

РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

«Транспортная компания для людей».

1. Опишите ваш продукт/ услугу.

– Цель проекта - организация коммерческой автотранспортной компании с преимущественной специализацией на грузопассажирских перевозках, которые будут осуществляться на легковых автомобилях, пассажирских и грузопассажирский микроавтобусах, а также лёгких фургонах и грузовиках грузоподъёмностью до 1500 кг. Учитывая не самую благоприятную атмосферу и множество социальных проблем - мы хотим внести свой вклад в улучшение жизни горожан и дополнительно оказывать услуги незащищённым слоям населения в отдельно взятом районе города Москвы на бесплатном, либо льготном тарифе на постоянной основе, для чего мы уже провели переговоры с рядом поликлиник, больниц, школ в ВАО города Москвы.

Дополнительно к нашему основному виду деятельности мы готовы реализовать проект, связанный с перевозкой тяжелых междугородних и международных грузов, а также охватить перевозки сыпучих и других нерудных материалов в строительной сфере, по нашим расчётам на данный момент и в ближайшие 2-3 года минимум рынок будет испытывать серьёзный дефицит в подобных услугах, особенно высококачественного и легального уровня.

Развитие и Партнёры.

В течение 2-3 лет наша задача и цель вывести бизнес на стабильный график развития в виде приобретения дополнительного парка автомобилей в количестве 20% ежегодно, а также открытие 2-х дополнительных офисов в регионах России с полностью укомплектованной технической оснащённостью и кадровым резервом.

Наши партнёры и дружественные связи по проекту

- Технологические и IT партнёры: эко система Яндекс, столичный филиал Мегафон Москва, холдинг Алибаба, социальная сеть Вконтакте, ГК Рольф, компания Автогермес, производственное предприятие Рида, машиностроительный завод Тонар, компания Автогаз, ПАО КАМАЗ, компания КАМАЗ центр, ПАО Ингосстрах, системы Starline, Модуль Банк, Альфа Банк, Сбербанк
- Рекламные партнёры: Яндекс, МФЦ города Москвы, социальная сеть Вконтакте
- Специальные партнёры: Торгово Промышленная палата РФ, Торгово Промышленная Палата МО Одинцово

2. Кто ваш покупатель/ заказчик?

– Потребительский сектор мы разделяем на несколько групп, а именно основная и самая многочисленная - это массовый потребитель (среднестатистические граждане нашей страны) вторая группа - незащищённые и малообеспеченная слои населения и третья - это специализированный потребитель (строительные компании и частные профессионалы).

3. Почему они будут покупать (покупают) именно у вас? (Существенные конкурентные преимущества)

– Мы команда профессионалов, к созданию данного проекта привлечены люди с опытом свыше 10 лет в транспортной отрасли, мы готовы вывести данную отрасль на качественно новый уровень развития, учитывая ошибки большинства и свои собственные в том числе. Мы готовы поддержать в это нелегкое время наше население, наших производителей ПО, офисной техники, автопроизводителей и производителей строительных материалов, да конкуренция приличная, не смотря на сложившийся профессиональный дефицит, но конкуренции как правило нет там - где нечего делать ... Одним из наших дружественных конкурентов по грузопассажирским перевозкам было проведено масштабное маркетинговое исследование в отрасли, вывод из которого, отчасти, не утешителен, многие клиенты и потенциальные партнёры до сих пор серьёзно опасаются за свою безопасность и сохранность своих грузов во время оказания тех или иных услуг, мы учитывая данный факт разработали несколько корпоративных нововведений, которые позволят существенно повысить качество наших услуг и их безопасность как для клиентов, так и нас самих. Ещё выявлены две серьёзные проблемы отрасли, а именно использование старой техники и неэффективной техники, от которой мы в нашем проекте отказались на первом же этапе, позволяя уменьшить стартовый капитал, она в первый же год съедает половину бизнеса и наём на работу профессионалов низкого уровня ради серьёзной экономии на оплате труда и страховых взносов, мы хотим привлекать только местное население, которое нуждается в официальной работе за конкурентоспособную заработную плату, соответственно все вышеперечисленные меры дают очень положительную направленность компании и показывают её полезность для общества как минимум, уж не говоря о дополнительных рабочих местах и серьёзных налоговых отчислениях.

4. Объём привлекаемых инвестиций (кредит, займ): 289 млн. руб.