ЭТАП 6 · ЭКОНОМИКА ПРОЕКТА

Затраты: CAPEX и OPEX

Разовые вложения на запуск и ежемесячные расходы

CAPEX · разово — 3,63 млн ₽

вкладываем один раз до запуска

Разработка MVP: 2 приложения + сервер [4]	3,5 млн ₽
Точки встречи у вуза (этап 4) оценка	120 тыс ₽
Аккаунты App Store и Google Play [8]	10 тыс ₽

OPEX · в месяц — 910 тыс ₽

платим каждый месяц, почти всё — люди

ФОТ + 30% взносов [1, 2]	839 тыс ₽
Маркетинг оценка	50 тыс ₽
Облако [5]	15 тыс ₽
SMS [7]	6 тыс ₽

ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА: ОКЛАД + 30% СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ [1, 2]

Backend-разработчик **254** + Мобильный разработчик **191** + Оператор поддержки **100** +

Менеджер по продажам B2B **100** = **645** × 1,3 = **838,5 тыс ₽** в месяц

Источники: [1] habr.com · [2] nalog.gov.ru · [4] purrweb.com · [5] yandex.cloud · [7] sms.ru · [8] developer.apple.com · полные ссылки — в записке · «оценка» — допущение команды

ОКУПАЕМОСТЬ

За счёт чего окупаемся

Платят партнёры и пассажиры — водитель только делит расходы

Подписка вузов и компаний

87% выручки

50 тыс ₽ в месяц с партнёра

кабинет, отчёты, места на парковке · 2 → 40 партнёров за 3 года

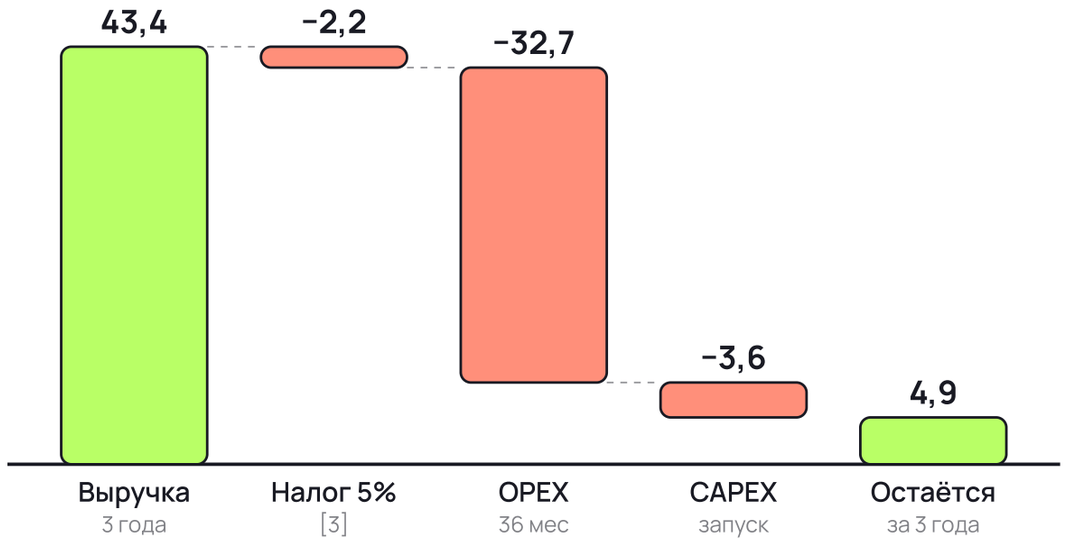
Сервисный сбор

13% выручки

15 ₽ с каждого места

650 → 50 тыс мест в месяц за 3 года

ДЕНЬГИ ЗА 3 ГОДА, МЛН ₽

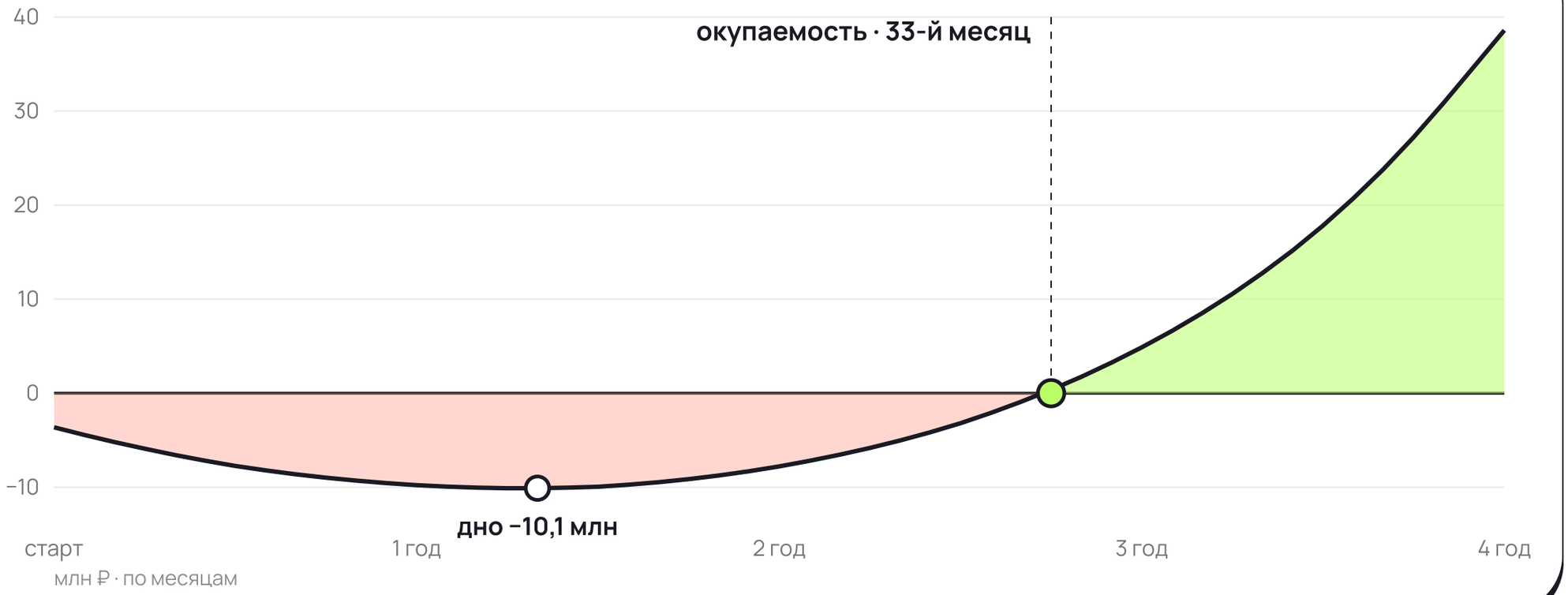


Налог — 5% от выручки по условию задания (ср. НДС 5% на УСН) · источник: [3] nalog.gov.ru · объёмы и цена подписки — оценка команды

ОКУПАЕМОСТЬ

Когда окупаемся

Накопленный результат: CAPEX и все расходы минус выручка



10,1 млн ₽
нужно вложить: дно на 16-м месяце

17-й мес
месяц впервые в плюсе

2 г 9 мес
окупаемость (33-й месяц)

ЦЕНА УСЛУГИ

Как складывается цена места

Поездка 10 км: пассажир платит долю реальных расходов водителя и сбор сервиса

56 ₽ — Бензин — 8 л/100 км × 70,01 ₽ [9]

\+

20 ₽ — Износ — 2 ₽/км · оценка

=

76 ₽ — Поездка 10 км — расходы водителя

÷

2,5 — человека в машине — цель этапов 2–3

\+

15 ₽ — Сбор сервиса — наш доход

=

45 ₽ — Цена места — платит пассажир

КУДА ИДУТ 45 ₽ ЗА МЕСТО



Водителю — доля расходов · Эквайринг 3,8% [6] · Сервису

⚖ Водитель не зарабатывает, а делит расходы — это не такси. Наш доход — 13,3 ₽ с места и подписка партнёров.

Источники: [9] ru.themoscowtimes.com · [6] yookassa.ru