

UNCAR

The safest and most profitable
marketplace for car rental

Presentation for investors



Идея

Создать максимально безопасную платформу для владельцев автомобилей и их клиентов в сфере P2P-каршеринга, каршеринга, и паркшеринга



Канада – страна возможностей для стартапов

- Канадским компаниям и стартапам трудно конкурировать с американскими
- Этому доказательство мировой успешный бренд BlackBerry, которым Канада гордится по сей день, но который не смог конкурировать с Apple
- Канада жаждет новых крупных стартапов, которые смогут конкурировать с американскими брендами, и готова их поддерживать и продвигать



Почему Канада?

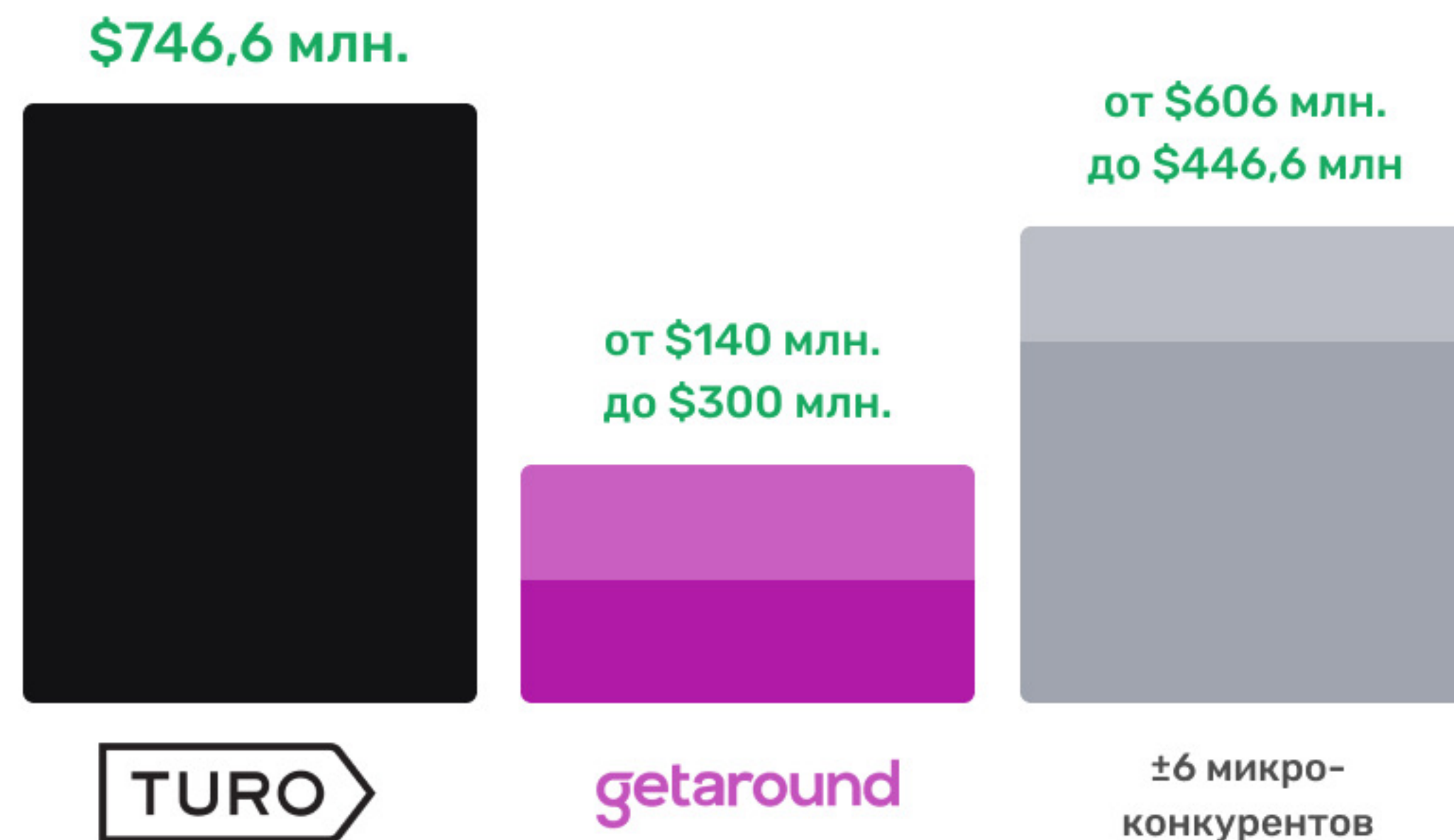
Рынок с малой конкуренцией открывает больше возможностей для манёвра.

Мы не сталкиваемся с давлением конкурентов, можем похвастаться стабильностью рынка и лучше понятны запросы пользователей, потому что аудитория нетребовательна.

Динамика рынка



Объем рынка





Ключевые преимущества рынка Канады



На рынке всего 1 крупный конкурент

Turo занимает почти 50% рынка и работает в Северной Америке. Ещё около 5-7 сервисов разбросано по Европе.



Легко создать сильное предложение

Мы знаем все ключевые проблемы и слабые зоны конкурентов, чтобы создать более выгодный, безопасный и комфортный сервис для клиентов



Снижение расходов на продвижение

Сейчас тренды на этот рынок только зарождаются, поэтому конкуренция на рекламных площадках крайне низкая, что дает возможность легко донести выгодное предложение до аудитории



Проблематика рынка



Низкая безопасность и слабая защита владельцев авто

- Угон автомобилей
- Страховые махинации
- Отсутствие адекватной страховки для владельцев авто
- Правоохранительные органы никак не защищают имущество
- Отсутствие безопасных парковочных мест



У меня угнали машину в turo...



Сергей Александров
Основатель UNCAR

“

Я сдавал BMW X6 в turo. Нам написал человек, который захотел арендовать машину. Он прошёл стандартную проверку, мы всё обговорили и он приехал за ней.

*Через три дня срок аренды подошёл к концу, но **машину мы так и не увидели**. Тот, кто её арендовал – на связь не выходил.*

Мы обратились в техподдержку turo. Две недели они отвечали нам типовыми фразами: «Подождите, проводим проверку». В конце-концов, терпение лопнуло и мы решили, что это никуда не годится. Подумали, что полиция нам поможет. Предоставили все данные на этого человека и даже его фотографию из салона. У нас стояли камеры.

Но... Полиция посмеялась и сказала, что помочь они ничем не могут. Ни в тюрьму посадить, ни даже дело завести. О какой уверенности за свою машину идёт речь, если даже полиция помочь не в состоянии?

Я 15 лет в автомобильном бизнесе и все эти проблемы преследуют меня постоянно. После этого случая я задался одним вопросом: почему имея доскональное представление о рынке я всё ещё не сделал свой продукт?...

”



Ненадёжная страховочная система

Компании не гарантируют выплату страховок и делают всё, чтобы её не платить.

Пользователи не чувствуют спокойствия, безопасности и защиты со стороны компании.



Высокие комиссии P2P-сервисов

Комиссии в различных сервисах могут забирать до 60% прибыли.

Это побуждает либо повышать, либо понижать стоимость аренды.





Ограниченный выбор транспорта

В сервисах мало по-настоящему уникального и хорошего транспорта и компании теряют огромную аудиторию.

Здесь можно предложить пользователям получить новый уникальный опыт, который их обязательно заинтересует.



Решения



Безопасность и спокойствие пользователей

Умная проверка авто с помощью внутреннего алгоритма (аналог FACE ID, только для машин). Система проверки владельца или арендующего.



Удобная и выгодная сдача и аренда авто

Сниженные комиссии, простота сдачи и аренды авто, умная система продвижения авто по алгоритмам, системы рейтинга и т.д.



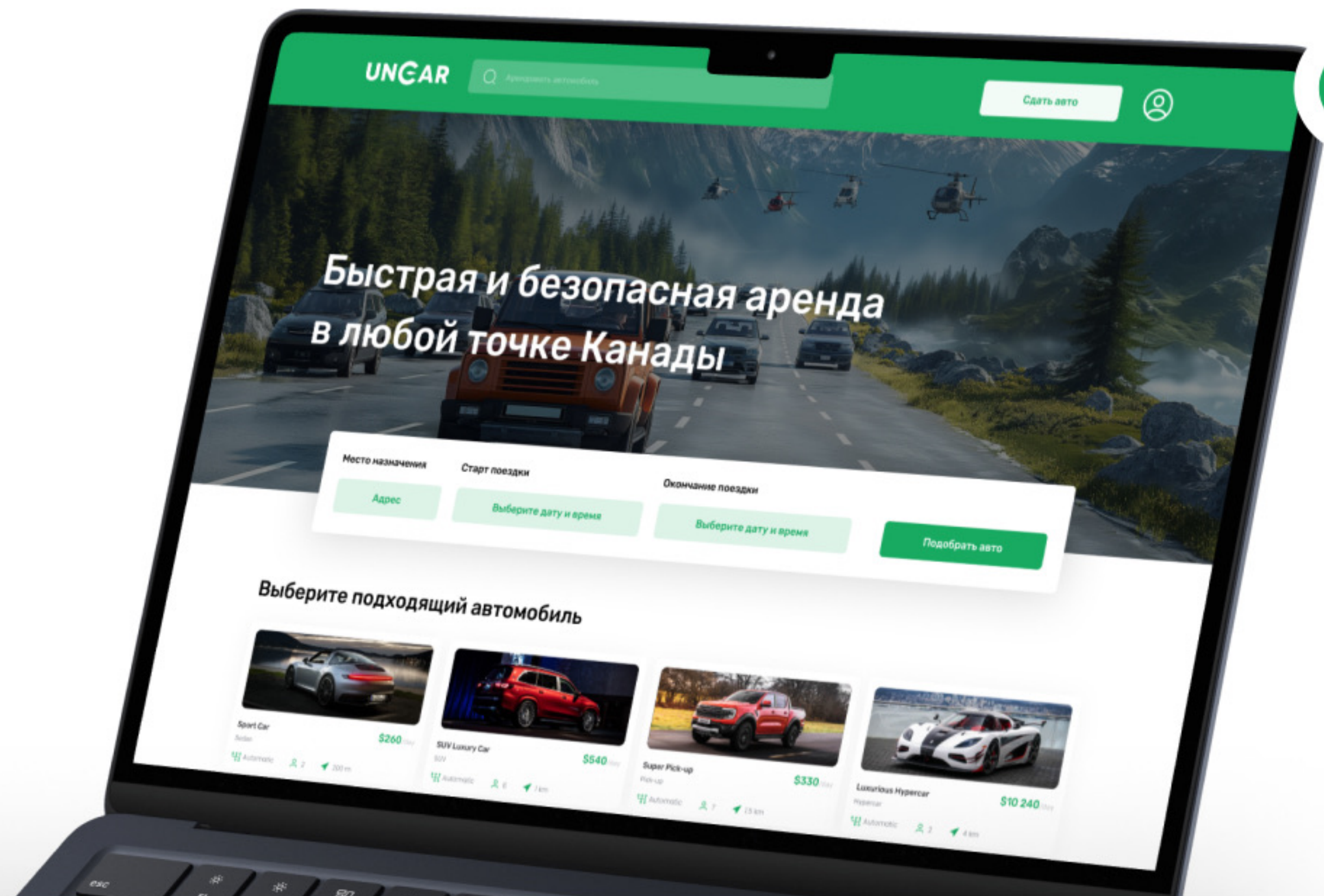
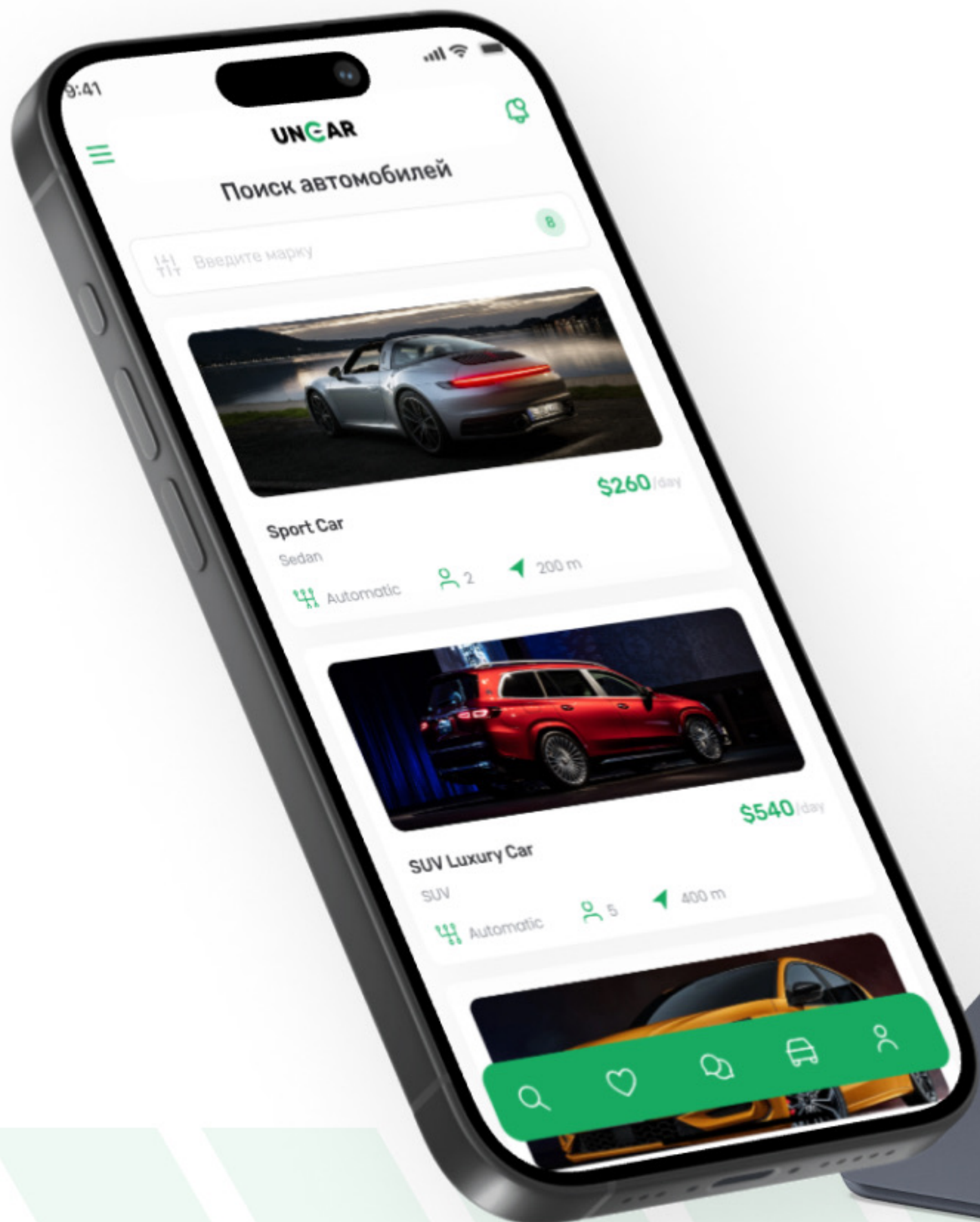
Широкий выбор транспорта и собственные точки аренды

Любой вид транспорта с возможностью аренды в ключевых транспортных узлах по всему миру: от ретро-автомобилей до вертолетов и яхт — всё это будет в UNCAR.



Безопасные парковочные места под круглосуточным видео-наблюдением

Вы сможете арендовать безопасное парковочное место, оснащенное круглосуточным видео-наблюдением и системами безопасности через приложение UNCAR.



Удобная IT-платформа и приложение

Всего в несколько кликов на вашем смартфоне или компьютере вы сможете арендовать автомобиль и другие средства передвижения, находясь в любой точке мира



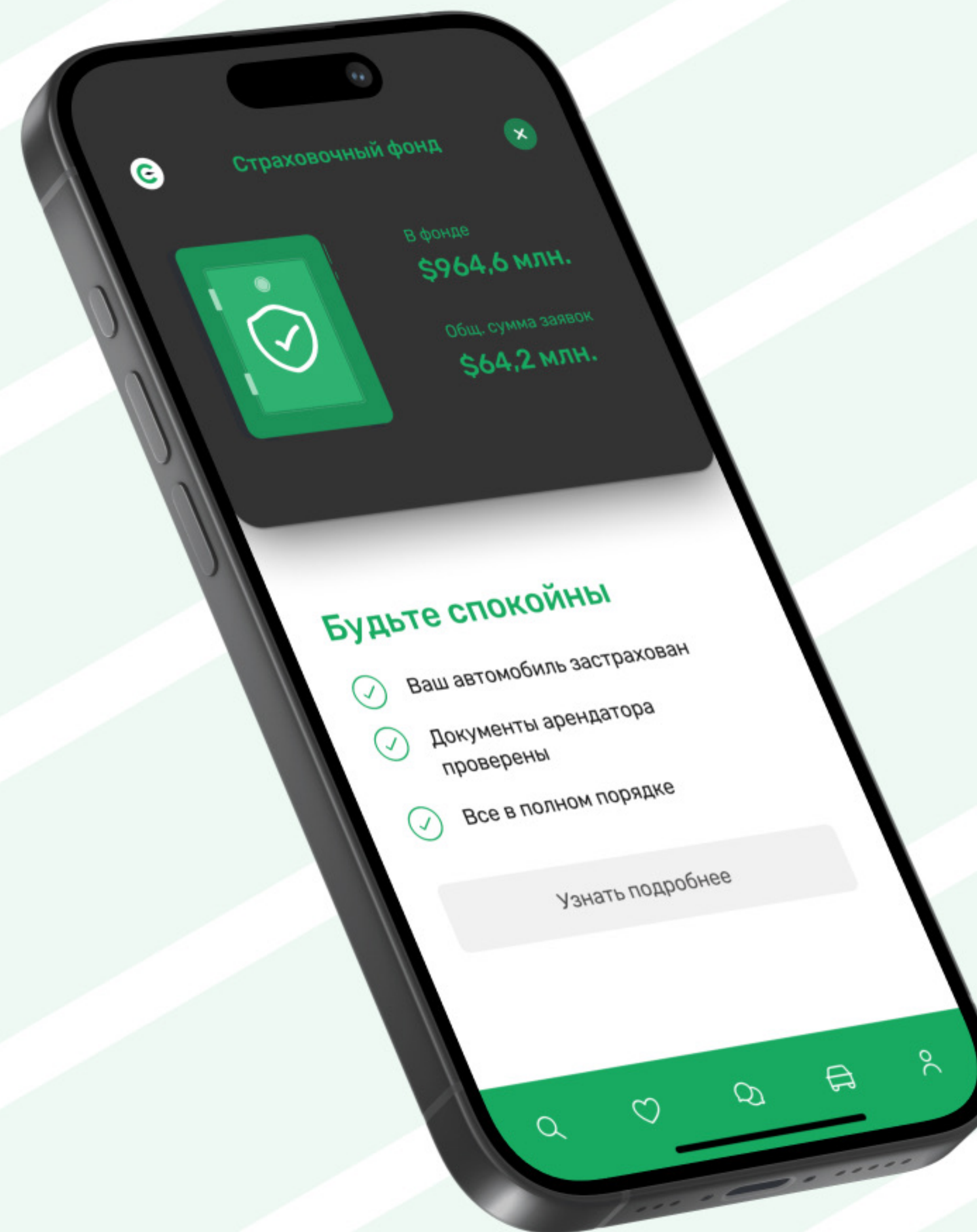
Особенности

Страховочный фонд на базе blockchain

Страховочный фонд будет реализован на технологии blockchain, и будет доступен для всех пользователей.

Владелец машины сможет увидеть страховую сумму замороженную компанией в smart-контракте при сдаче своего автомобиля в аренду через UNCAR.

Эта сумма будет использована для полного возмещения ущерба в случае повреждений или угона.



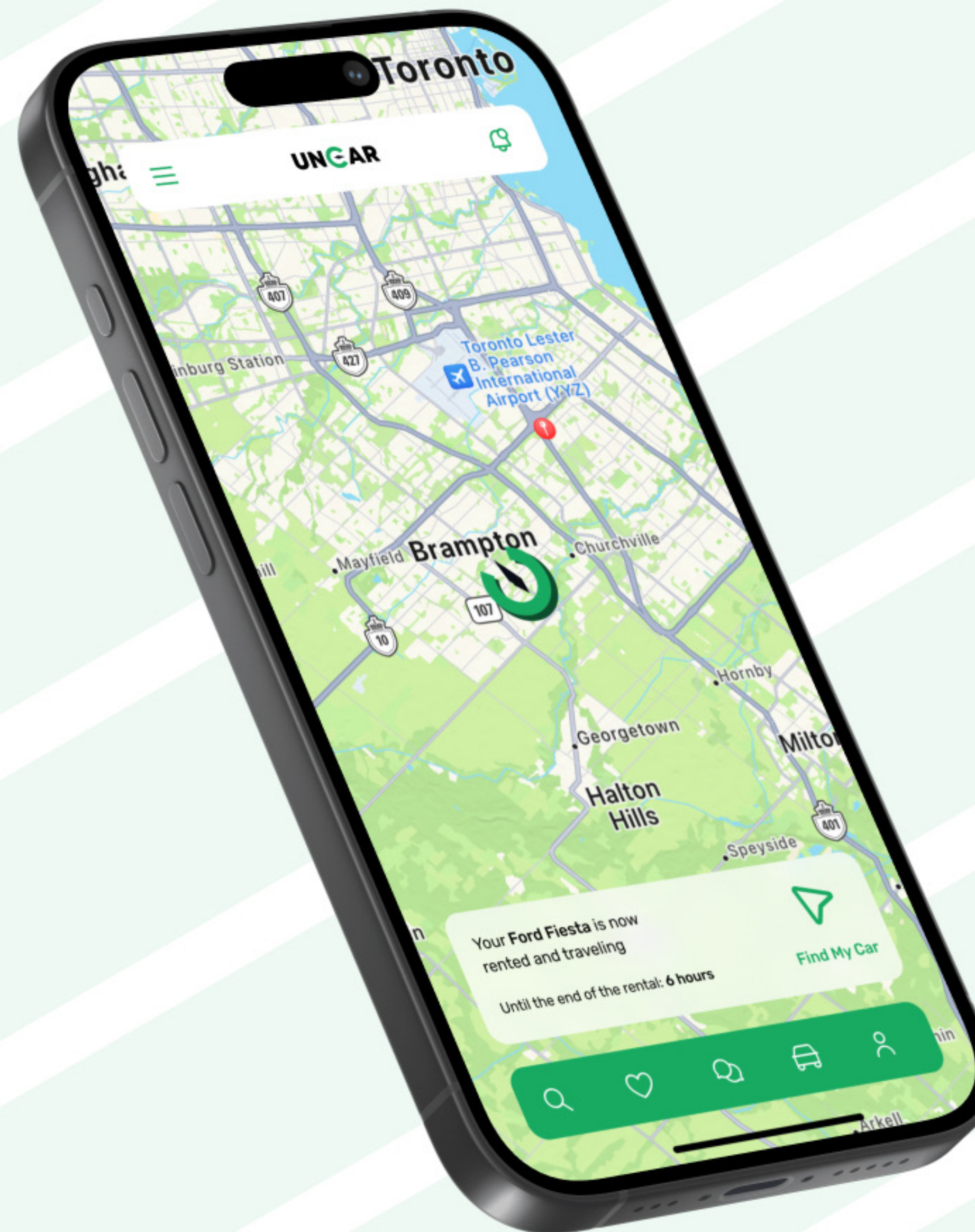


Отслеживание авто

Мы позволим включать GPS-трекер на телефоне арендатора добровольно, чтобы владелец был всегда спокоен за своё авто.

Собственное программное обеспечение

Разработка собственного программного обеспечения и установка на собственные авто для контроля запаса топлива, превышения скорости, отслеживания геолокации авто онлайн и контролировать состояния авто до завершения аренды пользователем



CAR ID

революционный способ проверки авто на повреждения

- Алгоритм в прямом режиме проверяет авто до и после на наличие повреждений.
- ИИ будет обучен на реальных авто, где видны целенаправленные и нецеленаправленные повреждения.
- Алгоритм будет проверять повреждения на намеренность повреждений.
- Алгоритм невозможно обмануть.
- Алгоритм регистрирует текущее состояние авто в базу данных.
- Алгоритм фиксирует припаркована ли машина на выделенные парковочные места.





**Few more
things**



Бизнес-возможности для предпринимателей

Люди с большим количеством транспорта получают возможность создать компанию внутри IT-платформы.

Они смогут сделать и стилизовать свою страницу с авто и информацией о себе.



Благонадежность пользователей

Умный алгоритм будет автоматически считывать информацию о пользователе и давать обратную связь владельцу/арендатору.



Попутчики и грузоперевозки

Попутчик и грузоперевозки одни из самых небезопасных отраслей аренды авто.

Мы хотим сделать так, чтобы родители не боялись отправить своего ребёнка в поездку.



Точки аренды и доступность транспорта

Для транспорта и точек аренды будет своя бизнес-модель, анализ популярных авто, локаций и т.д.

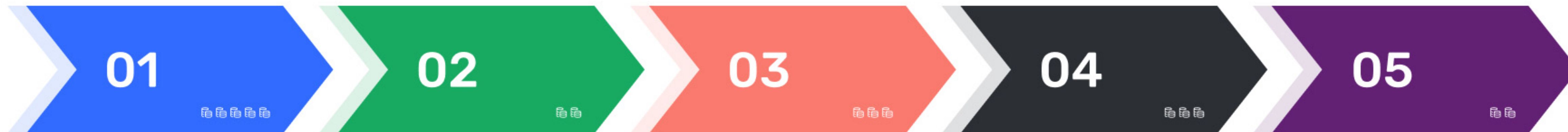


Выделенные парковочные места

Специальные парковочные места позволят максимально обезопасить транспорт от внешних/внутренних повреждений, а также угона автомобиля.



Бизнес- модель



Комиссия за страховки

Мы берём комиссию за страховки. Пользователь сам в праве выбрать тариф и комиссию.

Арендатор/владелец, размер комиссии

- ✓ 5/10%
- ✓ 15/20%
- ✓ 10/15%
- ✓ 20/25%

Инструменты безопасности

Договор с компанией производителем и установщиком спец.оборудования даст ещё один способ монетизации продукта.

- ✓ Продажа и установка GPS-трекеров
- ✓ Продажа и установка умных ключей
- ✓ Идея: Аренда GPS-трекеров и дистанц. локеров за комиссию

Собственный автопарк

Собственный автопарк и точки аренды авто рядом с популярными местами служат ещё одним источником дохода.

Продажа бизнес-аккаунтов

Создание внутренних компаний позволит владельцам больше зарабатывать и завоевать доверие пользователей.

Сдача и аренда безопасных парковочных мест

Вне зависимости от того на собственной машине или арендуете автомобиль через UNCAR, вы можете воспользоваться безопасным парковочным местом и арендовать его через приложение.



Имеющиеся ресурсы

Активный арендный бизнес

Rent&Car

Активный капитализированный бизнес по прокату и аренде авто в Канаде

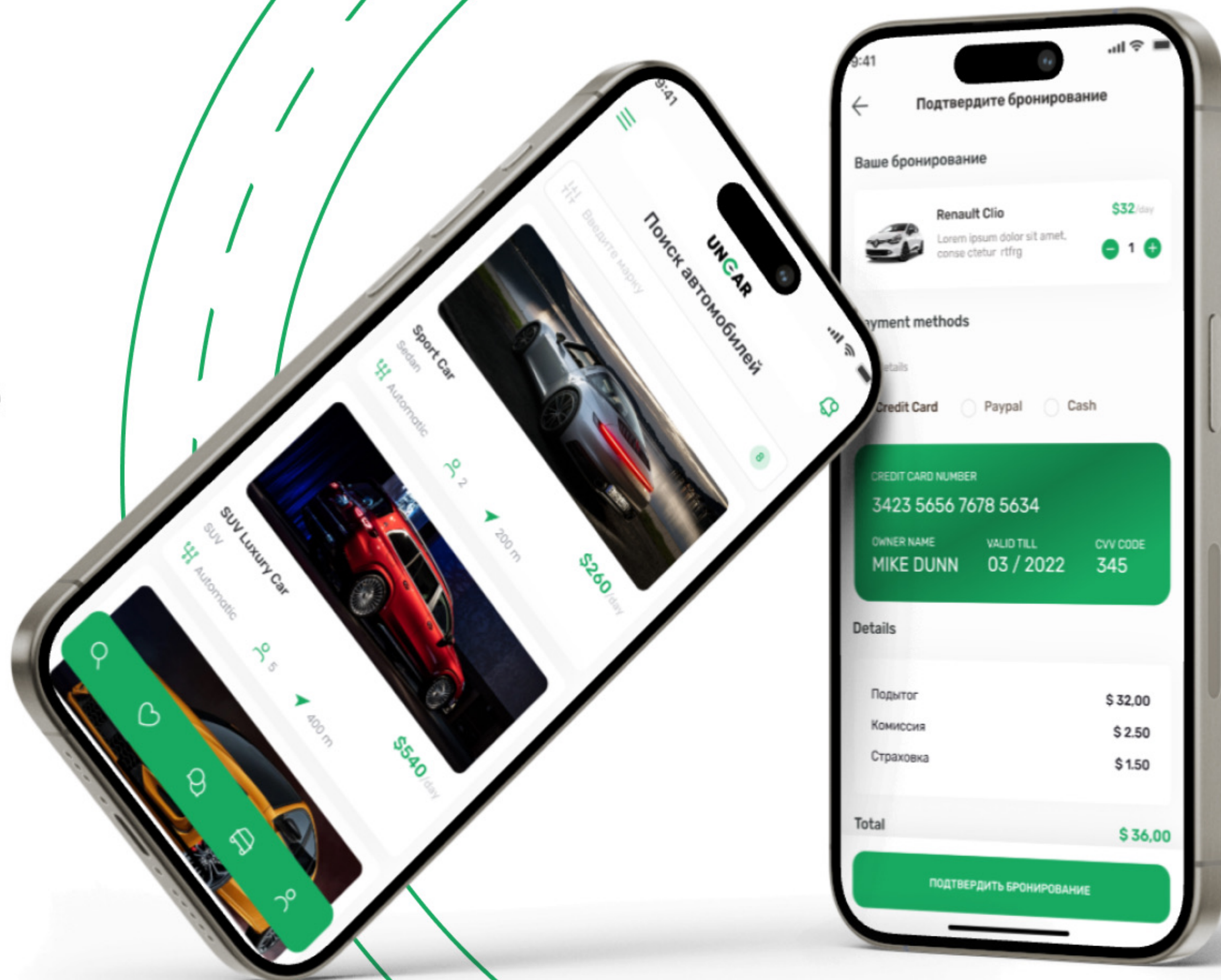
- ✓ Собственный автопарк из 70 автомобилей
- ✓ Прошел точку окупаемости и вышел в прибыль
- ✓ Опыт, наработки и материальная база для запуска UNCAR



Мобильное приложение

Мобильное приложение

Уже на имеющей базе Rent&Car компания запустила MVP в виде веб-версии общего каршеринга.





Команда



Сергей Александров

Founder

- 15 лет в автомобильном бизнесе: такси, аренда авто, грузоперевозки, зерновозы, продажа авто, доставка авто с заграницы, разборка авто.
- Основатель компании по продаже техники с оборотом в \$7 млн.
- Создал свой сервис такси в 18 лет, первый создал приложение такси и захватил городской рынок.
- Запустил более 20 продуктов и бизнесов в различных направлениях: такси, службы доставки, сельхоз, кинотеатры, магазины одежды...



Сергей Гнётов

Co-founder
Chief Executive Officer

- 7 лет в автомобильном бизнесе: покупка, продажа, аренда.
- Более 3 лет в бизнесе грузоперевозок в США с автопарком в 13 автомобилей.
- Три года занимался импортом автомобилей с США и Европы в Украину.
- В 2021 году мигрировал в Канаду, получил ВНЖ и открыл каршеринговую компанию UNCAR с автопарком более 30 машин.



Андрей Руденко

Chief Operating Officer
Chief Product Officer

- 8 лет опыта в менеджменте и операционной деятельности.
- Более 500 часов личных консультаций по менеджменту и операционному управлению.
- Запустил 3 стартапа в health, mindfulness и education направлениях.
- Владелец digital-агентства DIMP.DEV.
- Со-основатель и со-владелец консалтингового агентства в сфере маркетинга, операционного и финансового управления Unimetrix.



Дмитрий Юрченко

Chief Marketing Office

- 8 лет в digital-маркетинге и рекламе.
- Опыт в построении и управлении performance-командами.
- Опыт в бренд и продуктовом маркетинге.
- 2 года в консалтинге по стратегическому маркетингу.
- CMO в digital-агентстве DIMP.DEV.
- Со-основатель и со-владелец консалтингового агентства в сфере маркетинга, операционного и финансового управления Unimetrix.



Дмитрий Кот

Fullstack Developer

- 16 лет опыта работы в различных областях программирования, включая создание веб-приложений, мобильных приложений и десктопных программ.
- Руководящий опыт в работе с разработческими командами включает успешную реализацию крупных проектов с самого начала до завершения.
- Специализация: решение сложных технических задач и оптимизации рабочих процессов в программном обеспечении.



Перспективы развития

UNCAR: car-sharing
UNPARKING: park-sharing



Традиционный
прокат и аренда авто
и парковочных мест



Почему интересен рынок традиционной аренды?

Рынок традиционной аренды значительно шире и нам не хочется терять эту часть рынка.

Также стоит отметить, что сервисы P2P аренды набирают больше популярности.

Не исключено, что в будущем одноранговые платформы вытеснят традиционную аренду.

Динамика рынка



\$80 млрд.

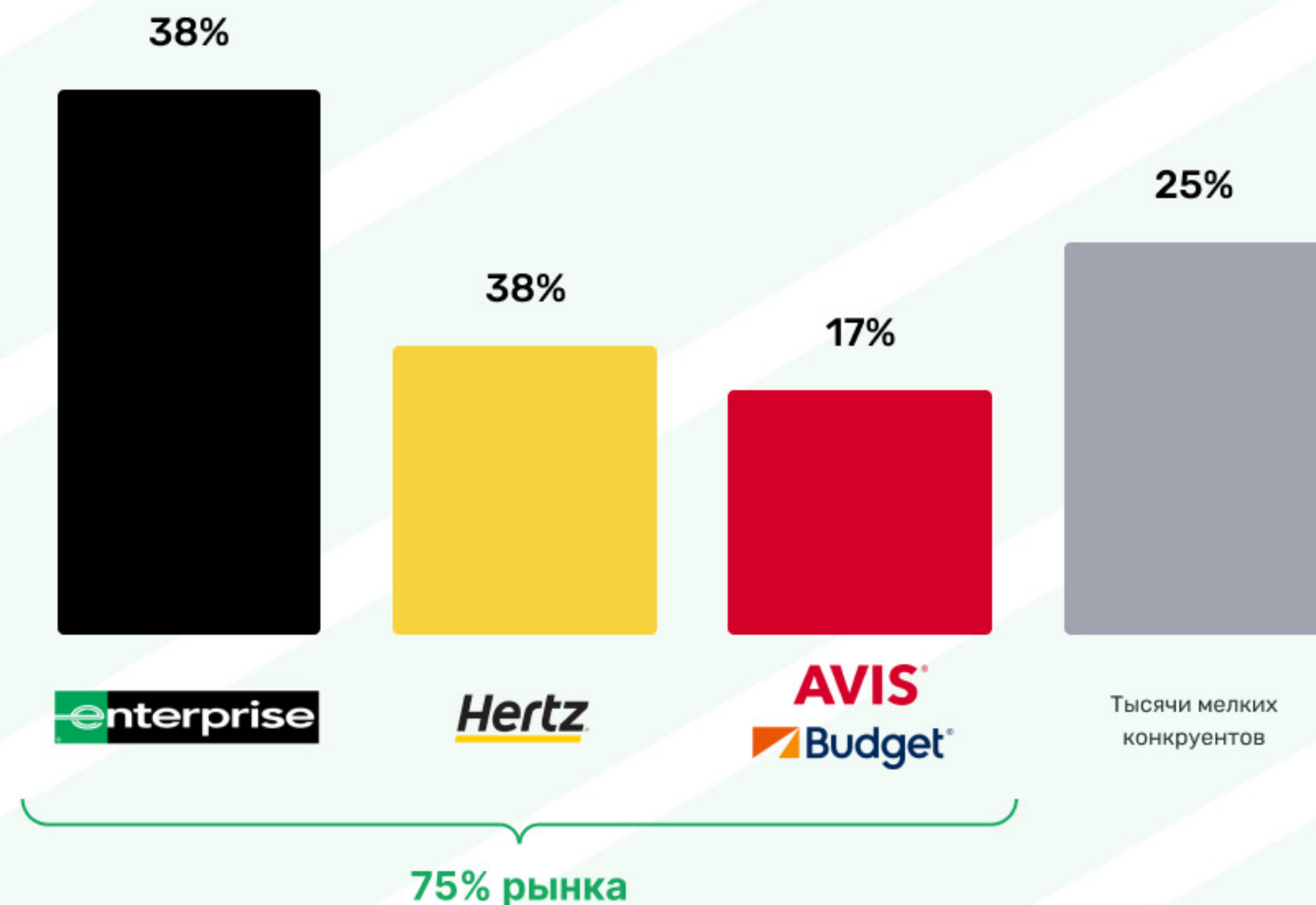
объем рынка в 2022 году



на 7% в год

рост рынка

Распределение долей рынка



Причины популярности традиционной аренды



Сформировавшийся рынок

Клиенты уже привыкли к рынку традиционной аренды, который предлагает свои услуги уже не один десяток лет



Доверительное отношение

Клиенты отдают предпочтение частным компаниям перед другими вариантами аренды, поскольку воспринимают их более надежными



Удобство, комфорт и доступность

Клиент может арендовать транспорт в любой точке мира, а точки аренды располагаются во всех ключевых транспортных узлах и туристических зонах



Roadmap



01

2022 -
2023 год**Регистрация компании**

Регистрация компании UNCAR inc. и создание бизнеса общего каршеринга с собственным автопарком в 70+ машин

02

1 квартал
2024 года**Формирование бизнес-модели и разработка MVP**

- Формирование концептуальной SaaS-модели бизнеса.
- Анализ рынка и конкурентов.
- Формирование продуктовой матрицы: UNCAR: car-sharing & UNPARKING: park-sharing.
- Формирование Unit-экономики и финансово экономической модели бизнеса.
- Разработка UI/UX архитектуры пользовательского интерфейса веб-приложения продукта UNCAR.
- Разработка Pre-alpha (MVP версии) веб-приложения продукта UNCAR.

03

2 - 3 квартал
2024 года**Старт Pre-IPO: Round A**

- Привлечение инвестиций в размере \$550 000 для старта полного цикла разработки продукта UNCAR.
- Формирование стратегического совета из инвесторов Round A.
- Поиск и найм сотрудников для разработки веб-приложения продукта UNCAR.

04

4 квартал
2024 года**Разработка и закрытое тестирование Alpha-версии**

- Разработка Alpha-версии продукта UNCAR.
- Размещение собственного автопарка в веб-приложении.
- Закрытое Alpha-тестирование продукта UNCAR: car-sharing.

05

1 квартал
2025 года**Разработка Beta-версии и старт IPO: Round B**

- Разработка Beta-версии продукта UNCAR.
- Регистрация компании UNTIME и распределение акций между ранними инвесторами Pre-IPO: Round A.
- Открытое BETA тестирование веб-приложения продукта UNCAR.
- Старт IPO: Round B.
- Привлечение инвестиций \$1 100 000 для вывода продукта UNCAR: car-sharing на публичный рынок путем запуска рекламных кампаний и старт разработки продукта UNPARKING: park-sharing.



07

2 квартал
2025 года

Релиз и запуск веб-приложения UNCAR

- Релиз и запуск веб-приложения продукта UNCAR.
- Запуск маркетинговой и рекламных кампаний для привлечения клиентов в веб-приложение.

08

3 квартал
2025 года

Получение и распределение прибыли среди инвесторов

- Получение прибыли с продукта общего каршеринга UNCAR
- Распределение 25% прибыли среди инвесторов Round A.
- Распределение 10% прибыли среди инвесторов Round B.



2-3 квартал 2024 года

Pre-IPO: Round A

Цель привлекаемых инвестиций:

Создание и доработка MVP продукта UNCAR car-sharing и подготовка к запуску на публичный рынок для получения прибыли.

Выгода инвестора:

Сможете получать дивиденды в размере 20% от чистой прибыли компании раз в квартал.

Стоимость акции:

\$100

Количество выделенных акций:

5500

(20% от общего количества)

Объем привлекаемых инвестиций на 6 месяцев:

\$550 000

Распределение полученных инвестиций для создания продукта UNCAR:

Менеджмент:	\$53 000
Операционные расходы:	\$25 000
Маркетинг:	\$31 000
Разработка:	\$327 000
Юридическое сопровождение:	\$18 000
Аренда офиса:	\$62 000
Оборудование:	\$23 000
Консалтинг:	\$11 000



1 квартал 2025 года

IPO: Round B

Цель привлекаемых инвестиций:

Запуск продукта UNCAR car-sharing на публичный рынок для получения прибыли и создание продукта UNPARKING park-sharing.

Выгода инвестора:

Сможете получать дивиденды в размере 15% от чистой прибыли компании раз в квартал.

Стоимость акции:

\$250

Количество выделенных акций:

4400

(15% от общего количества)

Объем привлекаемых инвестиций на 6 месяцев:

\$1 100 000

Распределение полученных инвестиций для запуска маркетинговой компании UNCAR и создания продукта UNPARKING:

Менеджмент:	\$152 000
Операционные расходы:	\$47 000
Маркетинг:	\$39 000
Реклама:	\$402 000
Разработка:	\$351 000
Юридическое сопровождение:	\$16 000
Аренда офиса:	\$62 000
Оборудование:	\$17 000
Консалтинг:	\$14 000



Формирование капитализации компании и прибыли инвестора:

Каршеринг:

- Комиссия арендатора за прокат автомобиля
- Комиссия владельца за сдачу автомобиля через приложение
- Продажа бизнес-аккаунтов и бизнес возможности

Паркшеринг:

- Комиссия арендатора за аренду парковочного места
- Комиссия владельца за сдачу в аренду парковочного места

Собственный автопарк:

- Сдача автомобилей в краткосрочный и долгосрочный прокат

Продажа рекламы:

- Привлечение рекламодателей по автотематике для размещения на платформе

Цель компании на 2025-2026 год:

Привлечь 20 000 пользователей

На примере:

Комиссия с каждого каршеринга и паркшеринга:	10%
Средний чек одного пользователя за год:	\$1000
Планируемая прибыль за 2025-2026 год:	\$20 000 000
Возврат инвестиций с прибыли:	35%
Окупаемость инвестиций:	до 2 лет

2024 - 2025 год: Разработка и запуск продукта UNCAR: car-sharing

2025 год: Разработка продукта UNPARKING: park-sharing


2026 год: Запуск маркетинговой компании UNPARKING: park-sharing

Распределение прибыли:

Инвесторы	35%
Маркетинг	31%
Менеджмент	12%
Разработка и поддержка	20%
Юридическое и страховое сопровождение	2%

По вопросам инвестиций
и предложениям:

 [@Alex_Serhii](https://www.instagram.com/Alex_Serhii)

Следите за развитием компании
в  [Telegram-блоге](#)

