**

***W****ander****A****z*

*Бизнес-план:*

*Онлайн путеводитель и такси-сервис*

Онлайн путеводитель по стране с маркировкой мест и отрисовкой привлекательных для туристов (зоопарков, мечетей, святых мест, родников с целебной водой, местные рынки, мест культурного наследия, закусочных).

***1. Введение***

- Описание бизнес-идеи: Создание онлайн путеводителя, который поможет пользователям найти интересные места на определенной территории, такие как зоопарки, мечети, родники с целебной водой.

- Дополнительный сервис: услуга заказа такси через приложение .

- Модель монетизации: получение процента с каждого заказа такси, осуществленного через приложение либо путем ежемесячной абонентской платы.

***2. Рыночный анализ***

- Исследование рынка: Определение потенциальной аудитории, которая заинтересована в посещении интересных мест на определенной территории и использовании такси для перемещения.

- Конкурентный анализ: Изучение существующих путеводителей и такси-сервисов на рынке, выявление их преимуществ и недостатков.

- Определение уникального предложения: Определение того, что делает наш путеводитель и такси-сервис уникальным и привлекательным для потенциальных клиентов.

***3. Продукт и услуги***

- Разработка онлайн путеводителя: Создание удобного и информативного приложения, которое будет содержать подробную информацию о местах представляющих интерес для пользователей, включая описание, фотографии, отзывы и рейтинги.

- Интеграция с такси-сервисом. Партнерское соглашение с таксистами о сотрудничестве и предоставлении им возможности получения клиентов через наше приложение. С обязательной оплатой 1% стоимости с каждого клиента.

***4. Маркетинг и продвижение***

- Создание бренда: Разработка уникального логотипа и фирменного стиля, который будет отражать ценности и преимущества нашего путеводителя и такси-сервиса.

- Онлайн-маркетинг: Продвижение приложения через социальные сети, контекстную рекламу, SEO-оптимизацию и другие эффективные инструменты.

- Партнерство с туристическими агентствами и гостиницами: установление партнерских отношений с организациями, которые могут рекомендовать наше приложение своим клиентам.

- Партнерство с частными такси на взаимовыгодных условия (выгода таксистам-постоянный доступ к базе клиентов, выгода приложению 1 % с оплаты каждого клиента).

***5. Финансовый план***

- Оценка затрат: Расчет затрат на разработку приложения, маркетинг и продвижение, поддержку и обслуживание.

- Прогноз доходов: Оценка потенциального количества клиентов и среднего чека, чтобы определить ожидаемый доход от комиссии с заказов такси.

- Рентабельность и окупаемость: Расчет точки безубыточности и оценка срока окупаемости инвестиций.

***6. Реализация и развитие***

- Запуск приложения: Разработка и запуск приложения на платформах iOS и Android.

- Постоянное улучшение: изучение отзывов пользователей и с последующим внесение изменений (при необходимости) в приложение и сервис.

- Расширение географического охвата: постепенное увеличение покрытия территории, на которой доступен наш путеводитель и такси-сервис.

План, который может быть дополнен и уточнен в соответствии с конкретными требованиями и особенностями бизнеса.

**Затраты и прибыль**:

Затраты на команду из двух фуллстеков (или набираем команду из двух трех человек). Аренда помещения - около полугода. Оплата ЖКУ (газ,свет,вода) + интернет 20 манат в месяц.  
Всего-12500.Зп разработчикам 2000 манат(команда из двух-трех человек).  
Технические расходы на содержание сайта(хост, домен)-2000 azn.  
Затраты на транспортные расходы, для добавления информации о зоопарках, месторождениях питьевой воды сотрудничества с кафе, ресторанами 6000azn(поездка на одного человека туда-обратно плюс суточные).

Итого затраты: 12520+12000+2000+6000 = 32500 AZN.  
Далее оставляем одного разработчика- удаленно, из трат остается 1500.Суммы расходов за месяц составит 2000 Azn на приложение в месяц.  
  
  
Прибыль: покупка приложения таксистами и подключение их к базе(1% с каждого клиента 550 azn за полгода с одной машины).  
Ежемесячный процент с любой точки отмеченной на карте(зоопарки, кафе)100 azn c одной точки(первоначально будет 20 точек)2550 azn в месяц.15300+5500=20800 за 6 месяцев.

Далее сумма доход растет, прибавляем еще объекты и машины. (40 точек питания ) и еще 10 машин. 5100 в месяц за оставшиеся 6 месяцев с точек питания и еще 10 машин. Доход с них составит 41600 Azn.Т.е. за год затраты на приложение 6900 Azn. Потенциально расходы на следующий год составят 24000 Azn. Доходы начнут расти с арифметической прогрессией с учетом прибавления машин для сотрудничества и добавлением новых точек для посещения и мест общественного питания.