

ТаксовичкоФ

НАСТОЯЩЕЕ
ТАКСИ

Совместный бизнес
с ТаксовичкоФ



КТО МЫ?

Компания «ТаксовичкоФ» является одним из крупнейших игроков на рынке таксомоторных услуг в Санкт-Петербурге.

Успех компании заключается в оптимальном балансе трех ключевых критериев: цена, качество, скорость подачи автомобиля. Все это достигается благодаря гибридной бизнес-модели компании, объединяющей лучшее от компаний-агрегаторов и классических таксомоторных служб.

Преимущества:



Качество

- Зарядное устройство
- 4 вида оплаты
- Широкая линейка автомобилей
- Детские кресла
- Всегда чистый
- Большой пул доп. услуг



Надежность

- Соблюдение ПДД
- Возврат забытых вещей
- Круглосуточная работа



Безопасность

- Техосмотр перед выходом на линию
- Медосмотр водителей перед началом смены
- Проверенные водители



Мультиканальность

- Заказ поездки через:
 - колл-центр
 - мобильное приложение
 - сайт

Нас знают и любят

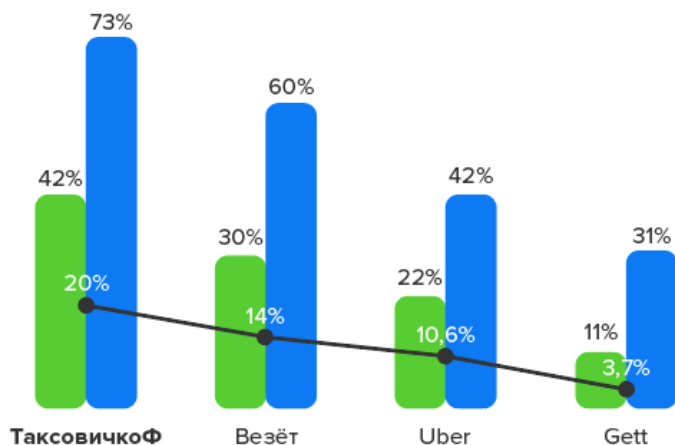
«ТаксовичкоФ» - одна из самых узнаваемых служб такси, обгоняет международных агрегаторов-гигантов Uber и Gett

Лояльность клиентов к бренду самая высокая в городе, готовность пользоваться и рекомендовать компанию выше, чем у «Яндекс.Такси»



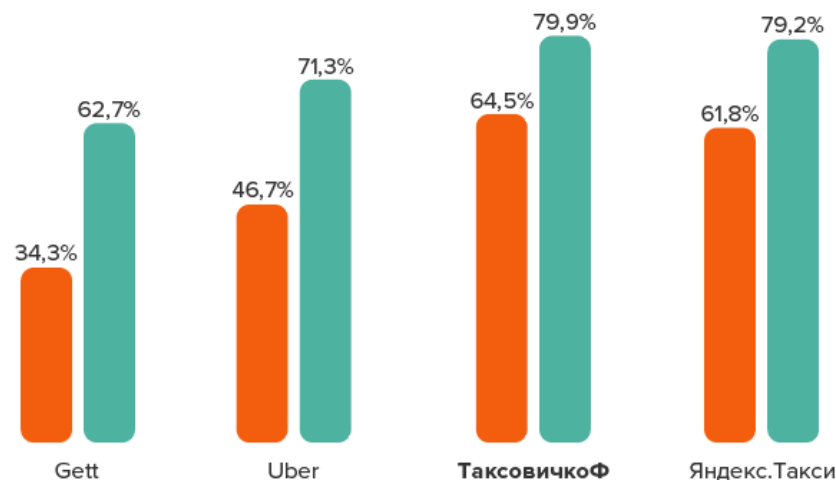
Известность служб такси

■ Спонтанное знание ■ Знание с подсказкой ● Названа 1-ой



Уровень доверия и лояльности к бренду

■ Готов рекомендовать ■ Готов пользоваться в будущем



Цифры отражают уровень доверия клиентов, репутацию «ТаксовичкоФ» как безопасного такси с высоким уровнем сервиса.

География точек роста

Сегодня компания «ТаксовичкоФ» входит в ТОП-3 служб такси на рынке Санкт-Петербурга*.

В 2018 году мы вышли в восемь городов-спутников Петербурга.

В 2018-м мы успешно стартовали в Москве.

В 2019 году вышли на азиатский рынок, запустившись под брендом «Taxovichkof Astana» в столице Казахстана, г. Нур-Султан, и продолжили экспансию в регионы РФ, запустившись в Твери.



План: открыть до 100 городов в РФ, СНГ и других странах мира.

* По данным рейтинга ТИАП (транспортного информационного-аналитического портала), 2019 год.

Нам доверяют



Банки



Магазины



Другие



Продуктовые компании



1

Проблема современного рынка такси

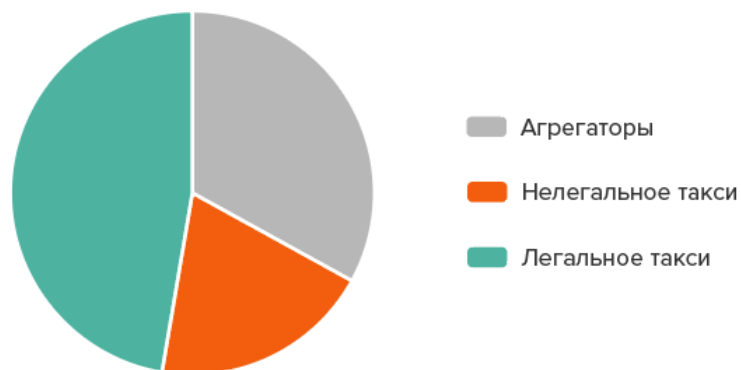


НАСТОЯЩЕЕ
ТАКСИ

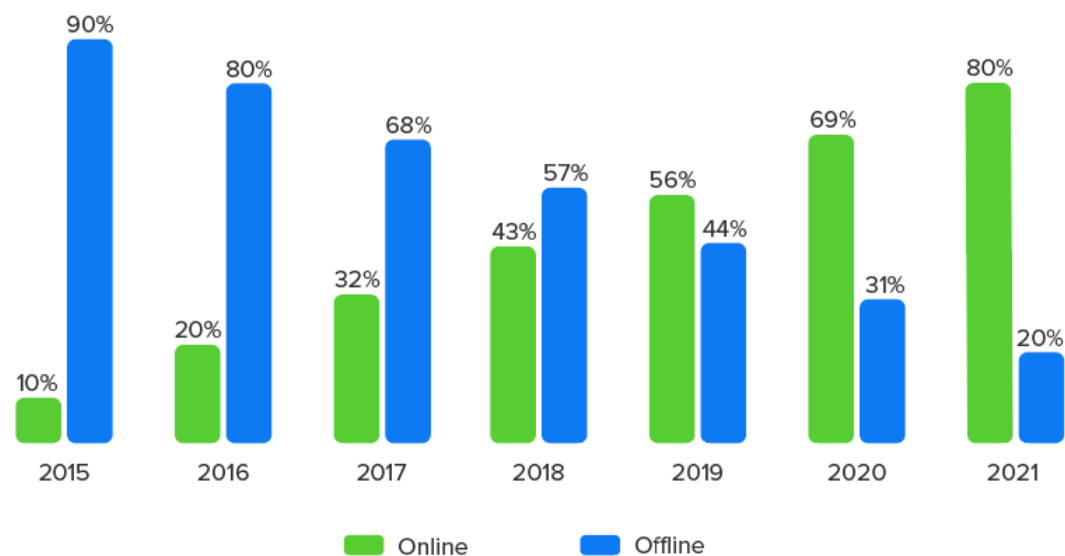
Цифровая революция

В 2013 году на российский рынок такси вышел первый on-line агрегатор. Агрессивная ценовая политика, использование алгоритмов динамического ценообразования и инновационное ПО, сильно повлияло на потребительскую модель поведения, а развитие мобильных технологий и высокоскоростного интернета в стране, позволило им занять крупную долю на рынке и устанавливать свои правила.

Рынок такси РФ 2018 год



Динамика заказов



Рынок такси стал зависимым от агрегаторов

Агрегаторы пришли на рынок с крупным инвестиционным капиталом и политикой ценового демпинга, а для поддержания потребительского спроса предложили доплаты водителям за выполнение их заказов.

Все это привело к ситуации, когда ресурсы и клиенты сконцентрировались у нескольких игроков рынка, что привело к олигополии.



Рынок такси претерпевает серьезные изменения

- Агрегаторы прочно заняли крупную долю на рынке за счет ценового демпинга
- Крупные бренды увеличивают долю на рынке за счет поглощения малых и средних таксомоторных компаний
- Оставшиеся независимые игроки подстраиваются под новые ценовые реалии или теряют свою бизнес-самостоятельность и исполняют заказы агрегаторов.
- Упразднение медицинского и технического обслуживания в парках агрегаторов приводит к увеличению ДТП с участием такси, что, в свою очередь, приводит к ужесточению законодательной базы со стороны государства.
- Операционные затраты на обслуживание парков растут, а себестоимость труда падает, что приводит к большим кассовым разрывам.

2

Как нужно решать
проблему?!



НАСТОЯЩЕЕ
ТАКСИ

Мы предлагаем лучшее решение – создать совместное предприятие в вашем городе

Объединение ресурсов позволяет работать и развиваться в условиях конкуренции с агрегаторами, одновременно сохраняя бизнес-самостоятельность каждого партнера.

Совместное предприятие даёт следующие возможности:



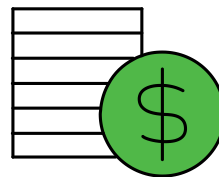
Операционная деятельность

Повышение коэффициента полезного времени автомобилей на линии

Увеличение мощности компании

Улучшение сервиса и скорости подачи автомобилей

Систематизирование бизнес-процессов



Финансы

Рост выручки

Увеличение рентабельности

Оптимизация расходов



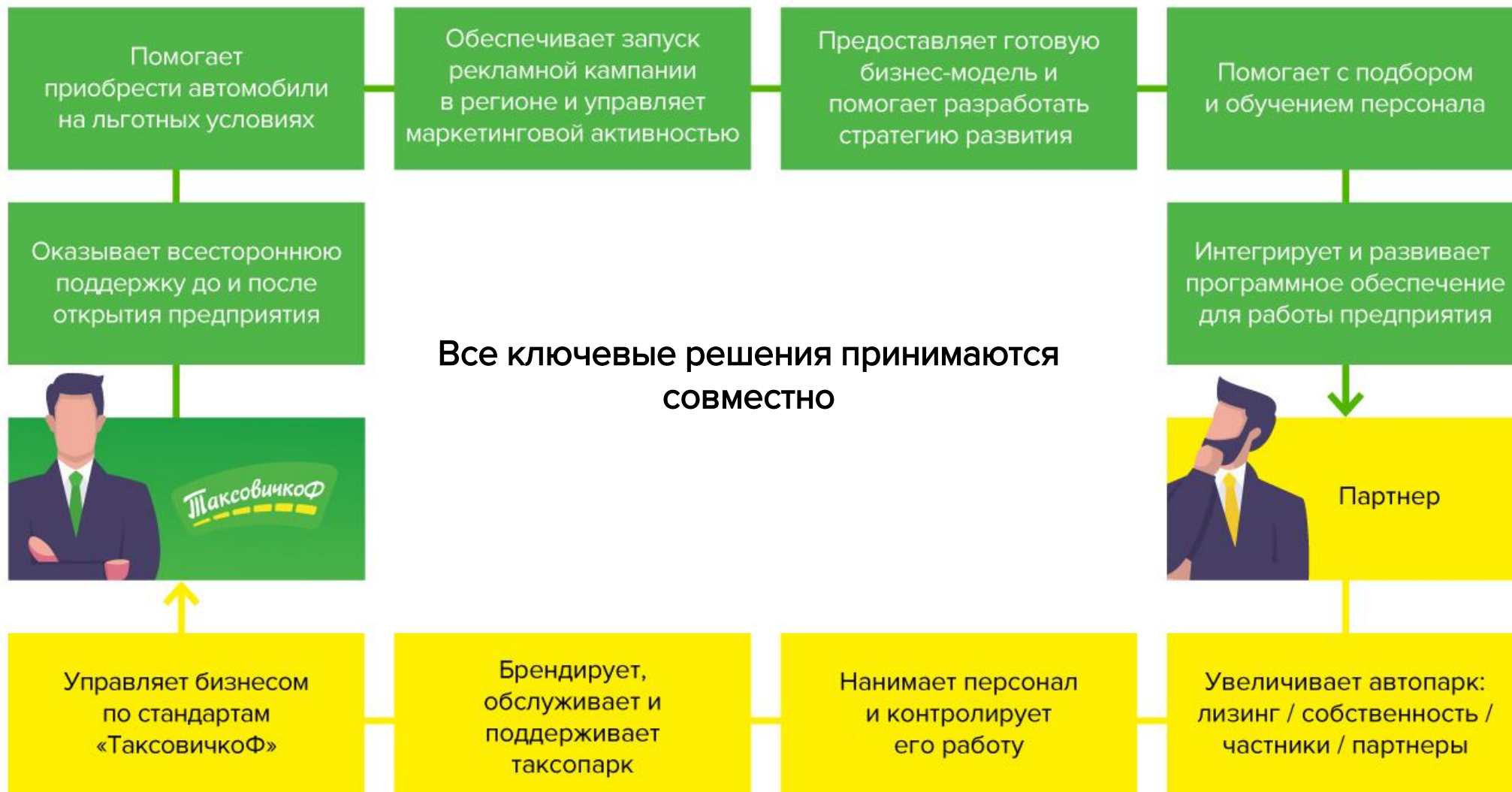
Рынок

Возможность сформировать рынок качественных услуг такси

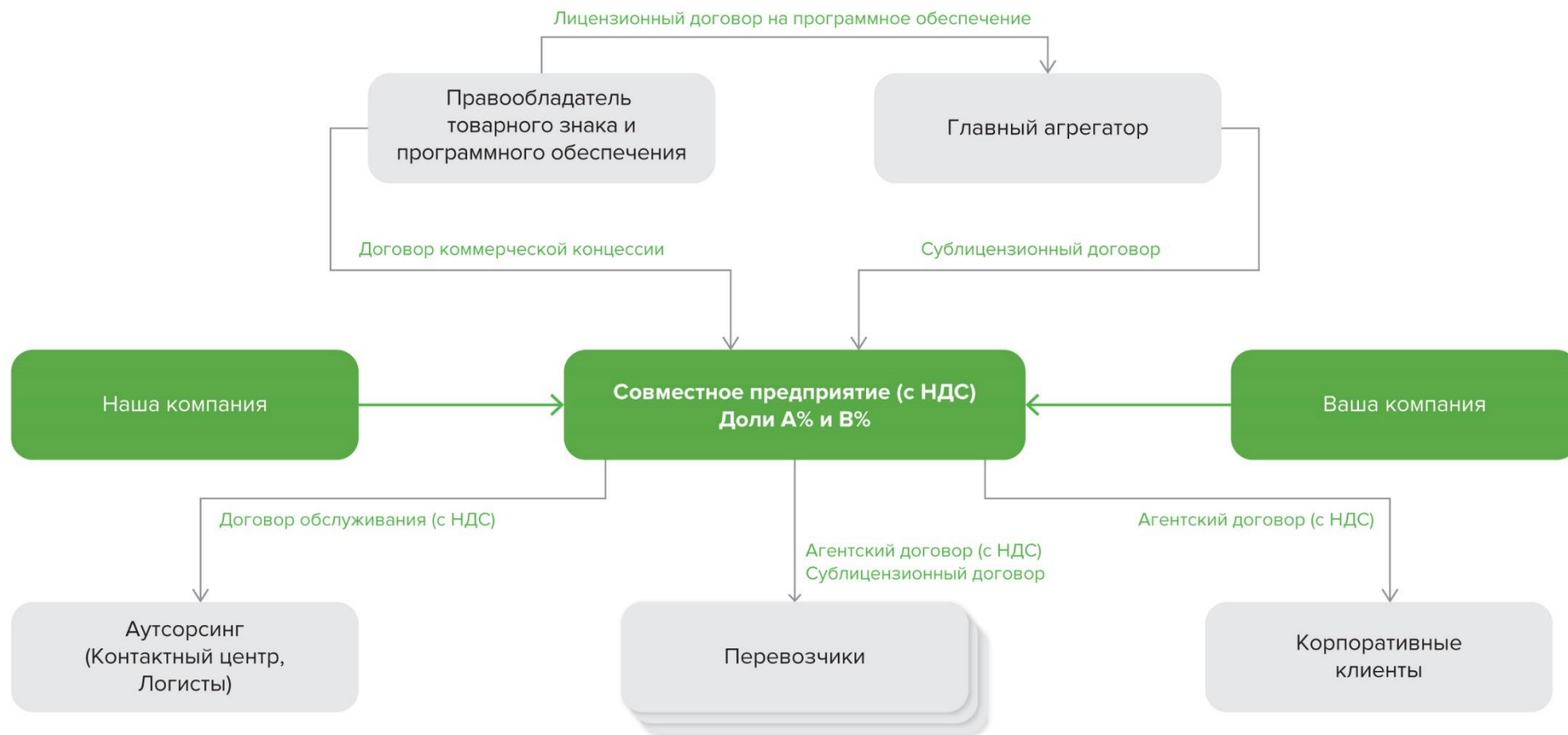
Установить свою ценовую политику

Занять ведущую роль на рынке

Что делает каждый из партнеров?



Структура совместного предприятия



Совместное предприятие

При создании совместного предприятия будет составлен корпоративный договор, регулирующий отношения сторон, их права и обязанности. Основные блоки которые будут содержаться в корпоративном договоре :

- Схема голосования и принятия решений
- Функция совета директоров
- Полномочия сторон
- Ответственность
- Ключевые решения, требующие голосования
- Распределение дивидендов
- Преимущественное право
- Назначение ключевых руководителей
- Продажа доли

3

Выгоды от создания совместного предприятия



НАСТОЯЩЕЕ
ТАКСИ

Совместное предприятие (СП)

СП – это объединение усилий нескольких партнеров с целью создания долгосрочного прибыльного бизнеса.

Участники совместного предприятия

- совместно владеют бизнесом
- совместно развивают бизнес
- совместно принимают решения на паритетных правах

Происходит полноценный обмен:

ЗНАНИЯМИ	ОПЫТОМ
СВЯЗЯМИ	ИМИДЖЕМ



СП дает следующие возможности



Операционная деятельность

Повышение коэффициента полезного времени автомобилей на линии

Увеличение мощности компании

Улучшение сервиса и скорости подачи автомобилей

Систематизирование бизнес-процессов



Финансы

Рост выручки

Увеличение рентабельности

Оптимизация расходов



Рынок

Возможность сформировать рынок качественных услуг такси

Установить свою ценовую политику

Занять ведущую роль на рынке

Преимущества СП с «ТаксовичкоФ»

Создание СП является важным шагом развития компании.

Под каждый регион мы предлагаем свой индивидуальный вариант партнёрства с учётом возможностей и пожеланий самого партнёра, а также особенностей местного рынка.

Такой подход позволяет наиболее быстро и эффективно выходить на новые рынки.

Все программное обеспечение также адаптируется под конкретный регион.

Перед запуском СП детально прорабатывается стратегия объединения компаний и этапы плавного перехода партнера под бренд «ТаксовичкоФ».

Преимущества



Работа с сильным и узнаваемым брендом



Передовое программное обеспечение



Полная маркетинговая поддержка



Стабильный приток клиентов

Вложения в маркетинг и рекламу СП

В период запуска совместного предприятия все вложения в маркетинг и рекламу свыше трат партнера до момента объединения покрываются из бюджета «ТаксовичкоФ».

Реинвестирование прибыли в маркетинг

Доля прибыли «ТаксовичкоФ» будет реинвестироваться в маркетинг и наиболее эффективные рекламные каналы.

Тем самым обеспечивается постоянное расширение охвата и приток новых клиентов. А также обеспечивается развитие программы лояльности и увеличение процента постоянных клиентов компании.

Многоканальное продвижение



Календарный план маркетинговых акций и скидок



Предоставление рекламных макетов



Запуск и контроль рекламных кампаний по всем каналам



Разработка стратегии и шаблонов рассылок



Работа с отзывами

Эксклюзив на город

- Генеральным директором совместного предприятия всегда выступает представитель партнера.
- Все входящие запросы на сотрудничество будут заводится через партнера.
- Комиссия совместного предприятия от валовой выручки также всегда определяется совместно на основании обоюдного решения.

Создание СП с «ТаксовичкоФ» – это объединений усилий и равноправное партнерство. Только такой альянс на паритетных условиях способен обеспечить рост стоимости компаний (Enterprise value) и увеличение доли рынка.

В конечном итоге такое объединение позволит водителям получать больше заказов в час, а пассажирам — сохранить доступную стоимость поездки.

При этом вы не теряете свой бизнес и руководите им на равноправных условиях партнерства.

В рамках модели СП вы получаете

Доля в крупном агрегаторе	Рост и увеличение прибыли
Маркетинговое продвижение	Расширение клиентской базы
Доступ к IT-активам компании	Право пользования брендом
Усиление позиции в своем регионе	Модернизация и внедрения инноваций
Налаживание операционных процессов	Глубинная аналитика всех бизнес-
Многофункциональное ПО «ТаксовичкоФ»	Внедрение высоких стандартов качества

*Капитализация бренда «ТаксовичкоФ» оценивается в 1 400 тыс. рублей

4

Наше программное обеспечение

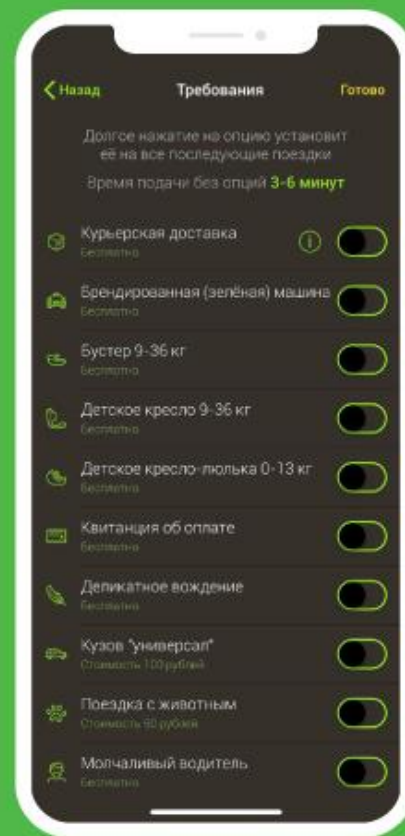
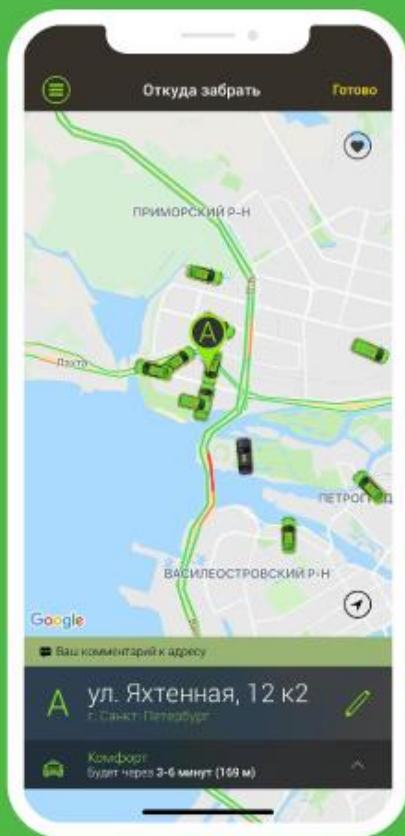


НАСТОЯЩЕЕ
ТАКСИ

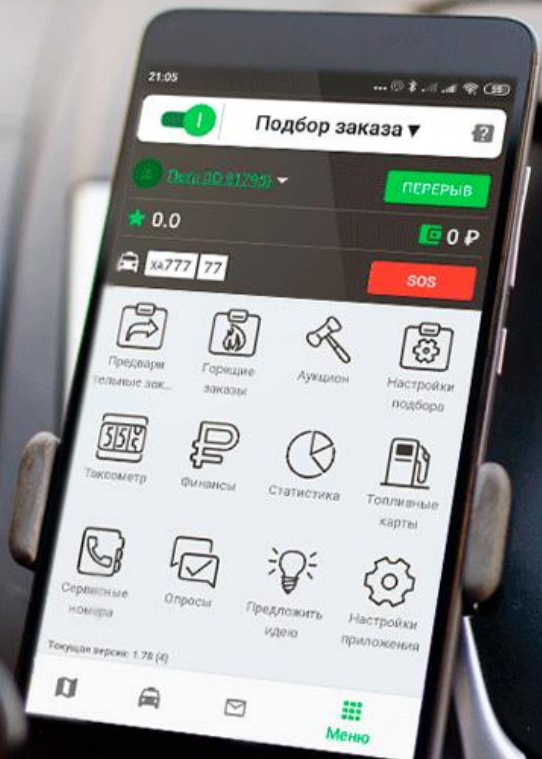
Мы предоставляем одно из лучших клиентских приложений

- Приложение переведено на 8 языков
- Привязки банковской карты в приложении
- Создание корпоративного счета для b2b и b2g клиентов
- 8 вариантов оплаты: банковская карта через терминал, карта с привязкой к приложению, наличные, корпоративный счет, Apple Pay и Android Pay, сайт, семейный счет, личный счет.
- Определение местонахождения
- Динамическое ценообразование (понижающие и повышающие коэффициенты)
- Функция «Установить свою цену»
- Планирование маршрута и расчет стоимости с учетом пробок
- Создание предварительных заказов на будущее
- Выбор дополнительных опций
- Выбор класса автомобиля
- Рейтинги и информация о водителях
- Push - уведомления
- Возможность отслеживания автомобиля
- Добавление любимых маршрутов и адресов
- Заказ на другой номер
- Прием запросов о забытых вещах





Пульт водителя



Ведение личной статистики

Ведение рейтинга водителя

Детализация доходов и расходов

Вывод денежных средств и пополнение личного счета

Предложение и подтверждение заказов водителями

6 режимов подбора заказа

Покупка смен

Информирование водителей о новостях и акциях. Опросы водителей.

Управление сменами и перерывами.

Бронирование предварительных заказов.

Заказ «в руку»

Привязка банковской карты

On-line чат с поддержкой и операторами

Кнопка SOS (помощь водителю)

Доступна английская версия приложения

Многофункциональные карты:

- карта водителей
- карта заказов
- прогноз заказов
- сервисы партнеров
- повышающие коэффициенты
- горячие и предварительные заказы.

Настройки геозон водителей

(географические участки, в которых водители хотели бы работать).

Настройка радиуса подбора заказов.

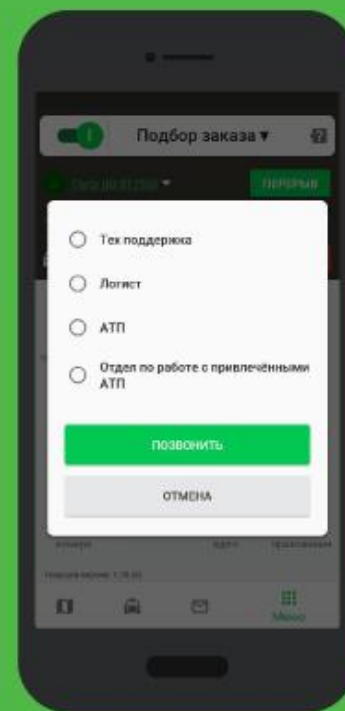
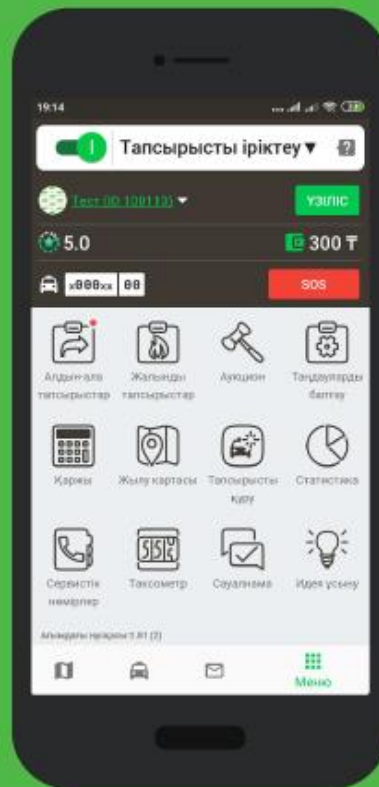
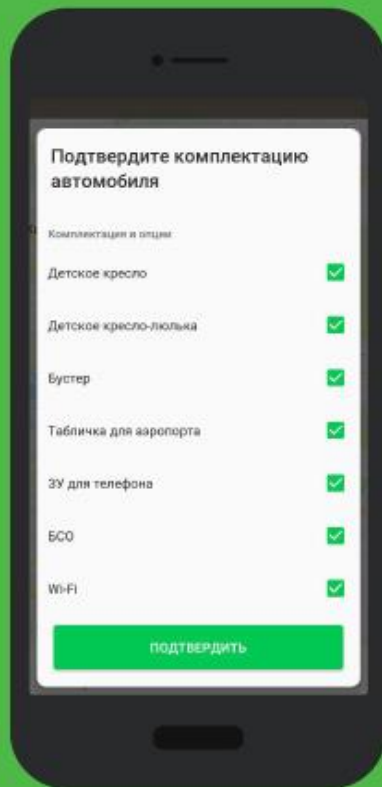
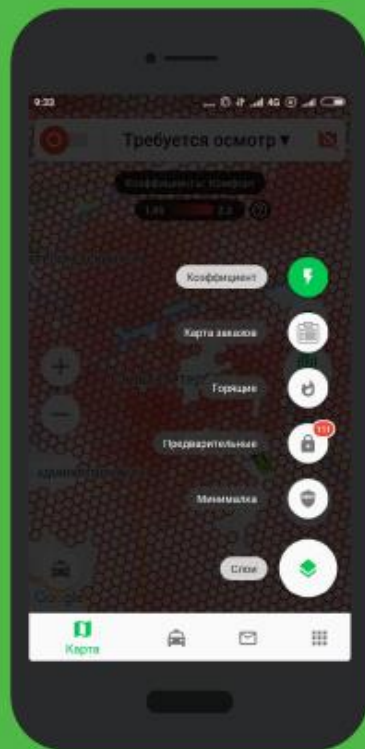
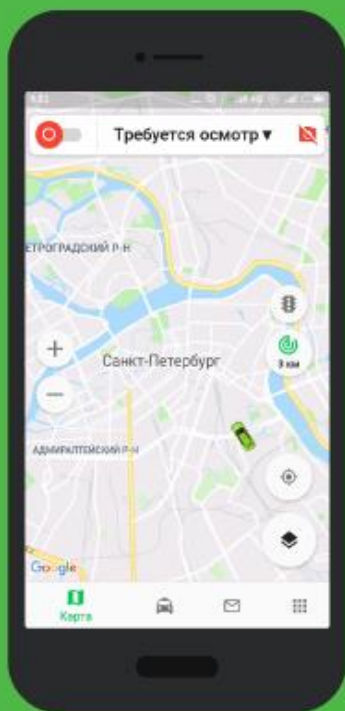
Дозвон до сервисных служб компаний

On-line чат с поддержкой и операторами

Возможность выбора программы

для прокладки маршрута

Партнерские программы со скидками



Таксоконтроль для управления автопарком

- Доступна англоязычная версия
- База для сбора статистики и проведения аналитики.
- Учет заказов, клиентов, водителей, транспортных средств.
- Модуль расчета заработной платы водителей и мотивации.
- Модуль «автораздачи» заказов.
- Модуль предварительных заказов.
- Модуль очереди заказов.
- Модуль «Фотоосмотр»
- Рабочее место оператора.
- Рабочее место логиста.
- Модуль планирования.
- Промокоды и скидочные карты для клиентов
- Реферальная программа



Таксоконтроль для управления автопарком

- Модуль статистики - различные варианты отчетности
- Модуль ценообразования
- Модуль «Минимальных гарантированных заказов». Позволяет устанавливать минимальную стоимость заказа для водителя и для клиента отдельно по географическим зонам.
- Модуль «Повышающих коэффициентов». Позволяет учитывать соотношение спроса и доступности транспортных средств на каждом участке карты с целью динамического ценообразования.
- Модуль удаленного контроля транспортных средств и водителей «Фотоосмотр».
- Собственный маршрутизатор для расчета времени подачи транспортного средства, времени выполнения заказов.
- Интеграция с платежными системами для автоматического проведения платежей по картам у водителя.
- Накопление и хранение данных о координатах подъездов с целью оптимизации ресурса.
- IVR* и маршрутизация звонков водитель – логист.
- Учет и использование топливных карт

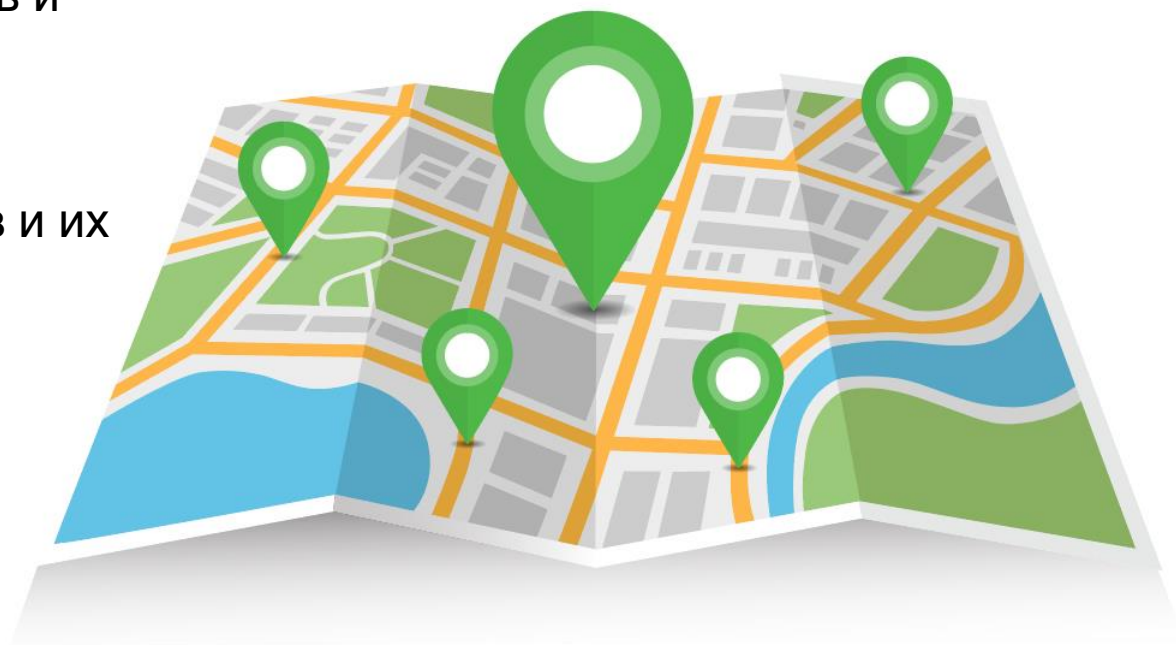
*Interactive Voice Response — система предварительно записанных голосовых сообщений, выполняющая функцию маршрутизации звонков внутри call-центра с использованием информации, вводимой клиентом на клавиатуре телефона с помощью тонального набора.



НАСТОЯЩЕЕ
ТАКСИ

Адаптация программного обеспечения под ваш город

- Выделение зон действия ценообразования, районов работы
- Установка ценообразования
- Формирование минимальной оплаты для клиентов и водителей
- Регулирование времени подачи
- Настройка срабатывания порогов коэффициентов и их размеров
- Выставление комиссии водители/компания
- Привязка подвижного состава к городу
- Перевод программного обеспечения на язык вашей страны

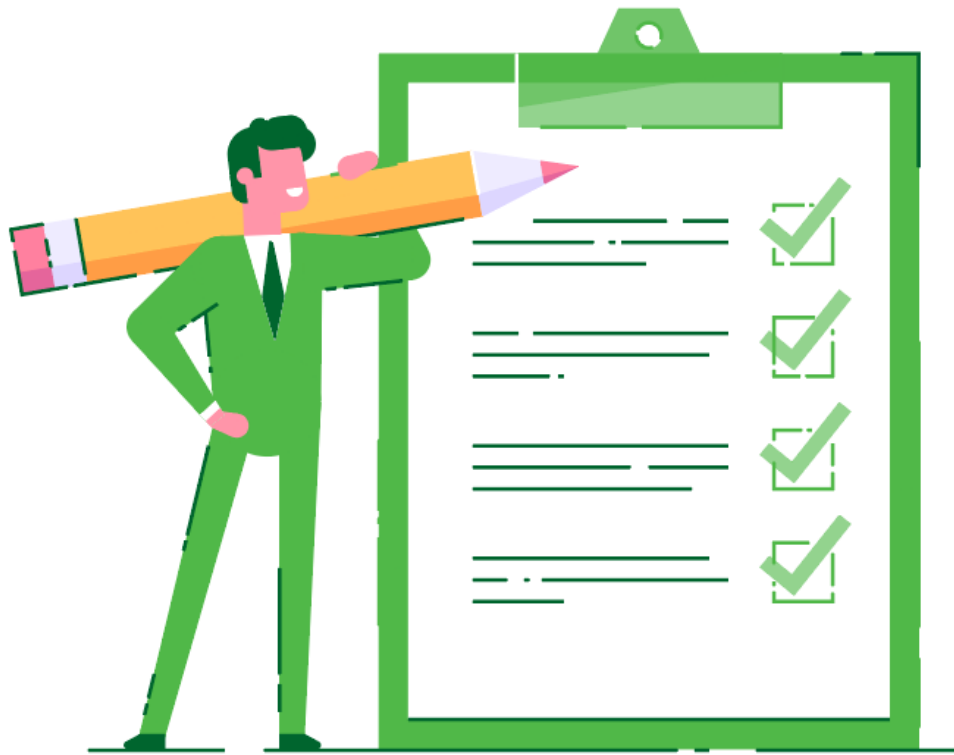


Программное обеспечение колл-центра

- Call-back с предварительным занятием оператора
- Всплывающие формы для обработки вызова
- Запись разговоров
- Любые настройки маршрутизации для распределения вызовов
- Статистика работы центра обработки вызовов
- Система оповещения
- Интеллектуальный IVR
- Система распознавания синтеза речи
- Интеграция с внешними системами
- Настройка списков сотрудников с индивидуальными условиями приема звонков
- Индивидуальная переадресация
- Визуальная очередь клиентов и изменение их порядка
- Возможность заблокировать/разблокировать оператора на том или ином направлении



Программное обеспечение для отдела контроля качества



- модуль обработки обращений
- модуль оформления обращения
- модуль обратной связи
- модуль поиска звонка связанный с обращением
- модуль статистики (раздел в программе, где есть вся информация по каждому отделу, автопарку или компании, по количеству обращений)
- модуль с созданием учетной записи/изменением данных/выставление определенных прав
- модуль жалоб на сотрудников водитель/оператор/логист и т.д.

Мобильное приложение GPS мониторинга

- Определение местонахождения транспортного средства
- Анализ водительского поведения
- Возможность удаленной блокировки автомобиля
- Контроль пробега, расхода горючего (средний расход, сливы, заправки, производит топливный аудит)
- Анализ работы механизмов (время работы, какое расстояние прошел транспорт, сколько было потрачено топлива)
- Контроль посещения произвольных геозон: когда транспорт приехал туда и сколько времени там находился
- Контроль технологических скоростей
- Иерархичный доступ к объектам (руководству компании видно все объекты, а руководству отдела только свои)
- Хранение истории перемещения транспортного средства



Личный кабинет партнера

- Доступ к информации по каждому водителю: финансы, заказы, маршрут и т.д.
- Детализация заказов на основе выбранных параметров
- Возможность удаленной блокировки водителя
- Трекинг по координатам «Пульт-Таксовичкоф»
- Статистика активности водителя на линии
- Управление выходом на линию водителей и автомобилей
- Информация о клиентских жалобах и благодарностях
- Новости компании
- Мобильная версия статистики



5

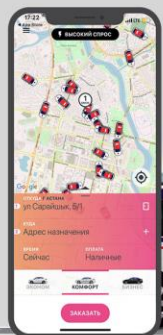
Кейс

Запуск в Казахстане
г.Нур-Султан

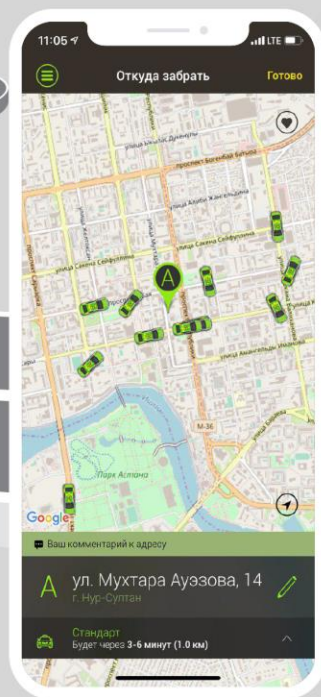


ASTANA
TaxovichkoF

NAĞYZ TAKSI
НАСТОЯЩЕЕ ТАКСИ



ASTANA TAXI
ЕДИНАЯ СЛУЖБА ТАКСИ



НАҒЫЗ ТАКСИ
НАСТОЯЩЕЕ ТАКСИ



НАСТОЯЩЕЕ ТАКСИ

С какими проблемами сталкиваются компании такси в Казахстане?

- Рынок такси находится в «тени» (80%), что негативно отражается на развитии и регулировании отрасли
- Приход иностранных компаний-агрегаторов с инвестиционным капиталом и сильным ПО, не оставляют местным игрокам возможности конкурировать с ними.
- Формирование и навязывание новой модели потребления услуги клиентам агрегаторами создает серьезный технологический барьер для местных компаний не имеющих возможности содержать штат IT-специалистов
- Отсутствие программного обеспечения, позволяющего контролировать работу компании со стороны административной, операционной, клиентской и водительской стороны
- Большое количество заказов «с бордюра» и поездок по счетчику
- Отсутствие единых стандартов качества

Решение - клиенты



6 июня 2019 года компания «ТаксовичкоФ» и местная служба такси “Astana Taxi” объединили свои ресурсы и вышли на рынок г. Нур-Султан под брендом “Taxovichkof Astana”.

Специально для Казахстана был разработан оригинальный брендинг автомобилей, выдержанный в фирменном стиле с добавлением местного колорита.

Весь функционал мобильного приложения «Таксовичкоф» был адаптирован и переведен под Казахстан.

Решение - водители

Обновления сервиса коснулось не только внешнего вида компании. Водителям так же стало намного комфортнее работать с заказами за счет нового адаптированного приложения «Пульт».

Приложение позволяет водителям самостоятельно выставлять рабочие зоны, получать заказы «в руку», видеть личную статистику и многое другое.

Методические и обучающие материалы так же как и приложение «Пульт» были переведены и адаптированы для Казахстана.



Решение - компания



Таховичкоf Astana является ярким примером сочетания высоких стандартов качества и современного ПО, работающего на базе алгоритмов многофакторного динамического ценообразования.

В компанию были интегрированы новые программные продукты : CRM – системы (Bitrix24, Таксоконтроль), телекоммуникационные системы (Протей), приложение для работы водителей (Пульт), аналитические системы (Qlik), блоки управления таксопарком и многое другое.

Бизнес-процессы были перестроены по методологии SCRUM и AGILE, за счет чего компания вышла на совершенно иной качественный уровень и позволило вести компании полноценную конкуренцию с агрегаторами.

Решение - маркетинг

Для обеспечения лидогенерации и привлечения новых клиентов в компанию, были проведены масштабные кроссплатформенные рекламная и PR кампании.

Маркетинговые активности были разбиты на несколько этапов, за счет чего было обеспечено высокое внимание аудитории к запуску новой компании.


Сочетание on-line (контекстная, таргетированная реклама, социальные сети) и off-line(outdoor и indoor) рекламных каналов позволило планомерно увеличить количество заказов в сутки и тем самым повысить валовую выручку компании.



Пресса о запуске компании

«Таксовичкоф» двинул на Восток Перевозчик выводит свой бренд в Казахстан

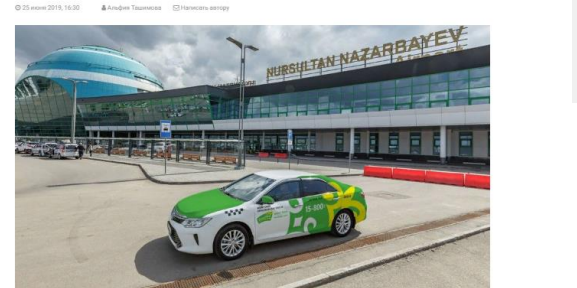
Газета "Коммерсантъ, С-Петербург" №67 от 06.06.2019, стр. 2



Как стало известно "Ъ", петербургский сервис «Таксовичкоф» выходит на рынок услуг такси компания будет работать по франчайзинговому Нур-Султана — Astana Taxi — под брендом Та "Ъ" отмечают, что стоимость услуг такси в Ка невысокой, а основная часть рынка приходится перевозчиков. Если компания попробует закуп счет демпинга, то первое время ей придется | аналитики.

www.kommersant.ru/oc/3992268

Теперь "Taxovichkof Astana": зачем Astana Taxi провело ребрендинг и кто от этого выиграет?




Официальное такси Нур-Султана будет работать по франшизе, близкой к модели InDriver — когда клиент может сам назначать цену.

informburo.kz/stati/teper-taxovichkof-astana-zachem-astana-taxi-provelo-rebranding-i-kto-ot-etogo-vyigraet.html

vc.ru


Astana Taxi стала Taxovichkof Astana

Чем компания из Санкт-Петербурга смогла взять Нур-Султановцев?



vc.ru/transport/73041-astana-taxi-stala-taxovichkof-astana

«Таксовичкоф» начинает экспансию за пределы России



www.rbc.ru/spb_sz/06/06/2019/5cf8b8ea9a79471c9717c356

Сравнение показателей удовлетворенности клиентов

Параметр	ASTANA TAXI (%)	TAXOVICHKOF ASTANA * (%)
Стоимость поездки	64,75	90,8 ↑ 26,05
Удобство канала заказа	75,9	95,9 ↑ 20
Комфорт поездки	75,8	91 ↑ 15,2
Соответствие ожиданиям	73,6	96,6 ↑ 24,6
Квалификация водителя	72	91,6 ↑ 19,6
Квалификация оператора	79,6	96 ↑ 16,4
Скорость подачи машины	77,85	92,15 ↑ 14,3
Удобство оплаты услуги	76,4	94,8 ↑ 18,4
Комфортность машины	78,4	86,25 ↑ 7,85

* Оценка удовлетворенности клиентов производилась спустя месяц после запуска



НАСТОЯЩЕЕ
ТАКСИ

Сравнение операционных показателей

	ASTANA TAXI	TAXOVICHKOF ASTANA
Удовлетворенность клиентов	75,82%	89,58% ↑ 10,76 %
Лояльность клиентов	15,64%	21,09% ↑ 5,45 %
Среднее время подачи	9 мин	5 мин ↓ 4 мин
Средний км подачи	2,7 км	1,4 км ↓ 1,3 км
Каналы принятия		
Диспетчер	77,3%	65,3% ↓ 12%
Моб приложение	22,7%	34,7% ↑ 12%

*Показатели улучшились уже спустя месяц после запуска

Результаты

- На текущий момент уже заметны качественные и количественные улучшения в сервисе компании
- Планомерно растет количество новых клиентов, а вместе с этим количество заказов и заработок водителей
- Проводится масштабная кроссплатформенная рекламная компания
- Компания постоянно увеличивает количество водителей на линии, тем самым улучшая время подачи
- Программное обеспечение постоянно дорабатывается на основании специфики работы на рынке Казахстана и особенностей клиентского поведения
- Введен новый функционал «заказ в руку», позволяющий оптимизировать работу водителей и сократить холостой пробег
- Проведен ряд мероприятий позволивших обеспечить «переток» клиентов из КЦ в приложение, за счет чего оптимизированы трудовые ресурсы и операционные затраты.

ОТЗЫВЫ



- Сотрудничество с компанией «ТаксовичкоФ» позволило нам стать более технологичными, современными, а самое главное конкурентоспособными. Мы довольны работой и планируем развиваться дальше.

Олег Фатюхин

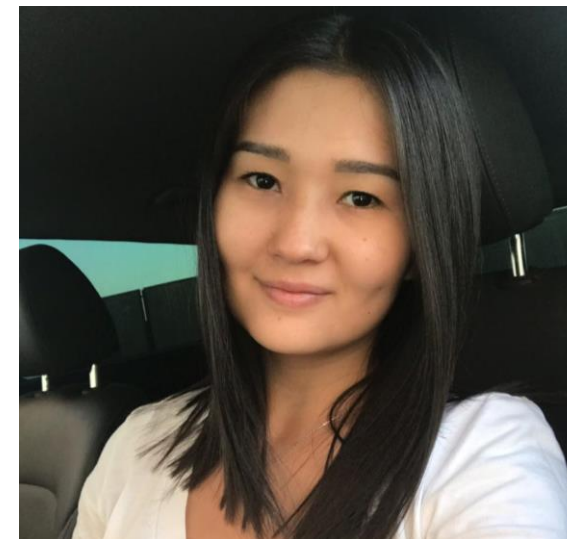
**Генеральный директор
«Astana Taxi Service»**



- После обновления, мы, водители, стали зарабатывать больше. Заказов по городу стало намного больше, а логисты всегда подкидывают интересные заказы по пути со смены.

Кайрат Сарин

**Водитель
«Taxovichkof Astana»**



- Адекватные цены, вежливые водители, комфортные машины, быстрая подача, я как клиент довольна новым сервисом и всегда рекомендую его своим друзьям.

Асем Кыдырбаева

**Клиент
«Taxovichkof Astana»**

6

Присоединяйтесь к
ТаксовичкоФ



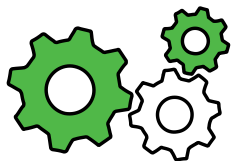
НАСТОЯЩЕЕ
ТАКСИ

Что вы получаете?



Программное обеспечение

Современное программное обеспечение, во многом превосходящее по возможностям и качеству программному обеспечению агрегаторов, а также лучшее мобильное приложение.*



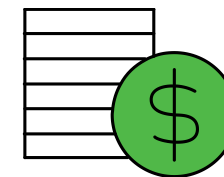
Операционная поддержка

Знания и компетенции специалистов, которые построили одну из самых успешных транспортных компаний «ГрузовичкоФ» и «ТаксовичкоФ», с капитализацией более \$100 млн



Инвестиционный интерес

Вступая в совместное предприятие, вы получаете долю в быстрорастущем бизнесе, увеличиваете доходность за счет загрузки автопарков и получаемых дивидендов, увеличиваете долю на рынке вашего региона.



Маркетинговая поддержка

Привлечение большего числа клиентов за счет правильно выстроенной маркетинговой стратегии и использования рекламных каналов с учетом особенностей вашего региона.

Следующие шаги



Оставьте заявку

Заполните заявку на создание совместного предприятия и отправьте ее на franchise@taxovichkof.ru



Посетите офис

После обработки заявки планируется встреча где вы сможете задать дополнительные вопросы и согласовать ключевые моменты сотрудничества.



Присоединяйтесь к команде

Подпишите договор и начните зарабатывать вместе с нами.



Калининград

Санкт-Петербург

Тверь

Москва

Тула

Казань

Ульяновск

Пермь

Набережные Челны

Самара

Екатеринбург

Краснодар

Омск

Нур-Султан

Красноярск

Чита

Якутск

Владивосток



**НАСТОЯЩЕЕ
ТАКСИ**

Малышев Анатолий
Директор по развитию
+7 (981) 179-91-89
franchise@taxovichkof.ru