

Bike-sharing v Prahe

Podnikateľský plán

Mojim podnikateľským zámerom je vybudovať stacionárne požičovne bicyklov v blízkosti centra mesta, zástavok mestskej hromadnej dopravy a univerzitných zariadení. Mojim cieľom je zvýšiť povedomie o alternatívnych spôsoboch dopravy, ktoré sú zároveň šetrné voči životnému prostrediu a v neposlednom rade umožniť študentom rýchlejší presun po univerzitných kampusoch, ako aj mimo neho.

PragueBikes, s.r.o.
Ke Skalkám 68/254,
Praha 10

Máj 2018

Zhrnutie

Podnikateľský zámer

Mojim zámerom je vybudovanie viacerých stacionárnych požičovní bicyklov nielen v centre mesta, ale hlavne v blízkosti univerzitných zariadení. Týmto krokom by som chcel podporiť zdravý životný štýl a tento ekologický druh dopravy. Nakoľko viacero miest po svete zvažuje úplný zákaz automobilov v centrách miest, myslím si, že mám šancu sa s týmto zámerom presadiť v centre mesta a jeho tesnej blízkosti.

Faktory úspechu

Prvým faktorom úspechu je výnimočnosť tohto projektu. V blízkosti žiadneho univerzitného zariadenia sa nenachádza jednotná stacionárna požičovňa bicyklov. Rád by som spolupracoval aj s Dopravným Podnikom Praha na odľahčení dopravy v centre mesta, nakoľko momentálna infraštruktúra mestskej hromadnej dopravy v centre mesta nie je kapacitne dostačujúca. Druhým faktorom úspechu je rastúce povedomie o ekologických druhoch dopravy, tým pádom sú ľudia viac motivovaní využívať alternatívne druhy dopravy. Ďalším faktorom úspechu je nastavenie nižších cenových podmienok pre študentov a pre ľudí cestujúcich mestskou hromadnou dopravou.

Ciele projektu

Cielom projektu je vybudovanie viacerých bike-sharingových staníc v lokalitách so zvýšeným počtom študentov a zatraktívnenie jazdy bicyklom po Prahe, hlavne v centre a jeho okolí. Ďalším cieľom je zvýšenie povedomia o enviromentálnych výhodách jazdy bicyklom a spolupráca s Dopravným podnikom hl. m. Prahy, ktorá by hrala významnú úlohu v prípade budovania nových stacionárnych staníc v blízkosti zástavok mestskej hromadnej dopravy.

Popis podniku

Forma podnikania

Plánujem založenie spoločnosti s ručeným obmedzeným so základným imaním vo výške 400 000 Czk a jedným konateľom, mnou. Toto základné imanie zvýši bonitu firmy, tým pádom sa zvýšia šance na získanie úveru od bánk.

Lokalita

Kancelárske priestory firmy sa budú nachádzať v byte v Záběhlicích, čo ušetrí náklady na prenájom nebytových priestorov. Prvú stacionárnu stanicu plánujem vybudovať na Dejvickej pri konečnej zástavke autobusov a metra. Druhú stanicu plánujem vybudovať v centre mesta pri stanici metra Můstek.

Spôsob vedenia účtovníctva

Účtovníctvo bude vedené štandardnou Európskou legislatívou a miestnymi normami.

Poistenie

Okrem povinného poistenia vyplývajúceho zo zákona plánujem taktiež poistiť každý bicykel proti odcudzeniu.

Vstupný kapitál

Počiatkové náklady budú vysoké, nakoľko bude potrebné obstaráť vyšší počet bicyklov, vybudovať stacionárne stanice a obstaráť softvér umožňujúci požičať si bicykel pomocou karty ISIC, Lítačky alebo pomocou bezkontaktnéj kreditnej karty. Vysoké počiatkové náklady chcem vyriešiť pomocou úveru z banky. Peniaze na základné imanie si požičiam od rodiny a príbuzných.

Popis podnikateľskej činnosti

Popis poskytovanej služby

Bicykle si bude možné požičať zo stacionárneho stojanu, ktorý bude fungovať najmä na ISIC, Lítačku a bezkontaktné kreditné karty. Po uhradení poplatku priložením uvedenej karty k stojanu si bude môcť zákazník požičať bicykel na stanovený čas. Vypožičanie a vrátenie bicykla bude možné na všetkých označených stacionárnych staniciach v meste.

Konkurenčná výhoda

Medzi konkurenčné výhody tohto projektu patrí prijateľná cena pre študentov a ľudí využívajúcich mestskú hromadnú dopravu. Pre ostatnú skupinu ľudí bude platiť štandardná cena. V Prahe je taktiež relatívne malá konkurencia ohľadom bike-sharingu a navyše sa stanice konkurencie nenachádzajú v blízkosti zamýšľaných lokalít stacionárnych staníc. Medzi ďalšiu konkurenčnú výhodu by patrila spolupráca s DPP. S DPP by sme spolupracovali ohľadom otázky zlepšenia mestskej hromadnej dopravy v centre mesta vybudovaním stacionárnych staníc v blízkosti prestupných uzlov.

Zaistenie potrebných vstupov

Základne požiadavky sa týkajú viacerých vstupov a to:

Bicykle - bude potrebné nakúpiť väčšie množstvo bicyklov s najlepším pomerom cena/výkon, bicykel bude mestského typu s košíkom na uloženie osobných vecí. Bolo by vhodné, ak by mal daný bicykel prevodové stupne a cenovo dostupný servis v Českej republike.

Stacionárne stanice - keďže ide o ekologický spôsob dopravy, plánujem sa dohodnúť s magistrátom hlavného mesta Prahy o bezplatnom prenájme priestorov, kde sa budú jednotlivé stacionárne stanice nachádzať. Na to, aby jednotlivé stacionárne fungovali bez zamestnancov, bude taktiež potrebné obstaráť softvér na ich správu. Tieto stanice budú vybavené čítačom ISIC karty, Lítačky a bezkontaktných platobných kariet, pomocou ktorých sa bude dať vedieť odomknúť požičiavaný bicykel.

Zamestnanci - zo začiatku budem potrebovať jedného servisného technika na prípadnú údržbu a opravu jednotlivých staníc, ďalšieho servisného technika na údržbu a opravu bicyklov, nakoľko si chceme riešiť servis bicyklov sami. Na základe úspešnosti bude potrebných viacero zamestnancov. Okrem servisných technikov budem potrebovať aj účtovníka pre administratívne záležitosti.

Dielňa - nakoľko chceme servisovať jednotlivé bicykle sami, bude potrebné si zaobstaráť priestory na dielňu. Nakoľko by mi banka zo začiatku neschválila úver v takej výške, aby som mohol zaobstaráť dielňu, bude potrebné, aby som si uvedenú dielňu prenajímal.

Dodávka - dodávka bude potrebná nie len na prepravu bicyklov do servisu, ale aj kvôli predchádzaniu preplnenia jednotlivých stacionárnych staníc zvozom bicyklov z viac do menej zaplnenej stanice.

Riziká vyplývajúce z jednotlivých vstupov sa viažu hlavne na vandalizmus stacionárnych staníc a krádež bicyklov.

Časový plán

Zo začiatku je potrebné sa zamerať na krátkodobé úlohy. Medzi dlhodobejšie úlohy bude jednoznačne udržateľnosť firmy, rozvoj firmy, a v prípade úspechu, vybudovanie staníc v nových lokalitách.

Krátkodobé úlohy:

do 1 - 3 mesiacov: dohodnúť sa s magistrátom hl. m. Praha ohľadom bezplatného prenájmu daných verejných priestranstiev, ktoré budú potrebné pre výstavbu jednotlivých stacionárnych staníc

do 4 - 5 mesiacov: vybudovanie pilotných stacionárnych staníc na miestach Dejvická, Koleje Strahov a Můstek;
zaobstaranie bicyklov a ich následné umiestnenie na uvedené stanice

do 6 - 8 mesiacov: vybudovanie okruhu pravidelných zákazníkov, investície do propagácie tejto ekologickej dopravy pomocou rozličných sociálnych sietí

do 9 - 12 mesiacov: začať spoluprácu s Dopravným podnikom hl.m. Praha ohľadom zámeru budovania stacionárnych staníc v centre mesta blízko hlavných prestupných uzlov

Stredodobé úlohy:

do 2 rokov: zabezpečiť dostatočný servis bicyklov a stacionárnych staníc, na základe úspechu rozšíriť náš tím o nových ľudí, ktorí sa budú starať nie len o servis staníc a bicyklov, ale aj o administratívu (servis, administratíva..)

Dlhodobé úlohy:

do 3. rokov: pravidelné rokovania s DPP ohľadom rozšírenia pôsobnosti stacionárnych staníc, diskusia ohľadom zaradenia bicyklov do PID

do 4. rokov: splatenie všetkých dlhov a začať vytvárať zisk

do 5. rokov: rozšírenie staníc o nové lokality na základe dopytu od zákazníkov + zvýšená dostupnosť bicyklov

Konkurencia a stanovenie ceny

Kedže sme firma zameraná nielen na pracujúcich ľudí, ale aj na študentov, musíme tomuto faktu prispôbiť ceny.

Konkurenčné firmy ponúkajú ceny za prenájom bicykla na deň v rozmedzí od 170 do 300 CZK. My sme sa rozhodli stanoviť cenu pre študentov na 75 CZK, pre ľudí využívajúcich MHD 120 CZK a pre širokú verejnosť na 175 CZK na deň.

Síce návratnosť fixných nákladov a prvotnej investície bude trvať dlhšie, avšak od tohto kroku si sľubujeme zvýšiť počet zákazníkov za deň, keďže študenti nedisponujú vo všeobecnosti takými finančnými prostriedkami a cena od 100 korún by bola pre nich odradzujúca.

V období od marca do septembra predpokladáme priemerne 140 zákazníkov za deň, 35 študentov, 50 ľudí cestujúcich MHD a 55 ostatných zákazníkov. Pri takomtom počte by mala denná tržba v týchto mesiacoch dosahovať až 13000 korún, čo činí za mesiac 390 000 korún.

V mesiacoch október až február počítame priemerne s 18 zákazníkmi za deň a to s 5 študentmi, 6 ľuďmi využívajúcich MHD a 7 inými zákazníkmi, čo predstavuje dennú tržbu vo výške 2320 korún a mesačnú tržbu vo výške 69600 korún.

Tento výkyv vo výške tržieb je spôsobený zníženým dopadom zákazníkov počas chladných mesiacov.

Marketing

Marketing budem uplatňovať pomocou 4 P's:

Price

Budem ponúkať výhodné ceny pre študentov a ľudí využívajúcich mestskú hromadnú dopravu za prenájom bicyklov. Túto strategickú výhodu oproti konkurencii budem vyzdvihovať vo všetkých reklamných a marketingových kampaniach a na sociálnych sieťach

Place

Stacionárne stanice sa budú nachádzať v blízkosti zástavok mestskej hromadnej dopravy a univerzitných zariadení. Tým pádom si väčšina ľudí všimne moje bycikle a zvýši sa povedomie o tejto službe, hlavne verbálny marketing, keď si ľudia budú hovoriť medzi sebou, že videli tieto bycikle.

Promotion

Vytvorím skupinu na sociálnych sieťach, kde budem prezentovať svoju požičovňu byciklov s rôznymi akciami. Napríklad budem ponúkať každú desiatu jazdu zdarma. Na začiatok, upozorním o sprevádzkovaní novej služby vytlačením letákov a ich následným rozdávaním v blízkosti univerzitných zariadení a kampusov

Product

Budem ponúkať kvalitné bicykle renomovaných značiek. Toto budem taktiež prezentovať na mojich stránkach na socialnych sieťach, že bicykle spĺňajú všetky bezpečnostné normy a majú kvalitné vyhotovenie. Na bicykloch bude umiestnená reklamná plocha, kde budem z časti propagovať moju firmu a z časti ju budem prenajímať na reklamné účely iných firiem, čo zvýši moje mesačné príjmy.

Základný finančný plán

Fixné náklady:

Nákup bicyklov v počte 150 kusov:	937 500
Základné imanie	400 000
Vybudovanie stacionárnych staníc	250 000
Nákup ojazdenej dodávky	100 000
Marketingové výdavky	25 000

Variabilné náklady (za mesiac):

Mzdy (opravári - údržbári, účtovníčka)	75 000
Náhradné súčiastky na bicykle	25 000
Pohonné hmoty a servis dodávky	5 000
Prenájom dielne	40 000

Mesačné príjmy:

Príjmy z prenájmu bicyklov (marec-september)	390 000
Príjmy z prenájmu bicyklov (október-február)	69 600
Príjmy z reklamy na bicykloch	112 500

Návratnosť investície:

Celkove fixné náklady	1 352 500
Celkove ročné variabilné náklady	1 740 000
Celkové ročné príjmy	4 748 400
Celkový ročný zisk	1 655 900

Pri splátke úveru vo výške 100000 CZK/mesiac sa firma dostane do ziskovosti za necelých 18 mesiacov.

SWOT analýza

Silné stránky

Jedinečnosť projektu
Zameranie sa nielen na jednu klientelu
Zaručenie najnižšej ceny študentom a ľuďom cestujúcim MHD v spolupráci s DPP

Slabé stránky

Pravidelné výkivy v dopyte po bicykloch (sezonalita)

Príležitosti

Zvyšujúce sa povedomie ľudí v oblasti alternatívnych druhov dopravy
Rôzne prebiehajúce kampane, ktoré propagujú jazdu bicyklom

Problémy

Možné krádeže bicyklov, ktoré by vo výsledku ovplyvnili mesačný zisk

Rozhodli sme sa uplatniť **SO** stratégiu.

Dopyt po bicykloch bude hlavne v letnej sezóne rásť a my ponúkneme našim zákazníkom kvalitné bicykle za prijateľnú cenu a študentom ponúkneme prijateľné ceny, ktoré predpokladáme, že prispejú k zvýšenému dopytu po bicykloch zo strany študentov.