольких транспортно-логистических услуг с указанием стоимости и сроков
2. Чат-бот который способствует документообороту и обеспечивает анонимность взаимодействия между Заказчиком и Исполнителем
3. Доступность всех видов перевозок (авиа, авто, ЖД, морские перевозки)
4. Вариативность курьерских служб (DHL/FEDEX/UPS etc.)
5. Международные перевозки
6. Интерфейс и удобство
7. Этика и компетенция команды

Vector tech

next step / →

1

VECTOR EXPRESS

Взаимоотношения с клиентами

1. Быть всегда на связи с клиентами через социальные сети и по почте для предоставления им информации (B2B, B2C)
2. Обратная связь от клиента через опросники и отделом обслуживания клиентов (B2B, B2C)
3. Участие на выставках (B2B, B2C)

Vector tech

next step / →

Сегментация потребителей (ЦА)

1. Юридические лица которые занимаются производством (B2B, средний и малый бизнес)
2. Юридические лица которые занимаются дистрибуцией (B2B, малый бизнес)
3. Физические лица (B2C)

9

6

VECTOR EXPRESS

Структура расходов

1. ФОТ
2. Маркетинг
3. Аренда офисных помещений
4. Консалтинг
5. Налоги (Приложение #2)

Vector tech

next step / →

5

VECTOR EXPRESS

Источники прибыли

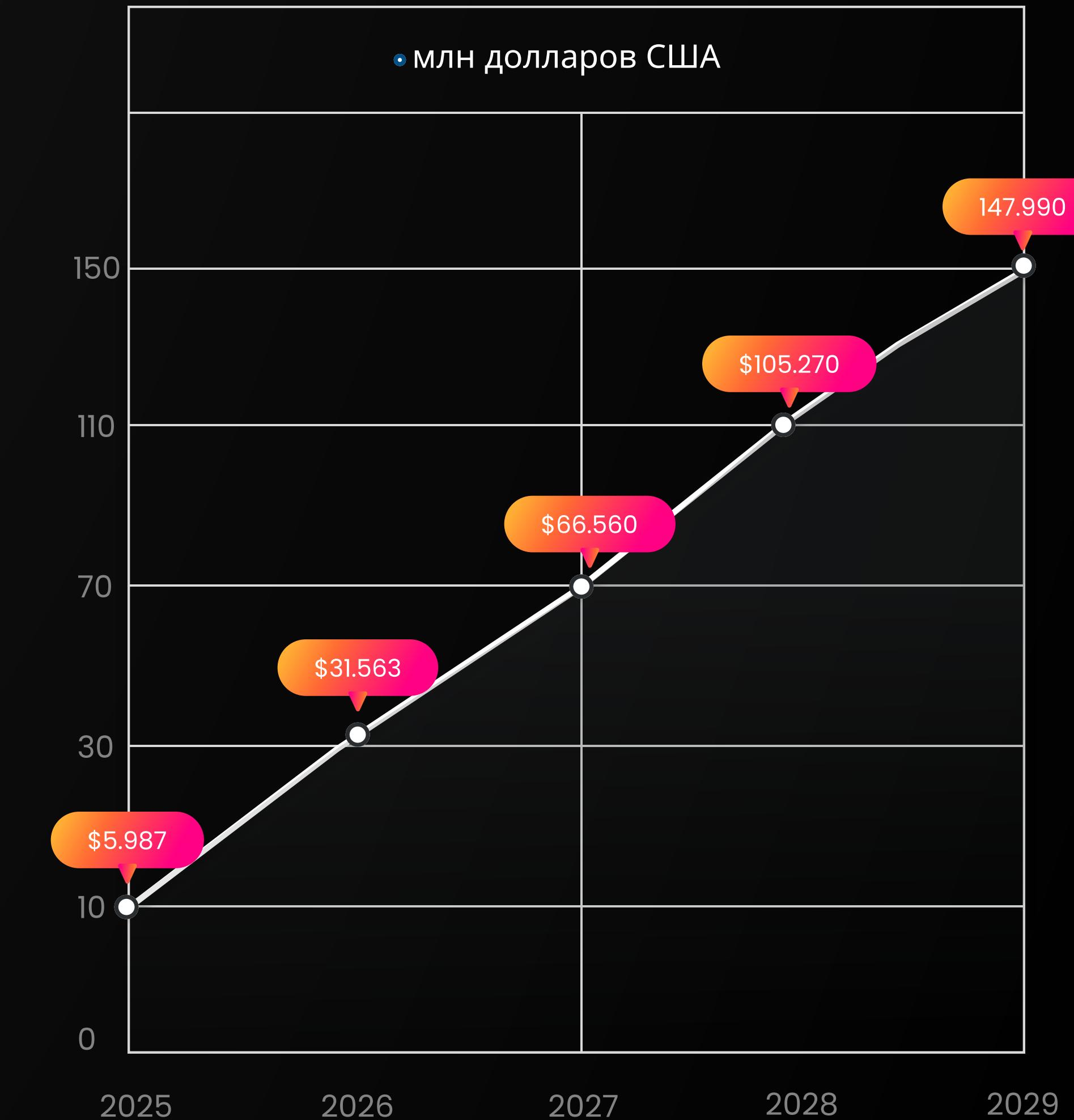
1. 5% комиссии с продаж

Vector tech

next step / →

Прогноз выручки

Потенциальный доход Vector Express при освоении 1% рынка в 2025 году и 20% рынка (Приложение #3) в 2029 году с комиссией 5% при среднегодовом темпе роста 5,44% в течение прогнозируемого периода (2025-2029 годы).





Анализ конкурентов

Vector Express объединяет все виды логистических услуг от крупных транспортно-логистических компаний в одной площадке и формирует для клиента подходящие предложения по стоимости и сроку.

У Vector Express нет аналогов и прямых конкурентов.

Название компании	Виды перевозок (авиа, авто, ЖД, морские перевозки)	Вариативность курьерских служб (DHL/FEDEX/UPS etc.)	Условия оплаты	Цена - качество	Искусственный интеллект/ Chatbot	Эффективность (автоматизация КП)	Интерфейс и удобство	Международные перевозки
Vector Express	авиа, авто, ЖД, морские перевозки	от 10 компаний	Постоплата 15 дней	+	+	+	+	+
Della KZ	авто	частные лица	Предоплата	+	-	-	-	+
20ТОНН	авто	частные лица	Предоплата	-	-	-	-	+
Ati.su	авто	частные лица	Предоплата	-	-	+	-	-
Indriver	авто	частные лица	Предоплата	-	-	+	+	-
Yandex	авто	частные лица	Предоплата	+	-	+	+	-



Дорожная карта

ФЕВРАЛЬ 2024

1. Разработать MVP приложения
2. Разработать проект патента

МАЙ 2024

Участие в конкурсе грантового финансирования

ИЮНЬ 2025

Выйти на международный рынок (Китай, Россия)

МАРТ 2024

1. Найти инвестор-партнера
2. Подписать договор с несколькими потенциальными пользователями

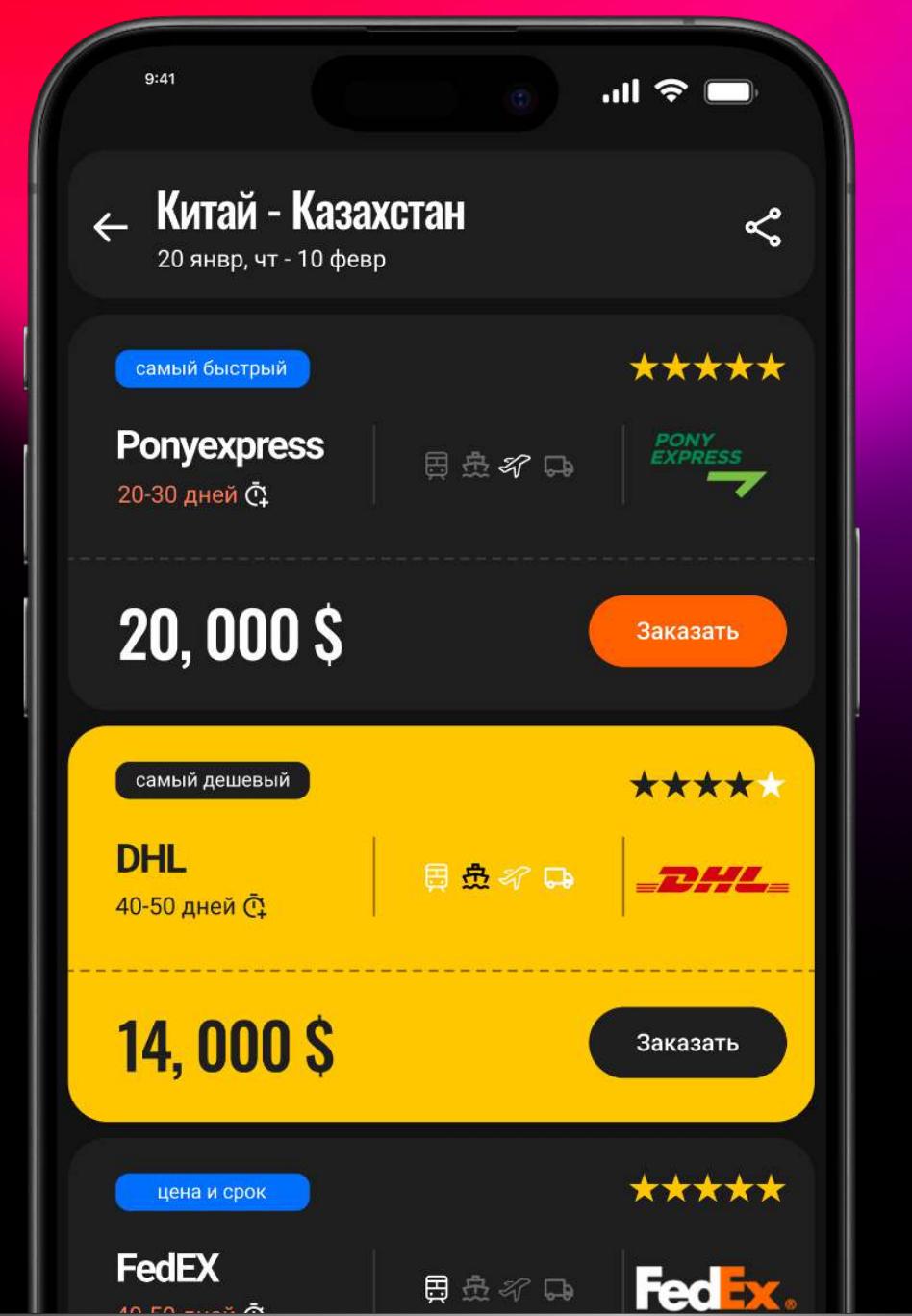
ДЕКАБРЬ 2024

1. Разработать финальную версию Vector Express и выйти на Казахстанский рынок
2. Участие в конкурсе грантового финансирования

Vector Express

“Find your best logistics solution”

Найди лучшее решение с нами



Приложения

1. С кем мы будем сотрудничать
2. Финансовая модель
3. Потенциальный рынок



С кем мы будем сотрудничать

1 VECTOR EXPRESS

DHL
logistics company



Vector tech next step / →

2 VECTOR EXPRESS

ahlers
logistics company



Vector tech next step / →

3 VECTOR EXPRESS

LAM
global transport solutions



Vector tech next step / →

4 VECTOR EXPRESS

Optimus
logistics company



Vector tech next step / →

5 VECTOR EXPRESS

RTSB
logistics company



RTSB GROUP

Vector tech next step / →

6 VECTOR EXPRESS

KITA
logistics solutions



KITA LOGISTICS
moving ideas

Vector tech next step / →

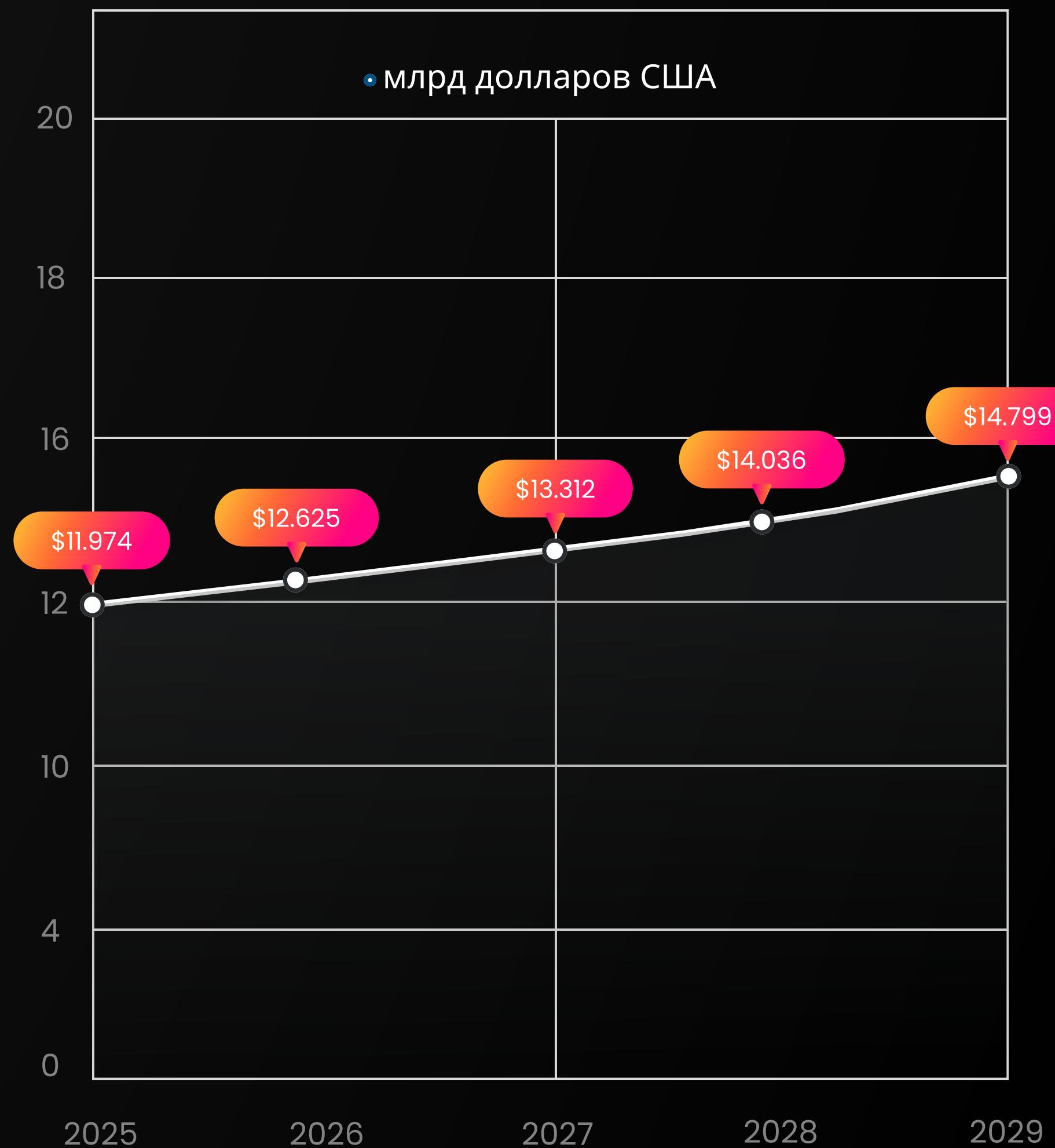


Финансовая модель

	2024	2025 (1%)	2026 (5%)	2027(10%)	2028 (15%)	2029 (20%)
<u>Доход (выручка)</u>	-	2 754 020 000,00 ₸	14 518 980 000,00 ₸	30 617 600 000,00 ₸	48 424 200 000,00 ₸	68 075 400 000,00 ₸
<u>Фонд оплаты труда</u>	60 000 000,00 ₸	142 800 000,00 ₸	285 600 000,00 ₸	571 200 000,00 ₸	1 142 400 000,00 ₸	2 284 800 000,00 ₸
<u>Маркетинг</u>	15 000 000,00 ₸	275 402 000,00 ₸	550 804 000,00 ₸	1 101 608 000,00 ₸	2 203 216 000,00 ₸	4 406 432 000,00 ₸
<u>Аренда</u>	6 000 000,00 ₸	24 000 000,00 ₸	48 000 000,00 ₸	48 000 000,00 ₸	48 000 000,00 ₸	48 000 000,00 ₸
<u>Постоянные операционные затраты (ФОТ, Аренда, Маркетинг)</u>	81 000 000,00 ₸	442 202 000,00 ₸	884 404 000,00 ₸	1 720 808 000,00 ₸	3 393 616 000,00 ₸	6 739 232 000,00 ₸
<u>Капитальные затраты (компьютеры, принтеры, ПО)</u>	3 000 000,00 ₸	10 000 000,00 ₸	20 000 000,00 ₸	40 000 000,00 ₸	80 000 000,00 ₸	160 000 000,00 ₸
<u>НДС (12 %)</u>	-	82 620 600,00 ₸	435 569 400,00 ₸	918 528 000,00 ₸	1 452 726 000,00 ₸	2 042 262 000,00 ₸
<u>КПН (20 %)</u>	-	460 363 600,00 ₸	2 722 915 200,00 ₸	5 771 358 400,00 ₸	8 990 116 800,00 ₸	12 235 233 600,00 ₸
<u>EBITDA</u>	- 84 000 000,00 ₸	2 301 818 000,00 ₸	13 614 576 000,00 ₸	28 856 792 000,00 ₸	44 950 584 000,00 ₸	61 176 168 000,00 ₸
<u>NET INCOME</u>	- 84 000 000,00 ₸	1 758 833 800,00 ₸	10 456 091 400,00 ₸	22 166 905 600,00 ₸	34 507 741 200,00 ₸	46 898 672 400,00 ₸



Потенциальный рынок



Ожидается, что объем казахстанского рынка грузоперевозок и логистики вырастет с 11,974 млрд долларов США в 2025 году до 14,799 млрд долларов США к 2029 году при среднегодовом темпе роста 5,44% в течение прогнозируемого периода (2025-2029 годы).