



и команда «47 boys»



ДОСТАВКА ДРОНАМИ

легальность и будущее

КОМАНДА ПРОЕКТА

Роли	Имя участника	Обоснование
CEO	Сергей Виноградов	Участия в start-up. Коммуникабельность
Фин. директор	Евгений Кулижников	Уверенная работа с расчётам, навык составления смет.
Тех. директор	Александр Смехнов	Главный инженер в команде. Наиболее компетентен в тех. составляющих продукта
Креат. директор	Дмитрий Евстигнеев	Опыт работы на современном рынке креативных технологий.
Аналитик рынка	Никита Родин	Знакомство с рынком. Интерес к Data Science
Патент-мейкер	Артём Ломакин	Интерес к юриспруденции. Больше всех в команде ознакомлен с законодательством.

Проблема:

Сфера доставки испытывает трудности из-за постоянно увеличивающегося потока людей и машин в городе

Дроны уже сейчас:

- умеют развитую навигационную систему
- способны относительно безопасно передвигаться по городу

Решение:

Использование дронов-доставщиков для оптимизации доставки товаров до пеших курьеров

БИЗНЕС-ИДЕЯ

целевой потребитель: Онлайн-магазины, почта

ценностное предложение: Налаживание доставки товара, заказанного в онлайн-магазине, от склада до двери клиента в 2 этапа.

прогнозный период проекта: 2 года

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

1 этап: Дроны, расположенные на специальных точках (преимущественно на складских помещениях компаний-партнёров на окраине города) с помощью работника нашей компании забирают товар и довозят его до двери клиента.

2 этап: На каждом этапе своего маршрута дрон оценивает оставшийся заряд батареи и, если между точкой отправления и конечной точкой ему требуется дозарядка, прилетает на станцию для смены батареи



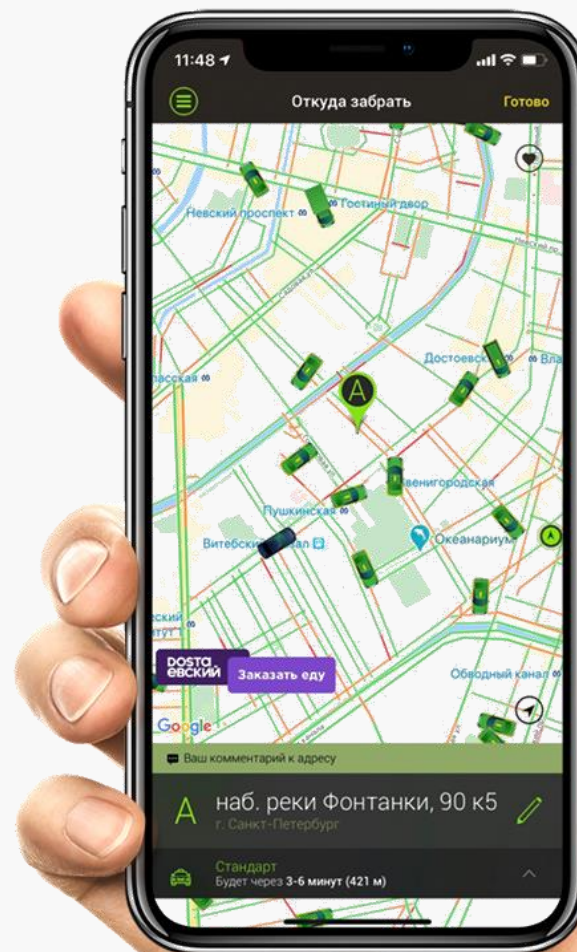
Как пользователь сможет воспользоваться услугой?

При заказе товара на сайте нашего партнёра (Ozon, Wildberries, DHL) пользователь сможет увидеть среди предложенных наш вариант доставки.

Мы предлагаем нашим компаниям-партнерам интегрировать виджет DroneDelivery в свое ПО.

Виджет, с помощью которого происходит оформление доставки – разработан нашей командой. **Виджет универсальный для всех платформ. Компаниям-партнерам не нужно разрабатывать свое ПО.**

После этого клиент сможет выбрать предложенное время и адрес, при заказе товара клиенту будет предложено оплатить товар онлайн на самом сайте, т.к. дрон не поддерживает способы оплаты.



Как происходит получение:

За 10 минут до прибытия клиент получает уведомление о получении посылки.

Для изъятия необходимо нажать кнопку внутри приложения компании-партнера для «разблокировки».

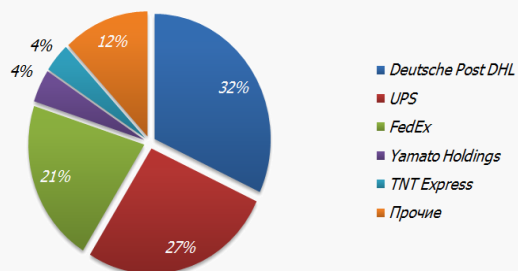
Если нет доступа к приложению-партнера, то можно позвонить на определенный короткий номер (происходит сверка с базой данных телефонов клиентов и отправленных заказов)

Возможность открытия появится только когда дрон приземлился и готов для выдачи.



ОБЪЕМ РЫНКА

Рис. 1. Структура мирового рынка экспресс-доставки, 2014 г.



Источники: данные компаний, IBIS World, J'son & Partners Consulting

Рис. 1. Динамика мирового рынка экспресс-доставки, млрд долл.



Источники: IBIS World

Рис. 2. Динамика российского рынка экспресс-доставки, млрд рублей



Источники: SPSR, DPD, RBC, Boxberry, экспертная оценка J'son & Partners Consulting

МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

Продукт: Доставка товаров от склада до двери

Цена: 30 руб / км

Каналы дистрибуции: Интернет-сервисы

Продвижение: Выход на существующие компании доставки, непосредственный контакт с покупателями, реклама в интернете, создание собственных точек развёртывания дронов

ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ РЫНКА

Политические факторы: Легальность использования дронов в городской среде по-прежнему остаётся под вопросом, однако из-за повышения интереса к этой теме всё больше стран начинают стандартизировать правила пользования.

Экономические факторы: Сейчас курьерские службы достаточно развиты, в основном это службы доставки еды, к тому же практически все доставки товаров используют услуги курьерских служб. Пешие и автомобильные курьеры имеют как свои плюсы, так и недостатки.



ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ РЫНКА

Социальные факторы: Люди могут не слишком доверять дрону доставку товаров. Дроны, летающие по городу, могут существенно изменить имидж города, в глазах людей это будет сильно заметно. Как они будут к этому относиться, зависит от выбранного города.

Технологические факторы: На данный момент курьерские службы не взаимодействуют между собой, компании доставки используют ограниченный пул работников, что создаёт проблемы в оптимизации развоза заказов.

ПРЯМЫЕ КОНКУРЕНТЫ

Прямые конкуренты – любые курьерские службы, как обособленные от компаний доставки, так и непосредственно доставка от самих крупных компаний.

Yandex GO, DHL express, PonyExpress, СДЭК

ПРЕИМУЩЕСТВА НАД ТРАДИЦИОННЫМИ АНАЛОГАМИ

Скорость доставки

Отсутствие человеческого фактора

Практически полная автономность

Цена



ПЛАН ПРОЕКТА

- Разработка технологий «умных» алгоритмов навигации
- Закупка и тестирование первый образцов
- Встреча с представителями государства с целью решения юридических вопросов
- Встреча с инвесторами
- Встреча с потенциальными компаниями-клиентами
- Определение масштаба проекта исходя из собранного капитала
- Постройка первых точек развёртывания и медленный запуск проекта

PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

Традиционные аналоги: Курьерские службы, самовывоз

Новизна: Новейшие умные алгоритмы

Преимущества: Скорость доставки, отсутствие человеческого фактора, практически полная автономность.

Инвестиционные затраты: Стоимость оборудования

Производственная себестоимость:

Дроны в количестве 200 штук – 50 млн. руб.

Станции энергообеспечения дронов и распределения товаров в количестве 20 штук – 30 млн. руб

Зарплата обслуживающего персонала(5 человек) – 250 тыс. руб / месяц

Административные расходы - 500 тыс. руб /месяц

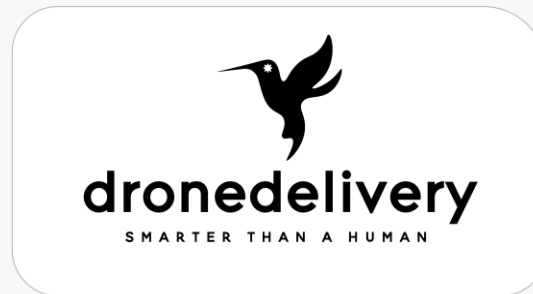


4P. PRODUCT - КРЕАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ

Развернутый вариант оформления бренда в трех фирменных цветах



#A5DEE5 – Дневное небо



Классические белый и черный



Компактный вариант оформления бренда в трех фирменных цветах



4P. PRODUCT - КРЕАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ



Логотип проекта

Фирменный символ в виде птицы Колибри с проецирующим глазом
 Выполненный в стиле пост-модерна и минимализме
 Колибри вызывает ассоциацию скорости и компактности
 А ее глаз напоминает о том, что доставку выполняет не человек
 (референс на известное произведение «451 градус по Фаренгейту»)

dronedelivery
SMARTER THAN A HUMAN

(от английского «drone» – «дрон», «delivery» - «доставка»
 «умнее, чем человек» - слоган)

Contax W01 Bold – Главный фирменный шрифт
FuturaBold/Light – Фирменный шрифт кириллицы
BLOOMING ELEGANT SANS - Шрифт слогана

4P. PRICE - ЦЕНА

Основной тариф **30 руб/км**

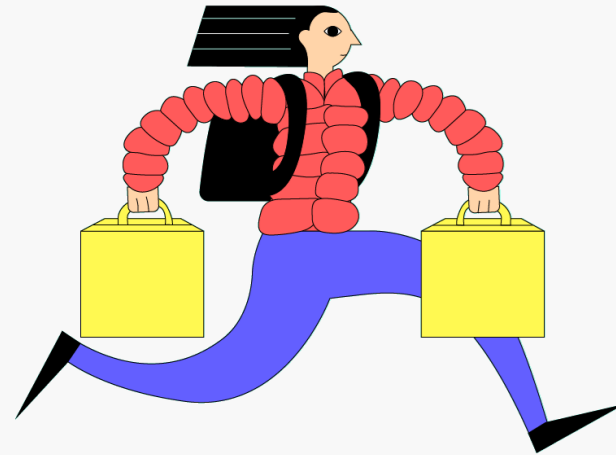
Что дешевле тарифа курьера на автомобиле (40 руб/км)

И дешевле пешего курьера, тариф которого суммируется из обстоятельств и не ниже 40 руб/км

Постоянные акции на праздники.

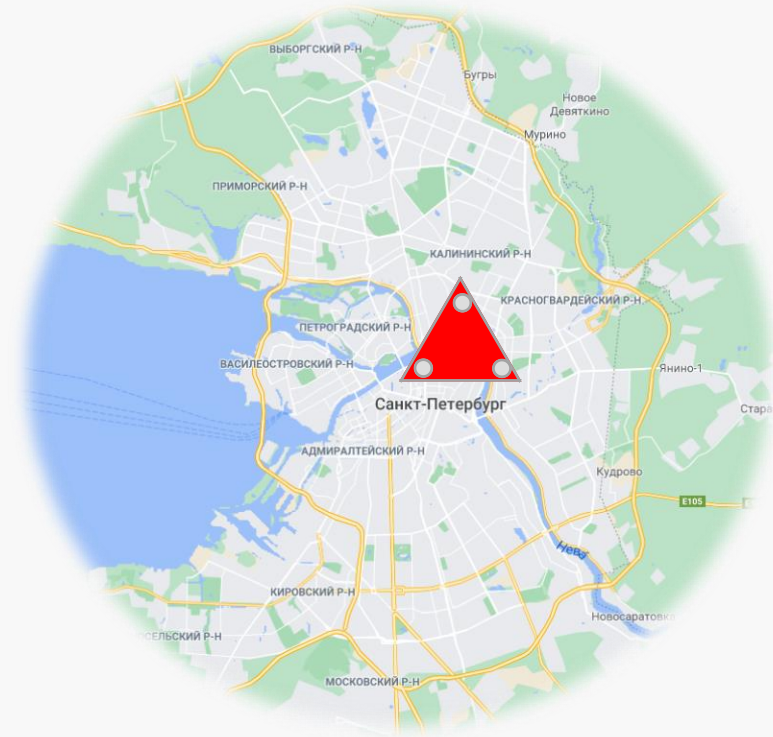
Реферальная программа.

Скидка 20% для новых пользователей.



4P. PLACE - МЕСТО

Город делится на треугольные сектора. В каждом углу треугольника находится база для управления и зарядки дронов. Охват сектора – **больше 10 км**



4P. PROMOTION - ПРОДВИЖЕНИЕ

Интернет-маркетинг.

**Заключение сделок с партнерами,
например крупнейшими банками
(Тинькофф.Банк)**

Исключая государственные структуры.



ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (1)

Этап 1: Сбор команды главных инженеров и программистов проекта

Этап 2: Разработка прототипа алгоритма навигации

Этап 3: Тестирование систем навигации на приобретённом аппарате

Этап 4: Решение юридических вопросов

Этап 5: Поиск инвесторов

Этап 6: Переговоры с потенциальными компаниями-партнёрами

Этап 7: Определение масштаба проекта исходя из собранного капитала

Этап 8: Завершение переговоров с партнёрами, утверждение мест для постройки станций заряда

Этап 9: Договор с ЖКХ на установку станций подзарядки дронов

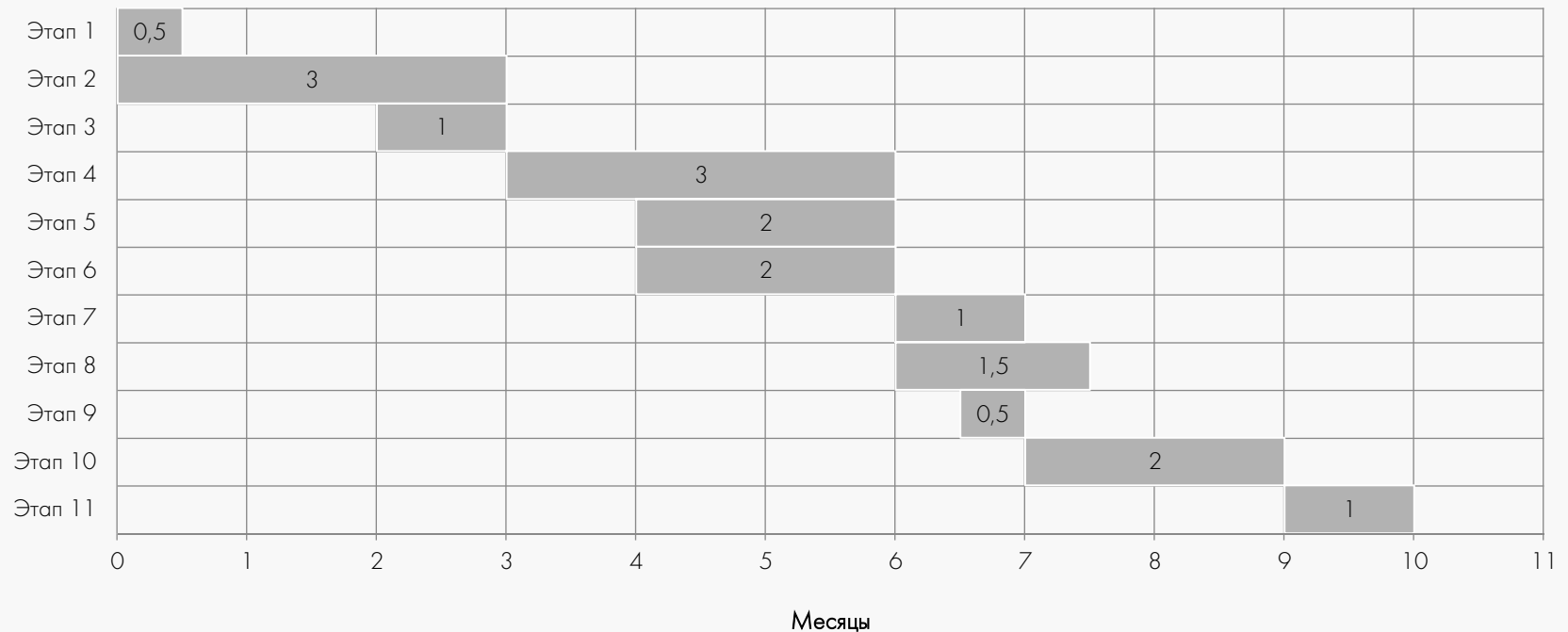
Этап 10: Установка станций, проверка всего технического оснащения

Этап 11: Первые заказы



ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (1)

Задачи



ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Основные параметры лицензионного договора с покупателем лицензии: товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования и коммерческие обозначения; микросхемы, радиосигналы, базы данных, доменные имена и др.

Обоснование целесообразности лицензирования как модели коммерциализации: Авторские права, официальное легитимное использование и предоставление услуг

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (2)

Характеристика модели	Применимость/важность для проекта, +/-	Достижимость, +/-	Комментарии
Потенциал высоких доходов	+	+	
Легкость масштабирования	+	+	
Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов/услуг	+	+-	
Высокие первоначальные затраты	+	-	
Требуется большое количество времени и энергии на создание и развитие	+	+	
Меньше времени на проработку продукта	+	+	

ПРОВЕДЕННЫЙ ОПРОС

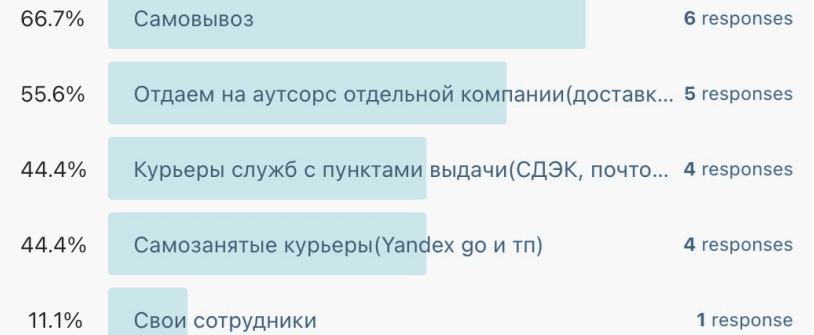
✓ 1 Как часто вы используете услуги доставки?

9 out of 9 people answered this question



✓ 2 Каким способом вы осуществляете доставку товаров

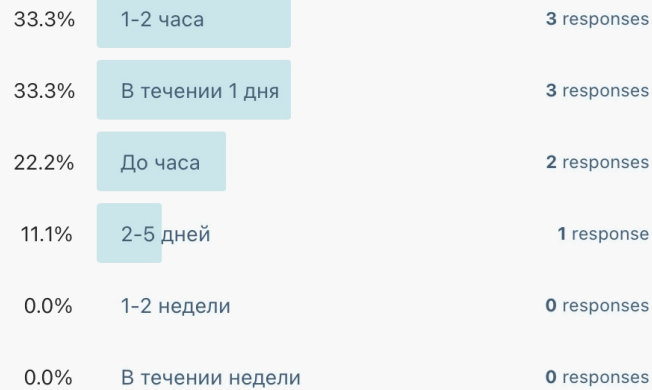
9 out of 9 people answered this question (with multiple choice)



ПРОВЕДЕННЫЙ ОПРОС

✓ 5a До 3 км от офиса

9 out of 9 people answered this question



✓ 5b В пределах 3-10 км от офиса

9 out of 9 people answered this question



ПРОВЕДЕННЫЙ ОПРОС

✓ 5с

В пределах 10-20 км от офиса

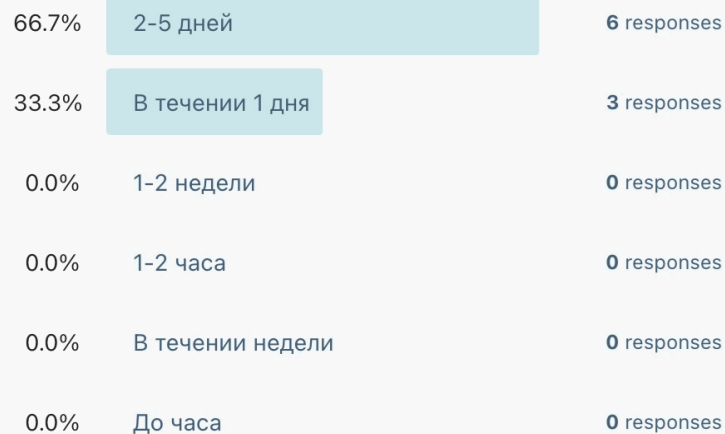
9 out of 9 people answered this question



✓ 5d

В пределах 50 км от офиса(по всему городу)

9 out of 9 people answered this question



ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

Project/ Проект	DroneDelivery
Unit of Measure/ Единица измерения, ден.ед.	Рубли
Period/Период, шаг расчета	Полгода
Ставка дисконтирования, %	2,4%
Инфляция, %	1,8%
Надбавка за риск, %	12,0%

Цена 1 км.	30									
Среднее количество км. в одной доставке	4									
Количество доставок в один день	280	400	520	640	760	800	800	800	800	800
Количество активных дронов	70	100	130	160	190	200	200	200	200	200
Выручка	6115200	8736000	11356800	13977600	16598400	17472000	17472000	17472000	17472000	17472000

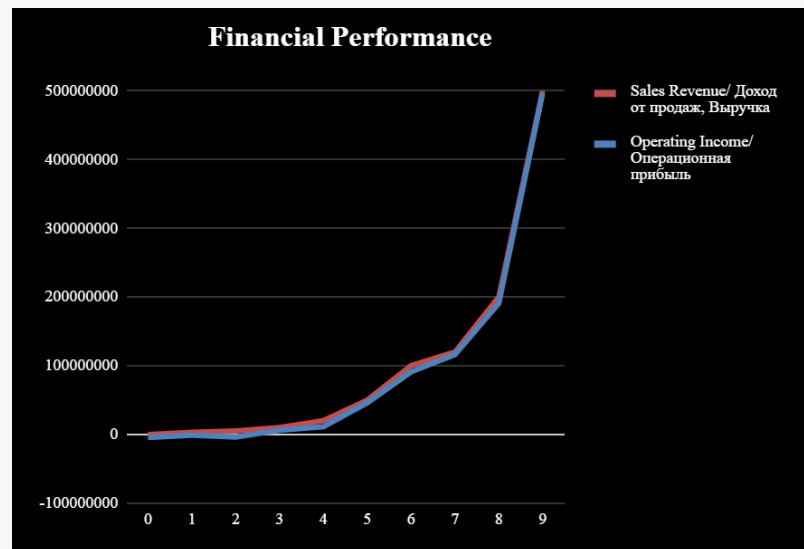


ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

Key Metrics	12,0%										Total/ Итого
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Income Statement											
Investment Costs/ Инвестиционные затраты	10 000 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10 000 000
Sales Revenue/ Доход от продаж, Выручка	6 115 200	8 736 000	11 356 800	13 977 600	16 598 400	17 472 000	17 472 000	17 472 000	17 472 000	17 472 000	
Revenue Growth/ Рост дохода от продаж	-	0%	43%	30%	23%	19%	5%	0%	0%	0%	
Cost of Goods Sold/Себестоимость продаж продукта 1 за период	100000 за дрон, первоначальна я закупка 70 дронов, далее 30 каждые полгода	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Gross Profit / Валовая прибыль	6 115 200	8 736 000	11 356 800	13 977 600	16 598 400	17 472 000	17 472 000	17 472 000	17 472 000	17 472 000	144 144 000
Operating Expenses/ Расходы	10 950 000	8 000 000	8 401 800	8 600 000	9 003 632	7 000 000	6 105 498	6 000 000	6 107 397	6 000 000	76 168 327
Sales & Marketing Programs/ Коммерческие расходы	7 700 000	4 000 000	4 300 000	4 600 000	4 900 000	3 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	
General & Administrative/ Управленческие расходы	1 150 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	
Financial Expenses/ Финансовые расходы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Rent/ Аренда	100 000	-	101 800	-	103 632	-	105 498	-	107 397	-	
...	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Other Expenses/ Прочие расходы	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	
Operating Income/ Операционная прибыль	- 4 834 800	736 000	2 955 000	5 377 600	7 594 768	10 472 000	11 366 502	11 472 000	11 364 603	11 472 000	67 975 673
Operating Income Growth/ Рост операционной прибыли	-	0%	301%	82%	41%	38%	9%	1%	-1%	1%	
EBIT Margin/ Операционная рентабельность	0%	12%	34%	47%	54%	63%	65%	66%	65%	66%	

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

Operating Income/ Операционная прибыль	-	4 834 800	736 000	2 955 000	5 377 600	7 594 768	10 472 000	11 366 502	11 472 000	11 364 603	11 472 000	67 975 000
Operating Income Growth/ Рост операционной прибыли		-	0%	301%	82%	41%	38%	9%	1%	-1%	1%	
EBIT Margin/ Операционная рентабельность		0%	12%	34%	47%	54%	63%	65%	66%	65%	66%	



ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

Economic Performance												
Net CF after Tax	-	4 610 324	612 257	2 831 257	5 253 857	7 471 025	10 348 257	11 242 759	11 348 257	11 240 860	11 348 257	67 086 462
Discounted Net CF (%) adjusted for Risk (%) and Inflation (%)	-	5 357 196	513 071	2 372 593	4 402 732	6 260 719	8 671 839	9 421 432	9 509 839	9 419 841	9 509 839	54 724 710
NPV	-	5 252 153	503 011	2 326 072	4 316 404	6 137 959	8 501 803	9 236 698	9 323 372	9 235 138	9 323 372	

