

# Бизнес проект: “Создание отечественной марки премиальных и спортивных автомобилей”

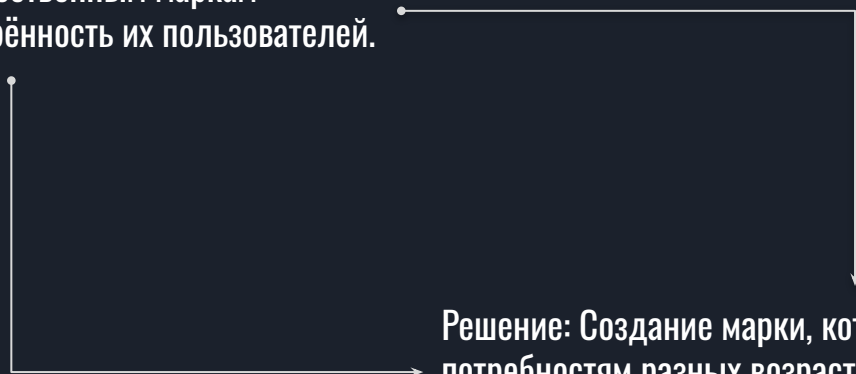
Авторы: Колосов Матвей и Родин Дмитрий



# Целевая аудитория и проблема

Ц.У. : состоявшиеся люди от 18 лет

Проблема: недоверие к отечественным маркам автомобилей и неудовлетворённость их пользователей.



Решение: Создание марки, которая будет удовлетворять потребностям разных возрастных групп людей мирового рынка



## 4P продукта

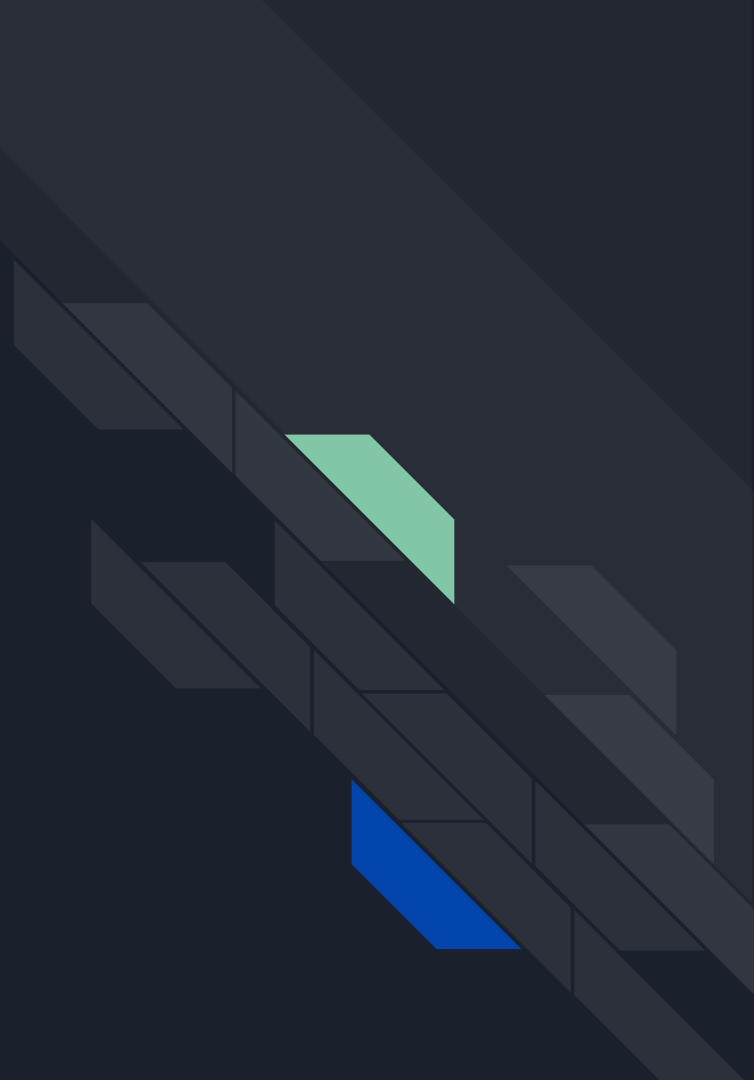
Описание продукта: широкий модельный ряд от автомобилей класса купе до кроссоверов. Большое количество возможностей применения автомобиля: от трекового режима до спокойной городской езды.

Модель монетизации: потребитель платит за автомобиль, необходимого ему класса, высочайшего качества и превосходных ездовых характеристик.

Продвижение: автомобильные выставки разных стран, широкая рекламная кампания в СМИ, большое количество тест-драйвов, соцсети.

Место продажи: дилерские центры и собственные шоурумы.


# Бизнес - модель по Lean Canvas



<p>Ключевые партнеры: инвесторы, крупные поставщики компонентов, автомобильные выставки, авто-блогеры и журналы.</p>	<p>Ключевые виды деятельности: создание автомобилей премиум и спорт классов</p>	<p>Уникальное ценовое предложение: создание лимитированной серии уникальных спорткаров (First Edition). Автомобили данной серии будут иметь бесплатное сервисное обслуживание в течении 3 лет, полностью ручную сборку и гарантию высокого качества.</p>	<p>Конкурентные предложения: широкий выбор моделей в рамках одного бренда, передовые технологии при сборке и использовании автомобиля, выразительный дизайн, имеющий ни с чем не сравнимую архитектуру, превосходные ездовые характеристики и комфорт.</p>	<p>Клиенты: люди, имеющие возможности для покупки автомобиля премиум сегмента.</p>
	<p>Ключевые ресурсы: Сырьевые, трудовые, информационные</p>		<p>Каналы сбыта: сеть дилерских центров в разных городах и странах, шоурумы.</p>	

Структура расходов: комплектующие для сборки, заработные платы работникам, оборудование для сборки и продажи, аренда и покупка помещений, реклама.

Доходы: средства, полученные с продажи транспортных средств и предоставления сервисных услуг.



# Организационно-правовая форма / система налогообложения

1. Организационная форма - Публичное акционерное общество
2. Система налогообложения - УСН

Ставка на доход - 6% / 8%, ставка на прибыль - 15% / 20%



# Финансовые показатели

Основные показатели, при создании одного автомобиля:

1. Доходы / расходы (15000000р / 13000000р)
2. Прибыль (2000000р)
3. Рентабельность ( $2\text{м} / 15\text{м} * 100\% = 13\%$ )
4. Капитал
5. Точка безубыточности ( $15\text{м}/13\text{м}=1,15$ )

Расходы:

Постоянные:

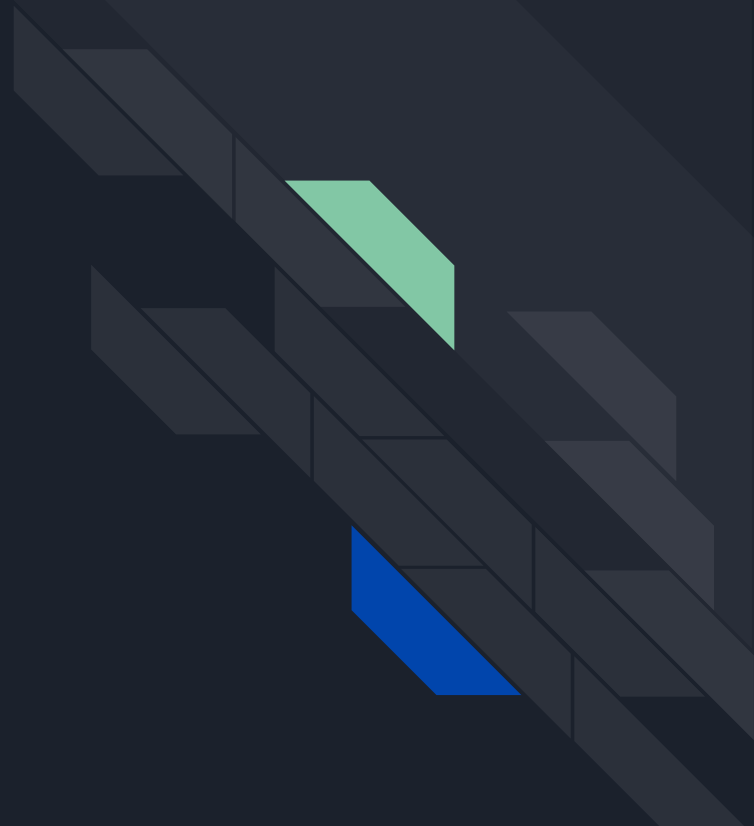
1. Затраты на сборку
2. З.п. сотрудникам
3. Аренда помещений
4. Налоги
5. Лицензии

Переменные:

1. Рекламные кампании
2. Сборочные компоненты



# Развитие проекта: стратегии и концепции



# Концепты



Рис.1 прототип эмблемы

Название бренда переводится с латыни, как свобода. Философия Libertas заключается в том, что покупая наш автомобиль, человек покупает собственную свободу.



Рис.2 Прототип автомобиля Libertas praestantia

# Архитектура прототипа

Libertas Praestantia предполагается построить на базе Porsche 918 Spyder. Архитектура автомобиля будет гибридной: 2 электромотора, 1 атмосферный ДВС. Кузов состоит из карбонового монокока и модуля силового агрегата.





## Об авторах

Колосов Матвей - автолюбитель, лингвист, химик. Разбираюсь в автомобилях, их устройстве и вождении. Люблю автоспорт, в особенности дрифт, немецкие и японские тачки 90-х годов. Хожу в зал. Имею коммуникативные навыки. Способен к ведению успешных переговоров.

Работал архивариусом, экскурсоводом на выставке. Обучаем, готов к трудностям.

Родин Дмитрий - баскетболист, певец, играю на гитаре, знаю английский язык. Веду активный образ жизни, ценитель кино и музыки.



# Развитие проекта

- Создание краудфандиноговой кампании для создания первоначального капитала.
- Сборка первого экземпляра “Libertas praestantia” и его показ публике.
- Продажа части компании в виде акций для привлечения большого количества средств. Эти ресурсы будут направлены на развитие модельного ряда и маркетинговой части.
- Создание новых моделей с целью закрытия большинства ниш на рынке.
- Проведение стажировок и расширение штата сотрудников.
- Постройка собственных заводов с целью стать независимой маркой.

Спасибо за внимание!

