

Собственное авто в управление Optima Partner

Наша бизнес-модель очень проста и типична одновременно!

Сдача авто в управлении нашей компании - это **выгодные инвестиции**, благодаря которым вы будете получать **стабильный пассивный доход** каждую неделю.





Предмет деятельности

Предметом деятельности компании и бренда предоставление услуг по аренде легковых автомобилей для служб такси: физическим лицам или фирмам. Срок аренды будет краткосрочным и долгосрочным. Предприятие будет оказывать услуги в основном мало-среднему доходу людей и их материальному состоянию - в простых терминах сочетание доступности и комфорта.

Юридическая форма

Правовой формой фирмы Optima Partner является ооо и находится в г. Познани по адресу ул. Sycowska 23 в заявлении о внесении записи общего реестра и определении объекта предпринимательской деятельности в соответствии с польской классификацией как:

Прокат автомобилей код КВЭД: 4941Z / 4932Z
автомобильный транспорт товаров / деятельность такси

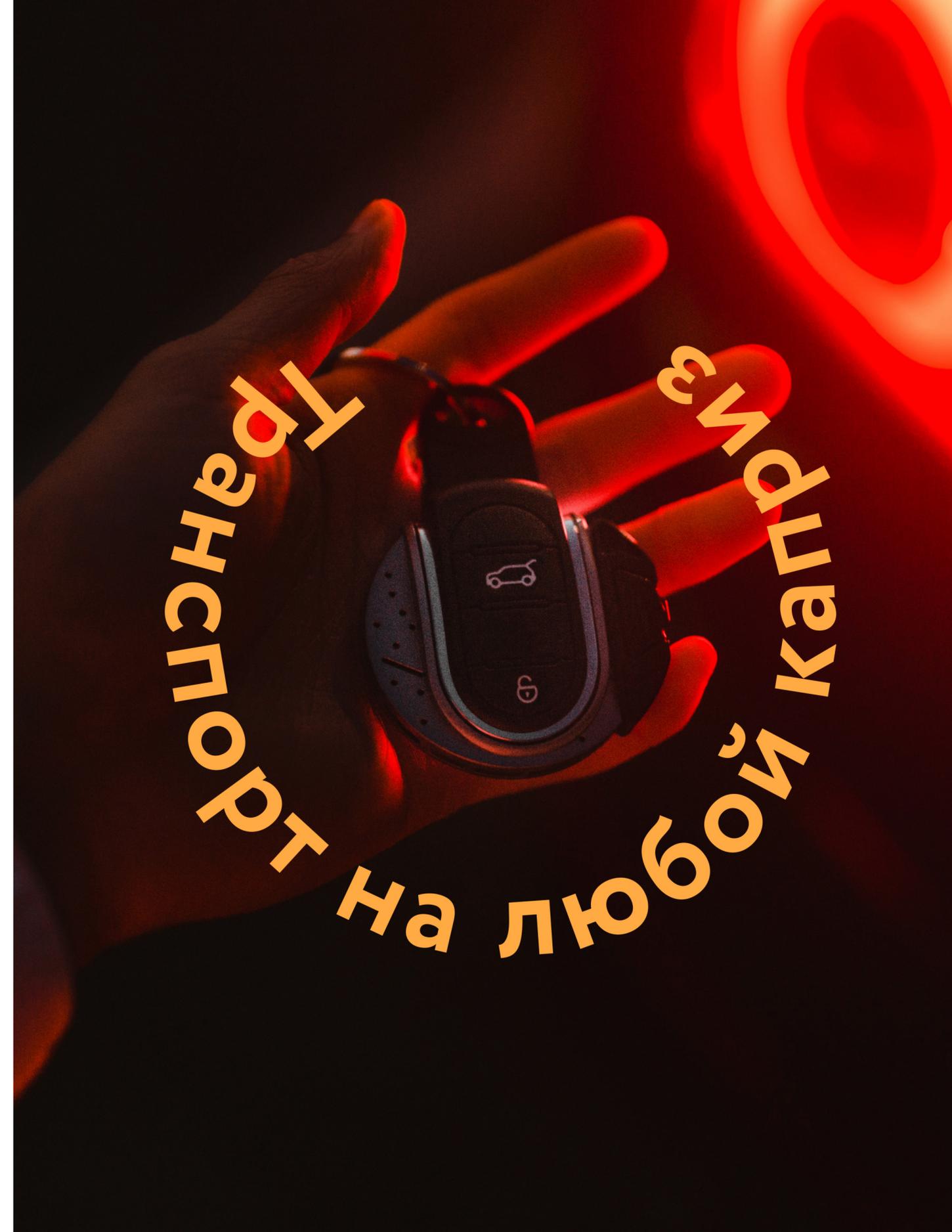
Дата основания деятельности ооо: 21.08.2019 года

Характеристика профиля предприятия

Целью деятельности компании и бренда Optima Partner — предоставление услуг по аренде автомобилей на территории Познани, Гданьска, Варшавы и Вроцлаве и через короткое время всей Польши. Штаб-квартира компании находится недалеко от кольцевой развязки Каморники в районе Любонь-Познань. В распоряжении офиса охраняемая парковка и двухметровый бетонный забор, личный автосервис и обслуживания с профилем работ от установки ГБО и рекуперацией гибридных батарей.

Я, как основатель, хочу Вам предложить инвестировать личные средства + инвестировать в дальнейший рост таксопарка, то есть в покупку автомобилей. Средства на покупку транспортных средств по упрощенной программе, их регистрации, страхования, растоможки, доставки под ключ.

Идеи для развития компании, привлечения клиентов и для ее продвижения находятся в дальнейшей части бизнес-плана.



Кому это подойдет

1. Ваше авто стоит в гараже без дела
2. У вас есть второе авто, которым вы не пользуетесь
3. Вы являетесь владельцем автопарка и хотите перепродавать и сдавать их
4. Вы хотите обеспечить себе пассивный доход и выгодно проинвестировать
5. Тесно знакомы с индустрией и вам есть, что предложить для кооперации



С нашей стороны предлагается

Стабильные выплаты. Каждую неделю среду вы получаете стабильные выплаты за предыдущую отработанную неделю. Дни расчета устанавливаются между владельцем (арендодателям) и представителем автопарка

Состояние автомобиля. Мы всегда заботимся о вашем автомобиле, поддерживая его в хорошем состоянии. Регулярно проверяем и диагностируем его на собственной СТО, каждые 18 дней мы загоняем Ваш автомобиль в наш бокс и фиксируем все по нему – от посторонних запахов в салоне и его пятен, до надлежащего ремонта. В случае, если водитель ненадлежащим способом эксплуатирует авто или нарушает правила эксплуатации условий договора, мы его обязуемся изъять и передать другому драйверу.



С нашей стороны предлагается

Ремонт авто. В случае технических неисправностей, поломок и планового тех. обслуживания, – мы берем на себя обязательство по его ремонту и дальнейшей эксплуатации. Все ТО, замены колодок, плановое обслуживание оплачивает владелец авто. Мы занимаемся ремонтами любых сложностей, а также у нас большая сеть партнеров, от малярных и кузовных работ и больше. Делаем все, чтобы водитель не простаивал рейсы, а ваш автомобиль мог на вас работать.

Безопасность. Ваш автомобиль оснащается новейшим оборудованием, GPS-трекером, что позволяет вам в любой момент контролировать его местоположение и функцией дистанционного отключения двигателя. У вас будет доступ к мониторингу. Мы контролируем каждого водителя по его рейтингу и манеры езды. Штрафы которые приходят на автомобиль, мы также информируем водителя и списываем в историю.



С нашей стороны предлагается

Полный контроль. Каждые 30 дней вы будете получать подробный отчет о состоянии автомобиля с фотографиями. Мы фиксируем все по нему. От замены резины и замены масла, до пятен салон и посторонних запахов в нем. Мы также фиксируем весь необходимый инвентарь для перевозок такси: светоотражающий жилет, аптечка, огнетушитель, знак аварийной остановки, домкрат и запасного колеса. Ваше имущество под надзором.

Сбыт автопарка. Ваше авто мы будем продвигать, тем же обеспечив очередь клиентов на покупку авто и его аренды. Благодаря большому количеству драйверов в автопарке и работы с горячей базы, мы на постоянной основе публикуем объявления на различных маркетплейсах и соц. сетях.

Подготовка авто к рейсу. Мы работаем с разными марками автомобилей как: Toyota, Lexus, Ford и в то же время рекомендуем покупать ликвидные гибридные машины. Также мы помогаем для наших партнеров пригнать авто из США или Китая и поставить в такси.



Организационная структура

На предприятии работает 8 человек, отвечающих за обслуживание клиентов. Это механики, руководитель, директор и ваш закрепленный кей-менеджер. Первая часть будет отвечать за прием-бронирования через CRM, а бухгалтер проставлять отчеты в 1С, это прямой контакт с клиентом, то есть представление предложения, подписания смарт-контракта, выдача автомобиля. Другая группа принимает заявки от клиентов, например, о неисправности транспортного средства, записи на обслуживание и закупка запчастей.



ДОЛЖНОСТЬ	КОЛ.	КВАЛИФИКАЦИЯ
Обслуживание клиентов	3	Готовность и знание автомобильного рынка, опыт работы в данной отрасли, молодые энергичные девушки
Техническая эксплуатация	3	Знание технических вопросов, опыт эксплуатации гибридных автомобилей, профильные работы
Бухгалтерия и легализация	2	Знание законодательства и навыков финансового учета предприятия

ДОЛЖНОСТЬ	ОБЯЗАННОСТИ
Обслуживание клиентов	Представление предложения, заключение контрактов, выдача транспортных средств, прием заявок
Техническая эксплуатация	Выполнение мелкого ремонта, техническое обслуживание транспортных средств, мониторинг локации автомобиля, аварийные выезды
Бухгалтерия и легализация	Финансовое обслуживание вашей флоты, драйверы иностранцы которые совершают поездки



Условия к вашему авто

1. Автомобиль должен быть не старше **2006** года выпуска
2. Автомобиль должен находиться в исправном техническом состоянии
3. Все документы на авто в порядке и не числится в базе розыска
4. Автомобиль должен быть оснащен газовым оборудованием и принадлежностями такси

Необходимо на старт

1. Оригинал техпаспорта на автомобиль
2. Скан заграна либо ВНЖ, PESEL, а также NIP/REGON
3. Справка об установке газе, а также провозждении ТО автомобилем
4. Лицензирование автомобиля включая пригороды и его маркировка
5. Страхование автомобиля и GPS оборудование
6. Договор о сотрудничестве с Optima Partner

Почему именно мы?

1. Выплачено порядке 2.000.000\$ нашим инвесторам за время сотрудничества
2. 182 автомобиля в автопарке в городе Познань под управлением, и каждую неделю он растет
3. Более 5 лет на рынке, за время существования мы застали множество конкурентов которые закрылись и наблюдаем до сегодня
4. Большая группа юристов которая сопровождает на всех этапах, именно по этой причине мы всегда готовы к визитам гос. служб
5. Optima Partner — это уже не просто партнер



Наша КОМИССИЯ

С каждой выплаты взимается 15% комиссии за наши услуги, а именно:



Управление авто, отправляем еженедельные отчеты с доходностью авто, расходами на обслуживание и пробегом



Мониторинг авто за счет GPS-трекера, мы следим даже за манерой вождения в реальном времени 24/7



Все кандидаты проходят три этапа собеседования и тест драйв, мы отбираем лучших



Страхование и подбор оптимальной страховки для вашего авто через проверенных страховых агентов, всеми страховыми вопросами занимается наша управляющая компания



Плановое и внеплановое обслуживание авто на нашей станции обслуживания. Аварийный выезд при поломке или ДТП, а также выезд эвакуатора. При поломке автомобиля, мы найдем замену вашему авто, простой минимален



Бустер для вашего авто. Актуален за счет продвижения в интернете, мы применяем все возможные площадки для его размещение на ресурсах, соц. сетях и маркетплейсов.



Мы сэкономим вам уйма времени и денег при регистрации. Наши менеджеры будут информировать Вас на каждом этапе. За процесс сбора документации и его подачи, мы сделаем это абсолютно бесплатно.

Окупаемость

Размер еженедельных выплат зависит от марки и состояния автомобиля. Дни и тип выплаты рассчитываются индивидуально с нашими представителями. Средний срок окупаемости авто составляет **от 1 года до 2 лет**, а ваш автомобиль при этом **остается вашей собственностью**. Посчитайте сами.

Подготовительные мероприятия

Когда мы примем вашу флоту, мы заведем отдельную папку и на каждый автомобиль сформируем карточку. Все авто которые мы принимаем нуждаются в полном инвентаре перед выпуском в рейс.

Предмет	Позиция	Количество шт. либо услуг	Стоимость единицы	Вместе
Вместе с позицией 1				
Основные средства	Zakup samochodu TOYOTA PRIUS HYBRID 2015	1		
	Комплект зимней/летней резины	1		
Вместе с позицией 2				
Оборотные средства (на месяцы)	GPS	1	308,00zł	
	Страхование ОС/АС	1		
	Страхование NWA	1		
	Страхование ASSISTENCE	1		
	Эксплуатационные расходы транспортного средства	1		
Вместе с позицией 3				
Первоначальный взнос	Основная выписка с лицензии такси (+13 пригородов)	14	22,00zł	308,00zł
	Тех осмотр автомобиля	1	42,00zł	42,00zł
	Установка газового оборудования	1	2900,00zł	2900,00zł
	Обклейка авто приписанная пассажирским перевозкам	1	120,00zł	120,00zł
	Шашка такси	1	90,00zł	90,00zł
	Постановка авто на учет	1		
Вместе с позицией 4				
Перед отправлением авто в рейс	Огнетушитель	1		
	Светоотражающий жилет	5		
	Знак аварийной остановки	1		
	Домкрат	1		
	Запасное колесо (докатка)	1		
	Аптечка	1		
TOTAL				00 000,00zł

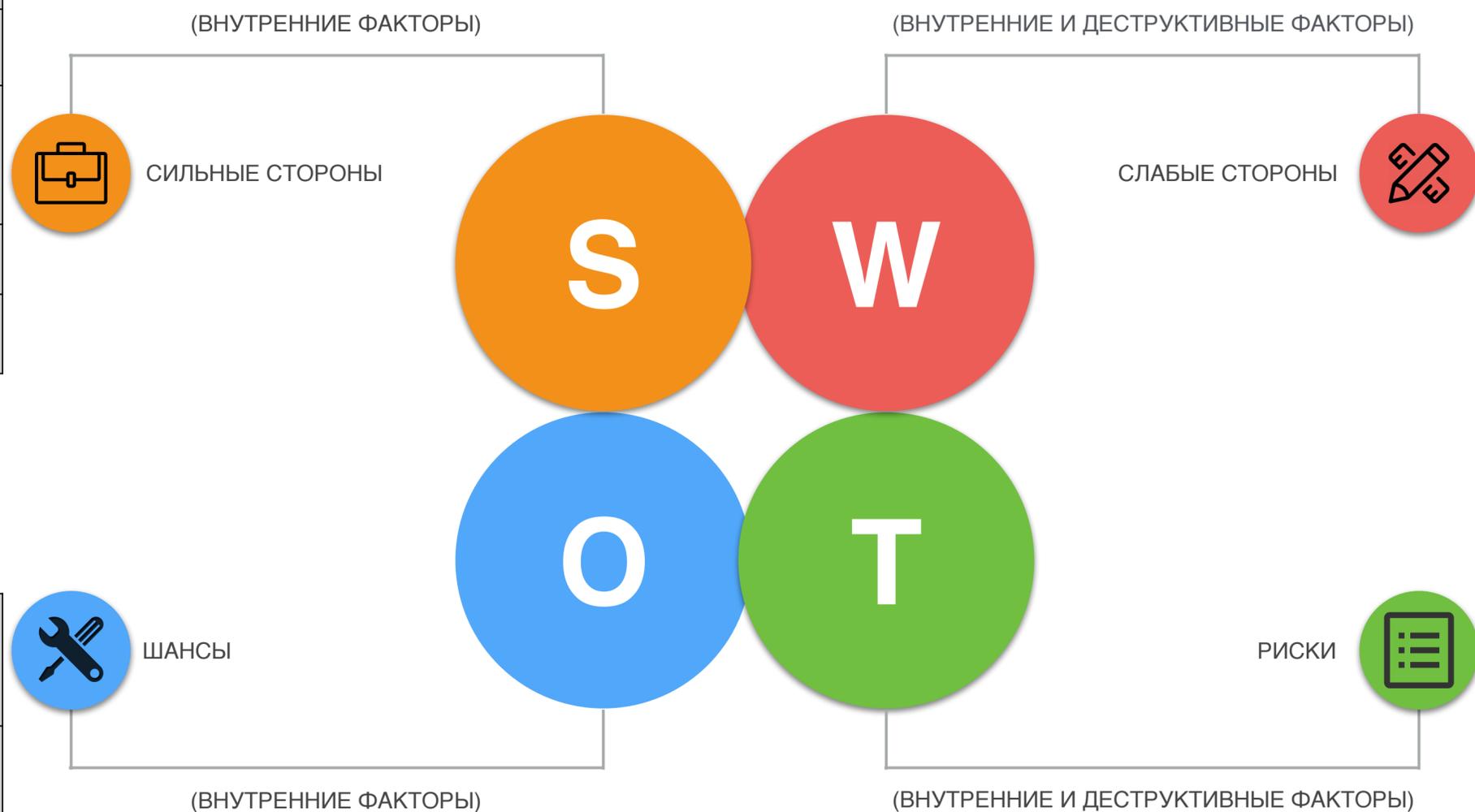


Анализ рынка и конкурентов



• маркетинг и репутация на рынке;
• веб-сайт, facebook, instagram, telegram: социальная активность и продвижение;
• постоянно растущий спрос на аренду нашей линейки авто авто: гибрид с газом;
• большой выбор каналов продаж и предоставления услуг в предприятии;
• быстрая адаптация к новым условиям в рамках перевозов пассажиров, лицензиям;
• возможность формирования: индивидуальный подход к запросам корпоративных клиентов по ассортименту услуг и их сферы;
• Собственная станция закрепленная за городом с учетом ведения история авто;
• Узкопрофильные специалисты на станции, рекуперация батарей, и их восстановление

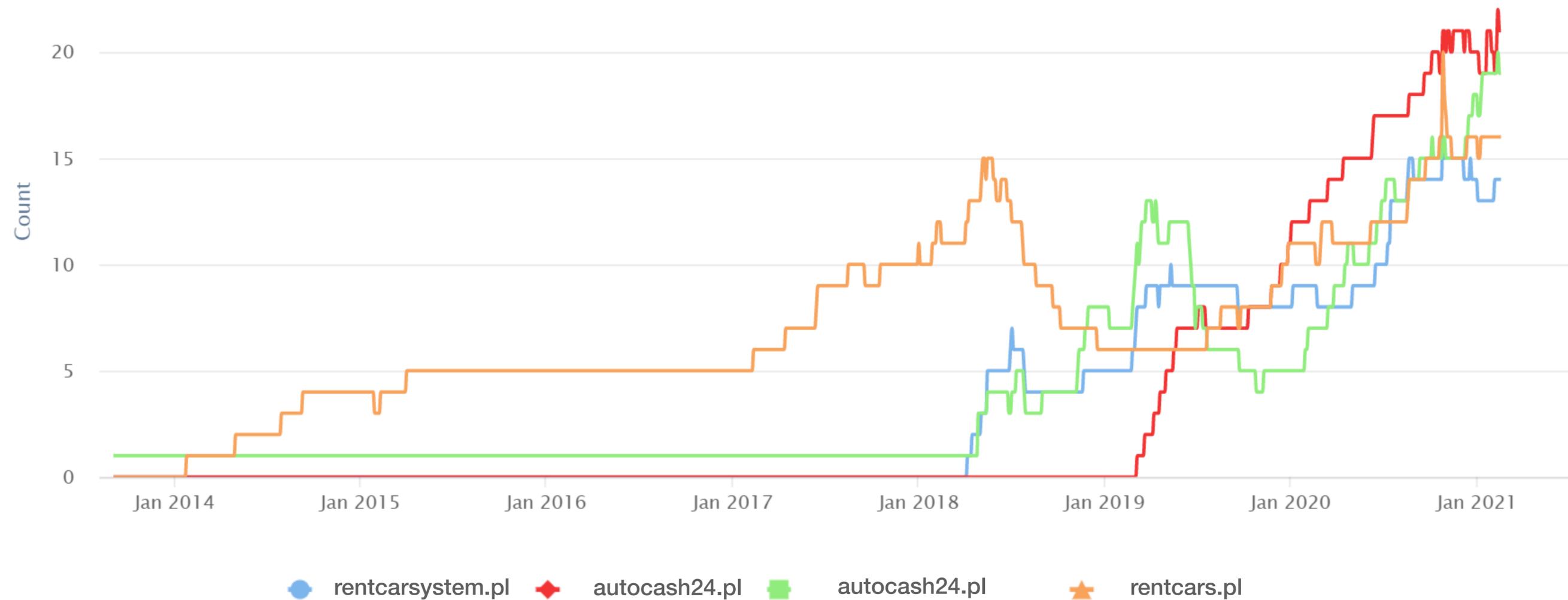
• расширение бизнеса за счет увеличения ассортимента арендуемого парка, обеспечения водителей, интеграция в службу такси;
• Коллаборация с корпоративными клиентами, создание дочерних марок под единым сервисом;
• возможность создания смежных видов деятельности-например, агрегаторов для служб такси



• конкуренция со стороны местных компаний, сетевых корпораций по аренде автомобилей меньше ценового диапазона;
• качество работы драйверов, нарушение технических регламентов по техническому обслуживанию автомобиля, штрафы;
• риск повреждений и поломок автомобиля и возрастание страхового полиса, службы эксплуатации;
• Не платежеспособность по стороне водителя, в последствие покинутый автомобиль на стоянке;

• высокая конкуренция на рынке;
• повышение цен на автозапчасти и топливо;
• Повышение арендной платы или расторжение договора аренды;
• Ужесточение правил перевозок пассажиров и дисциплинированнее фирм перевозчиков по управлению и их надзору таксопарков;
Угон автомобиля за пределы приписанной зоны;

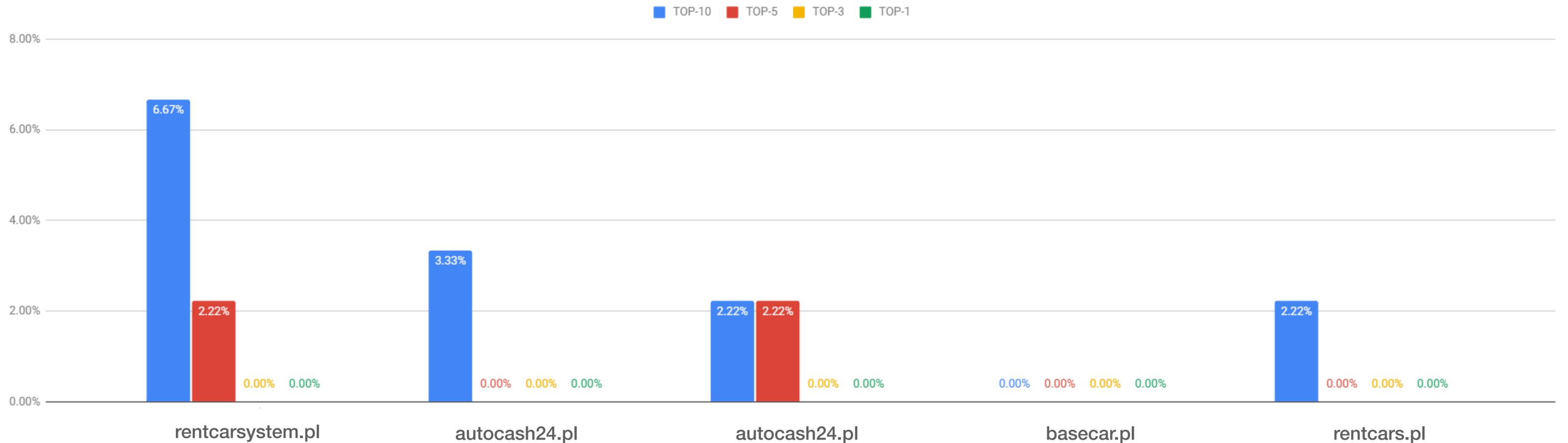
Эталонная динамика конкуренции



- Эталонные профили конкурентов, представленных выше, за последний год находятся в фазе роста у всех игроков. Поэтому продвижение ссылок-это плюс для динамики профиля и шаг к опережению конкурентов - > одна из ключевых областей работы над которой мы постоянно работаем.

Позиции на запросы против конкурентов

Мы собрали [мини-семантическое ядро](#) и сравнили рейтинг среди конкурентов в Google:



- Из приведенной выше диаграммы видно, что сайты конкурентов плохо оптимизированы и по этому мы имеем постоянно потенциал, чтобы отнять большую часть трафика от органического поиска.

PPC стратегия Продвижени авто



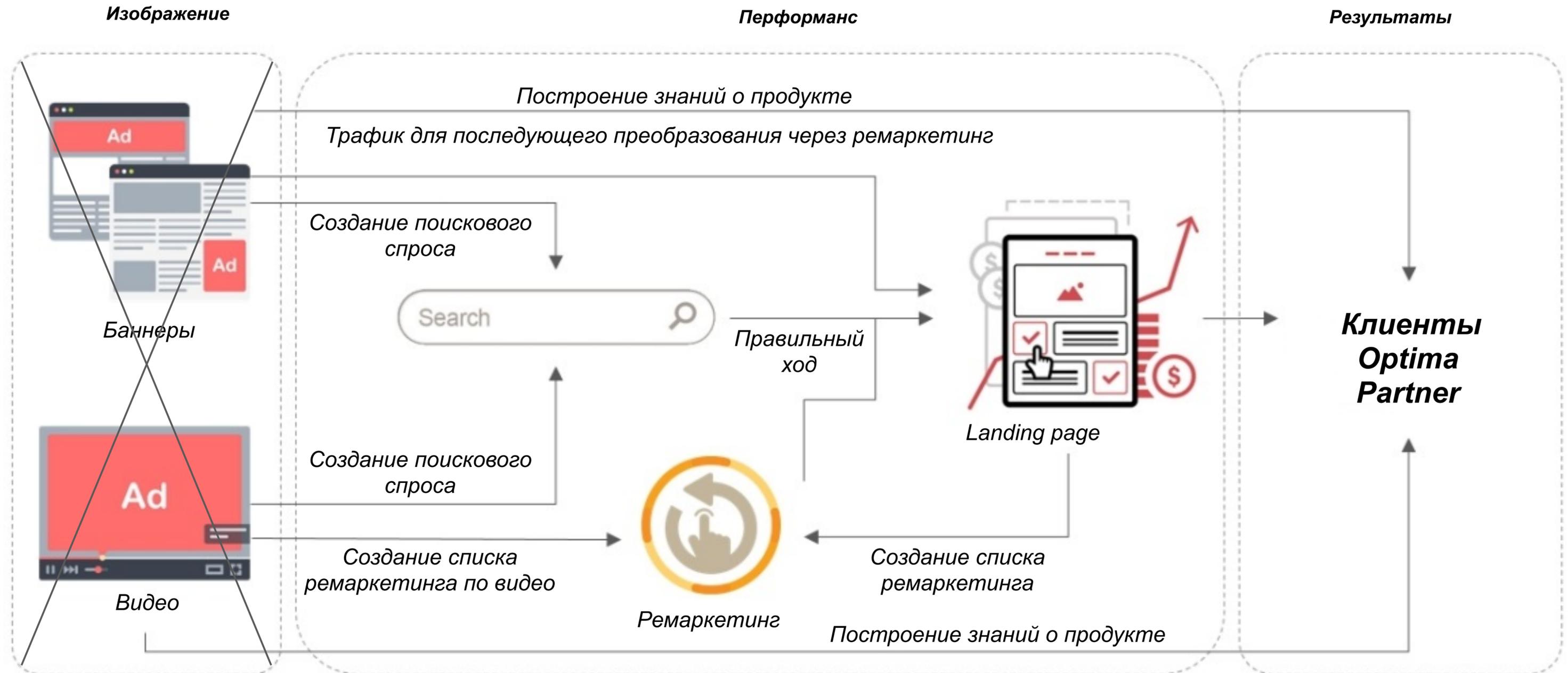
Цели



*Конверсия = Lead

Стратегия и инструменты

Экосистема



Экосистема: инструменты и KPI шаг за шагом

		Инструменты:	KPI:
 УЗНАВАЕМОСТЬ	<p>Широчайший потенциал публики, знание бренда</p>	<ul style="list-style-type: none"> не соответствует цели 	<ul style="list-style-type: none"> -
 ОБДУМЫВАНИЕ	<p>Широкий потенциал публичности с определенным коммерческим интересом</p>	<ul style="list-style-type: none"> Search Campaigns (General) Search Campaigns (Brand) DSA (Dynamic Search Campaign) Similar Audiences Facebook Target 	<ul style="list-style-type: none"> Impressions frequency Impression Conversions Micro-conversions Calls
 ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ	<p>Потенциал значительная аудитория коммерческий интерес</p>	<ul style="list-style-type: none"> Google Remarketing Google Search (target+audiences) Facebook Remarketing Facebook Look-a-like Google Shopping 	<ul style="list-style-type: none"> Conversions CPA
 ДОВЕРИЕ	<p>Существующие клиенты</p>	<ul style="list-style-type: none"> GSP Customer Match Remarketing (по 14-30 дней) 	<ul style="list-style-type: none"> Удержание пользователя Повторяющиеся преобразования

Цель 2 достижения

Привлечение и обработка соответствующего трафика

2

Еще одна важная задача-собирать и обрабатывать потребности и соответствующий трафик, который позже будет преобразован в покупки. На этом этапе важно эффективно разрабатывать семантическое ядро, фильтруя ненужные запросы, а также расширять ключевые слова.



ОБДУМЫВАНИЕ

Широкий потенциал публичности с определенным коммерческим интересом

Инструменты:

- Search Campaigns (General)
- Search Campaigns (Brand)
- DSA (Dynamic Search Campaign)
- Similar Audiences
- Facebook Target

KPI:

- Impressions frequency
- Impression Conversions
- Micro-conversions
- Calls

Цель 3 достижения



ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Потенциально
значительная аудитория
коммерческий интерес

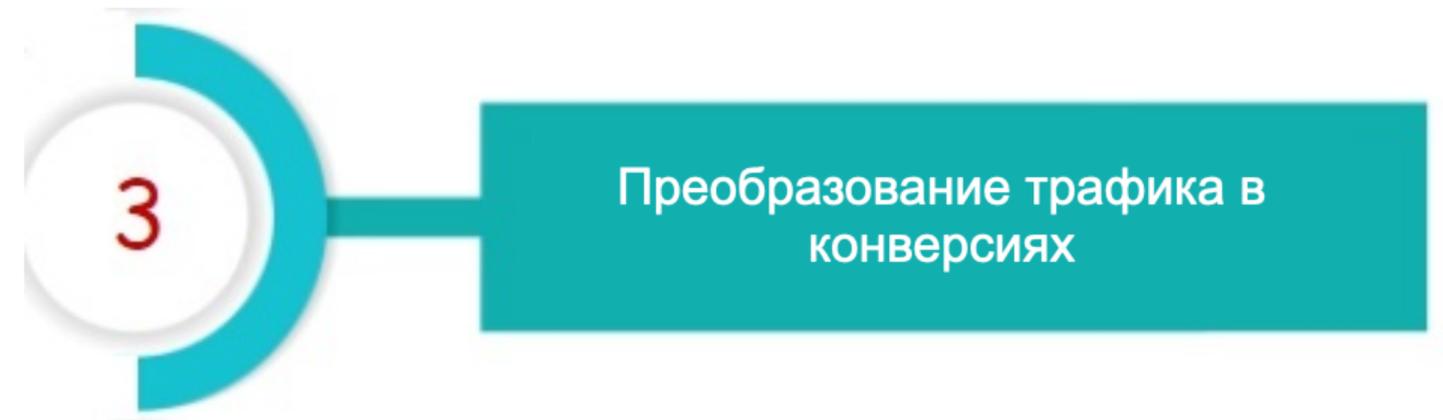
Этот этап воронки взаимодействия с пользователем уже означает получение конверсии. Здесь мы работаем с конкретными коммерческими типами запросов, когда пользователь готов к конверсии. Помимо поиска, аудитория ремаркетинга также связана.

Инструменты:

- Google Remarketing
- Google Search (target+audiences)
- Facebook Remarketing
- Facebook Look-a-like

KPI:

- Conversions
- CPA



Goal 4 osiągnięcia



ДОВЕРИЕ

Существующие
клиенты

Инструменты:

- GSP Customer Match
- Remarketing (po 30 + dniach)

KPI:

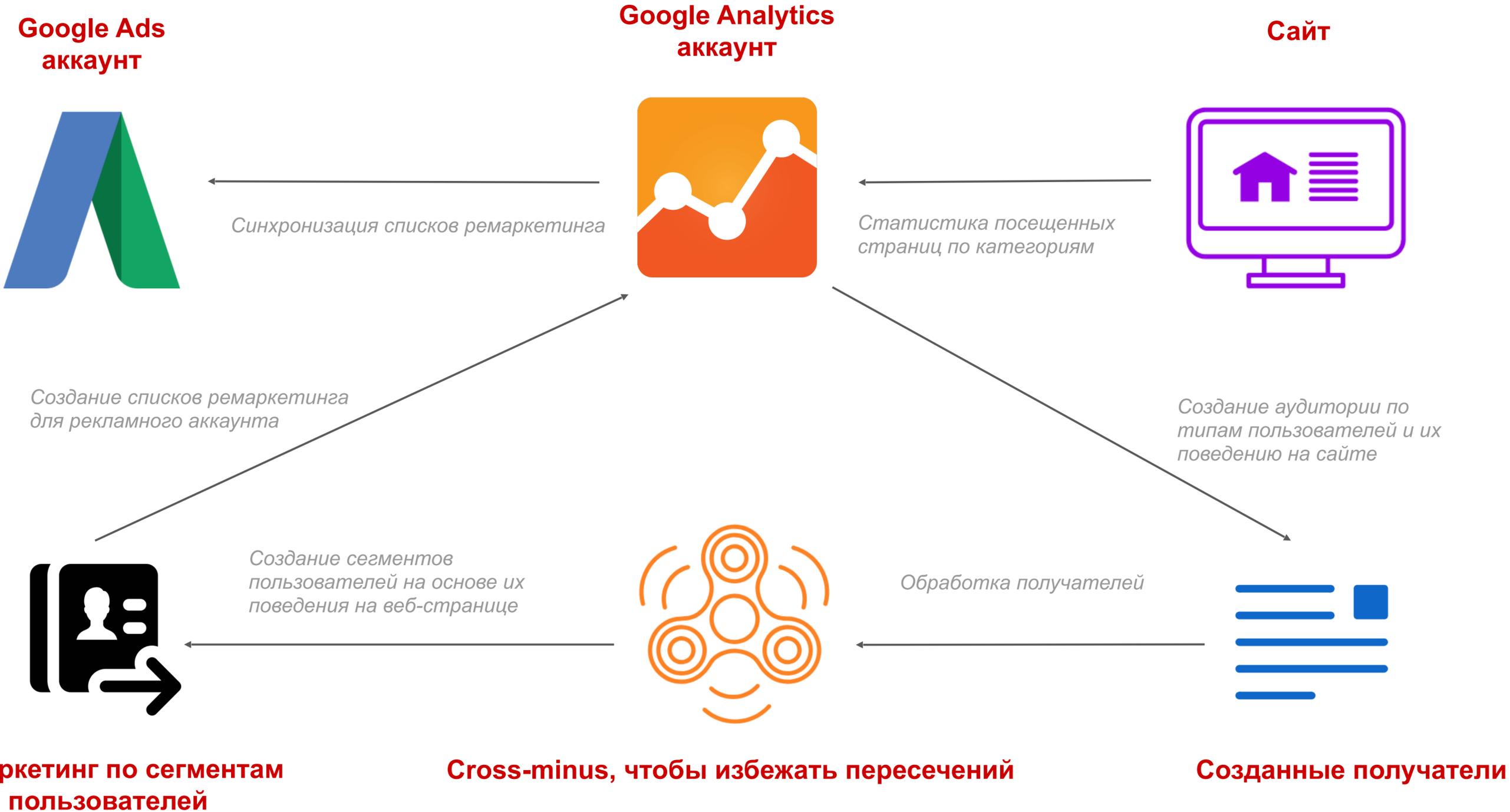
- Zatrzymanie użytkownika
- Powtarzające się konwersje

Поддержка лояльности с
текущими клиентами
(>1 конверсия)

4

Чрезвычайно важный и последний этап.
Ведутся работы с существующими
клиентами. Важно поддерживать высокий
уровень лояльности клиентов, не
отпускать конкурентов.

Карта взаимодействия

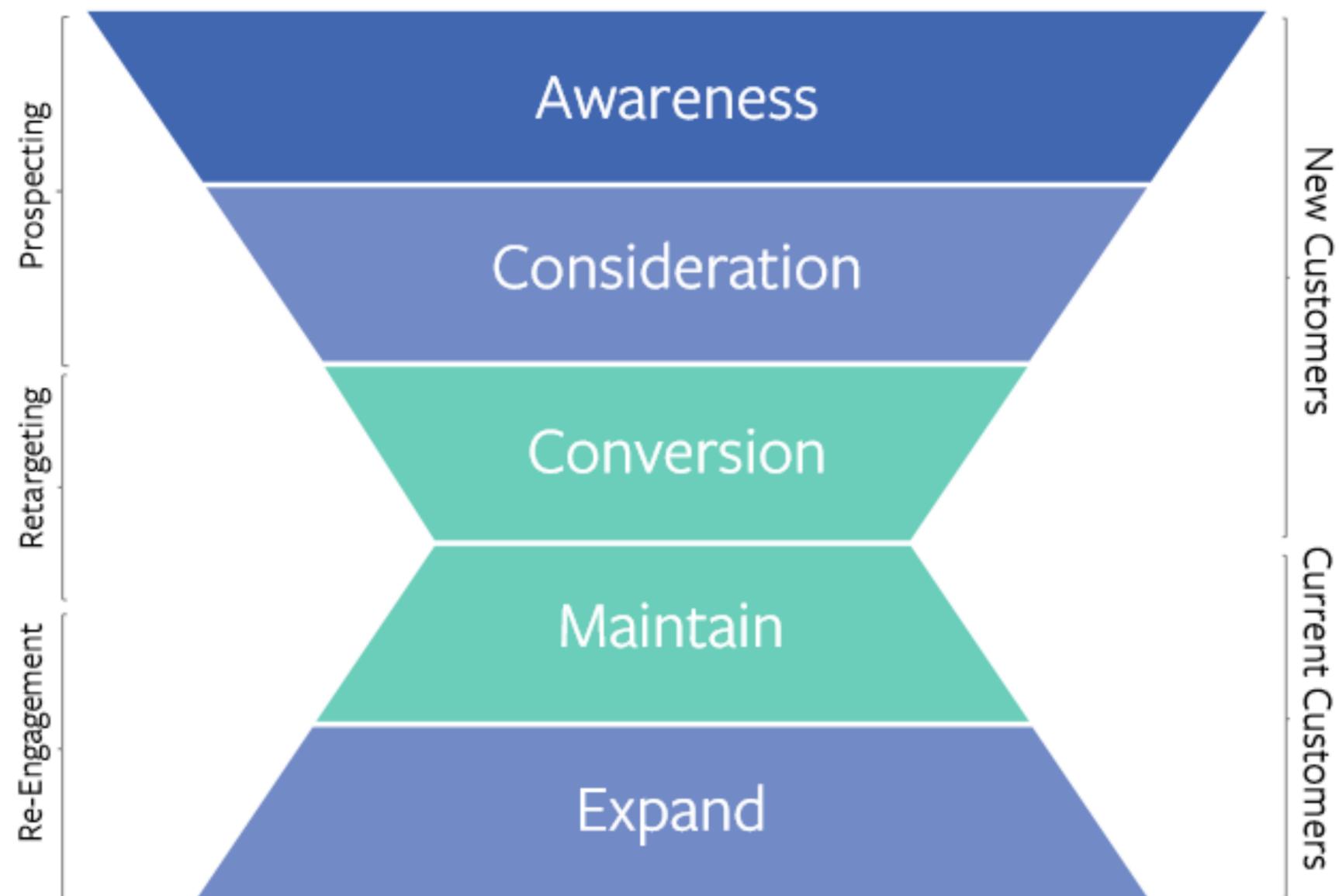


Facebook

Инструменты и получатели в Optima Partner

- Целевая реклама по интересам, поведению и демографии.
- Аналогичная аудитория.
- Retargeting.
- Списки клиентов (база данных адресов электронной почты и телефонных номеров).

Наша система для работы с аудиторией

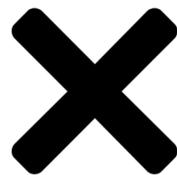


Источники аудитории Facebook



Broad targeting

пол;
возраст;
основные интересы;
социальный статус.



Не подходит для текущих задач, потому что объем \neq продажи

Narrow targeting

особое хобби;
комбинированные намерения



Правильный, но только с правильным выбором таргетинга

Remarketing

классический



Уместны, но должны быть большие аудитории ремаркетинга

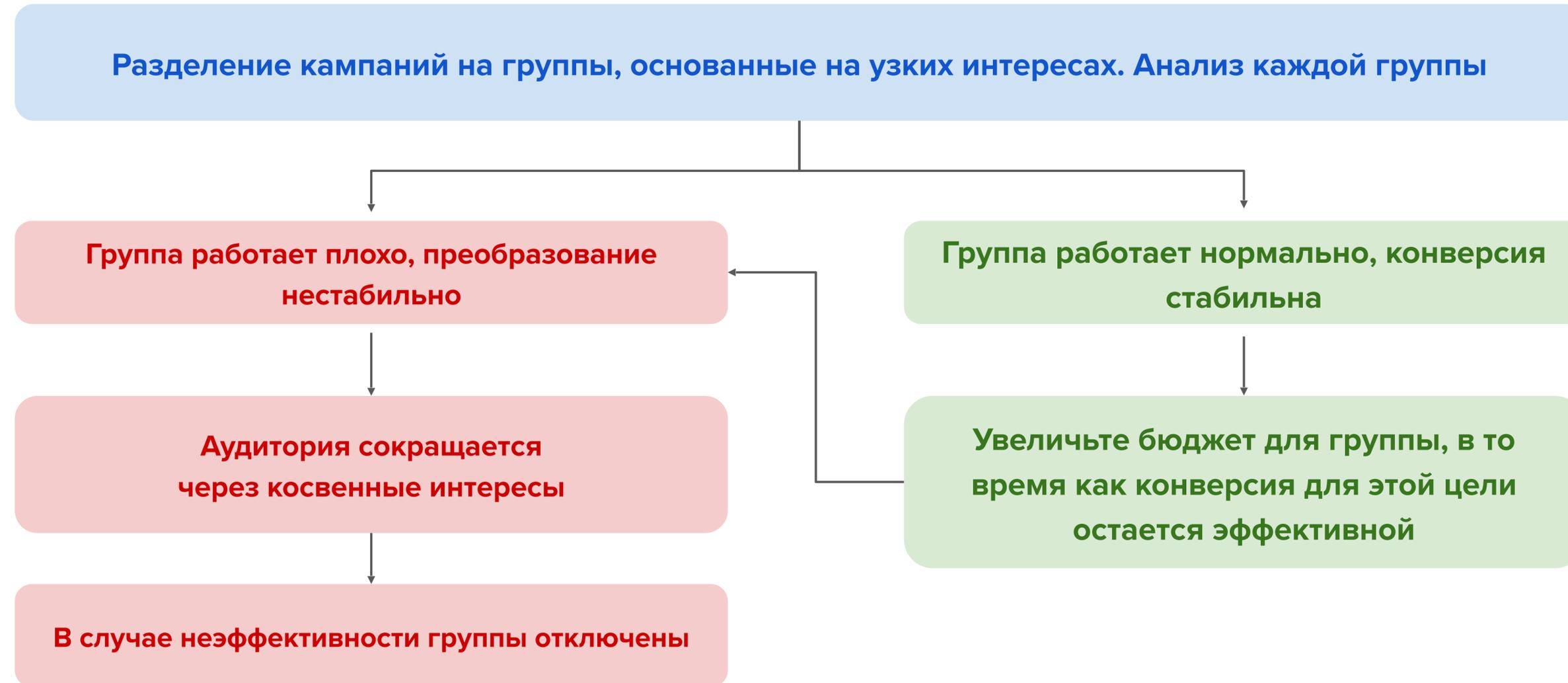
Lookalike

на основе списков ремаркетинга / списка клиентов



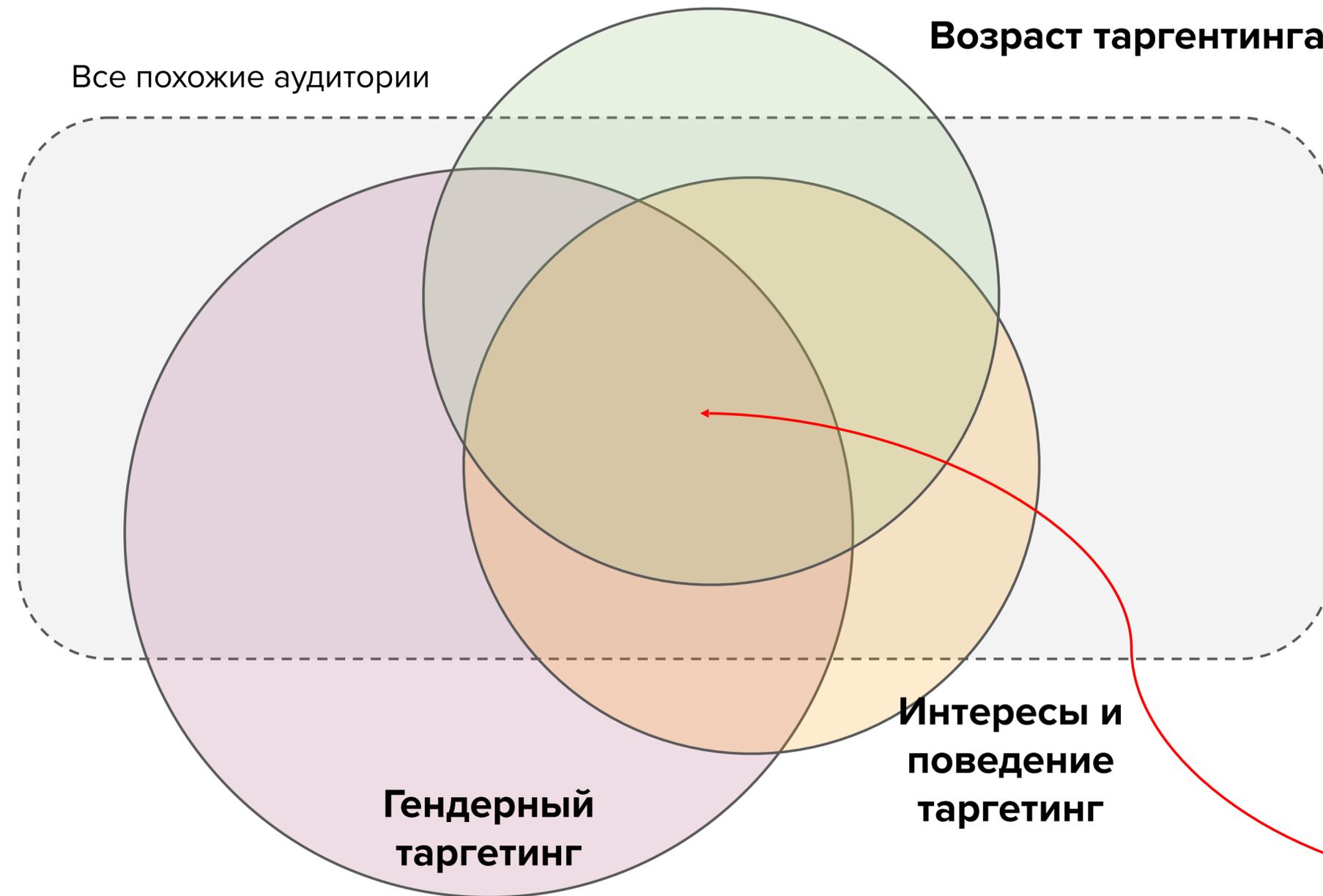
Подходит, но только для хорошей начальной сегментации списков ремаркетинга

Оптимизация таргета Facebook



Мы постоянно сужаем кампании и повышаем производительность, мы также тестируем узкие интересы в рамках кампании, чтобы максимизировать наилучшие результаты, сохраняя при этом "слабые" интересы.

Повышение эффективности таргетинга на аналогичную аудиторию



Чтобы повысить эффективность подобных аудиторий, мы ориентируемся и на другие доступные таргетинги:

- пол;
- возраст;
- интересы и поведение;
- исключая аудиторию и таргетинг.

Самая эффективная целевая аудитория

Медиа планы

Прогноз на первый месяц / производительность / Google Реклама + Facebook

Позиция	Бюджет, USD	Клики	CPC, USD	CTR, %	Impressions
Google Search	1000	4286	0,35	7,50%	57143
Google Remarketing	400	2000	0,25	0,90%	222222
Facebook	1000	2500	0,32	1,35%	185185
Total:	2400	8786	0,32	1,89%	464550

** прогноз является приблизительным на основании текущей рекламной компании и основан на данных из данной ниши и может колебаться в зависимости от внешних факторов, эпидемиологической ситуации в стране, новизны рынка и т. д. При необходимости реклама в Facebook включена.*

**Спасибо за внимание. И надеемся
что вам этот материал был полезен**