

KOLA DOKOLA

Automatická půjčovna kol

Podnikatelský
plán

NAŠÍM ZÁMĚREM JE POSKYTOVAT SLUŽBY AUTOMATICKÉ PŮJČOVNY KOL V PRAZE

Co je náš
podnikatelský
záměr?

- Spustit systém automatické půjčovny kol v Praze.
- Poskytnout inovativní řešení pro moderní město.
- Umožnit zákazníkům využít potenciál cyklodopravy.
- Služba bude spuštěna v březnu 2016.

Kdo bude
naším
zákazníkem?

- Stěžejními zákazníky budou obyvatelé metropole a lidé dojíždějící za prací.
- Část příjmů bude plynout i od turistů.
- Cílíme na zákazníky mezi 15 a 40 lety.

Kdo je naší
konkurencí?

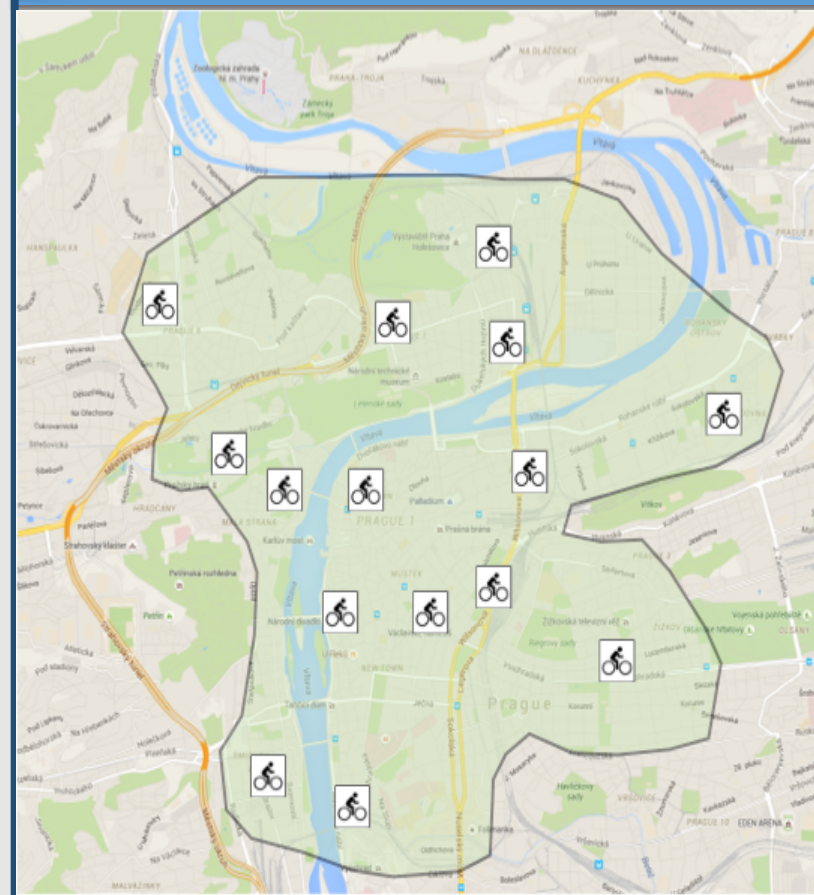
- Na trhu existují pouze dvě firmy s podobnou službou – Rekola a HomePort.
- Obě se zaměřují jen na úzký okruh zákazníků.
- Konkuruje nízkou cenou a vysokou úrovní služeb.

ZA NÍZKÉ CENY POSKYTUJEME MOBILITU V ŠIRŠÍM CENTRU PRAHY

Princip služby a ceny

- Zákazníci si budou moci na stanovišti vypůjčit jízdní kolo a vrátit ho na jiném stanovišti.
- Rezervace kola i platba proběhnou pomocí mobilní aplikace nebo přímo na stanovišti.
- Sezóna bude březen – říjen.
- Ceny budou v rozpětí 30Kč za jednu jízdu až 800Kč za sezónu.
- Samozřejmě jsou slevy pro studenty.

Pokrytí



POČÁTEČNÍ KAPITÁL JE Z 25% POKRYT Z VLASTNÍHO JMĚNÍ, ÚVĚR SPLÁCÍME 5 LET

Finanční plán

- Je třeba zakoupit 150 kol po 12 tis. Kč a postavit 15 stanovišť po 100 tis. Kč.
- Je třeba zprovoznit informační systém včetně zákaznické aplikace (200 tis. Kč) a další vybavení (200 tis. Kč).
- Vklad do společnosti bude 500 tis. Kč, z dotací a crowdfundingu plyne dalších 500 tis. Kč.
- Potřebujeme úvěr ve výši 3 mil. Kč, který do 5 let splatíme.

Časový plán

- Služba bude spuštěna v sezóně 2016.
- Od druhého roku společnost bude generovat kladný zisk.
- Ve třetím roce dojde k nárůstu počtu stanovišť, kol i zaměstnanců společnosti.
- Ve čtvrtém roce budou zakoupena elektrokola – diverzifikace služeb.
- Po pátém roce bude splacen úvěr, je plánována expanze.

KROMĚ PRVNÍ ZTRÁTOVÉ SEZÓNY SPOLEČNOST GENERUJE ZISK

Náklady

- Splátka počátečního úvěru činí **732 tis.** ročně.
- Mzdové náklady (4 zam.) jsou **1 204 tis.** ročně.
- Ostatní náklady (nájmy, energie, pojištění, správa systému) jsou **410 tis.** ročně.

Příjmy a zisk

- Plán předpokládá při počtu 3000 stálých zákazníků příjem ze služeb **3 195 tis.** ročně.
- Příjmy z reklamy budou **75 tis.** ročně.
- Čistý zisk je tak přibližně **750 tis.** ročně.

Růst

- V dalších letech se zvyšuje počet zákazníků na 4000.
- Společnost investuje do hustší sítě, zakupuje elektrokola.
- Roční zisk během pěti let stoupá na **850 tis.**

SWOT ANALÝZA ODHALILA POTENCIÁL PROJEKTU ALE I JEHO MOŽNÁ RIZIKA

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none">▪ Atraktivita služby▪ Nízké náklady – nízké ceny▪ Osobní zkušenosti s podobnou službou▪ Vysoký podíl vlastního kapitálu	<ul style="list-style-type: none">▪ Málo hustá síť stanovišť▪ Příjmy závislé na prodeji služeb▪ Závislost na počasí▪ Závislost na dodavatelích vybavení (stanoviště)
Příležitosti	Hrozby
<ul style="list-style-type: none">▪ Koncept známý ze zahraničí▪ Spolupráce s magistrátem▪ Trend zdravého životního stylu▪ Sílicí obliba cyklistiky▪ Nízká úroveň konkurence	<ul style="list-style-type: none">▪ Pomalu se rozvíjející infrastruktura▪ Terén▪ Rostoucí kriminalita▪ Změny na magistrátu