

Добрый день, ищу Партнеров и деньги в свой проект.

Финансы, Недвижимость, Логистика на одной IT платформе. У каждого из перечисленных бизнесов свои источники дохода и каждый «подогревает» остальных.

IT – своя платформа для перевода рынка грузовых автомобильных перевозок в новый формат.

Логистика – новая бизнес модель организации грузовых автомобильных перевозок и доставок. Рентабельность бизнеса не менее 40% годовых на вложенные средства.

Финансы – управление долями новых логистических бизнесов, факторинг, лизинг грузовых автомобилей. Рентабельность бизнеса не менее 40% годовых на вложенные средства.

Недвижимость – инфраструктурный проект строительства комплексов придорожного сервиса нового формата на федеральных трассах в непосредственной близости от всех федеральных центров. Рентабельность бизнеса не менее 10% годовых на вложенные средства.

Какой, из «ароматов» проекта, вам больше подходит?

Если верить опубликованным цифрам, оборот рынка перевозок не менее 1трлн. рублей в год. С учетом большой гибкости бизнеса «Логистика», проект в целом дает возможность нивелировать и даже использовать для своей пользы инфляционные процессы.

Специально для «финансистов». Пирамида под названием «бакс» закончилась. Вы уверены что вы попадете в 0,0000....00001% от общего числа игроков в фантики, которые по итогу окажутся в плюсе? А этот «плюс» чем измеряться будет? Очередными обязательствами банкиров?

Совсем кратко о себе и источнике прибыли экспедиторского бизнеса.

Занимаюсь грузовыми автомобильными перевозками с 1998г. Экспедиция без собственного транспорта. Грузовладелец платит нам за доставку груза, мы платим собственнику транспорта. Средний чек сделки около 50000р. Из этих денег наш доход 5-40%, средневзвешенная цифра около 12% с оборота. Время проведения одной сделки от 3 дней до 3 месяцев. Средневзвешенное время 15 дней. Цифры не сложно проверить в нашей системе управления.

В 2008г. оцифровал свой бизнес. Появилась Система Управления Грузовыми Автомобильными Перевозками (СУГАП). Сначала как инструмент учета и фиксации всех значимых событий происходящих в экспедиторском бизнесе. Сейчас – полноценная система управления рынком. Краткий перечень возможностей СУГАП:

- элементы CRM для организации работы логистов с грузовладельцами;
- элементы "юбер" для быстрого поиска нужной машин, в нужное время, в нужном месте по цене ниже рынка;
- возможность ведения автоматизированного документооборота;
- автоматизированный контроль финансов;
- автоматизированный контроль управления работой логистов «на удалёнке».

В 2010г. появилась идея изменить бизнес модель так, чтобы можно было без дополнительных вложений расширять число сотрудников/логистов, непосредственно занимающихся организацией доставки грузов, и при этом не потерять контроль за бизнесом. В 12-15 годах отрабатывались алгоритмы взаимоотношений участников рынка под эти цели и дорабатывалась СУГАП под эти алгоритмы. В итоге стало понятно, что новую бизнес модель можно применить для реформирования всего рынка грузовых автомобильных перевозок, как что в выигрыше оказываются все добросовестные участники рынка.

Сейчас СУГАП - это полноценная система управления рынком, инструмент, прошедший все испытания, проверенный и отлаженный тысячами прибыльных сделок. Прошу не путать с ИС, CRM, ERP и т.д.

СУГАП для рынка грузовых перевозок – это маркетплейс с агрегатором в одном стакане и с б-ооо-льшим довеском.

Кроме инструментов и возможностей которые уже сейчас есть у участников рынка перевозок, СУГАП:

- делает возможным доставку грузов без промежуточного складского хранения;
- кардинально решает вопрос «последней мили» не только себя, но и, как отдельная услуга, для других систем доставки грузов;
- идеально подходит для Вайлдберриз и прочих Озонов;
- в недалёкой перспективе станет идеальной площадкой для тренировки ИИ на тему

логистики.

Добавьте к возможностям СУГАП отлаженные алгоритмы:

- эффективного, т.е. безотказного и бесплатного, привлечения к сотрудничеству новых грузовладельцев и собственников транспорта;
- кратное снижения рисков порчи или утери груза в результате сотрудничества с недобросовестным перевозчиком;
- подготовки новых логистов «на удалёнке».

Для полноты картины:

- сейчас в СУГАП наработана информация о 6000 собственников транспорта, суммарное -количество машин которых более 20000.
- информация о нескольких сотнях грузовладельцев, ежедневная суммарная потребность в транспорте которых измеряется сотнями машин.
- в формате новой бизнес модели проведено несколько тысяч прибыльных сделок.

Грамотная система управления UBER отформатировала рынок такси РФ под себя за 1 год. После этого на рынок такси стал прозрачным и управляемым, на него пришёл мелкий инвестор, народ начал покупать машины в лизинг и ставить их в работу.

СУГАП - это грамотная система управления для рынка грузовых автомобильных перевозок. Потребуется около 2-х лет для того чтобы отформатировать под себя рынок грузовых автомобильных перевозок РФ.

О рынке перевозок.

Объём рынка грузовых автомобильных перевозок РФ, в интересных для СУГАП нишах, более 1 трлн. рублей. При правильном подходе, можем занять 10-30% этого рынка.

Плюсом будут несколько соседних рынков, например:

- факторинга сделок по доставке грузов;
- лизинг грузовой техники в новом формате, с гарантированным объёмом работы для покупателя;
- страхование грузов и т.д.

О конкурентах.

На рынок уже выходят потенциальные конкуренты, но все, известные мне, «продукты» либо пытаются механически перенести алгоритмическое решение для такси на рынок грузовых перевозок, например, Яндекс-грузовой. Либо торгуют информацией, например, atis.ru. Мне не сложно показать, почему это работает менее эффективно чем СУГАП. Примеров тому, как «не сработало» множество: Грузовичков, Грузовичка, Везёт всем и т.д.

Для того чтобы «заработало» нужна принципиально новая бизнес модель или очень большие вложения на старте, которые никогда не окупятся. Я предлагаю первый вариант, **новую бизнес модель с новым механизмом монетизации.**

Про реализацию проекта.

Новая бизнес модель позволяет выстроить реальное партнёрство с большим количеством профессионалов в своей области. Именно поэтому приоритет отдаю партнёрским взаимоотношениям, при которых именно объём взятой на себя ответственности определяет доли участия в проекте.

Поставленная задача, занять и сохранить 10-30% рынка РФ не имеет решения в формате одного юридического лица. Необходимы минимум девять компаний, каждая со своим набором

функций и источников дохода, работающих в единой системе управления. Инвестору(ам) предлагаются доли от 10 до 70% в каждом из ООО, в зависимости от степени участия в проекте.

Кредитование тоже возможно, для этого нужно будет пересчитать финансовую модель.

Для чего нужны Ваши деньги.

- в 2008г. СУГАП сделана в 2008г. на базе собственной версии 1С 7.7, нужно перенести на web. Подчеркну, не заново изобрести, а перенести отработанные алгоритмы и информационные базы на новую техническую базу;
- организовать специализированную финансовую компанию;
- запустить региональные перевозки в Сибирском регионе;
- подготовить франшизу, как один из каналов расширения бизнеса на другие регионы;
- решить основные вопросы безопасности перевозок;
- сделать ситуацию с контролем рынка не обратной.

Про количество денег.

Детально просчитаны (есть финмодель в excel) три возможных варианта (этапа) входа СУГАП на рынок, каждый из которых может рассматриваться как самостоятельный проект.

Необходимая сумма	Срок выхода в режим безубыточности	Задачи	Ожидаемый результат
5-15 млн.р.	1-1,5 года	Перенос СУГАП. Запуск в Сибирском регионе. Подготовка франшизы для других регионов.	Не менее 10% регионального рынка перевозок Сибирского региона и начало продажи франшизы на остальные регионы РФ.
100-150 млн.р.	2-2,5 года	Удалённые офисы логистической компании на существующих придорожных сервисах на федеральных трассах.	Доминирующее положение в Сибирском регионе и присутствие в не менее чем 15 регионах РФ.
От 1 млрд.р. и более	4-5 лет	Строительство новых придорожных сервисов в тех местах, где они необходимы.	10-20% рынка грузовых автомобильных перевозок РФ.

Большой разброс цифр указан для учёта всех рисков, связанных с не простым текущим временем, которые могут повлиять на изменение графиков, как в положительную, так и в отрицательную сторону, это видно в финансовой модели.

С учётом наличия СУГАП и наработанных информационных баз, первые два этапа можно объединить.

При дефиците средств, третий этап начинается после выхода первых двух на точку безубыточности.

При наличии свободного ресурса третий этап можно начинать сейчас. Большие затраты третьего этапа связаны с новым строительством придорожных комплексов нового формата на федеральных трассах, в непосредственной близости от региональных центров. Большой разброс суммы связан возможностями инвестора, это главное, с наличием различных вариантов финансирования - от одного инвестора, через кредитование в банках, по лизинговой схеме или через продажу франшизы.

Примечание:

С первым этапом справляюсь сам. Переносим информационные базы из корпоративной 1С на стартовую версию платформы.

Со вторым этапом можем справиться с Партнёрами в регионах для организации региональных перевозок. Инвестор нужен для ускорения процесса.

Большие деньги нужны на третьем этапе, для строительства сети двухсторонних комплексов придорожного сервиса нового формата по федеральным трассам в непосредственной близости от крупных городов РФ.

Для партнёров/инвесторов доход от бизнеса перевозок, который составит не менее 40% годовых, дополнится возможностью зарабатывать 40-60% годовых на краткосрочном кредитовании сделок по доставке грузов, факторинге.

Оборот факторинговых операций в месяц составит:

Для первого этапа - более 100 млн.

Для второго этапа - более 1 млрд.

Для третьего этапа - более 10 млрд.

Инструмент для операционного контроля большого количества относительно мелких и краткосрочных финансовых операций в СУГАП уже есть.

Прибыль по факторинговым операциям можно выводить из бизнеса ежедневно.

Кроме этого текста на бумагу вынесены:

1. Финансовые модели для трёх вариантов развития в экселе.
2. Показатели бизнеса на этапе настройки и обкатки новой бизнес модели за 12-15 годы.
3. Организационная структура управления бизнесом с описанием функционала, источников дохода и долей участников бизнеса.
4. Подробное описание функционала всех сотрудников экспедиторской части бизнеса.
5. Подробный бизнес план и финансовая модель для третьего этапа проекта.

Это важно.

Проект классически «инвестиционный», т.е. НЕ под стандартный банковско-финансовый шаблонно-продуктовый подход;

После этого текста вы увидите, как минимум, интересную «хотелку», в лучшем случае «возможность». Реальностью для вас это станет после обсуждения проекта на нашей встрече.

Очень хорошо понимаю и адекватно оцениваю свои текущие, ограниченные возможности. Претендую только на ту часть управления общим бизнесом, за которую должен взять на себя ответственность – это IT и Логистика. Вся построенная недвижимость и бизнес на ней остаются в собственности у партнера, плюс у партнера доля в ООО которые будут заниматься логистикой на комплексах. Мой интерес в развитие СУГАП.

Инвестор должен быть российским **или** иметь юридическое оформленное представительство в России, **или** иметь деньги в России, **или** иметь желание и возможность завести их в Россию:

Инвестиционному брокеру, будьте готовы отработать в формате «все выплаты с моей стороны после получения денег», иначе вижу слишком высокий риск;

Инвестору с суммой меньше чем 5 млн. р., буду рад видеть вас в команде собственником/руководителем одного из региональных ООО. Ваши деньги вам потребуются на развитие Вашего бизнеса на базе СУГАП. Начать можно сейчас, на имеющейся платформе.

Если заинтересовал, то для вопросов +79994689200 есть тг. Для предметного обсуждения потребуется встреча очно, в телеграмме, зуме, скайпе, там где есть камера и возможность демонстрации экрана.

С уважением к Вам и Вашему бизнесу,

Андрей Николаевич.

Для строителей, чуть подробнее про третий этап.

В составе каждого комплекса с каждой стороны трассы:

Стоянка, легковая и грузовая.

Кафе-столовая.

Санузел с душем и баней.

Магазин продукты + гигиена.

СТО для ТО – 1 и 2.

Грузовой и легковой шиномонтаж.

Магазин «расходников» для грузовиков.

Крытая площадка для загрузки/разгрузки грузовиков и подработки грузов.

Удалённый офис логистической компании.

При наличии свободных средств:

Гостиница.

АЗС

АГЗС

ЭЗС

Мини поселок для персонала.