



Отраслевой коммерческий ресурс

для водителей и заказчиков
по перевозке сельхозпродукции

Дмитрий Лебедев | Founder



Древо целей проекта



Миссия проекта

Интернет-проект, позволяющий зарабатывать и сокращать издержки заказчиков, общаться и получать квалифицированную помощь и комфорт в дороге для водителей в местах погрузки/выгрузки

Стратегия проекта

Предоставить сервис взаимодействия заказчик – перевозчик, экспедитор-перевозчик и перевозчик - перевозчик

Стратегическая цель

Активное использование возможностей ресурса в период уборки урожая, оптимизация потока транспорта на погрузке и выгрузке с применением инструментов искусственного интеллекта

Цель №1

Создание информационной среды для водителей и экспедиторов

Цель №2

Создание платформы по приему и распределению заявок

Цель №3

Создание сети филиалов федеральной транспортной компании

Executive summary

Продукт / Сервис

- Поиск заказов на перевозку
- Поиск перевозчиков
- Бизнес модель перевозки (организация, контроль, расчет)
- Система предложения сервисов (их оценка)
- Взаимопомощь и взаимовыручка
- GPS мониторинг

Рынок

- **180 млн** тонн первичной транспортировки
- **173 млн** тонн вторичной транспортировки
- До 450 тыс. единиц автопарк
- Объем рынка более **375 млрд** рублей

Конкуренты

Smartseeds
iCanDeliver
GroozGo
ATI.su
ektotrans.ru
Cargomart

КФУ

- Собственная База перевозчиков и заказчиков более 5000
- Прозрачность тарифов и сделок
- Опыт работы в секторе сельскохозяйственных перевозок с 2009 года
- ESCROW -агент

Статус проекта

- MVP по приему и поиску перевозчика
- Создан WEB интерфейс пользователя
- Разработано мобильное приложение на андроид, для регистрации и мониторинга автомобиля.

Инвестиции

- 1-й этап создано MVP по приему и распределению заказов
- Требуемые инвестиции для реализации 2 и 3 этапа – **35 и 50 млн руб.**

Команда

Дмитрий Лебедев
Руководитель проекта

Денис Копица
Технический директор

Илья Адамов
Маркетолог, продажи

Команда профессиональных менеджеров по логистике
8 человек

RoadMap

- 1 Создано MVP
Наполнение БД 2000 вод.
- 2 Разработка проф. сети водителей
Начало коммерциализации
- 3 Выход на федеральный уровень
Создание филиальной сети

Проблема/Стейкхолдеры



Проблемы, особенности и потребности рынка:

- 1 Большинство перевозчиков – частные собственники автотранспорта
- 2 До 70% перевозок - использование серых схем...
- 3 Цикличность перевозок
- 4 Рынок слабо организован
- 5 Зачастую тяжело получить сервис в местах погрузки или выгрузки
- 6 Более 90% транспорта – перевозчики из других регионов
- 7 Низкая организация и контроль перевозок



Стейкхолдеры

- Магазины з/ч
- Банки
- Лизинговые комп.
- Страховые комп.
- АЗС
- ФНС
- ФАС
- Система Платон

Проблема/Возможность

Проект

Агротранспорт.рф

Миссия и видение

Ведущее средство интернет-коммуникаций на рынке агротранспорта



Решаемые проектом проблемы

⊗ Слабо организованный рынок

✔ Средство Интернет – коммуникаций позволит свободно распространять и получать информацию об условиях перевозок, осуществлять организацию и контроль перевозок собственнику груза

⊗ Серые схемы автоперевозок

✔ Электронный документооборот обеспечивает прозрачность взаимоотношений и более высокий уровень доверия, налоговые отчисления

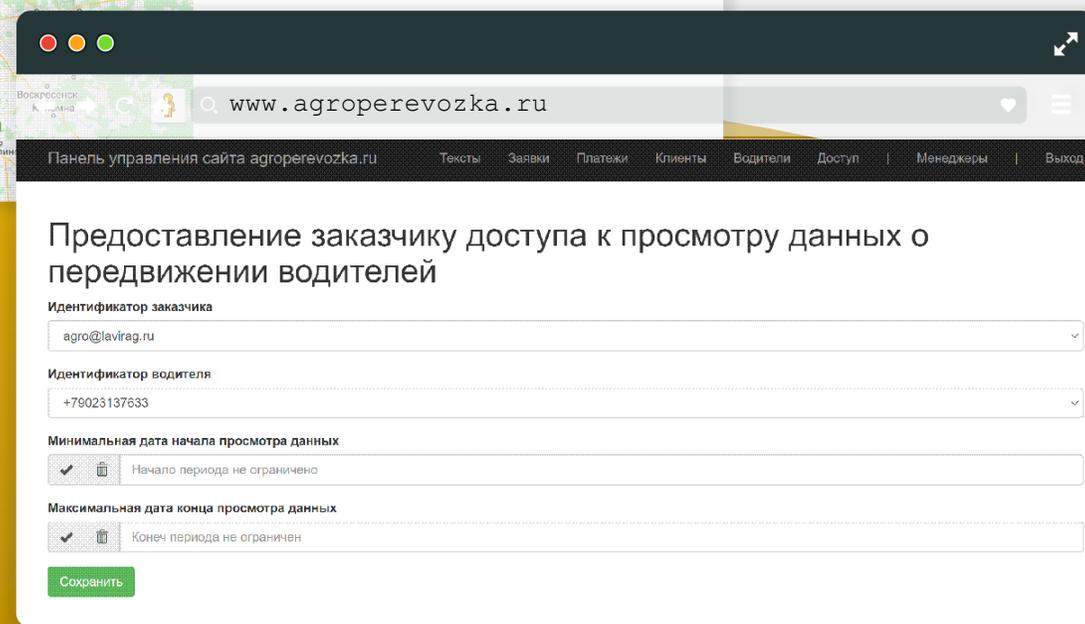
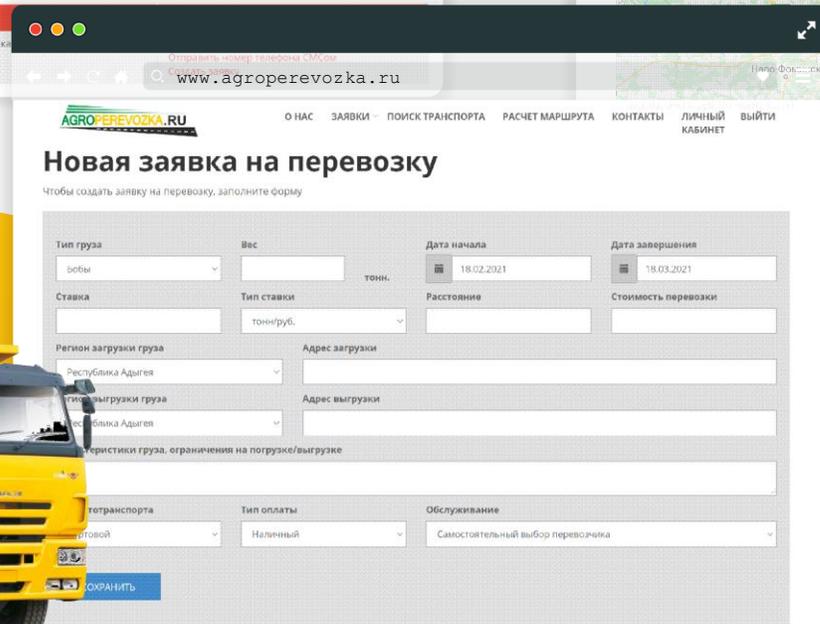
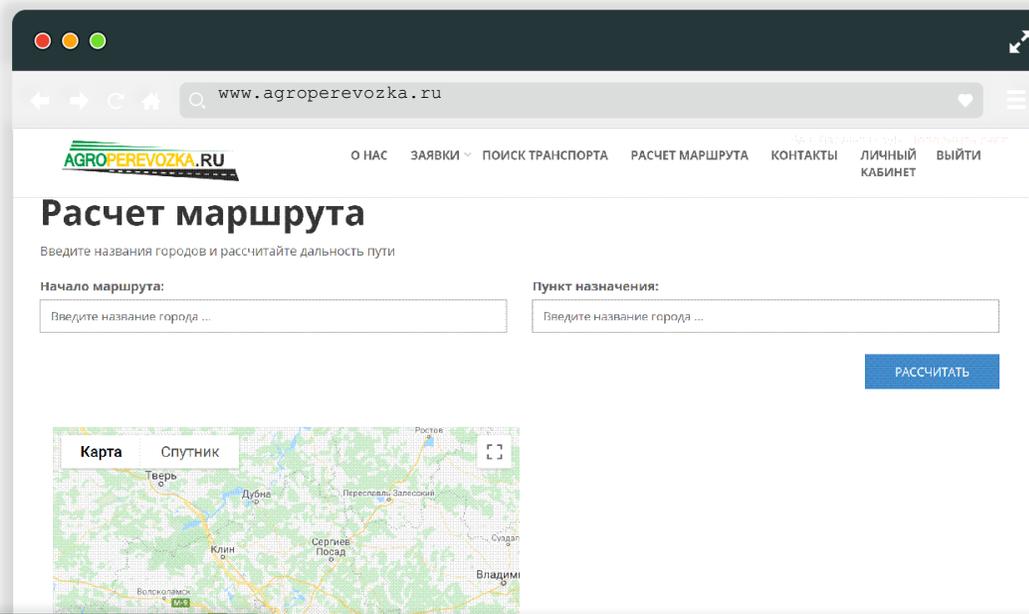
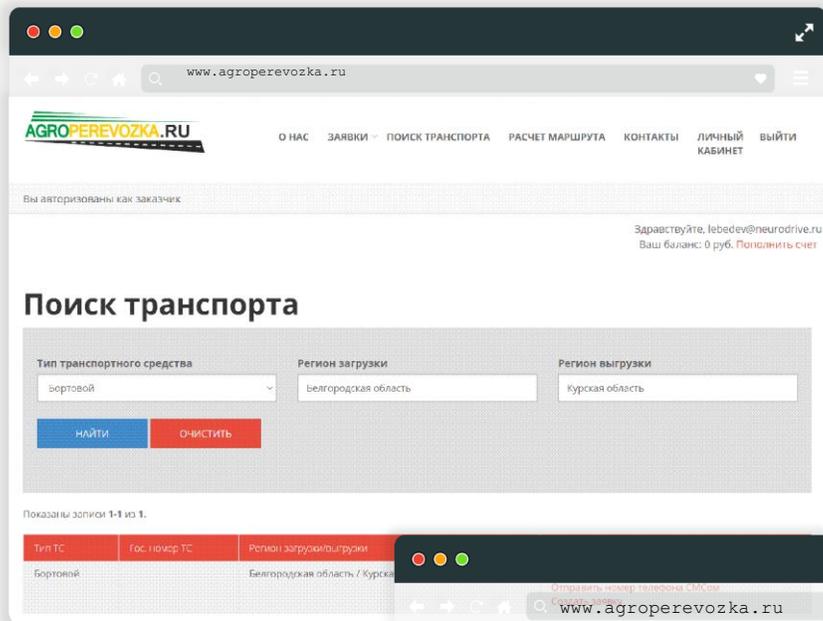
⊗ Тяжело получить сервис в местах перевозок, погрузки или выгрузке

✔ Средство Интернет – коммуникаций работает как профессиональное сообщество, в рамках которого предоставляет информация о различного рода сервисах и отзывах о них, фильтр для заявок, информер заказов

⊗ 90% перевозчиков из других регионов, коммуникации между водителями

✔ Пользование Интернет порталом позволяет получать информацию из других регионов и выбирать оптимальное предложение на услуги

Решения



Основная магия/объем рынка

Перевозка 1-ой мили



Зерновые,
подсолнечник,
технические
культуры

$146,2 \text{ млн тонн} * 70 \text{ км} * 8,0 \text{ руб/т./км} = 81\,872 \text{ млн руб.}$

$33,5 \text{ млн тонн} * 100 \text{ км} * 9,5 \text{ руб/т./км} = 31\,825 \text{ млн руб.}$



Сахарная
свекла

Вторичная перевозка



$58 \text{ млн тонн} * 350 \text{ км} * 6,5 \text{ руб/т./км} = 131\,950 \text{ млн руб.}$

375

млрд руб.
ТАМ

215

млрд руб.
SAM

52

млрд руб.
SOM

Уникальность :

- Формирование прозрачной системы расчетов
- Математическая система организации движения транспорта
- Контроль движения груза (аналог ГЛОНАСС трекинга)
- Рыночная система формирования тарифа
- Применение технологии BigData и ML для прогнозирования цен
- Рейтинг водителей
- Карта наличия региональных сервисов в сфере перевозок
- Система отзывов и спец. предложений
- Информер
- Формирование пула водителей
- Создание системы взаимовыручки и взаимопомощи
- Программно-аппаратный комплекс «УМНАЯ УБОРКА»

Сравнение с конкурентами

Критерии (1 - 3)	 SMARTSEEDS	iCanDeliver	 GROOZGO	 AGROPEREVOZKA.RU
Агро Профиль	3	1	1	3
Географ. охват	1	3	3	2
Вовлеченность заказчика	3	1	3	3
Вовлеченность перевозчика	1	1	2	3
Электр. документооборот	2	2	2	3
Контроль груза	3	3	3	3
Организация перевозок	2	2	2	3
Информация дорожного сервиса	-	-	-	3
Связь перевозчик - перевозчик	-	-	-	3
Каналы продвижения	1	1	1	3
Сумма оценок критериев	16	14	17	29

Конкурентные преимущества и КФУ

Что обычно предлагают конкуренты на рынке?



Существующие сервисы просто предлагают базу заказчиков и перевозчиков.

Следующим этапом развития сервисов является применение электронного документооборота и копирование схемы UBER во взаимодействии заказчика и перевозчика.

В рамках рынка агроперевозок работает всего несколько порталов, предлагающих базовый набор функций.

Что предлагает проект?



Проект предлагает следующий этап развития:

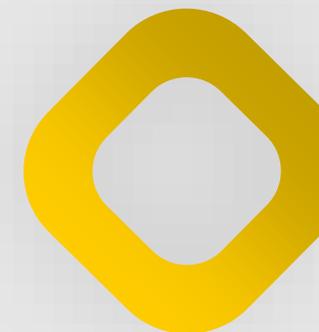
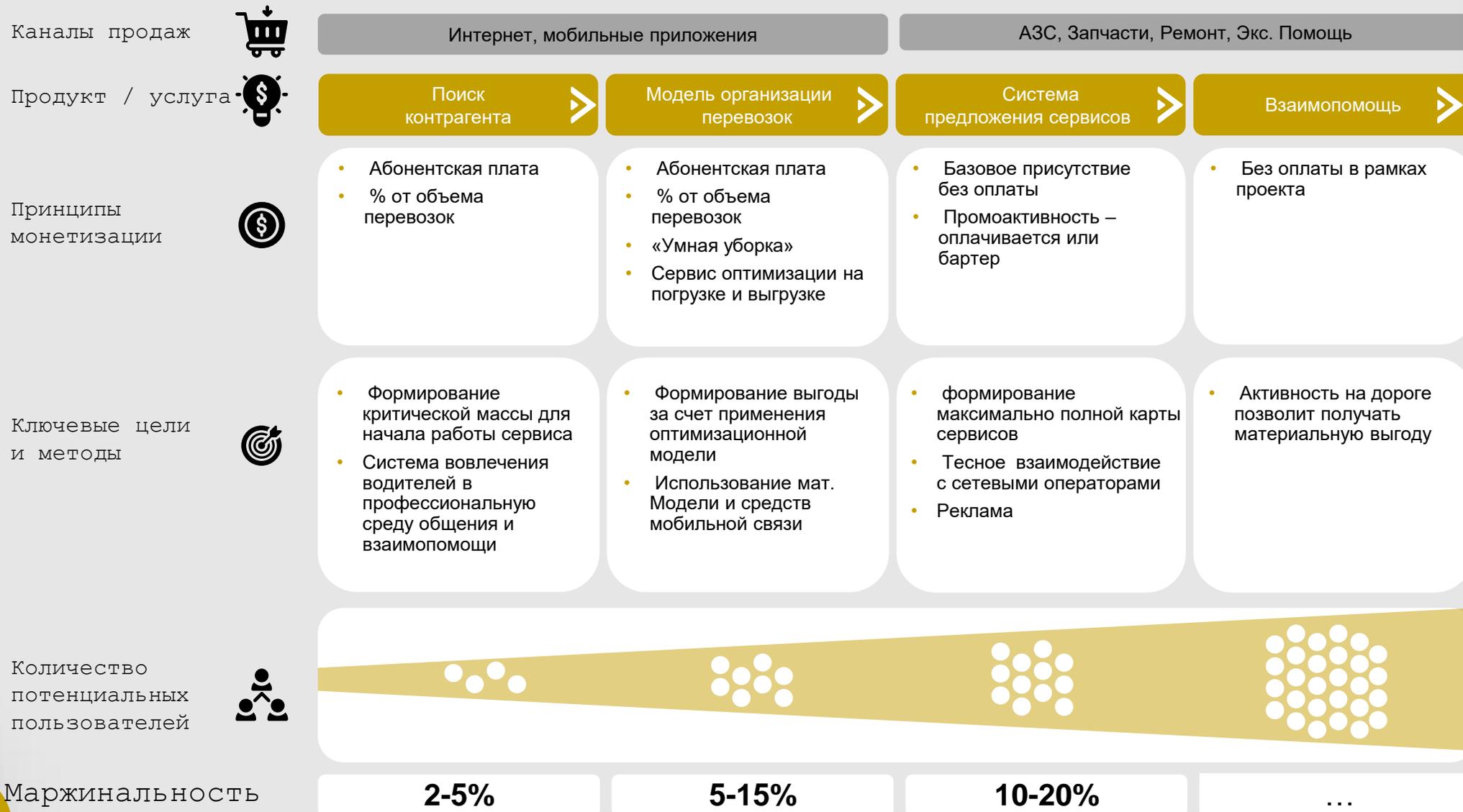
использование математических моделей, большую вовлеченность перевозчиков в B2B проект и дополнительные функции при сервисном обслуживании и взаимодействии среди перевозчиков

Ключевые факторы успеха



- 1 Критическая масса пользователей для развития ресурса
- 2 Прозрачность и оперативность в расчетах, подключение сервиса гарантированных платежей от  СБЕР и ESCROW от  ВТБ
- 3 Высокая степень вовлеченности перевозчиков

Бизнес-модель



Ключевые партнеры



План-график и инвестиции



	4Q21 Этап 1	4Q21 Этап 2	1-3Q22 Этап 3	2023 Этап 4
Этапы развития проекта	<ul style="list-style-type: none">Запуск профессиональной сети для водителейНаполнение и развитие ресурсаФормирование положительного имиджа и устойчивого качественного сервиса для водителейМобильное приложение для экспедиторовСервис «УМНАЯ УБОРКА»	<ul style="list-style-type: none">Организация простой системы регистрации водителей по бесплатному федеральному номеру телефонаПрием и распределение заявок на перевозкуНачало коммерциализации, абонентская плата и плата за рассылкуРост БДПодключение дополнительных сервисов	<ul style="list-style-type: none">Организация сети филиалов в РФОрганизация ведения бухучета для водителей (аутсорсинг)Организация сервиса по уборке урожая	<ul style="list-style-type: none">Выход на IPO
Фокус	Проф. сеть водителей	Online продажи	Offline продажи	Увеличение доли рынка
Инвестиции	15 млн рублей	20 млн рублей	50 млн рублей	Самокупаемость

Риск менеджмент

Тип рисков:	Описание		Вероятностная оценка риска	#	Стратегический уровень	#	Тактический уровень
	Общее	Детализация					
Производственные	Организационные	<ul style="list-style-type: none"> Риски, связанные с внутренней организацией работы компании. 	<ul style="list-style-type: none"> Отставание по графику разработки 	30%	1.	<ul style="list-style-type: none"> Система контроля критического пути реализации организационного плана ресурса 	<ul style="list-style-type: none"> Еженедельное отслеживание пути реализации реализации Фокусирование усилий / приоритетность
	Рыночные	<ul style="list-style-type: none"> Риски, связанные с нестабильностью рыночной конъюнктуры 	<ul style="list-style-type: none"> Появление конкурентов 	25%	1.	<ul style="list-style-type: none"> Использование GR поддержки 	<ul style="list-style-type: none"> Оперативный мониторинг интернет среды и технологий GR коммуникации
			<ul style="list-style-type: none"> Start - Up 	10%	2.	<ul style="list-style-type: none"> Создание системы пред запускового запускового воздействия AIDA 	<ul style="list-style-type: none"> Реализация системы предстартового запуска запуска
	Юридические	<ul style="list-style-type: none"> Риски связанные с некорректно составленными договорами на оказание услуг компании. Риски связанные с хранением и и обработкой персональных данных данных пользователей 	<ul style="list-style-type: none"> Внешние риски 	5%	1.	<ul style="list-style-type: none"> Мониторинг текущей правовой среды среды 	<ul style="list-style-type: none"> Аутсорсинговая деятельность по сопровождению проекта Cross - Check юридической документации
	Технические	<ul style="list-style-type: none"> Риски, связанные с 	<ul style="list-style-type: none"> Перегрузка 	100%	1.	<ul style="list-style-type: none"> Анализ и выбор площадки для 	<ul style="list-style-type: none"> Тестирование с максимальной нагрузкой перед
Финансовые	<ul style="list-style-type: none"> Риски, связанные с невозможностью финансирования финансирования текущей стадии реализации проекта, перерасход бюджета 	<ul style="list-style-type: none"> Отсутствие инвестирования 	20%	1.	<ul style="list-style-type: none"> Поиск альтернативных источников финансирования: венчурные фонды, фонды, бизнес-ангелы, конкурсы и и акселераторы, поиск стратегического стратегического партнера 	<ul style="list-style-type: none"> Задействование альтернативных источников источников финансирования Подготовка залоговой базы 	

ZERO

GRAVITY FOUNDATION

AGROPEREVOZKA.RU

АГРОПЕРЕВОЗКА.РФ



Zero Gravity Foundation

Обеспечивает финансирование и маркетинговую поддержку компании **Agroperevozka.ru**

[Вы можете стать акционером проекта](#) и совладельцем компании фонда через покупку токенов GRAVY на ранней стадии [DAO ZHCASH](#), так же вы можете [ознакомиться с полным списком презентаций проектов](#) и компаний, совладельцем которых является фонд

Zero Gravity Foundation — это децентрализованный венчурный фонд и международный агрегатор по цифровым, инновационным и блокчейн технологиям

The logo for Zero Gravity Foundation features the word "ZERO" in large, bold, white capital letters. Below it, the words "GRAVITY FOUNDATION" are written in a smaller, white, sans-serif font. The text is centered within a glowing blue circular ring that has a lens flare effect, set against a dark background with a subtle grid pattern.

ZERO
GRAVITY FOUNDATION