

Everything Sthlm – affärsplan

Sammanfattning

Syftet med Everything Sthlm är att skapa en plattform där personer i Stockholmsområdet kan komma i kontakt för att låna, byta och skänka bort saker. Konceptet liknar Blocket och Tradera men är framförallt inriktat på låne- och bytesmarknaden. Idén om kollektivt ägande och möjligheten att byta och låna saker är central.

Fler och fler människor inser att ägandet i dess nuvarande form i kombination med dagens konsumtion inte är vägen till ett hållbart samhälle. Vi blir dessutom mer och mer trångbodda i storstäderna och har mindre plats för oss själva och våra saker. Mycket av det vi äger använder vi dagligen, men det finns också saker som vi bara använder någon gång per år och som därför tar upp mer plats än de gör nytta. Säg att du precis har flyttat till ett område där du inte känner någon och nu behöver skruva upp hyllor i din nya lägenhet. Vore det inte då väldigt smidigt att kunna låna en slagborr av en granne i närområdet istället för att köpa en?

Med Everything Sthlm vill vi göra detta möjligt. Med ett Premium-konto (49 kronor i månaden) kan du som användare söka på precis det du behöver. Du har möjlighet att söka på saker utifrån annonstyp, avstånd, taggar och fritextsökning. Everything Sthlm gör det möjligt att låna ut till och låna saker av människor som inte finns i ditt direkta nätverk.

Affärsbeskrivning

Idén och tanken kring Everything Sthlm finns redan på otaliga bortskänkes- och bytes-grupper på t ex Facebook. En av dessa heter "Bortskänkes/Bytes/Mottages 08-området". Detta är en god tanke men 08-området är ett stort område och gruppen växte sig snabbt väldigt stor. I dagsläget har "Bortskänkes/Bytes/Mottages 08-området" över 60 000 användare vilket gör att forumet blir svårökt och användaren har små möjligheter att följa ett visst föremåls status och veta huruvida en post fortfarande är aktuell. Forumet blir helt enkelt inte användarvänligt och tappar därmed i funktionalitet

Vi på Everything Sthlm har valt att behålla grundkonceptet men fokuserat på användarvänlighet och tillgänglighet. Webbplatsen är responsiv och vem som helst kan skapa ett konto helt gratis. Det är enkelt för användaren att söka på annonser i närområdet och att lägga upp egna annonser. Varje användare har även en egen kontosida där ens annonser visas samt de annonser hen har valt att visa intresse för. På så vis är det lätt för användaren att följa ett visst föremåls status och navigera på sajten.

Målgrupp

Vår kärnmålgrupp är personer i Stockholmsområdet mellan 20-64 år, men vi ser att det finns två olika kategorier. De som är mer benägna att skänka bort och låna ut och de som är mer benägna att låna och ta emot.

Har du möjlighet att köpa saker men har aktivt valt en mer miljövänlig konsumtion. Du handlar mycket ekologiskt, second hand och vintage, och är förmodligen inte obekvämd med Tradera och Blocket. Idén om "shared economy" känns inte helt främmande och du har redan lagt om din konsumtion till att vara mer ekologisk och ekonomiskt hållbar. I så fall är du förmodligen redo för Everything Sthlm och faller i kategorin som är mer benägen att skänka bort eller låna ut.

Lever du efter en begränsad budget (t ex som student), eller har du kanske precis flyttat till egen bostad alternativt vet inte riktigt hur länge du tänker stanna där du bor just nu? Du har förmodligen inte bestämt dig för var du vill bo i framtiden och har inte behov eller möjligheten att handla nya dyra saker. I så fall är Everything Sthlm perfekt för dig. Här kan du ta emot saker som bortskänkes och kan låna saker tillfälligt.

Inkomst & tillväxt

Tjänstens främsta inkomst kommer från betalande medlemmar med Premiumkonto.

Everything Sthlm är en så kallad Freemium-tjänst där det är gratis för vem som helst att skapa ett konto. Som gratis användare har man möjlighet att publicera tre annonser och visa intresse för en annons i taget. Även utan ett konto har du möjlighet att söka bland annonser men vill du vissa intresse måste du skapa ett konto.

För att komma åt ytterligare funktionalitet och möjlighet att skapa och visa intresse för ett obegränsat antal annonser, behöver man uppgradera sitt konto till Premium. Som Premiumanvändare betalar du 49 kr i månaden och kan när som helst avsluta ditt Premiummedlemskap.

Anta att vi fem i gruppen vill arbeta på Everything Sthlm som anställda och initialt siktar på en bruttolön på 25 000 kronor i månaden (lågt men ändå rimligt i en start-up). Då kostar vi per månad ungefär $25\,000 \times 1.5$ (inkl arbetsgivaravgifter och dyl), dvs. 37 500 kronor. Gångar tolv gånger fem blir det 2 250 000 kr som vi måste få in årligen enbart för att täcka löner. Antag att vi sedan vill ha ett kontor som ligger innanför tullarna, då kan vi räkna med en hyra på ungefär 20 000 kronor för cirka 30-40 kvadrat (räknat på ett centralt kvadratmeterpris på 7 500 kronor per år), vilket borde räcka till en början. Årligen blir det 240 000 kronor. Material och marknadsföring uppgår kanske till 500 000 kronor årligen vilket lämnar oss på en total årsutgift på 2 990 000 kronor.

Om vi tar 49 kronor i månaden för ett abonnemang innebär det att vi behöver ungefär 5 100 betalande abonnenter för att nå "break even". Är det så att vi räknar efter moms blir det av 49 kronor kvar 39,20 kronor med en momssats på 25 procent, vilket innebär att vi då behöver cirka 6 400 abonnenter för att gå runt. Stockholms stad hade 2014 ett invånarantal som uppgick till 911 989 personer och antalet nyinflyttade samma år uppgick till 6 644. Antalet förvärvsarbetande i Stockholms stad i åldersspannet 20-64 var år 2014 576 809 personer. Med vår värsta siffra och modesta lönesättning behöver vi alltså ha Stockholms nyinflyttade (0,7 procent av stadens befolkning 2014) eller 1,1 procent av Stockholms

arbetare 2014 som betalande abonnenter för att driva projektet, och då enbart med abonnemangsinträkt.

Eftersom tjänsten är i en uppstartsfas är det kanske inte rimligt att tänka sig att fem personer ska kunna jobba heltid med tjänsten och kunna ta ut lön för detta i ett första skede. Att hyra lokal känns även det lite optimistiskt och något som snarare ligger i framtiden.

Mer rimligt känns att webbplatsen kräver tre utvecklare som har möjlighet att jobba halvtid med tjänsten. Arbetet kommer förmodligen att ske på olika platser och de olika parterna har olika ansvarsområden. I och med att de utvecklare som jobbar på tjänsten förmodligen har andra arbeten på sidan av är fokus i början inte att ta ut pengar i form av lön utan att försöka investera i tjänsten och få den att växa – så att Everything Sthlm i framtiden kan expandera och kan bli ett vinstbringande företag.

Framtida mål

Tjänsten skulle kunna spridas till fler regioner i Sverige och inte bara Stockholmsområdet. Eftersom tjänsten utgår från avstånd och placering skulle den rent tekniskt redan idag även kunna expandera till andra delar av världen. Det som i dagsläget begränsar expansion är snarare marknadsföring, administration och områdeskunskap.

Tjänsten utökas med mer funktionalitet exempelvis för att "utöka sitt trapphus" och få matchningar på folk som efterlyser sådant som du lånar ut eller tvärtom. Med "utöka sitt trapphus" menar vi att man i framtiden ska kunna se inloggade medlemmar inom en viss radie. Dessa är troligtvis mer benägna att låna ut något jag spontant behöver, t ex den klassiska "låna en kopp socker".

I framtiden skulle Everything Sthlm kunna tjäna pengar på reklam genom affiliate-nätverk. Eftersom varje annons har titel, en kategori, taggar samt placering, skulle reklamen kunna styras utifrån de annonser användaren visat intresse för eller målgrupp och annonser som annonsören är intresserad att rikta sig till.

För att göra tjänsten mer ekonomiskt säker för användaren skulle någon typ av försäkring kunna erbjudas till alla som lånar ut saker. Denna försäkring skulle kunna täckas av en extra kostnad varje månad och öppnar då även upp möjligheten för olika typer av Premiumkonton och alternativ.

Även möjligheten att som användare kunna "köpa nbort" reklam från sitt konto skulle kunna vara ett premiumalternativ.

Att tillåta inloggning med hjälp av Facebooks API är något som skulle öka tillgängligheten och göra tjänsten mer attraktiv.