

AutoData4Trade

Биржа заказов автомобильных деталей и расходных материалов на основе технологии цифровых двойников

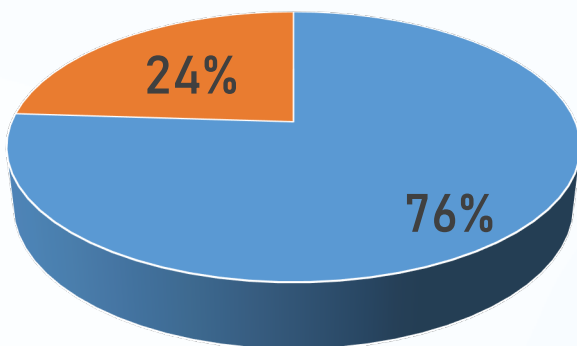


<https://pt.2035.university/project/birza-zakazov-avtomobilnyh-detalej-i-rashodnyh-materialov-autodata4trade>

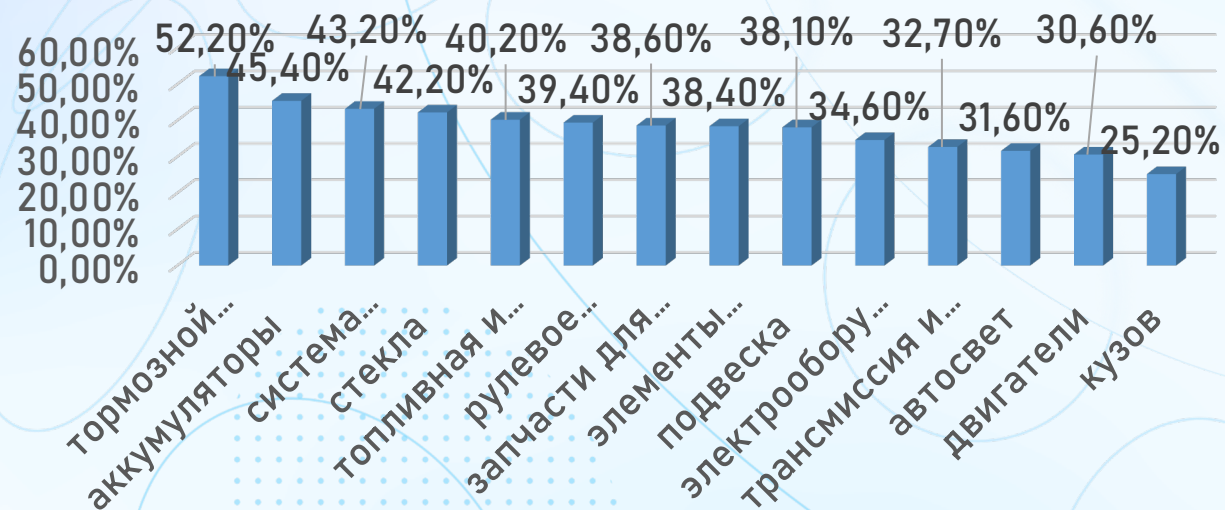


Рынок автозапчастей

На вторичном рынке автозапчастей приоритетную долю составляют запчасти для отечественных автомобилей - 58% от объема рынка в стоимостном выражении, на долю запчастей для иномарок приходится 42% от объема вторичного рынка.



- вторичный рынок
- первичный рынок

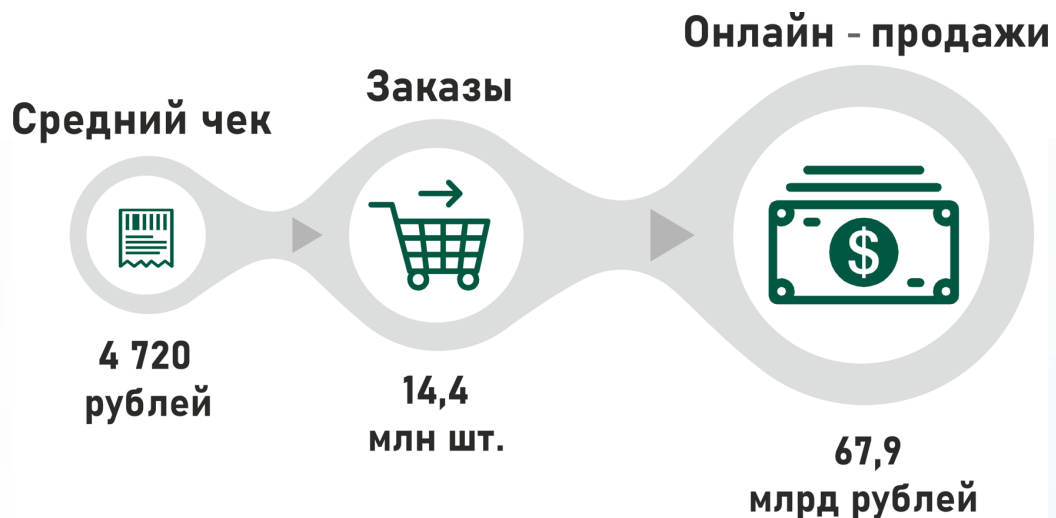


За последний год автомобильные запчасти стали пользоваться спросом на 25% больше в сравнении с предыдущим периодом. В связи с пандемией, и ростом цен на новые автомобили многим пришлось отказаться от запланированной продажи автомобилей и увеличивать пробеги, что привело к повышенному спросу на автозапчасти и к увеличению цен на 20-25%.

Рынок

Рынок, на котором мы работаем, его объем, рост и уровень конкуренции.

В период с 2014 наблюдался рост объема рынка автозапчастей РФ



Один из главных факторов роста рынка автозапчастей - это переход на онлайн-торговлю. Интернет-магазины стали постепенно отбирать лидирующие позиции у классической офлайн-торговли, к 2020 году онлайн продажи выросли на 34%.

В интернет-магазинах автотоваров, входящих в ТОП 1000 было оформлено 14,4 миллионов заказов на сумму 67,9 миллиардов рублей.

Актуальность проекта

Autodata4trade – это:

Интернет-платформа для размещения заказов на автомобильные детали и расходные материалы к ним на основе создания цифровых двойников и автоматизированного сбора телематических данных об эксплуатации транспортных средств.



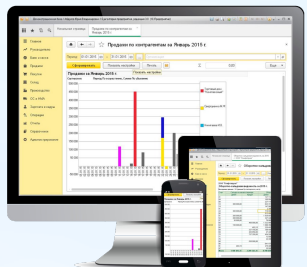
✓ Платформа рекомендует собственнику ТС провести планово-предупредительный ремонт, определит состав требуемых запчастей, их количество и, при подтверждении потребности, сформирует заявку на приобретение данных запчастей.

✓ Для поставщиков запчастей, аккредитованных в платформе, будет сформирована **совместная заявка/лот от множества покупателей** - владельцев автопарков, для формирования предложений.

✓ Огромный потенциал коммерциализации платформы возникает в связи с созданием и развитием **российской сервисной навигационно-телематической платформы «Автодата»**, которая обеспечивает формирование массива статистических и аналитических данных о колесных транспортных средствах.

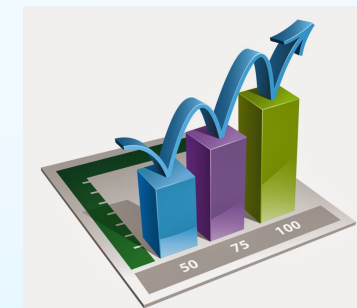
✓ Новый сегмента рынка, основанный на применении **сквозных цифровых технологий**

Актуальность проекта



Объединение в единый облачный сервис владельцев автотранспорта, поставщиков и производителей автомобильных деталей и расходных материалов
Переход на онлайн торговлю для традиционных офлайн-магазинов

Сокращение цепочки поставок и снижение стоимости товаров



Контроль и повышение эффективности технического обслуживания и ремонта транспортных средств

Сокращение эксплуатационных затрат за счет своевременного планово-предупредительного ремонта



Накопление и анализ информации о состоянии автопарка, для прогнозирования и принятия решений о необходимости планово-предупредительного ремонта

Проблема

Проблема клиента, которую мы решаем

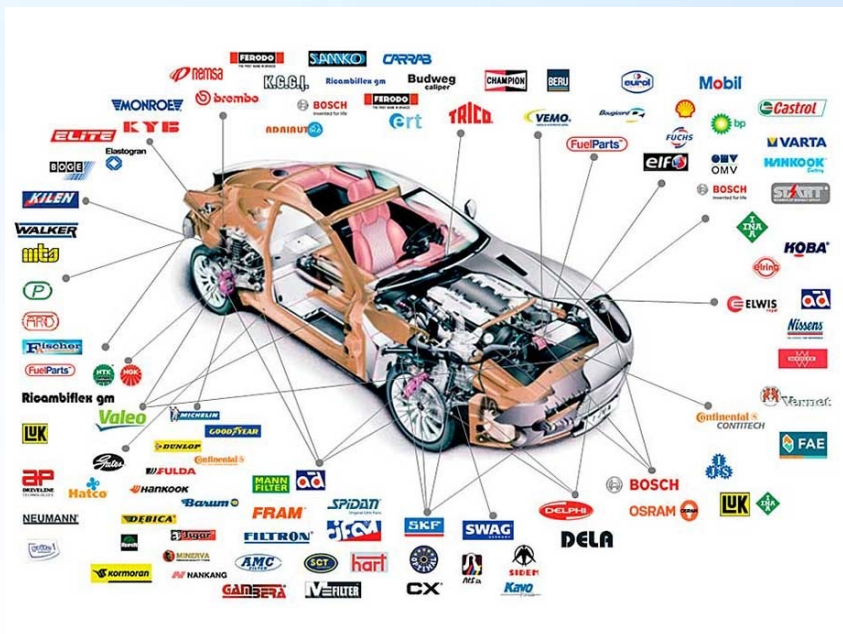


Почему существующих вариантов решения не достаточно?

- ✓ При заказе автозапчастей по необходимости:
 - увеличение расходов на закупку
 - увеличение сроков планового ТОиР
 - приносит убытки из-за простоя ТС
 - отсутствие гарантий поставщика
- ✓ Тренд на автоматизацию ТОиР ТС
- ✓ Развитие цифровых сквозных технологий – возможность появления новых сегментов рынка
- ✓ Имеющиеся решения не решают все описанные проблемы собственника ТС

Решение

Что мы предлагаем: уникальные преимущества и выгоды для клиента.



- ✓ **Запатентованный** подход к формированию коллективной заявки за закупку автомобильных деталей и расходных материалов
- ✓ Новые возможности для торговли и кооперации для участников рынка
- ✓ Повышение эффективности деятельности автотранспортного предприятия за счет прогнозирования и обеспечения своевременного планово-предупредительного ремонта
- ✓ Накопление и анализ информации о состоянии автопарка - ключевой элемент повышения эффективности
- ✓ Сокращение количества посредников между покупателем и поставщиками
- ✓ Большой объем заказов и новый канал сбыта для поставщиков
- ✓ Приобретение покупателем малого объема автозапчастей и расходных материалов по оптовой цене

Рынок

Рынок, на котором мы работаем, его объем, рост и уровень конкуренции.

ПОКУПАТЕЛИ

- ✓ B2B: коммерческие предприятия – собственники автотранспорта
- ✓ B2C: частные собственники автотранспорта
- ✓ B2G: государственные предприятия (в пределах лимитов сумм прямых неконкурентных закупок)

ПОСТАВЩИКИ

- ✓ оптово-розничные склады и офлайн-магазины автозапчастей
- ✓ крупные дистрибьюторы автозапчастей
- ✓ интернет магазины автозапчастей
- ✓ производители автомобильных деталей и расходных материалов

На сегодняшний день на рынке представлены 2 варианта решения задачи:

Маркетплейсы,
интернет-магазины

клиент сам формирует
заявку на товар, поиск по
VIN-коду, ручной поиск

Exist.ru
Emex.ru
autodoc.ru
autocompas.ru

euroauto.ru
zzap.ru
autopiter.ru

Сервисы по сбору и
анализу мониторинговой
информации ТОиР ТС

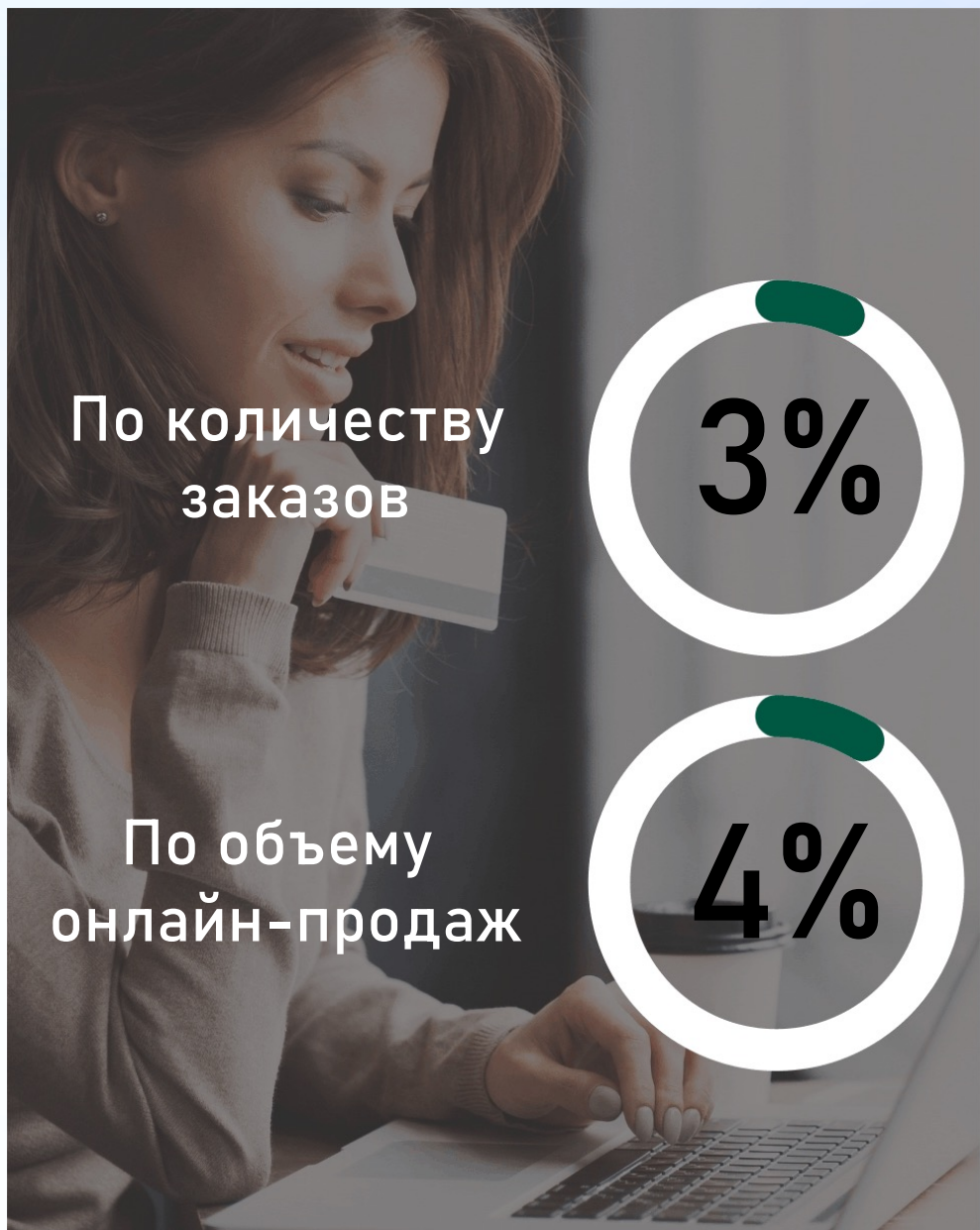
обрабатывают данные
от систем ГЛОНАСС/GPS

qwep.ru
reksoft.ru
gurtam.com

Маркетплейс + Автоматизированная обработка
данных ГЛОНАСС/GPS = «Autodata4trade»

Мы предлагаем единый сервис и
автоматизацию процесса закупки

Объем онлайн-рынка



Доля интернет-магазинов автотоваров на рынке

3% от всех онлайн-заказов 1000 крупнейших магазинов были сделаны в интернет-магазинах.
Их доля по объему онлайн-продаж составила 4%.

Бизнес модель

Бизнес-модель – как мы зарабатываем



ПОКУПАТЕЛЬ

- ✓ Получает проект заявки на необходимый плановый объем закупки
- ✓ Дополняет и акцептирует заявку на платформе
- ✓ Получает обезличенные предложения поставщиков
- ✓ Выбирает лучшее предложение и акцептирует сделку

ПОСТАВЩИК

- ✓ Получает информацию о сформированных платформой лотах
- ✓ Выбирает выгодный для него лот
- ✓ Принимает условия поставки по выбранному лоту

Бизнес модель

Бизнес-модель – как мы зарабатываем

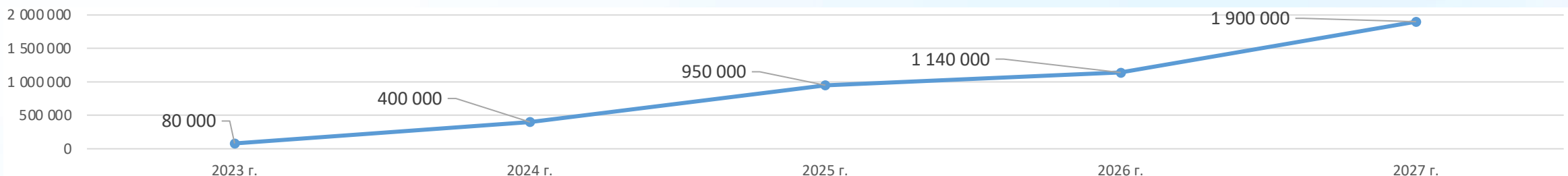
Выручка формируется за счет уплаты комиссии поставщиком с каждого полученного заказа.

- ✓ Тариф Стандарт – 4%.
- ✓ Тариф Лидер – 3% (при достижении выручки за прошлый отчетный период (квартал) – 10 млн. руб., тариф действует только в течении одного квартала).

За 5 лет мы планируем охватить 0,1% рынка автозапчастей России,
достигнув общего объёма выручки более 120 млрд. руб.

Комиссия от заключения сделки (тыс. руб.)	2023	2024	2025	2026	2027
	1 950 750	9 945 250	23 788 000	36 739 000	47 577 000

Наш доход составит 4% от выручки поставщиков



Бизнес модель



За 5 лет мы планируем занять до 1 % рынка автозапчастей России,

Выручка формируется за счет уплаты % поставщиком с каждого полученного заказа.

	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год
Комиссия от заключения сделки 4%	3 964 800 руб.	7 929 600 руб.	23 788 800 руб.	36 739 200 руб.	47 577 600 руб.

Поддержка институтов развития



20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Оценка проекта рабочей группой по разработке и реализации дорожной карты "АВТОНЕТ" Национальной технологической инициативы

- проект соответствует целям и задачам Дорожной карты «Автонет» НТИ, а также соответствует приоритетным тематикам ДК «Автонет» НТИ
- проект соответствует приоритетной тематике ДК «Автонет» НТИ - «Услуги на основе телематики для владельцев, собственников, водителей и пассажиров транспортных средств»
- проект имеет научно-технический потенциал для достижения значимых контрольных результатов, сформулированных в ДК «Автонет» НТИ - обеспечено развитие ключевых технологий в рамках направления «Телематические транспортные и информационные системы»
- проект способен внести значительный вклад в развитие сервисных услуг на автомобильном рынке России

РАБОЧАЯ ГРУППА

ПО РАЗРАБОТКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ ПЛАНА МЕРОПРИЯТИЙ («ДОРОЖНОЙ КАРТЫ»)
«АВТОНЕТ» НАЦИОНАЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ

10.04.2021 SA-088/2021
На № _____ от _____

Генеральному директору
ФГБУ «Фонд содействия развитию
малых форм предприятий в научно-
технической сфере»
С.Г. Полякову

Уважаемый Сергей Геннадьевич!

Ознакомившись с проектом "Autodata4trade - Биржа заказов автомобильных деталей и расходных материалов на основе технологии цифровых двойников", представленным ООО "Глобал Мониторинг", сообщаем, что:

- проект соответствует целям и задачам Дорожной карты «Автонет» Национальной технологической инициативы, одобренной президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России 24.04.2018 (далее – ДК «Автонет» НТИ), а также соответствует приоритетным тематикам ДК «Автонет» НТИ.

- проект соответствует приоритетной тематике ДК «Автонет» НТИ - «Услуги на основе телематики для владельцев, собственников, водителей и пассажиров транспортных средств»;

- проект имеет научно-технический потенциал для достижения значимых контрольных результатов, сформулированных в ДК «Автонет» НТИ - обеспечено развитие ключевых технологий в рамках направления «Телематические транспортные и информационные системы».

Указанный проект способен внести значительный вклад в развитие сервисных услуг на автомобильном рынке России.

По своему потенциалу его использование позволит:

- производить автоматизированный сбор и обработку телематической информации, поступающей от бортового навигационно-связного оборудования;

- прогнозировать необходимую номенклатуру и количество автомобильных деталей и расходных материалов;

- повысить эффективность закупок и сократить затраты на закупку запасных частей и расходных материалов, а также производить эффективное планирование складских запасов.

Со своей стороны, мы готовы оказывать проекту консультационную организационную и информационную поддержку Проекту.

По итогам изучения предложенных в проекте технических идей и решений, рекомендуем поддержать проект.

С уважением,

Соруководитель
рабочей группы -
президент НП «Содействие развитию и
использованию навигационных
технологий»

А.О. Гурко

Текущие результаты

Текущие результаты: успешные кейсы, клиенты или предварительные договоренности, привлеченные инвестиции и др.



Customer Development – Подтверждение гипотезы о ценности продукта

Выявление потребителей

Проведены первичные переговоры с клиентами и поставщиками;
Первичное выявление покупательского спроса

Верификация пользователей

Получили подтверждение о заинтересованности: ООО «Башнефть Розница», АО «Уральский бройлер», Транспортная компания «Стрела», ООО «Ефросфера авто», Группа компаний «ARMTEK» и др.

Привлечение потребителей

Заключены предварительные договоры, для пилотного испытания проекта – 5 организаций

Создание продукта

- ✓ Сформирована идея проекта и проработана концепция продукта
- ✓ Подтверждена основная концепция
- ✓ Продемонстрирована работа прототипа/элементов в экспериментальных условиях и условиях приближенным к реальным
- ✓ Отдельные элементы платформы используются заказчиками в рамках действующих контрактов (Газпромнефть Оренбург, Газпромнефть-ГЕО СПб)
- ✓ По итогам экспертизы АСИ проектные наши проектные решения вошли в 55 лучших практик внедрения цифровых платформ на основе BigData и искусственного интеллекта на территории РФ

Запуск MVP



20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Autodata4trade

Аукционы

Правила

Помощь

Войти

Москва



Каталог

Марка ▾

Модель ▾

Модификация ▾

Искать товары

по наименованию



Избранное



Заявка

Текущие Завершенные

Сортировка

Ближайшие ▾

Номер лота: B13423

2 дня 15:13:32

Дата формирования: 12.07.2022 г.
Дата окончания: 23.07.2022 г., 20:00
Сроки доставки: 23.07.2022 г. - 30.07.2022 г.
Город доставки: г. Москва
Возможность отсрочки: да
Количество товаров: 14

Последняя цена: 523 ₹

Подробнее

Номер лота: B13423

2 дня 15:13:32

Дата формирования: 12.07.2022 г.
Дата окончания: 23.07.2022 г., 20:00
Сроки доставки: 23.07.2022 г. - 30.07.2022 г.
Город доставки: г. Москва
Возможность отсрочки: да
Количество товаров: 14

Последняя цена: -

Подробнее

Номер лота: B13423

2 дня 15:13:32

Дата формирования: 12.07.2022 г.
Дата окончания: 23.07.2022 г., 20:00
Сроки доставки: 23.07.2022 г. - 30.07.2022 г.

Номер лота: B13423

2 дня 15:13:32

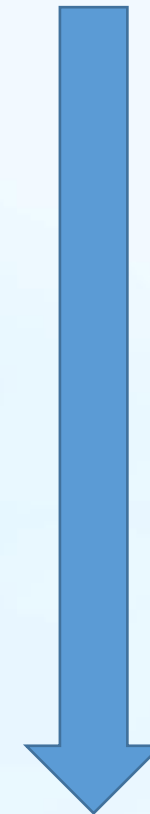
Дата формирования: 12.07.2022 г.
Дата окончания: 23.07.2022 г., 20:00
Сроки доставки: 23.07.2022 г. - 30.07.2022 г.

Планы развития

На период 2022 – 2023 гг. планируется:

- ✓ доработка продукта до стадии MVP
- ✓ презентация продукта потенциальным заказчикам
- ✓ проведение пилотного испытания с реальными пользователями – не менее 5
- ✓ участие в акселерационной программе Архипелаг (получена высокая оценка проекта)
- ✓ сотрудничество и интеграция сервисов в рамках проекта национальной сервисной телематической платформы АВТОДАТА (НП ГЛОНАСС)
- ✓ создание коммерческой версии продукта, привлекательного для инвестора
- ✓ маркетинговое продвижение и привлечение пользователей: не менее 300
- ✓ развитие дополнительных каналов продвижения: лизинговые компании и компании, предлагающие аутсорсинг транспортного обслуживания
- ✓ получение плановой выручки – 3 964 млрд.

Сейчас



4Q 2023 г.

Необходимые инвестиции

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



На 2022 г.:

- ✓ Подана заявка на конкурс «Развитие-НТИ» на получение грантовой поддержки ФГБУ «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» в размере 15 млн. рублей (софинансирование 5 млн. руб.) – заявка одобрена, грант получен

1Q 2022 г.

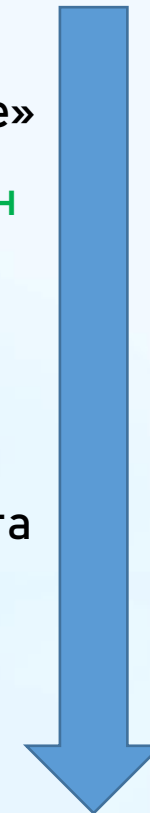
На период 2022 – 2023 гг.:

- ✓ Получение финансирования по программе «Коммерциализация» ФСИ в размере 20 млн.
- ✓ Привлечение венчурных или частных инвестиций на развитие и масштабирование проекта в размере – не менее 100 млн. рублей

На период 2024 – 2025 гг.:

- ✓ Привлечение инвестиций для выхода на международный рынок в размере – 800 млн. рублей

4Q 2024 г.



АВТОНЕТ 2022



АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Контакты

Кузнецов Андрей Алексеевич

ООО «Глобал Мониторинг»

Сайт проекта: <https://auto.data4trade.com/>

Телефон: +7 (999) 105-2-777

Email: a.kuznetsov@gm56.ru