



Шеринг электрических  
мопедов в г. Сочи

# ЕСО МОТО

Шеринг электрических мопедов - удобный и быстрый способ передвижения БЕЗ пробок с заботой об экологии!

Электромопеды - свободная ниша и не представлены на шеринговом рынке Сочи

35% всех поездок занимают менее 2 км

75% из них - менее 10 км

Текст Выделить  
КРУПНО

0 выбросов CO<sub>2</sub> в атмосферу

Разрешено передвижение по дорогам общего пользования и велодорожкам (удалить)

Экономичность, скорость и экологичность позволяют Eсо Moto стать универсальным средством для комфортного передвижения и решения задач пользователей

# Технологические особенности **мопедов** Eco Moto

Сделать  
крупно!

**Запас хода 100 км**

**Скорость 45 км/ч**

**Гарантия от производителя 2  
года**

**Любая категория прав**

# Технологические особенности зарядных станций Eco Moto

Сделать  
крупно!

- Размещаются в самых проходимых местах
- Доступ к батареям открывается с помощью мобильного приложения 24/7
- Замена батарей производится пользователями самостоятельно и занимает менее 2-х минут

**Замена батарей – самая большая статья затрат в шеринге электротранспорта**

**Автономные зарядные станции ежемесячно экономят от 30% издержек**

# БЕЗОПАСНОСТЬ ГРАЖДАН

- Страхование от несчастных случаев
- 2 шлема разных размеров
- Одноразовые подшлемники

# START проекта

- Запуск в апреле 2021 года:
- г. Сочи
- 400 электрических мопедов
- 50 зарядных станций

Добавить изображение мопеда и шкафа

# ИДЕАЛЬНОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ СТАРТА - удалить

Почему важно быть первым? –  
(заголовок)

70% клиентов каршеринга в России пользуются услугами 1-го оператора

58% Рост шеринга транспорта в России за 2019 год

№1 Рейтинг России в 2019 году по темпам роста выручки карш

Более \$ 300 МЛН. Предварительная оценка 40% акций Делимобиля

Сделать текст  
крупно

Сделать текст  
крупно

По данным Deloitte <https://trends.rbc.ru/trends/sharing/5de4e5f19a7947f2c0f0d0a7>

По данным ассоциации РАЭК в 2019 году рост сектора каршеринга в России составил 58%



**Ключевые операторы:**

Яндекс Драйв



Делимобиль





## ДИНАМИКА РЫНКА

\$330-420  
млрд

Ожидаемый объем рынка микромобилити в Море к 2030 году (мопеды, самокаты, велосипеды)

Более  
\$2 млрд.

Совокупный объем инвестиций в рынок шеринга микромобилити за 2019 год

на 48%

Вырос рынок средств индивидуальной мобильности за 2019 год в России

**Мопеды** НЕ представлены на шеринговом рынке России

## Сочи входит в тройку самых быстрорастущих городов России

Редактировать раздел «Численность населения города»										
1897 <sup>[1]</sup>	1926 <sup>[2]</sup>	1931 <sup>[3]</sup>	1939 <sup>[4]</sup>	1959 <sup>[5]</sup>	1962 <sup>[3]</sup>	1967 <sup>[3]</sup>	1970 <sup>[6]</sup>	1973 <sup>[3]</sup>	1975 <sup>[7]</sup>	1976 <sup>[8]</sup>
1000	↗ 10 433	↗ 12 000	↗ 49 813	↗ 81 912	↗ 174 000	↗ 188 000	↗ 224 031	↗ 241 000	↗ 264 000	→ 264 000
1979 <sup>[9]</sup>	1982 <sup>[10]</sup>	1985 <sup>[11]</sup>	1986 <sup>[8]</sup>	1987 <sup>[12]</sup>	1989 <sup>[13]</sup>	1990 <sup>[14]</sup>	1991 <sup>[8]</sup>	1992 <sup>[8]</sup>	1993 <sup>[8]</sup>	1994 <sup>[8]</sup>
↗ 287 353	↗ 300 000	↘ 292 000	↗ 323 000	↘ 317 000	↗ 336 514	↘ 314 000	↗ 342 000	↗ 344 000	↗ 352 000	↗ 353 000
1995 <sup>[11]</sup>	1996 <sup>[11]</sup>	1997 <sup>[15]</sup>	1998 <sup>[11]</sup>	1999 <sup>[16]</sup>	2000 <sup>[17]</sup>	2001 <sup>[11]</sup>	2002 <sup>[18]</sup>	2003 <sup>[3]</sup>	2004 <sup>[19]</sup>	2005 <sup>[20]</sup>
↘ 330 000	↗ 331 000	↗ 359 000	↘ 335 000	↗ 359 300	↘ 358 600	↘ 332 900	↘ 328 809	↘ 328 800	↘ 328 000	↗ 328 500
2006 <sup>[3]</sup>	2007 <sup>[3]</sup>	2008 <sup>[3]</sup>	2009 <sup>[21]</sup>	2010 <sup>[22]</sup>	2011 <sup>[23]</sup>	2012 <sup>[24]</sup>	2013 <sup>[25]</sup>	2014 <sup>[26]</sup>	2015 <sup>[27]</sup>	2016 <sup>[28]</sup>
↗ 329 481	↗ 331 059	↗ 334 282	↗ 337 947	↗ 343 334	↘ 343 300	↗ 360 324	↗ 368 011	↗ 394 651	↘ 389 946	↗ 401 291

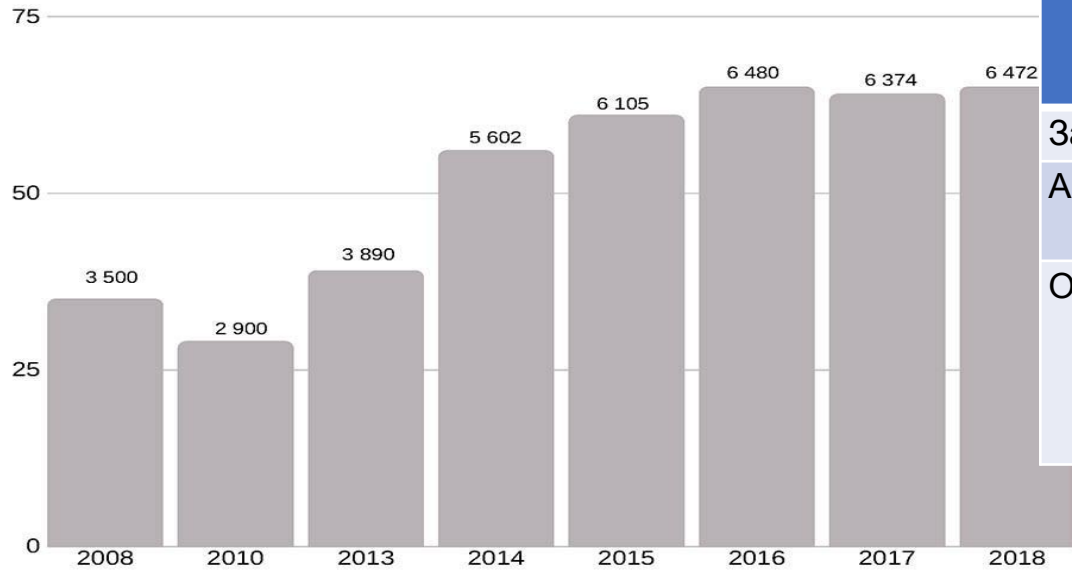
# Market Highlights

Ежегодно в Сочи приезжает более 6 млн туристов



← поправит  
ь

ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА ОТДЫХАЮЩИХ В ГОРОДЕ СОЧИ, МЛН. ЧЕЛОВЕК



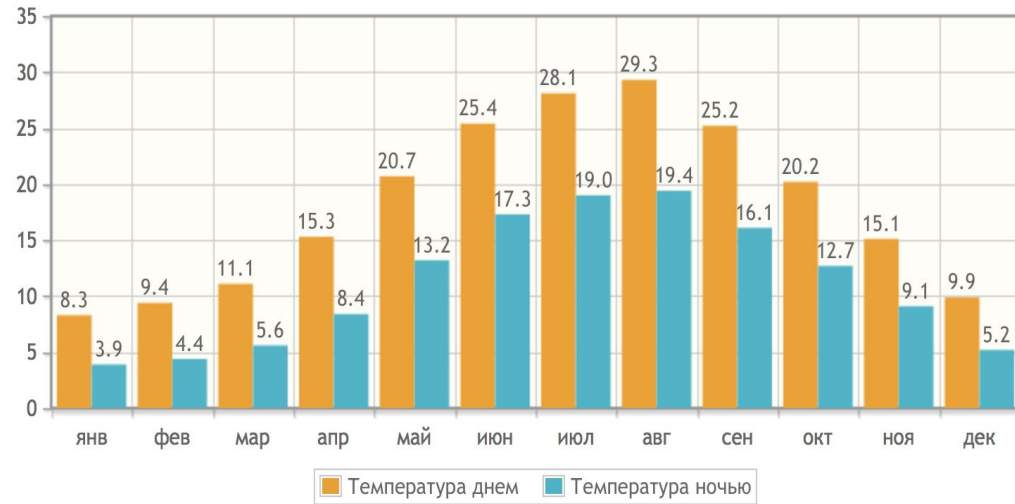
	Приморский кластер		Горный кластер	
	Летний сезон	Зимний сезон	Летний сезон	Зимний сезон
Загрузка отелей	80%	20%	20%	80%
Активный сезон	с 10 июня по 20 сентября	_____	_____	с 30 декабря по 20 января
Основная аудитория	"Невыездные", "Профсоюзные путевки", отдыхающие выходного дня и событийный туризм		Обеспеченные гости столицы - 60%, приезжие из других регионов – 40%	



Неправильно  
указаны  
солнечные дни

## • Погода в г. Сочи

Температура воздуха днем и ночью, °C

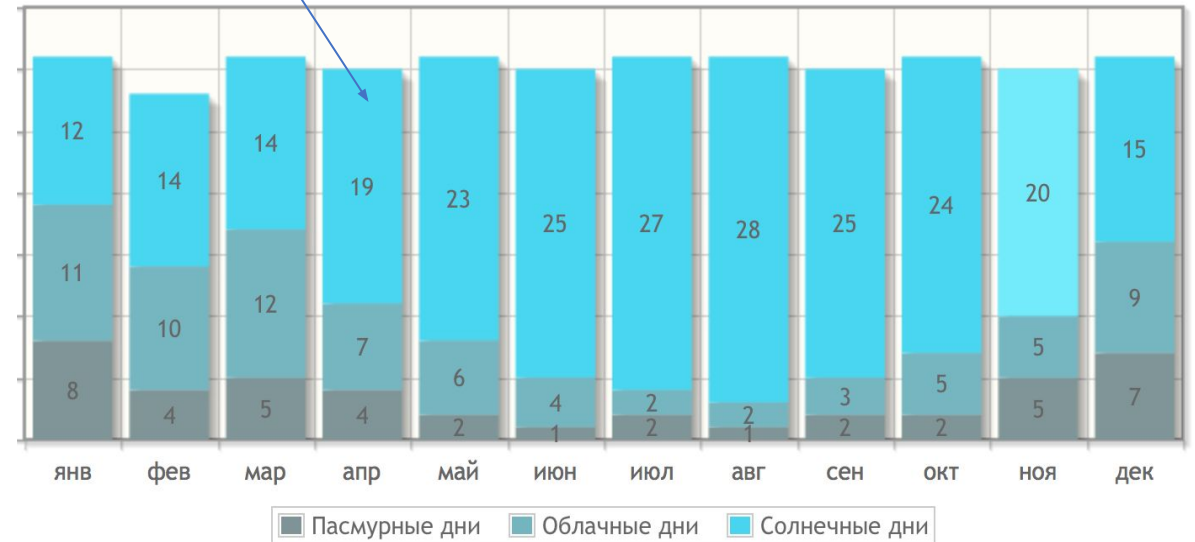


Самый теплый месяц в Сочи это **август**. Средние показатели дневной и ночной температур в течение августа составляют **29.3°C** и **19.4°C** соответственно.

Солнечные дни - 246 (68%)  
Облачные дни - 75 (21%),  
Пасмурные дни - 43 (12%)

Неправильное  
название таблицы

Солнечные, облачные и пасмурные дни



# Результаты опросов жителей г. Сочи:

Диаграмма

# Сравнение **Есо Мото** с другими шеринговыми сервисами г. Сочи

Выделить сильнее

Шеринг		Автомобили	Электромопеды	Электросамокаты
1	Основные игроки	BelkaCar YouDrive UrentCar	ЕСО МОТО	Urentbike Whoosh Самокат Шеринг
2	Цена за 1 мин	7-15 руб /мин	5-7 руб/мин	5 руб
3	Возрастные ограничения	с 21 года	с 18 лет	с 14 лет
4	Требование ВУ	Да (категория В)	Да (любая категория)	Нет
5	Максимальная допустимая скорость	В пределах ограничения ПДД	45 км/ч	25 км/ч
6	Парковка	По правилам ПДД	По правилам ПДД	Хаотичная
7	Вместимость, пассажиров	5	2	1
8	Безопасность и средства защиты	Ремни безопасности Металлический каркас Подушки безопасности	2 шлема разных размеров	Нет

\*Цены указаны по состоянию на 20 сентября 2020 года

# Реализованные проекты в Мире

Сегодня шеринг электромопедов активно развивается во всех крупнейших городах Европы и Мира

Мадрид и Барселона стали трамплином для большинства стартапов и насчитывают более 5 000 электромопедов в каждом городе

Проекты уверенно зарекомендовали себя среди инвесторов:

# Аналоги в ЕС

ЛОГО -

<https://www.cityscoot.eu/en/>

CityScoot

Страна: Франция, Италия, Испания

Выход на рынок: 2016 год

Парк мопедов: 8.000+

Инвестиции: 30 млн EU

Web: [cityscoot.eu/en/](https://www.cityscoot.eu/en/)

Общее количество поездок: 10+  
млн

Количество поездок в день: 15-25  
тыс

Длительность поездки: 15 мин / 5  
км

\* Данные взяты из открытых  
источников





## Аналоги в ЕС



GO sharing

Страна: Нидерланды

Выход на рынок: 2019 год

Парк мопедов: 750

Привлеченный раунд инвестиций: 10 млн EU

Web: [go-sharing.nl](http://go-sharing.nl)

Общее количество поездок: 10+ млн

Количество поездок в день: 15-25 тыс

Длительность поездки: 15 мин / 5 км

\* данные взяты из открытых источников



# Аналоги в США



<https://reveltransit.app.box.com/s/i8gxeacx18bocipfkhpk293pqbfwyja/folder/99321390750>

Общее количество поездок: 3+ млн

\*Данные взяты из открытых источников

## Revel

Страна: США

Выход на рынок: 2018 год

Парк мопедов: 1400

Привлеченный раунд инвестиций: 32 млн USD

Web: [gorevel.com](http://gorevel.com)



# Аналоги в Индии

BOUNCE sharing

# BOUNCE

Страна: Индия

Выход на рынок: 2017 год

Парк мопедов: 30.000+

Инвестиции: 207,7 млн USD

Web: [bounceshare.com](http://bounceshare.com)

Количество пользователей: 5+ млн

Общее количество поездок: 26+ млн

\*Данные взяты из открытых источников



# Бизнес-модель EcoMoto

Мы зарабатываем 3,71 руб с каждой минуты

7 руб

3,29 руб

3,71 руб

Стоимость  
минуты

Себестоимость,  
затраты

Маржа с  
минуты

Средняя продолжительность поездки – 15 минут

## Бизнес модель



Мы зарабатываем 199 ₺ ежемесячно на каждой оформленной страховой подписке

399 ₺

Стоимость подписки

200 ₺

Нетто-тариф страхования

199 ₺

Выручка

B2C  
клиенты

Поминутная  
аренда

7 руб/мин

Забронировать

Пакеты минут  
600 и 1200 мин

3900 руб  
7200 руб

Забронировать

Суточная  
аренда

1500 руб

Забронировать

Туристические маршруты  
(гид по красивым и популярным местам города)

от 600 руб/3 часа

Coming Soon

B2B  
клиенты

Поминутная  
аренда

7 руб/мин

Coming Soon

Суточная  
аренда

1500 руб

Coming Soon

Пример  
оформления

## Future Plans

linjapp

страхование квартиры Месячная подписка <b>399 ₺</b> Оформить подписку	несчастные случаи Месячная подписка <b>199 ₺</b> Coming Soon	ДМС Месячная подписка <b>999 ₺</b> Coming Soon
---	--	---

## План по росту клиентов

	<b>37500</b>	<b>82500</b>	<b>94500</b>	<b>101250</b>	<b>138750</b>	<b>183750</b>	<b>195750</b>
March	Q2, 2021	Q3, 2021	Q4, 2021	Q1, 2022	Q2, 2022	Q3, 2022	Q4, 2022

# Ключевые индикаторы

11000

клиентов, точка  
операционной  
безубыточности

12000

клиентов, точка  
безубыточности компании

70%

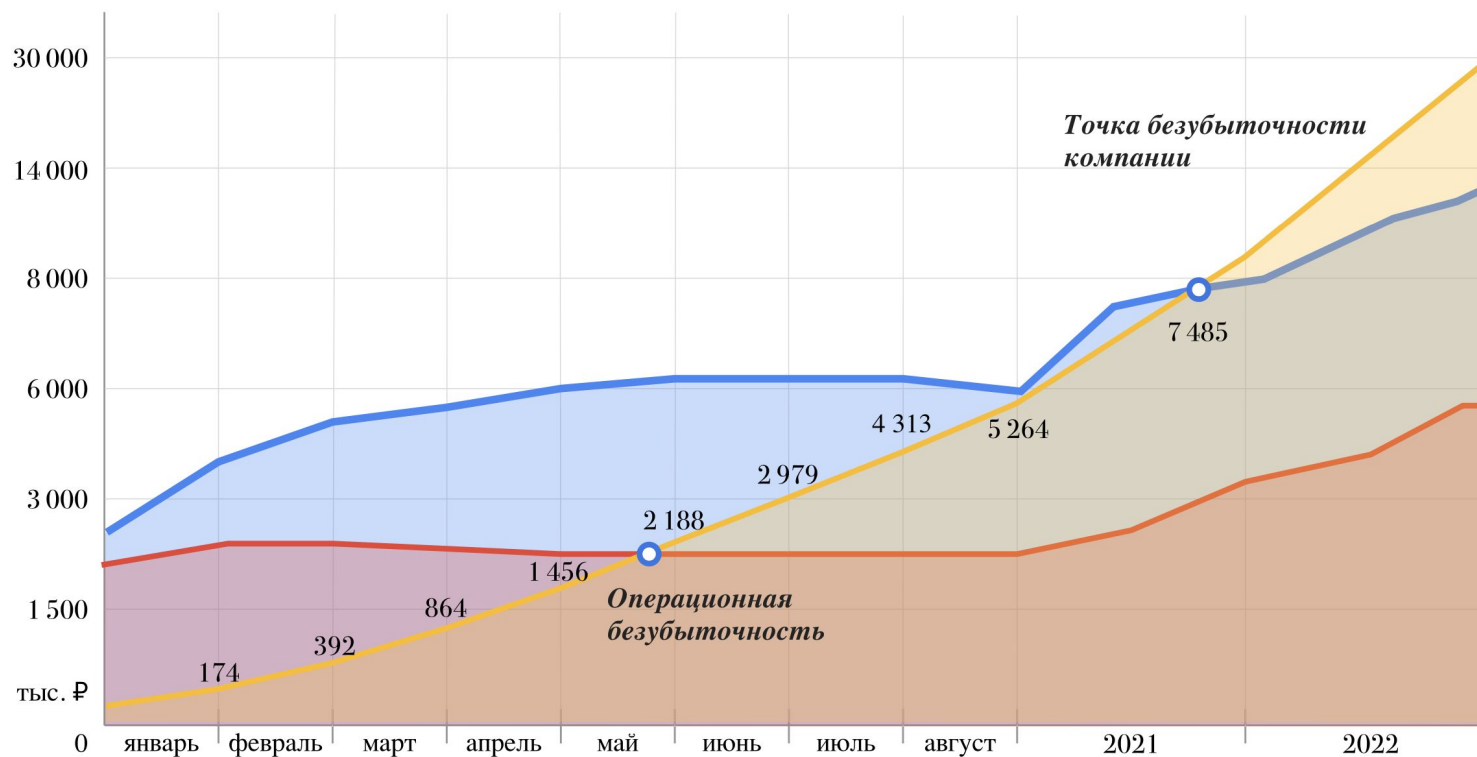
клиентов, органический  
трафик: брендинг  
мопедов, SEO, сарафанное  
радио



# Финансовый план

## Financial Plan

(in)app



■ Выручка ■ Операционные расходы ■ Маркетинг + операционные расходы

# Маркетинг и продвижение

Разделить на 2 слайда: online и offline  
сделать крупнее

## ONLINE:

- Публикации на тематических online-платформах и форумах
- Обзоры блогеров и лидеров мнений
- Реферальная программа для партнеров по промокоду (1-я поездка бесплатно):
  - Aviasales
  - Airbnb
  - S7
- Реферальная программа по промокоду для пользователей 1+1 (Зарегистрируй друга – получи бесплатную поездку)
- Таргетинг через социальные сети:
  - VK
  - FB
  - Instagram
- Реклама в YOUTUBE

## OFFLINE:

- Реклама и брендинг:
  - Аэропорты
  - Автовокзалы
  - ЖД станции
- Флайеры и партнерские программы
  - Кинотеатры
  - Доставка еды
  - ВУЗы
  - Гостиницы
  - Рестораны
  - Ночные клубы
  - Продуктовые сети
- Партнерская программа с футбольным клубом «СОЧИ» и другими спортивными аренами и направлениями

Разработка Бренда, позиционирования и продвижения ведется совместно с РЭУ им. Г.В.

Плеханова

# Преимущества и драйверы

1. Высоколиквидная бизнес-модель. Отсутствие затрат на бензин, дешевая электроэнергия и развитая инфраструктура зарядных станций
2. Длинный сезон. Сочи один из самых теплых и популярных городов России
3. Eco friendly. 0 выбросов углекислого газа в атмосферу
4. 70% прироста аудитории - виральный рост через брендинг мопедов и сарафан
5. Экономия времени и денег для клиента. Клиент получает дешевый и быстрый транспорт для передвижения без пробок

Сделать также крупно и читаемо, как на этом слайде

## Преимущества и драйверы

- 1 Экономия денег. Клиент получает страховку «бесплатно». Виральный рост через рекомендации и шеринг сервиса пользователями
- 2 Фокус при создании продукта на пользовательский опыт и общение с клиентом через чат-ботов и интерактивное взаимодействие
- 3 Высокомаржинальная и устойчивая бизнес-модель. Сбалансированный низкорискованный портфель страховых премий
- 4 Легко масштабируемая бизнес-модель на международные рынки. Простая локализация с использованием страховых полисов местных игроков

# Дорожная карта

Возникновение идеи EcoMoto  
Июнь 2019

Создание договоренностей с администрацией Сочи, Старт разработки IT платформы  
Июнь - ноябрь 2020

Запуск проекта  
Старт продаж  
Апрель 2021

Выручка 120+ млн (90к клиентов) ₺  
Раунд А инвестиций  
Октябрь 2021

Июнь 2019-Апрель 2020  
Регистрация компании  
Исследование рынка  
Тестирование техники

Декабрь 2020  
Привлечение финансирования

Май 2021  
Точка безубыточности компании  
12 000 + клиентов

Дорожная карта



Как в примере



# Инвестиционные условия

## Финансирование 26 м

Разработка ПО	1 740 000
Маркетинг	1 230 000
Административные расходы	10 618 000
Персонал	4 344 739
Резервы	8 067 262

## Кредитная линия для CAPEX 40 м

Первоначальный Лизинговый платеж	100%
----------------------------------	------

## Акционеры Доля

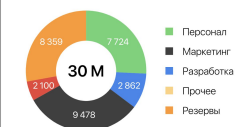
Основатель	53,75%
Сотрудники	10%
Действующие инвесторы	11,25%
Предлагаемая доля	25%

26 м	40%	40%	15%	5%
	янв.	февр.	мар.	апр.
40 м	100%			

Нарисовать 3 диаграммы,  
как в примере.  
Инвестиционный график сместить

## Инвестиционные условия

### Финансирование



### Акционеры Доли



Разделить на 2 слайда  
По 2 человека,  
сделать крупнее

# КОМАНД



IMG\_0284 2.jpg

\* Основатель компании

Антон Бурлаков

Фото из этого  
профиля

\* Операционный  
директор

Михаил Колпинский

Фото из этого  
профиля

\* Технический директор

Олег Богатенко

Фото из этого  
профиля

\* Главный инженер

Василий Старотиторов

- **СЕО, основатель компании**
- **Роль:** Стратегическое развитие, маркетинг, продажи
- **История:** Директор по маркетингу и продажам в Silver Screen (3 года), Со-основатель рекламной компании Chehly.by (3 года)
- **Образование:** Белорусский государственный экономический университет, Финансы и кредит, 2015 год

- **Операционный директор**
- **Роль:** Формирование команды и организация операционной деятельности компании
- **История:** Генеральный директор группы компаний Ассот (3 года), Операционный директор транспортной компании «Павлотранс» (7 лет), Операционный директор рекламной компании Chehly.by (3 года)
- **Образование:** Белорусский национальный технический

- **Технический директор**
- **Роль:** Формирование команды и организация работы IT-направления, разработка App
- **История:** Разработка проектов для заказчиков из Европы и США. Разработка различных проектов с использованием GPS позиционирования. Работа с большими данными. Заказчики: Nikon, Kodak, SEIKO.
- **Образование:** Витебский государственный технологический университет, инженер-программист

- **Главный инженер**
- **Роль:** Модернизация и доработка технической базы, организация работы сервисных служб и техническое обеспечение проекта
- **История:** Инженер-программист. Разработка, диагностика и тестирование втомобильного, промышленного и персонального электронного оборудования на программном и аппаратном уровне. Образование: Государственный

# Contacts

**Burlakov Anton**

founder

E-mail: [ab@myecomoto.com](mailto:ab@myecomoto.com)

Phone: +7 977 699 20 55

Пример  
оформления

**Abelyan Vagan**

founder

e-mail: [abelyan@inapp.insure](mailto:abelyan@inapp.insure)

phone: +7 903 248 42 88



# Product Overview

Интегрировать видео-ролик

<https://www.youtube.com/watch?v=key4n4iAeCw>

Добавить изображение мопеда и шкафа