

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

ИНСТИТУТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

**ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Социально-экономический проект развития нового вида транспорта последней мили для улучшения экологии и транспортной инфраструктуры городов и регионов РФ.

Выпускной аттестационный проект слушателя программы профессиональной переподготовки «Стратегическое развитие компании»

Дигановой Анны Владимировны

Научный руководитель
Сербинова А.А., главный эксперт ИДПО, НИУ ВШЭ-Санкт-Петербург

Резюме проекта

Идея проекта

Идея проекта пришла на фоне пандемии и примера европейских городов



Инструментарий

PESTEL анализ
SWOT анализ
Матрица конкурентов

Задачи проекта

Экономические
Маркетинговые
Управленческие
Проектные

Идея проекта-описание



Развитие нового вида микро- транспорта последней мили по концепции «от подъезда до ...»

Задачи проекта



Экономические задачи проекта.

Разработка экономически и бюджетно-эффективной высокодоходной бизнес модели компании, в быстро развивающейся отрасли микро- электротранспорта «последней мили».

Разработка инвестиционной финансовой модели для получения финансирования проекта.

Определение и применение финансовых КПЭ для выхода компании на прибыль.

Маркетинговые задачи проекта.

Формирование экономически-прибыльной концепции нового вида городского микро транспорта.

Определение продуктов компании, их ценность для конечного потребителя.

Анализ внешней среды

Составление карты стратегических групп конкурентов

Определение целевой аудитории. Выявление «Боли-Задачи-Выгоды» клиентов.

Формирование уникального торгового предложения (УТП)

Формирование цепочки ценностей продукта и услуг компании.

Разработка маркетингового плана продвижения продуктов компании.

Управленческие задачи проекта.

Определение организационной структуры компании.

Распределение ресурсов по структурным компонентам компании.

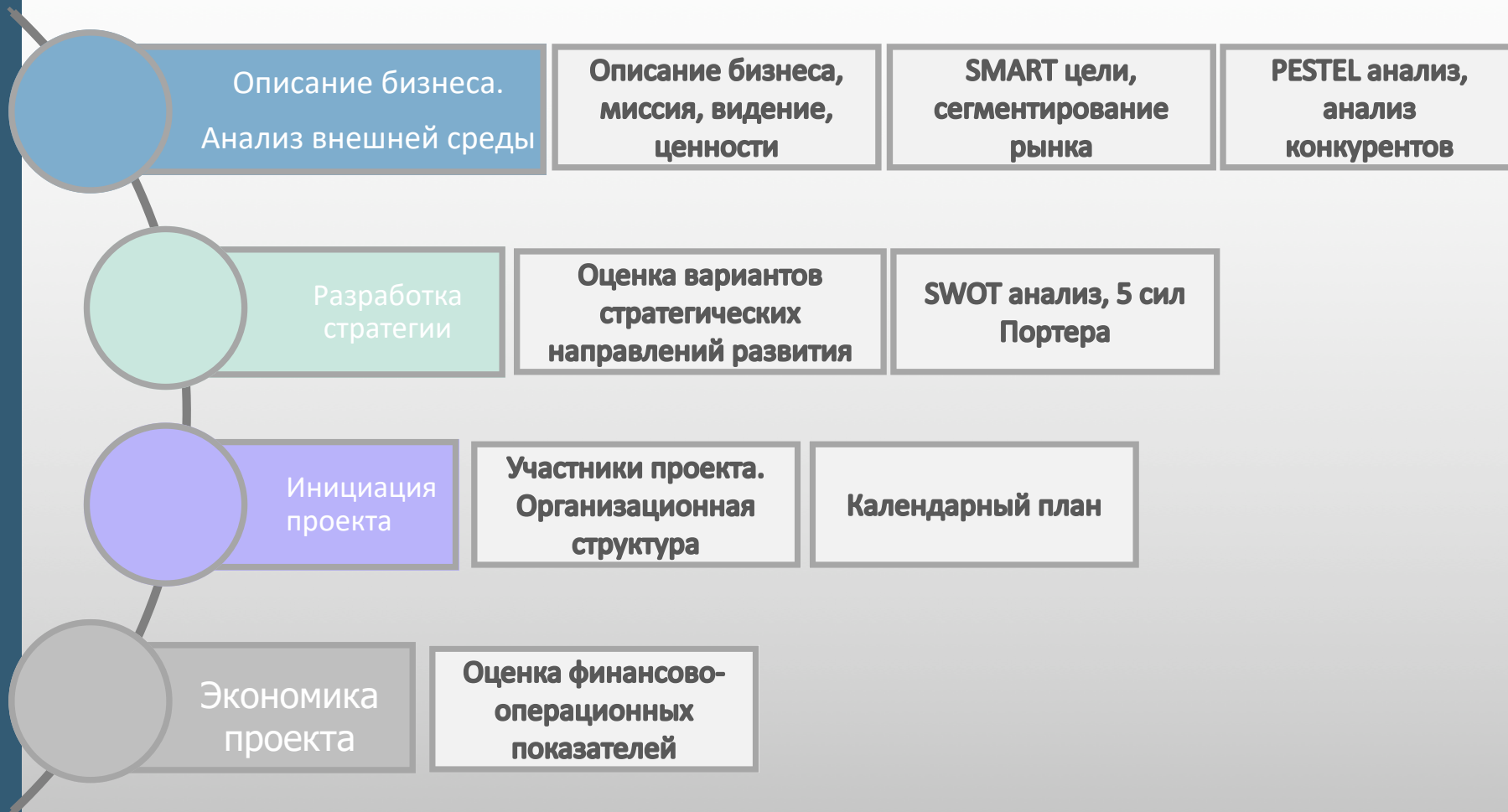
Контроль сроков и качества исполнения проекта.

Проектные задачи.

Инициация проекта. Составление «Устав проекта»

Характеристика проекта и определение жизненного цикла.

Содержание



Описание бизнеса

- CityBug – сочетание прогресса и заботы об экологии и жизни людей в большом городе.
- Цель компании встроить новый вид транспорта в инфраструктуру города



доступность

Прогресс

Безопасность

Развитие инновационного транспорта «последней мили»

экологичность

ИННОВАЦИЯ

Забота о людях

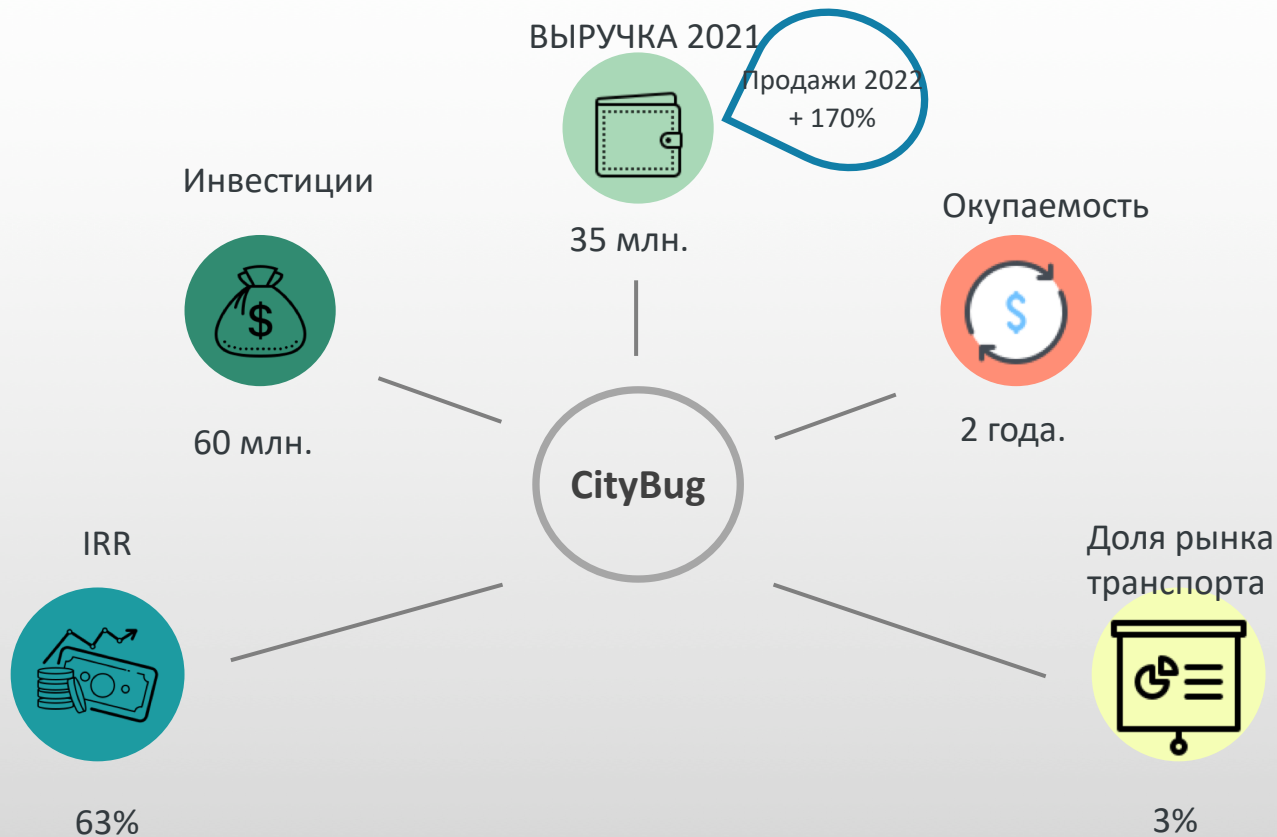
Экология



CityBug - как сумма продуктов



Ключевые показатели 2021



Бизнес модель



- ✓ Компания CityBug – это start-up проект
- ✓ Важно не упустить 4 важных компонента бизнес модели на основе тетраэдра Сливотски.
- ✓ Компания ориентирована на КТО-клиентов их ценности и потребности.
- ✓ Важно ЧТО мы продаем
- ✓ Почему покупатель захочет купить услугу именно в CityBug
- ✓ КАК мы ему это предложим

Бизнес модель



КТО

- Житель города или турист
- 18+
- Проживает в крупных ЖК и в спальных районах.
- Любитель прогулок и активного образа жизни
- Новатор
-
- Требовательный и прогрессивный
- Заботится об экологии



ЧТО

- Сокращаем расстояния. Сервис аренды электросамокатов
- Бережем время
- Обеспечиваем безопасность
- Мы там, где вы нас ждете. Принцип аренды у подъезда
- Экономическая выгода. Интеграция оплаты единым проездным билетом
- Дешевле чем такси и аренда авто
- Технический сервис и поддержка 24/7 (ремонт и обслуживание)



ПОЧЕМУ

- Инновационный продукт: самокат с встроенным навигатором для комфортного перемещения по продуманному маршруту
- Широкая локация станций аренды самокатов
- Собственное приложение
- Техническая экспертиза. СТО для владельцев самокатов
- Санитарная обработка самокатов
- Разнообразный парк самокатов.
- Наличие дополнительных атрибутов (подстаканник, корзинка)



КАК

- Массовая аренда эл.самокатов в B2B сегменте рынка: Общепит, ритейл, крупные заводы и пром предприятия.
- партнерские отношения с гостиницами, БЦ, ТРЦ, ВУЗы жилищными УК- размещение станций на прилегающей территории
- Собственная база разработчиков приложения, навигатор. Инновация
- База СТО и сборки самокатов.
- оптимизация затрат на себестоимость самоката.

Регионы деятельности

- Стратегия выхода на рынок и развитие
 - I этап запуск в Санкт-Петербурге и ЛО (с населением от 20 тыс. чел) Q1 2020
 - II этап запуск Москва и МО Q2 2020
 - III этап запуск ЮФО Q2-Q3 2020 (при благоприятном инвестиционном климате в компании)



Миссия, видение, ценности

Миссия

Сделать доступным для населения новый вид экологичного транспорта «последней мили». Мы сокращаем расстояния и развиваем города.

Видение

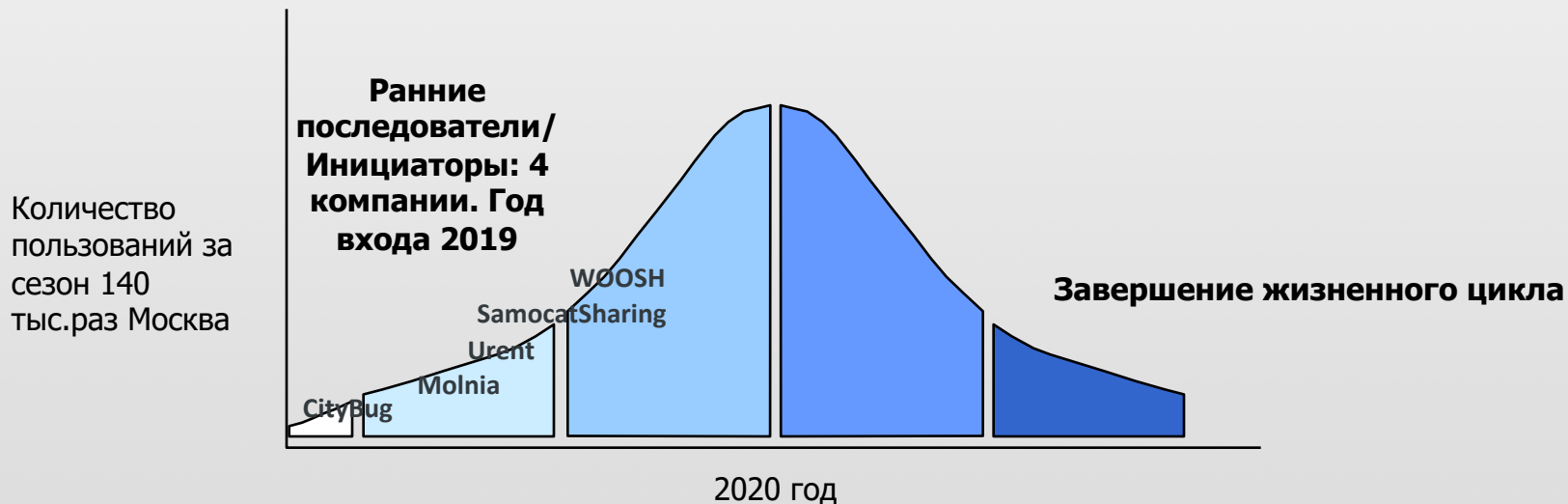
- Стать лидером на рынке шеринга эко-транспорта
- Внедрение в городскую инфраструктуру систему доступного транспорта «последней мили»,
- Развитие транспортной экосистемы спальных районов в городах и регионах.
- Снижение количества автомобильного транспорта в
- Внедрить оплату платежными ресурсами: ЕЭПБ
- Сделать город чище, транспорт доступнее, движение быстрее и безопаснее в ритме большого города для всех групп населения.

Ценности

- Экологичность транспорта.
- Инновационность в движении.
- Клиенты и их безопасность.
- Доступность.
- Команда.

Обзор рынка

- Рынок: прошлое, настоящее и будущее
 - Стремительно набирает обороты. Рост vs 2019 в 2 раза по количеству пользователей
 - По данным AVITO наблюдается рост в 1,5 на покупку самокатов, 35% электросамокаты
 - Эксперты прогнозируют бурный рост на ближайшие 5 лет и развитие этой инфраструктурной отрасли.
 - Как результат передел рынка: слияния и поглощения



Анализ конкурентов

KICKSHARING | СЕРВИС АРЕНДЫ ЭЛЕКТРОСАМОКАТОВ CityBug

НАЗВАНИЕ КОНКУРЕНТА	РАЗМЕР КОМПАНИИ	ПЕРИОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (В ГОДАХ)	СТРУКТУРА	ГОД ВХОДА НА РЫНОК
Woosh	Крупная	3	ООО	2018
SamocatSharing	Крупная	2	ИП	2016 СТАРТ ЕКАТЕРИНБУРГ/ 2019 МОСКВА
Urent	Малая	2	ООО	2019 Москва/ 2020 СПБ
Molnia	Средняя	1	ИП	2020 СПБ

Анализ конкурентов

KICKSHARING | АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

<< Посмотреть демографические данные конкурентов

Используйте эту шкалу для оценки каждого конкурента:

0 —
неприменимо

1 —
минимально
применимо

2 — частично
применимо

3 — умеренно
применимо

4 — максимально
применимо

АБСОЛЮТНЫЕ
ВЕЛИЧИНЫ

НАЗВАНИЕ КОНКУРЕНТА	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ЛЕН.ОБЛ.	МОСКВА	МО	ПРИЛОЖЕНИЕ	УДОБСТВО ПРИЛОЖЕНИЯ	ЦЕНА ЗА СТАРТ	ЦЕНА МИНУТА	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ	ПАРК САМОКАТОВ	ШТРАФ ЗА УТЕРЮ	МИССИЯ, ЦЕННОСТИ	СПОСОБЫ ОПЛАТЫ	ИТОГО ВЕС
Woosh	3	0	3	0	4	2	4	4	0	3	4	2	3	 32
SamocatSharing	0	0	2	0	4	2	2	3	0	2	2	0	3	 20
Urent	2	0	2	0	4	2	0	4	0	2	3	2	3	 24
Molnia	2	0	2	0	4	2	4	4	0	4	0	4	0	 26
СРЕДНИЕ ЗНАЧЕНИЯ	1,8	0,0	2,3	0,0	4,0	2,0	3,8	3,8	0,0	2,8		2,0	2,3	25,5

Стратегическая диагностика

SWOT анализ

-
- S**
1. Широкая зона локации эл. транспорта.
 2. Концепция от подъезда до...транспортного узла/офиса/ авто/ВУЗа.
 3. Развитие B2B канала сбыта.
 4. возможность оплаты единым проездным билетом.
 5. Льготные тарифы.
 6. Развитие регионов продаж Франшизы.
 7. Первый самокат со встроенным GPS навигатором с указанием безопасного и оптимального маршрута для самокатов.

- W**
1. Техническая сторона.
 2. Разработка приложения
 3. Административные связи
 4. Отсутствие собственных средств на запуск
 5. Слабая законодательная база
 6. Сезонность бизнеса

- O**
1. Ухудшение экономической обстановки, рост цен на бензин, подталкивает людей к экономии и пользованию общ транспортом либо новыми альтернативными видами транспорта.
 2. Распространение опасности вирусных заболеваний в общ транспорте способствуют повышению спроса на индивидуальный транспорт

- T**
1. Отказ в получение инвестиций на открытие, запуск и развитие.
 2. Отказ в поддержке со стороны органов власти в продвижении регулирования и внедрения в инфраструктуру города электросамокаты как новый вид микротранспорта последней мили.

Выбор стратегии

Лидерство по издержкам

- Глубокое освоение внутреннего рынка
- Проникновение на внешние рынки
- Эффект масштаба
- Оптимизация затрат на готовый электро-самокат.

Дифференциация

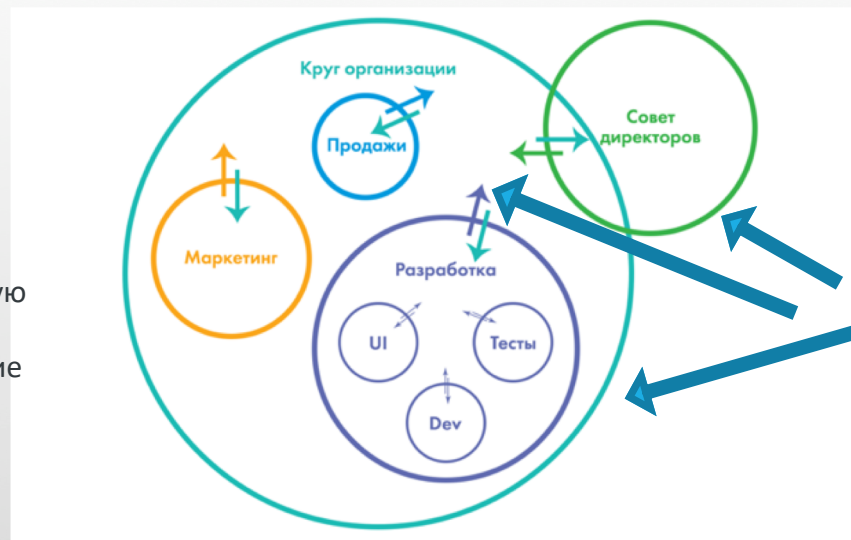
- Инновации
- Кастомизация и развитие дополнительных сервисов

Организационная структура

Холакратия – это принцип организации бизнес-процессов

Имеет признаки
**Органической
организации**

- ✓ Замена вертикальной иерархии на горизонтальную
- ✓ Равномерное распределение ответственности и руководства в виде кругов



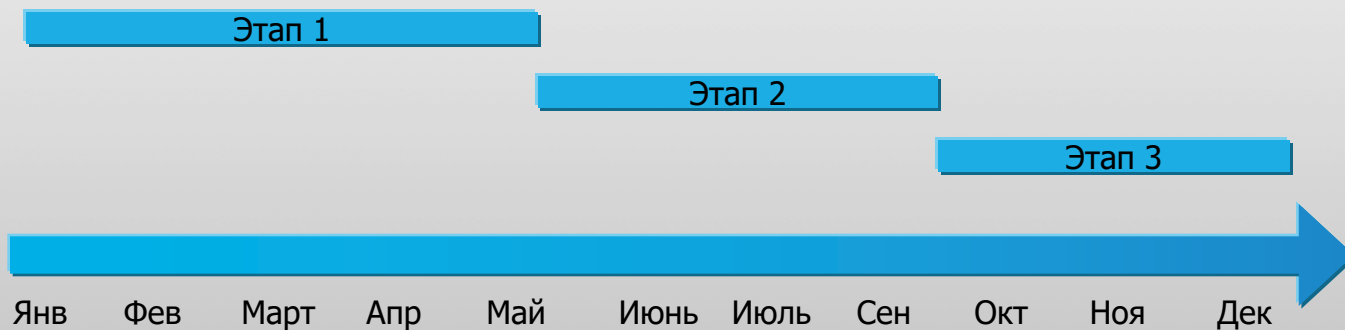
Start-up

Каждый круг включает сотрудников, работающих над одним проектом в самых разных ролях

- ✓ Стратегия порождает стратегические задачи
- ✓ Решения под контролем ключевых сотрудников с индивидуальным стимулированием каждого.
- ✓ Бизнес-процессы формируются органически и важно не упустить момент их формализации
- ✓ Структура подчиненности достаточно гибкая и организационный дизайн корректируется и меняется по мере изменений внешних и влияния на компанию внешних факторов.

Планирование запуска проекта

- Этапы запуска
- Этап 1 – Инвестиции, разработка Приложения, закупка самокатов, установка станций. Запуск Спб и ЛО
- Этап 2 – Запуск Москва и МО
- Этап 3 – Доработки



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !