

**МОСКОВСКИЙ  
ПОЛИТЕХ**

# Проект «Веломобиль»



# Наша команда

№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)
1		3822729	Немыкин Максим Юрьевич	Координатор	+79254946542, maxnemykin2@gmail.com		Неформальный лидер нескольких проектов, опыт работы в командах, многократный участник и призёр региональной олимпиады по обществознанию
2		689888	Андрей Олегович Фунзян	Коммуникатор	89084524577, Andreyfunz@bk.ru		Активный участник дискуссионного клуба, опыт работы в рознице, проходил онлайн-тренинг мастерства общения от Школы Коммуникации Тины Канделаки, обладает навыками ведения бизнес-переговоров
3		4267864	Кордонец Илья Олегович	Исследователь	89777520271, farabz@mail.ru		Пред. опыт: 6 лет Исследований физических процессов в лабораториях и теоретически
4		2986638	Демарин Савелий Артёмович	Продуктолог	89807058107, Demarinsav@gmail.com		Участие в проекте electric motorcycle polytech
5		4959938	Пешков Фёдор Игоревич	Визуализатор	peskovf408@gmail.com		Компетенции и навыки: разработка дизайна, дизайн анализ, маркетинг, 3д моделирование

# Проблемы потребителей

Мы делаем проект велосипедов, которые помогают решать обычным людям, спортсменам и владельцам малого бизнеса или ИП их проблемы:

## Развлечение

Проблема активного, интересного и необычного отдыха как для взрослых и подростков, заменяющий велосипед и бег



## Спорт

Потребность в спортивном инструменте для соревнований велосипедов или поддержания хорошей физической формы



## Коммерция

Проблема дешёвого и компактного транспорта для малого бизнеса (продажа кукурузы, мороженого и т.д), который мог бы заехать туда, куда не может автомобиль



# Как веломобиль решает эти проблемы?

## Частный пользователь

Веломобиль предлагает интересный и необычный опыт вождения и активного отдыха для частных пользователей



## Спортсмен

Предоставляет инструмент для спорта и соревнований а так же является отличным тренажёром, предоставляющим большой комфорт и всепогодность по сравнению с велосипедом



## Коммерческий пользователь

Коммерческий веломобиль решает проблему индивидуального предпринимателя, который собирается продавать различную еду на пляже и в его зоне, но на автомобиле туда не заехать, а аренда иных видов транспорта слишком дорогая



# Раскрытие продукта

Так как мы ориентируемся на 3 категории покупателей то будут разработаны 3 модели велосемобилей:

Взрослый 1-местный велосемобиль с закрытым съёмным кузовом



Спортивный 1-местный велосемобиль с закрытым кузовом



Велорикша, для перевозки и продажи



# Исследование рынка и предпочтений пользователей

Гипотезы	Подтвердилась/Опровергли	Инсайт
Причина малой популярности велосомобилей в неудобстве хранения?	Да	Выяснилось что причина непопулярности не только в неудобстве хранения, но и в громоздкости и неудобстве перемещения по городу
Есть спрос на взрослые велосомбили	Да	Есть спрос на взрослые модели и он больше в 2 раза чем на детские
Целесообразна установка закрытого кузова	Частично	Еспрос на закрытые модели есть и он составляет 35% от общего числа запросов
Потребители хотят электромотор	Частично	Такое желание выразили 16.7% из тех кто хотел бы приобрести велосомбиль
Аренда велосомбилей востребованна	Скорее нет чем да	Аренда велосомбилей не распространена в отличие от прокатов, и ей занимаются лишь несколько крупных компаний по ценам от 7000 руб и не менее чем на 6

# Исследование рынка и предпочтений пользователей

Гипотезы	Подтвердилась/Опровергли	Инсайт
Причина малой популярности велосомобилей в неудобстве хранения?	Да	Выяснилось что причина непопулярности не только в неудобстве хранения, но и в громоздкости и неудобстве перемещения по городу
Есть спрос на взрослые велосомбили	Да	Есть спрос на взрослые модели и он больше в 2 раза чем на детские
Целесообразна установка закрытого кузова	Частично	Еспрос на закрытые модели есть и он составляет 35% от общего числа запросов
Потребители хотят электромотор	Частично	Такое желание выразили 16.7% из тех кто хотел бы приобрести велосомобиль
Аренда велосомобилей востребованна	Скорее нет чем да	Аренда велосомобилей не распространена в отличие от прокатов, и ей занимаются лишь несколько крупных компаний по ценам от 7000 руб и не менее чем на 6

# Описание бизнес-модели проекта на основе гипотез

<p><b>Ключевые партнёры</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Частные потребители</li> <li>-Компании по аренде</li> <li>-Магазины и супермаркеты</li> </ul>	<p><b>Ключевые действия</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Адаптироваться под потребности клиентов</li> <li>-Расширять модельный ряд</li> <li>-Снижать цены на товары</li> <li>-Использовать и развивать новые технологии</li> </ul> <p><b>Ключевые ресурсы</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Рабочий персонал</li> <li>-Заготовки для производства</li> <li>-Велосипедные запчасти</li> <li>-Оборудование для обработки, сварки, сборки и покраски</li> <li>-Место производства</li> </ul>	<p><b>Ценностное предложение</b></p> <p>Комфорт и скорость перемещения в любую погоду выше чем у велосипеда</p>	<p><b>Взаимоотношения с клиентами</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Напрямую с производителем</li> <li>-Через компании сдающие велосомбили в прокат</li> <li>-Сторонние магазины и супермаркеты</li> </ul> <p><b>Каналы</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Соц.сети</li> <li>-Интернет сайт</li> <li>-Реклама в интернете</li> <li>-Сарафанное радио</li> <li>-Бесплатная реклама внутри университета</li> </ul>	<p><b>Сегменты потребителей</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Люди, ищущие необычный вид активного отдыха</li> <li>-Те, кому нужен всепогодный транспорт для небольших расстояний 10-50 км</li> <li>-Индивидуальные предприниматели</li> <li>-Компании по аренде данной техники</li> </ul>
---	--	---	---	--

## Структура расходов





- Покупка и обслуживание оборудования
- Материалы и запчасти для производства
- Зарплаты рабочим
- Реклама и маркетинг
- Исследовательские разработки и прототипирование

## Потоки доходов

- Прямые продажи
- Коммисия от продаж в магазинах
- Арендная плата от компаний арендодателей



# Анализ конкурентов

<b>Параметры сравнения</b>					<b>Мы</b>
Ассортимент	Самый широкий ассортимент, но без спортивных и коммерческих моделей	Нет моделей для бизнеса и спорта, но есть электрический прототип	Нет спортивных и бизнес моделей	Нет спортивных и 1-местных моделей	Будем производить все 3 вида велосипедов
Метод продаж	B2B, B2C	B2B, B2C	B2B, B2C	B2B, B2C	B2B, B2C
Коммуникации	Официальный сайт, маркетплейсы, магазины	Официальный сайт	Официальный сайт	Официальный сайт, соц.сети	Официальный сайт, соц.сети, реклама в интернете, университете

# Календарный план

Название этапа	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
Планирование конструкции велосипеда, поиск ресурсов для его создание, протщупывание почвы	2 месяца	40000
Создание велосипеда, поиск клиентов для реализации	10 месяцев	60000
Выход на рынок	1 месяц	70000-100000