

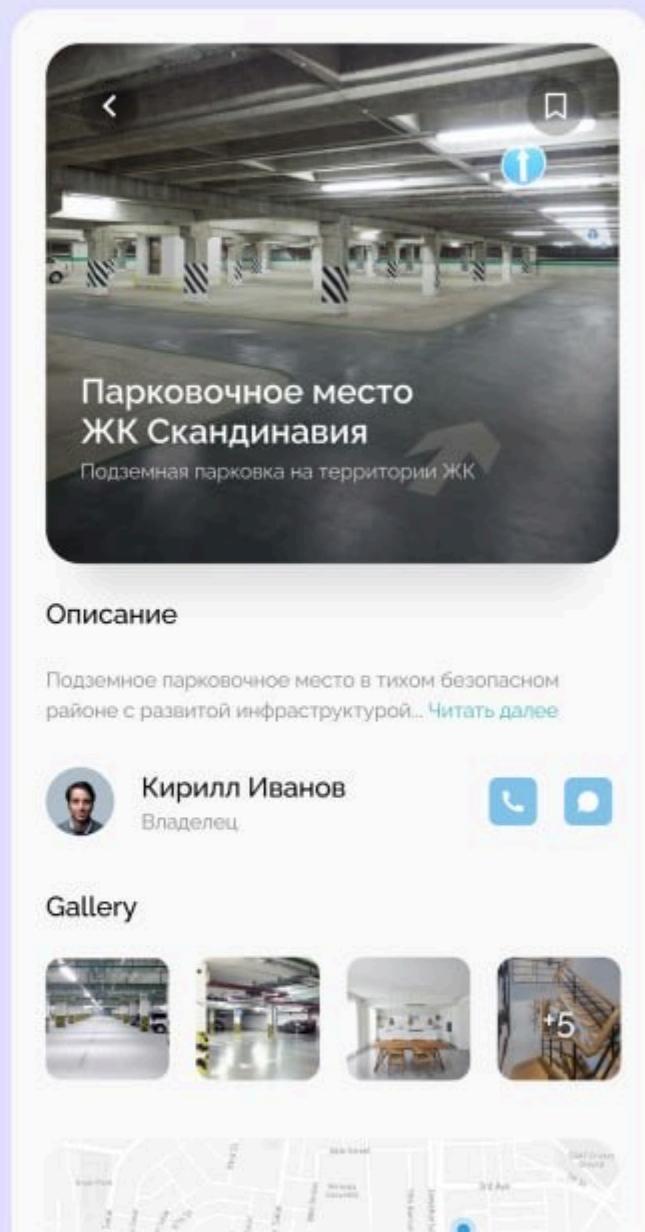
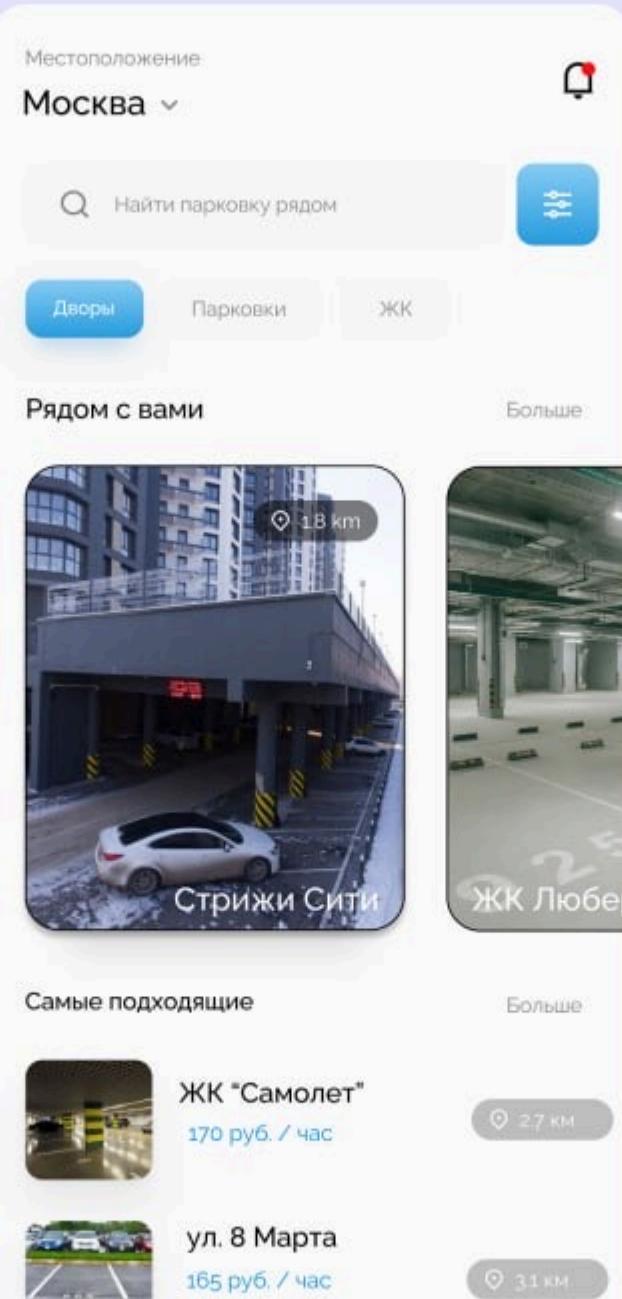
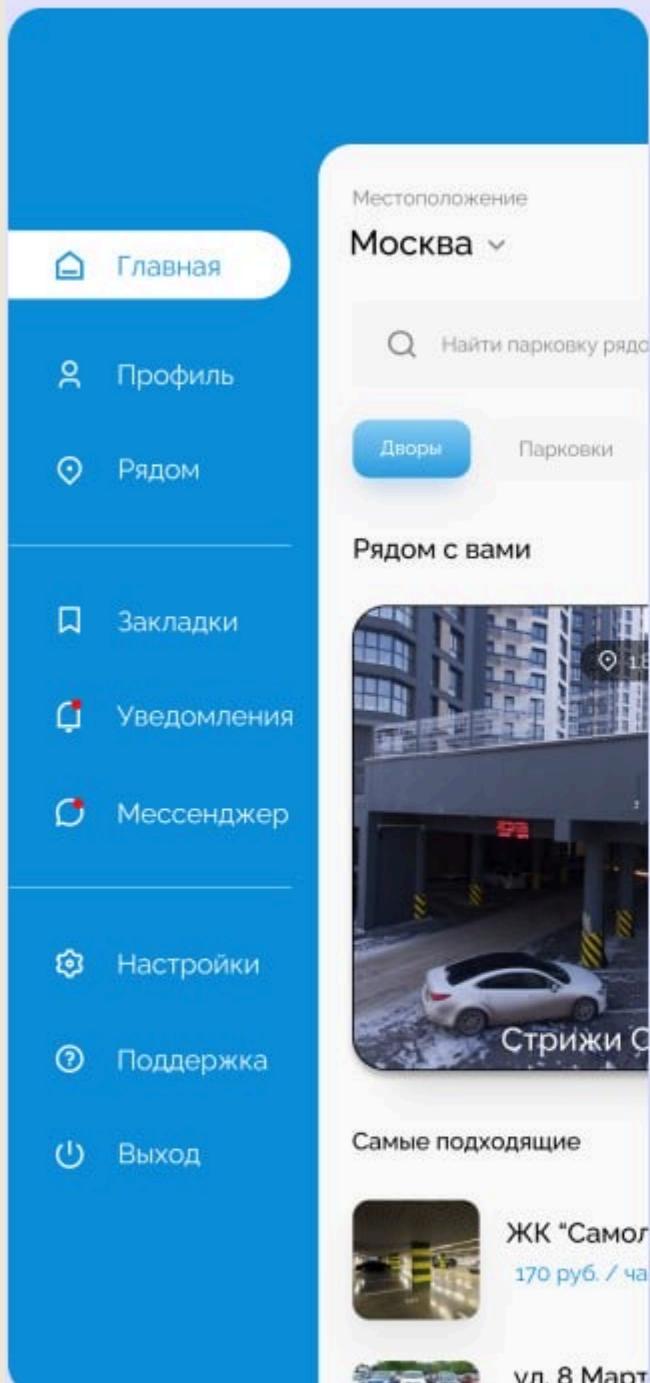


SmartPark+

РЕШАЕМЫЕ ПРОБЛЕМЫ

- 1) Проблема с отсутствием свободных парковочных мест
- 2) Проблема монетизации наличия парковочного места

Функционал приложения



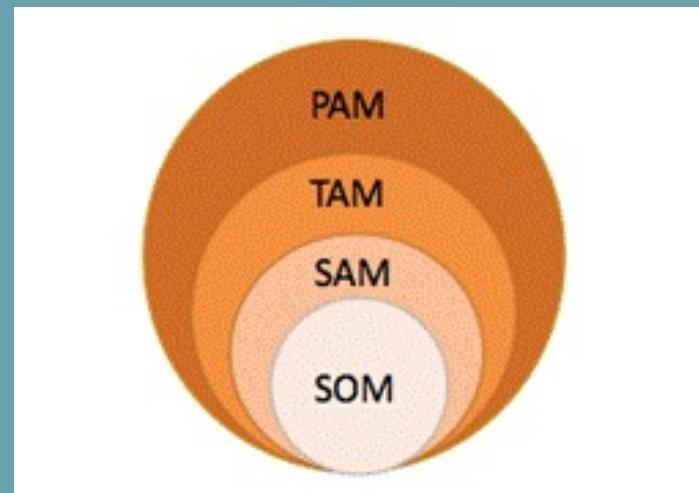
АНАЛИЗ РЫНКА

Будем опираться на рынок Москвы:

- 1) В Москве, по имеющимся данным, 83.000 парковочных мест
- 2) Будем считать, что мы можем добавить 10% к этому количеству
- 3) Наш бизнес может работать 365 дней в году, в среднем 10 часов в сутки
- 4) Отсюда получаем



PAM = 142 384 176 000 руб.
TAM = 129 081 600 000 руб.
SAM = 4 821 120 000 руб.
SOM = 2 410 560 000 руб.





АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

	SmartPark+	Яндекс.Карты	Parkly	Avito
Возможность сдать своё парковочное место на короткое время	+	-	-	-
Возможность снять парковочное место на короткое время	+	+	+	+
Возможность снять парковочное место на частной территории	+	-	-	-
Возможность найти свободную парковку рядом	+	+	-	+

#BUSINESS MODEL: SmartPark+





SMARTPARK+ ROADMAP



Цели команды SmartPark+ на год

Основной целью нашей команды является выход на рынок и конкуренция с уже существующими проектами, интеграция в приложение новых функций и разработка стратегических партнерств для расширения аудитории.

Планы развития

PBP – 2 года
IRR - 80.6400%

При длительности проекта в 5 лет и ставке дисконтирования 15%

NPV=19 668 000

Необходимый бюджет на запуск
2 601 000 рублей



Смета

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТОРУ



Варианты сотрудничества:

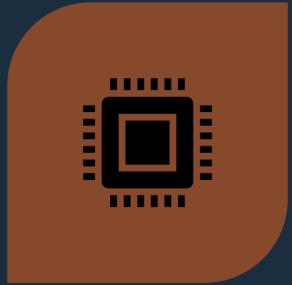
- 1)Инвестирование
- 2)Соучредительство
- 3)Можем стать частью вашего проекта



Всю информацию можете узнать у
руководителя проекта



ГЕРАСИМЕНКО ДАНИИЛ
(BACKEND
РАЗРАБОТЧИК)



ИВАНОВ КИРИЛЛ
(FRONTEND
РАЗРАБОТЧИК)



АЛЬЯНОВ ЕГОР (ЛИЦО
КОМПАНИИ)



КОЗЛОВ НИКИТА
(ЭКОНОМИСТ)

Команда
SmartPark+

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Альянов Егор

alianov.egor56@gmail.com

+7 903 360 9905

