

КОПИЯ



РОССИЙСКОЕ АВТОРСКОЕ ОБЩЕСТВО
ПО КОЛЛЕКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ПРАВАМИ АВТОРОВ, ИЗДАТЕЛЕЙ И ИНЫХ
ПРАВООБЛАДАТЕЛЕЙ ПРИ РЕПРОДУЦИРОВАНИИ, КОПИРОВАНИИ И ИНОМ
ВОСПРОИЗВЕДЕНИИ ПРОИЗВЕДЕНИЙ



СВИДЕТЕЛЬСТВО

о депонировании произведения
Зарегистрировано в базе данных (реестре)
Российского авторского общества КОПИРУС

№ 018-007392 от «23» июля 2018 г.

Настоящее Свидетельство является документом, подтверждающим, что на основании поданного заявления РАО КОПИРУС были осуществлены регистрация в Реестре и депонирование экземпляра произведения (объекта интеллектуальной собственности).

Название произведения:

**Методическое пособие БИЗНЕС СТАНДАРТ КЛИЕНТСКОГО
ОФИСА «TAXPHONE»**

ISBN: 978-5-4472-7414-6

**Авторы: Шестопалов Ярослав; Айгинин Руслан Романович;
Алтухов Руслан Дмитриевич; Ижутов Дмитрий Анатольевич
Правообладатель: Шестопалов Ярослав
Заявитель: Шестопалов Ярослав**

*Ответственность за правильность предоставленных сведений несет Заявитель.
Копии хранящегося в КОПИРУС экземпляра произведения могут быть предоставлены
в установленном порядке автору, заявителю, а также выдаваться по требованию
суда или иных правоохранительных органов в соответствии с действующим
законодательством.*



Генеральный директор КОПИРУС

В. В. Терлецкий

БИЗНЕС СТАНДАРТ КЛИЕНТСКОГО ОФИСА «TAXPHONE»

Количество листов 7.

Автор(ы):

Шестопапов Ярослав
Айгинин Руслан Романович
Алтухов Руслан Дмитриевич
Ижутов Дмитрий Анатольевич

2018 г.
Г. Москва



/ Шестопапов Ярослав

БИЗНЕС СТАНДАРТ КЛИЕНТСКОГО ОФИСА

«TAXPHONE»

1

Почему появился Taxphone

Цель— создать международную логистическую компанию.

2

Краткое описание комплекса Taxphone

Комплекс Taxphone позволяет связать пассажира, водителя и диспетчера таксопарка для приема и передачи заявок на перевозку пассажира и багажа.

Taxphone автоматически высчитывает стоимость поездки и определяет ее как рекомендованную, позволяет пассажиру назначать иную цену, от рекомендованной, выбрать водителя из всех, кто есть поблизости, выбрать водителя из своего списка «приоритетных водителей», отслеживать маршрут выбранного водителя, связаться с ним по телефону.

Комплекс позволяет водителю назначать иную цену от рекомендованной за 1 км своего пути, учитывая класс и прочие особенности своего автомобиля, связаться с пассажирами по телефону, создавать свою клиентскую базу, включая себя в список приоритетных водителей различных пассажиров, пригласив их зарегистрироваться в системе.

Он позволяет диспетчеру создать из всех водителей таксопарка группы водителей по заданным параметрам и отправлять только им полученную заявку от пассажира, а уже потом всем остальным водителям.

Все таксопарки, включенные в систему могут передавать на платной основе заявки, которые они получили по своим каналам от пассажиров, но не могут выполнить их по тем или иным причинам, водителям других таксопарков и получать от них заявки так же на платной основе на исполнение своими водителями.

Комплекс предоставляет всем участникам системы безналичную систему взаиморасчетов, которая позволяет провести расчеты между участниками системы — пассажир — водитель — диспетчер 1- диспетчер 2-диспетчер n. в реальном масштабе времени.

Тахрhone в цифрах

Количество партнеров в системе Тахрhone — **7 000 человек**

Количество скачиваний ПО — **200 000 раз**

Количество активных водителей, использующих приложение Тахрhone одновременно — **более 2500 а/м**

Преимущества использования приложения Тахрhone

Для водителей

1. Возможность создания водителем собственной базы клиентов — через понятие «приоритетный водитель».
2. Установление водителем собственной цены на перевозку.
3. Возможность водителям получать заявки через сеть Интернет без уплаты комиссии диспетчеру.
4. Возможность водителю создать свою клиентскую базу, пригласив пассажира в систему, присвоив тем самым себе статус приоритетного водителя для этого пассажира.

Для пассажиров

1. Возможность создания пассажирами собственной базы водителей — через понятие «приоритетный водитель».
2. Возможность выбора автомобиля, водителя по запросу пассажира, установление цены перевозки.
3. Кнопка SOS.

Почему возникла франшиза Taxphone

Компания Taxphone готова развиваться за счет открытия как собственных филиалов, так и запуска франчайзинговых точек. Однако практика показала, что для быстрого построения сети выгоднее использовать модель франчайзинга, потому что:

- значительно выше скорость масштабирования бизнеса,
- шире география покрытия сети,
- у головного офиса высвобождаются финансы, которые можно использовать на развитие всей сети, а не филиала в конкретном регионе,
- точка франчайзи окупается быстрее, так как предприниматель лучше разбирается в локальном рынке.

Для каждого франчайзи мы будем анализировать условия, сложившиеся в его регионе (городе, области, стране), мониторить рынок и корректировать стратегию развития, учитывая местный менталитет.

В начальном этапе наша цель — занять от 5 до 15% таксомоторного рынка каждого региона, в котором мы присутствуем.

ВАЖНО! Нас интересуют все города, даже с небольшой численностью населения. Более того, такие населенные пункты являются для нас приоритетными при продаже франшизы. Дело в том, что если вы начнете работать под ТМ **Taxphone** в небольшом городе, то за короткое время сможете подключить к системе всех таксистов и стать, таким образом, единоличным хозяином таксомоторного парка в родном городе.

Кто заинтересован в покупке франшизы Taxphone

В качестве покупателей франшизы мы рассматриваем несколько целевых групп:

1. Таксопарки:
 - крупные (кол-во бортов более 1000 автомобилей)
 - мелкие и средние (кол-во автомобилей около 100-200)
2. Водители (как обладающие своим авто, так и арендующий его)
3. Пассажиры
4. Действующие партнеры компании Taxphone

Сравнительное описание франчайзинговых пакетов

Учитывая серьезные различия в запросах целевых групп, было принято решение о создании двух франчайзинговых пакетов:

1. Для юридических лиц (действующих таксопарков) разработан пакет «Макси».
2. Для физических лиц (в т.ч. и для партнеров компании Taxphone) — пакет «Мини».

Пакет	Мобильное приложение	ЛК* Таксопарка	ЛК Партнера	ЕДС**	Описание Бизнес модель Таксопарка	Настройка ПО франчайзи	Обучение работе сотрудников в франчайзи	Видео обучение, макеты рекламных материалов
Мини	+		+	+				+
Макси	+	+	+	+	+	+	+	+

*Личный кабинет

**Единая диспетчерская служба

Примечание. Франшизу может приобрести только действующий партнер компании Taxphone

8

Источники получения доходов франчайзи

- 1 Комиссия от продажи заявок водителям, подключенным в реферальную сеть
- 2 Доход от комиссии водителей партнеров, подключенных в реферальную сеть
- 3 Доход от продажи франшизы и других продуктов компании

Доходы в зависимости от стоимости пакета Партнера

<u>Пакет Партнера</u>	11 000	44 000	88 000
Доход в зависимости от глубины реферальной сети			
От продажи Франшизы	12%	12% 8%	12% 8% 6%
От стоимости перевозки	2%	3% 0,3%	5% 0,5% 0,1%

9

Финансовые показатели

Пакет	Вступительный взнос, тыс. руб.	Размер инвестиций на этапе запуска, \$	Ежемесячный размер роялти, %	Выход на самоокупаемость (мес.)	Окупаемость инвестиций (мес.)	Чистая прибыль (\$/мес.)
Мини	50		5		от 6	7560
Макси	100		5		от 12	7560

Преимущества франшизы Taxphone по сравнению с конкурентами

- 1 Объединенная база авто всех партнеров для организации перевозки пассажиров, возможность продажи заявок на перевозку другим партнерам, покупки их заявок.
- 2 Построение отношений Владелец таксопарк — водитель на основе реферальной сети.
- 3 Возможность масштабирование существующего бизнеса, нет привязки к географии нахождения, возможность подключения водителей из любого региона.
- 4 Дополнительный доход франчайзи от участия в работе реферальной сети.
- 5 Единая Диспетчерская Служба — один телефон по всей стране, дополнительный поток заявок на перевозку пассажиров.
- 6 Создание бизнеса таксопарк «под ключ».
- 7 Каникулы на выплату роялти.
- 8 Техническая поддержка 7/24.
- 9 Правовая поддержка 7/24.
- 10 Помощь со стороны компании в оформлении автомобилей в лизинг.

Как стать франчайзи Taxphone

- 1 Заключение договора концессии и оплата паушального взноса.
- 2 Установка программного обеспечения.
- 3 Формирование реферальной сети из водителей, приглашение партнеров.
- 4 Обучение персонала франчайзи, настройка ПО — тарификация.
- 5 Тестовая эксплуатация.
- 6 Рабочий запуск.
- 7 Масштабирование бизнеса через построение реферальной сети.

Всего пронумеровано и прошнуровано
в (восемь) листов

Генеральный директор
РАО «КОПИРУС»
Терлецкий В.В.

