



MOVIZOR



«Мовизор»

Отслеживание грузовых машин по телефону водителей без установки оборудования и программ

Филипп Кононов

«Проблема» потребителя

(какую проблему потребителей решает продукт / услуга)



Для логистических компаний, привлекающих в своей работе наёмные грузовые машины, отсутствует полноценный инструмент контроля местоположения машин в режиме он-лайн. Мониторинг в 80% случаев производится звонком водителю: не точно, не быстро, не достоверно.

Сервис Мовизор даёт логистическим компаниям:

- Достоверное местоположение в режиме он-лайн;
- Снижение затрат на содержание штата операторов;
- Возможность избежать штрафы на сотни тысяч рублей.

Мовизор

Добавление нового объекта

Подключение не требует каких-либо установок на телефон!
Телефон подключается удаленно. Только российские операторы: МегаФон, Билайн, МТС, Теле2

Мобильный номер:

+7 () - - -

Название объекта: (для отображения в вашем списке абонентов)

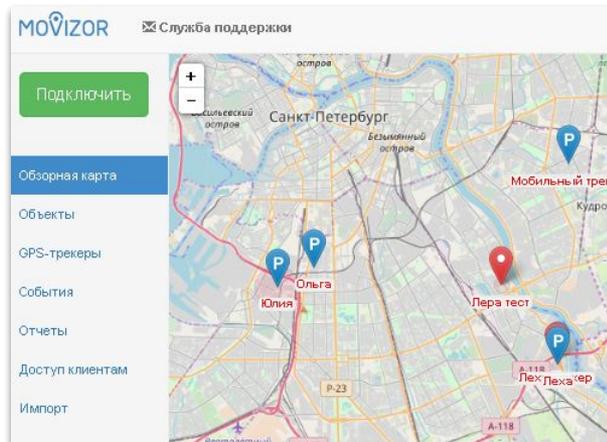
Тарифный план: (как часто необходимо знать о местоположении абонента)

введите номер телефона для расчета тарифов

Позволяет определить местоположению любой машины по телефону водителя.

Подходит любой телефон (даже Nokia 3310). Не нужен интернет, программы и оборудование.

Удалённое подключение машины за 1 минуту.



Сервис находится в облаке и доступен клиентам с любого устройства
компьютера/ планшета/ смартфона.

Бизнес-модель

Сервис зарабатывает на каждой подключенной машине, доп.услугах.

Продвижение сервиса:

- прямые продажи логистическим компаниям;
- реклама на логистических сайтах;
- участие на специализированных выставках;
- продвижение через логистические сервисы.

Конкурентное преимущество удерживаем за счёт:

- агрегации всех операторов в одном сервисе (к сервису подключены федеральные операторы Мегафон, МТС, Билайн, Теле2, с которыми заключены соглашения)
- анализируем надёжность и формируем рейтинг водителей;
- гибко подстраиваемся под потребности клиента.

Потребитель и рынок

Потребителем нашего сервиса являются компании, привлекающие наёмные машины.

В данный момент работаем только на РФ. В течение года планируем запустить в СНГ и Европе.

Объём рынка:

В России по данным на 2015 год зарегистрировано около

3 млн. грузовых автомобилей.

Мы планируем достичь показателя в **5%** мониторинга всех грузовых наёмных машин, что должно составить около

180 млн. рублей в год к **2021 году**.

Конкуренты

Конкуренты	Как решают проблему	Цена у конкурентов	Преимущества Мовизор перед конкурентами
Компании, продающие GPS-оборудование	предоставляют устройство, которое выступает средством слежения. Информация о мониторинге передаётся по интернету	оборудование от 4000р + от 300р ежемес. плата.	<ul style="list-style-type: none">- не требуется оборудование- не требуется интернет- не требуется доступ к машине/водителю- не нужно платить за оборудование- подключение за 1 минуту
По приложению для смартфонов	у водителя должен быть смартфон с доступом к интернету	от 0 до 1000 рублей в месяц	<ul style="list-style-type: none">- у водителя может быть самый простой кнопочный телефон- не требуется интернет- не требуется установка приложений- простое подключение ответом на смс
Сотовые операторы	определение местоположения по обычному телефону	от 2 до 700 рублей за абонента	<ul style="list-style-type: none">- мониторинг по абонентам всех операторов в одном окне- оплата за каждый день, а не за месяц- гибкий подход под потребности клиентов- инструменты и аналитика под потребности транспортных компаний

Ключевые метрики

В сервисе зарегистрировано **108000** пользователей, из них **более 20%** представители юридических лиц. Ежемесячно регистрируется **от 600 до 800** новых пользователей.

DAU - **600 пользователей.**

Выручка за последние 6 месяцев (net revenue) - **4,15 млн руб.**

Расходы проекта за последние 6 месяцев (burn rate) - **3,86 млн.руб.**

Средний чек на 1 подключённый объект - **9,63 руб. в сутки**

Ежедневно к мониторингу подключено **более 2000 объектов.**

Маркетинг

Первый рынок - транспортно-логистические компании.

Инструменты и каналы: холодные продажи, реклама на специализированных сайтах, партизанский маркетинг.

Решение о покупке продукта принимают: директор, руководитель отдела логистики, руководитель отдела развития.

Мотивы покупок:

- получение достоверной информации о местоположении машины/водителя;
- запрос их клиента о предоставлении мониторинга;
- снижение нагрузки с логистов и операторов;
- снижение риска кражи груза и срыва поставки.

Потенциально интересные рынки:

- страхования грузов
- грузовладельцев
- сервисы-агрегаторы для транспортно-логистических компаний

Стратегия развития



- Масштабирование продаж. Расширение отдела продаж - найм новых сотрудников (на первом этапе 7-10 менеджеров по продажам), найм программистов (1-3 сотрудника), повышение маркетинговой активности (реклама; публикация в профильных изданиях, выставки, SMM)
- Изменение тарификации. Направлено на повышение потребления услуг клиентами и повышения дохода компании;
- Выход на новые рынки. Проверка гипотез заинтересованности новых рынков в нашем продукте и выход на рынки с подтверждённой гипотезой.

Команда



Филипп Кононов (сооснователь, 36 лет),
опыт в логистике, продажах, маркетинге



Алексей Игнатъев (сооснователь, 31 год)
опыт программирования, проектирования, веб-разработки

1 менеджер по продажам

2 менеджера по работе с клиентами

1 программист

Всего 6 человек.

В процессе набор сотрудников в отдел продаж.

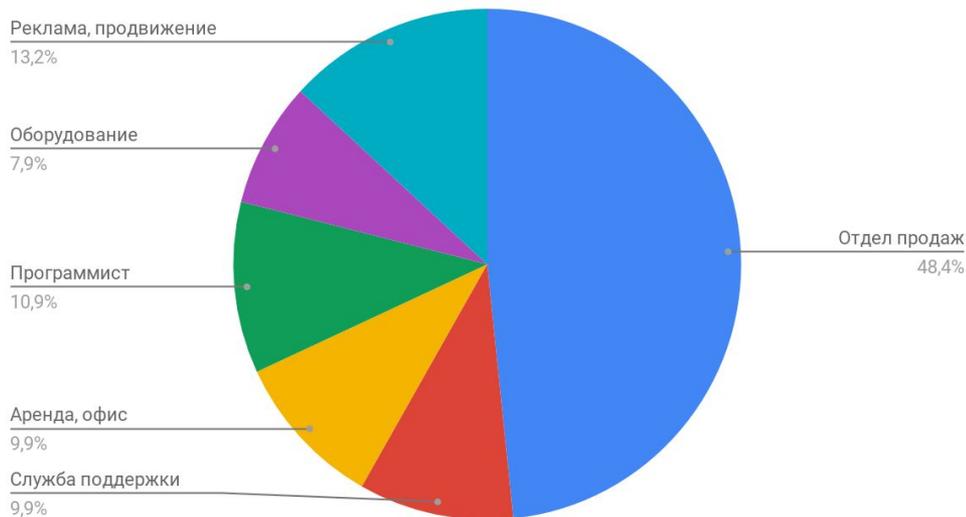
Инвестирование

Поиск инвестиций не является основной целью.

Целью привлечения инвестиций будет являться масштабирование продаж.

Рассматриваем инвестиции для ускорения роста (первый раунд) **4,5 млн. рублей.**

Вложение инвестиций



Резюме



Наша цель: Сделать рынок грузоперевозок прозрачным.

Филипп Кононов

kf@movizor.ru

+7-931-008-74-65