

Model de plan de afaceri

<u>Numele Companiei:</u> Dash E-Rides			
<u>Membrii echipei</u>			
Nume	Unitatea de invatamant	E-mail	Telefon
Deaconu Mihai-Bogdan	Facultatea de Matematica si Informatica (UBB)	deaconu.mihai.bogdan@gmail.com	0773944050
Vana Marc-Aurelius	Facultatea de Matematica si Informatica (UBB)	marcaureliusvana@gmail.com	0767600700
Cherecheș Andrei-Petru	Colegiul Național Emil Racoviță	Cherechesandrei2006@gmail.com	0787675159
Trif Marius Andrei	Facultatea de Automatica și Calculatoare	mariustrif0323@yahoo.com	0744233383

Secțiunea 1. Sumarul propunerii

Revoluționăm Micromobilitatea Urbană

Dash E-Rides ajută hotelurile și corporațiile să facă tranziția către lumea micromobilității verzi, oferind flote de biciclete electrice pentru închiriere și integrare software. Credem că aceasta reprezintă viitorul transportului pe distanțe scurte și un pas inevitabil spre neutralizarea carbonului. Ne asigurăm clienții că se vor evidenția față de concurență nu doar furnizând un serviciu, ci oferind o experiență pentru oaspeții sau angajații lor, ținând pasul cu tendințele globale și construind o imagine orientată către sustenabilitate.

End User:

Accesibilitate

Transport convenabil și accesibil care permite oaspeților să exploreze împrejurimile fără a depinde de mașini, taxiuri, servicii de rideshare sau transport public.

Deconectare

Oportunitate pentru oaspeți de a participa la activități în aer liber, în special în zone cu parcuri, alei verzi sau piste de biciclete, iar orașele continuă să investească în infrastructură nouă pentru ciclism.

Sănătate

Un mijloc de a rămâne sănătos și activ în timpul călătoriilor de afaceri sau în vacanță.

Incluziune

Accesibilitate pentru persoanele cu probleme de mobilitate, deoarece bicicletele electrice pot ajuta cu pedalatul la deal sau la ciclismul pe distanțe lungi.

Sustenabilitate

Un mod de transport sustenabil pentru persoanele interesate să își reducă amprenta de carbon.

Oferim experiențe, nu doar servicii

Persoane de toate vârstele sunt mai predispuse să își creeze o amintire pozitivă despre șederea lor dintr-o ieșire cu bicicleta, făcând asocierea cu hotelul.

Hoteluri:

Loialitate față de brand

Potențialul hotelului de a construi loialitate față de brand, deoarece oaspeții pot alege anumite hoteluri în funcție de facilități specifice.

Factor diferențiator

Această facilitate devine un standard și poate face ca hotelurile să iasă în evidență în fața concurenței.

Imagine Sustenabilă

Asocierea hotelului cu transportul verde și micromobilitatea urbană.

Secțiunea 2. Descrierea afacerii

Dash E-Rides furnizează flote de biciclete electrice către hoteluri și corporații prin închiriere trimestrială, semestrială, sau anuală. Serviciul este completat prin integrarea cu software a bicicletelor, care permite manipularea și monitorizarea flotei. De la mentenanță, încărcare, service, relocalizare, și asigurare, garantăm clienților că interacțiunea lor suplimentară va fi minimă.

Fiecare client având nevoi și dorințe diferite, oferim cantități, opțiuni de monetizare și personalizare particularizată:

În ceea ce privește **cantitatea**, clientul poate opta pentru un număr exact de biciclete, cu posibilitatea extinderii flotei, anunțată cu cel puțin 14 zile înaintea implementării.

Din punct de vedere al **monetizării**, abonamentul lunar per bicicletă începe de la 120€, hotelul/corporația având posibilitatea de a decide dacă oferă acest serviciu gratuit oaspeților/angajaților, sau cursele vor fi taxate, cu tarife stabilite de client, caz în care 30% din venituri vor reveni acestuia. În plus, pe plan corporate, clienții pot exploata Legea 34/2023, având posibilitatea de a oferi serviciile Dash E-Rides drept beneficii extrasalariale către angajații lor.

La un cost suplimentar particularizat în funcție de nevoi, este posibilă **personalizarea** flotei și aplicației în branding-ul clientului sau plasarea reclamelor pe spațiul mobil al bicicletelor. Oportunitatea de a genera venituri suplimentare prin publicitate pe biciclete este promițătoare. În funcție de tipul de publicitate ales (own ads sau ad-uri ale altor companii), se estimează că acest flux de venituri poate adăuga între 5% și 10% la veniturile totale ale afacerii.

Punctul de ridicare al flotei este stabilit împreună cu hotelul/corporația, fiind deseori reprezentat de un spațiu localizat frontal clădirii principale.

Logistica și mentenanța flotei va fi asigurată zilnic de către personal Dash E-Rides, va fi prestată noaptea și va include - schimbarea bateriilor, curățare și dezinfectare, verificare mecanică.

Secțiunea 3. Marketing

Identificarea publicului (hoteluri) țintă

Ne concentrăm pe directorii de vânzări, managerii de resurse umane, coordonatorii de sustenabilitate și wellness din hotelurile de 4 sau 5 stele, companiile mijlocii și mari din Cluj.

Pe plan corporativ, luăm în considerare industriile cu un accent mai mare pe bunăstarea angajaților (ex. IT), durabilitate și responsabilitate socială, cum ar fi tehnologia, consultanța și well-being-ul.

Mesaje cheie

Accentuăm beneficiile închirierii de biciclete electrice, cum ar fi promovarea unui stil de viață sănătos, reducerea emisiilor de carbon și îmbunătățirea bunăstării și productivității angajaților.

Evidențiem economiile de costuri în comparație cu opțiunile tradiționale de transport, cum ar fi cheltuielile cu combustibilul și parcare.

Prezentăm povești de succes și mărturii de la alți clienți care ne-au implementat serviciul de închiriere de biciclete electrice și care sunt mulțumiți.

Canale și tactici de marketing

Site Web: Creăm un site web informativ și ușor de utilizat, care să prezinte serviciile, pachetele de închiriere, recenzii și informațiile de contact. Optimizat pentru SEO local (pentru a crește vizibilitatea în Cluj).

Marketing (conținut): Dezvoltăm postări de tip blog, articole și studii de caz interesante și educative legate de bunăstarea utilizatorilor, durabilitate și soluții de transport (Distribuite pe website și pe platformele de socializare)

Rețele de Socializare: Stabilim o prezență pe platforme precum LinkedIn, Facebook și Instagram. Distribuim conținut relevant, povești de succes și promoții. Interacționăm cu publicul țintă prin comentarii și distribuirii.

Marketing (Email): Creăm o listă cu e-mail-urile potențialilor clienți și trimitem regulat buletine informative cu conținut valoros, actualizări și oferte promoționale. Personalizăm e-mailurile pentru a aborda anumite probleme și provocări cu care se confruntă managerii de resurse umane.

Evenimente și Ateliere de Lucru: Organizăm ateliere, sesiuni de prânz și învățare sau seminarii web pe subiecte legate de bunăstarea angajaților, durabilitate și soluții de transport. Invităm managerii de resurse umane și factorii decizionali (board-ul responsabil) din companiile vizate să participe și să afle mai multe despre serviciile noastre.

Parteneriate si Programe de Recomandare: Stabilim parteneriate strategice cu organizații și influențe locale, cum ar fi centre de wellness, grupuri de sustenabilitate sau cluburi de ciclism. Oferim programe de recomandare care stimulează clienții corporativi existenți să ne recomande serviciile altor companii, oferim stimulente, cum ar fi reduceri suplimentare sau upgrade-uri gratuite pentru companiile ce ne pot pune în legătură cu alți potențiali clienți.

Reclamă: Luăm în considerare campanii de publicitate online direcționate pe platforme precum Google Ads și canalele de rețele sociale (Meta, Youtube etc.). Utilizăm cuvinte cheie și filtre demografice vizate pentru a ajunge la managerii de resurse umane și factorii decizionali din Cluj.

Secțiunea 4. Management și organizare

Mihai-Bogdan Deaconu	CEO
Marc-Aurelius Vana	CTO
Andrei-Petru Cherecheș	COO

Mihai are experiență în sales și management, având un rol important în networking-ul și managementul afacerii. Având experiență în alte startup-uri, joacă un rol important în factorul decizional și project management.

Marc este o persoană tehnică și analitică, cu o experiență de peste 5 ani în Web Development, cu o agenție în spate, căreia îi place ca orice să arate și să funcționeze bine,

trăsături ce sunt prezente în toate proiectele acestuia. Este o persoană perseverentă și dornică să creeze experiențe noi și de calitate.

Andrei este motivat să aibă impact asupra societății, având o experiență financiară și organizațională necesară dezvoltării oricărei afaceri. El se ocupă de partea legală, logistică și finanțe.

Secțiunea 5. Strategia de lansare/dezvoltare

Q4 2023

- Lansare Pilot cu Radisson Blu și Grand Hotel Napoca (Decembrie 2023)

- Responsabilitate: Echipa Dash E-Rides
- Măsurabil: Lansarea cu succes a serviciului în cele două hoteluri
- Specific: Lansarea serviciului de închiriere de biciclete electrice la aceste două locații

- Parteneriat cu alte 2 hoteluri/corporații (Decembrie 2023)

- Responsabilitate: Echipa de Vânzări și Marketing
- Măsurabil: Semnarea acordurilor de parteneriat cu cele două hoteluri/corporații
- Specific: Încheierea cu succes a parteneriatelor

- Extindere flotă (20 biciclete) (Decembrie 2023)

- Responsabilitate: Echipa de Achiziții
- Măsurabil: Achiziția și pregătirea a 20 de biciclete electrice noi
- Specific: Extinderea flotei cu 20 de biciclete funcționale

- Introducere AI guide în aplicație (Decembrie 2023)

- Responsabilitate: Echipa de Dezvoltare Software
- Măsurabil: Integrarea cu succes a AI guide în aplicație
- Specific: Implementarea unei funcționalități AI în aplicație

Q1 2024

- Lansare flotă întreagă (Ianuarie 2024)

- Responsabilitate: Echipa de Operațiuni
- Măsurabil: Disponibilitatea întregii flote pentru utilizare
- Specific: Lansarea întregii flote de biciclete electrice în funcțiune

- Parteneriat cu 2 restaurante (Februarie 2024)

- Responsabilitate: Echipa de Vânzări și Marketing
- Măsurabil: Semnarea acordurilor de parteneriat cu cele două restaurante

- Specific: Încheierea cu succes a parteneriatelor cu restaurantele

Extindere flotă (30 biciclete) (Martie 2024)

- Responsabilitate: Echipa de Achiziții
- Măsurabil: Achiziția și pregătirea a 30 de biciclete electrice noi
- Specific: Extinderea flotei cu 30 de biciclete funcționale

- Dining offers în aplicație (Martie 2024)

- Responsabilitate: Echipa de Dezvoltare Software
- Măsurabil: Implementarea cu succes a ofertelor de dining în aplicație
- Specific: Adăugarea ofertelor de dining ca funcționalitate în aplicație

- Ridicat rundă de 50.000€ (Martie 2024)

- Responsabilitate: Echipa de Finanțe și Investiții
- Măsurabil: Obținerea cu succes a fondurilor necesare
- Specific: Finalizarea cu succes a runde de finanțare

- Consolidat relație cu 1 franciză (Martie 2024)

- Responsabilitate: Echipa de Relații cu Partenerii
- Măsurabil: Consolidarea relației cu franciza prin acțiuni concrete
- Specific: Stabilirea cu succes a unei relații strânse cu franciza

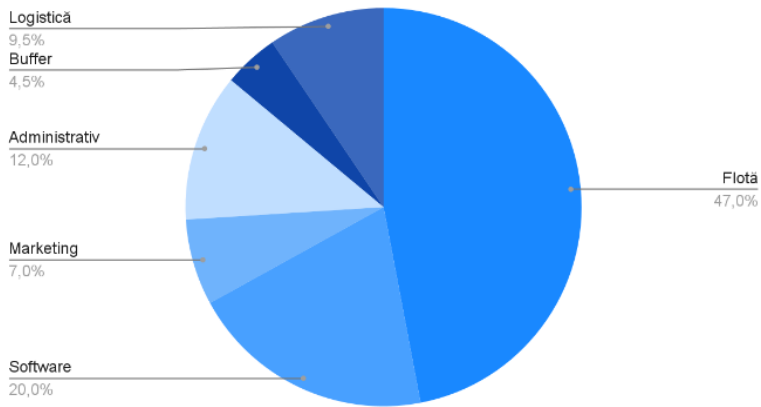
Secțiunea 6. Contabilitate și finanțe

Finanțări ridicate: 15000€(FIX), 2000€(Bosch), 25000€(Angel Investors)

Surse viitoare de finanțare: EIT Urban Mobility, T.A.N., Angel Investors

€EUR	Nov 2023	Ian	Feb	Mar	Apr	Mai	Iun	Iul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Profit Total
Costuri	818	409	409	686	686	798	887	887	887	887	887	887	887	
				+ 2 hoteluri (20 biciclete)		+ 2 hoteluri (22 biciclete)	+ 3 hoteluri (30 biciclete)							
Abonament	960	0	0	3360	3360	6000	9600	9600	9600	9600	9600	9600	0	
Venit după taxe	950.4	0	0	3326.4	3326.4	5940	9504	9504	9504	9504	9504	9504	0	PROFIT TOTAL
Profit per lună	132.4	-409	-409	2640.4	2640.4	5142	8617	8617	8617	8617	8617	8617	-887	60552.2
Costuri		887	887	1024	1221	1284	1284	1284	1284	1284	1284	1284	1284	
				+ 2 hoteluri (20 biciclete)	+ 3 hoteluri (30 biciclete)	+ 2 hoteluri (20 biciclete)								
Abonament	0	0	0	12000	15600	18000	18000	18000	18000	18000	0	0	0	
Venit după taxe	0	0	0	11880	15444	17820	17820	17820	17820	17820	0	0	0	PROFIT TOTAL
Profit per lună		-887	-887	10856	14223	16536	16536	16536	16536	16536	-1284	-1284	-1284	162685.2
Costuri	Chirie	Contabil	Mentenanță	Domeniu Website	Abonament SIM-uri	Bază de date	Angajat/i	Combustibil	TOTAL					
Costuri 2023	100	60	100	39	15	35	0	60	409					
Costuri 2024.1	150	80	150	6	15	40	175	70	686					
Costuri 2024.2	150	80	200	6	55	42	185	80	798					
Costuri 2024.3	150	80	225	6	95	46	195	90	887					
Costuri 2025.1	200	80	245	6	155	48	195	95	1024					
Costuri 2025.2	200	110	250	6	155	50	350	100	1221					
Costuri 2025.3	200	110	260	6	195	53	350	110	1284					

Budgeting



Buget*

117.000€

12 luni

≈9.700 Burn rate

*plănuim să mai ridicăm 50.000€ până în Q2(2024)

Planuim sa ridicam 25.000€ de la viitoarele surse de finantare.