

АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ И ЗАПУСКА СТАРТАПА (КАПСУЛЬНЫЕ ОТЕЛИ) НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

Никита СТЕЦКО, Евгения МЕЛЬНИЧЕНКО, Сабина БАБИЧ,

Факультет экономических наук

CZU 005.8:640.41(478)

n.stetco@mail.ru
melnichenko.eva@gmail.com
sabinababic734@gmail.com

В настоящее время, существует большое количество разнообразных стартапов, интересных, заманчивых, но, чтобы действительно заинтересовать инвестора и успешно развить и внедрить идею на рынок, необходимо уметь правильно проводить анализ потенциала и запуска разрабатываемого стартапа, используя современные приёмы и методы.

На примере стартапа «Сеть капсульных отелей», уникальность которого в отсутствии аналогичного бизнеса в Республике Молдова, была проведена его оценка с использованием удобного инструмента стратегического планирования бизнес-модели Остервальдера, состоящего из 9 блоков, главное предназначение которого заключается в подробном описании разных бизнес-процессов организации (Рис. 1).

Потребительские сегменты:	Ценностные предложения:	Отношения с клиентами:	Потоки доходов:	Главные ресурсы:
<p>1.Путешественники 20-40 лет, имеющие низкий-средний уровень доходов, нуждающиеся в месте для отдыха на небольшой срок.</p> <p>2.Туристы любого возраста, столкнувшиеся с проблемой переноса рейса на несколько часов, желающие провести время ожидания в комфортном месте.</p> <p>3.Путешественники любого возраста, столкнувшиеся с проблемой отсутствия места для жительства в другом городе.</p>	<p>1.Услуга предоставляет место для отдыха/недорогого проживания</p> <p>2.Возможность проверки каждой точки сети на наличие свободных мест.</p> <p>3.Возможность бронирования места через приложение</p> <p>4.Высокий уровень доступности</p>	<p>Процесс услуги протекает следующим образом: Потенциальный клиент видит отель на территории аэропорта/вокзала, сканирует QR-код на вывеске и изучает предложение. В случае заинтересованности бронирует и оплачивает капсулу через приложение. Демонстрирует это работнику отеля, который следит за капсулами и проверяет данные о постояльцах. Затем занимает свое место и пользуется им до окончания оплаченного срока.</p> <p>Клиентский сервис должен включать в себя максимум 1 живого работника, который должен быть максимально вежлив и в случае, если клиент не может разобраться в приложении, работник должен быть готов ему помочь. Интерфейс приложения должен быть удобен и интуитивно понятен. Поддержка должна отвечать максимально быстро.</p>	<p>Основной доход будет поступать с новых и лояльных клиентов, которые будут пользоваться нашей услугой.</p> <p>Также присутствует возможность запустить франшизу, что даст нам возможность получать роялти от предпринимателей, пользующихся нашей бизнес-моделью.</p>	<p>1.Денежные ресурсы</p> <p>2.Услуги программистов</p> <p>3.Услуги маркетологов</p> <p>4.Надежные Поставщики</p> <p>5.Услуги юристов</p>
	<p>Каналы коммуникации:</p> <p>1.Соц.сети</p> <p>2.Служба поддержки в приложении</p> <p>3.Реклама на баннерах, в сети</p>		<p>Ключевые виды деятельности:</p> <p>Для того, чтобы создать ценностное предложение необходимо:</p> <p>1.Создать приложение сервиса</p> <p>2.Разработать модель капсулы/Найти поставщика</p> <p>3.Найти и арендовать места для установки "отелей"</p> <p>4.Установить капсулы на места, нанять работников.</p> <p>5.Запустить рекламу нашего сервиса.</p>	
<p>Ключевые партнеры:</p> <p>1.Банки (для заема денежных средств, оформления расчетного счета компании)</p> <p>2.Маркетинговые компании (для настройки рекламной кампании с максимальной отдачей)</p> <p>3.Аэропорты/вокзалы (для налаживания взаимовыгодных условий)</p> <p>4.Компания, разрабатывающая ПО (для разработки сайта и приложения)</p> <p>5.Юр. компания/юрист (для составления юр. базы бизнеса)</p>		<p>Структура издержек:</p> <p>1.Основные затраты - Аренда площади, рекламная кампания, оборудование (капсулы).</p> <p>2.Второстепенные затраты - Аренда серверов для работоспособности приложения, затраты на логистику, затраты на услуги партнеров (разработка приложения, составление юр.основы)</p>		

Рис. 1. Модель Остервальдера на примере стартапа «Сеть капсульных отелей»

Источник: Разработано авторами.

Следующим шагом диагностики стартапа была предварительная оценка плана продаж и количества точек в трёх крупных городах Молдовы: Кишинэу, Бельцы и Комрат. Расчёт был сделан за 24 часа на одно место (Рис.2).

План продаж												
	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек
Дней	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
Точки в крупных городах												
Места												
Кишинев (12 мест)	5	7	8	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Бельцы (12 мест)	0	0	0	0	3	5	7	7	7	7	7	7
Комрат (6 мест)	0	0	0	0	4	5	9	9	9	9	9	9
Продажи												
Кишинев (12 мест)	545600	689920	872960	1056000	1091200	1056000	1091200	1091200	1056000	1091200	1056000	1091200
Бельцы (12 мест)	0	0	0	0	327360	528000	763840	763840	739200	763840	739200	763840
Комрат (6 мест)	0	0	0	0	436480	528000	982080	982080	950400	982080	950400	982080
Всего	545600	689920	872960	1056000	1855040	2112000	2837120	2837120	2745600	2837120	2745600	2837120

Расчет за 24 часа на одно место		
Ожидаемый средний чек:	3520	
Клиентов за сутки в среднем:	2	
Тарифы	День	Ночь
в час	80	200
Среднее кол-во часов	2	8
Итого:	160	1600

Рис. 2. Прогнозный план продаж сети капсульных отелей в Молдове

Источник: Разработано авторами.

Был составлен прогноз по прибылям и убыткам организации, с выделением статей расходов, доходов и операционной прибыли за каждый месяц (Рис.3).

Прогноз по прибылям и убыткам (в леях)												
Открытие департаментов	Кишинёвский департамент				Департамент в Бельцах и в Комрате							
	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек
Доходы												
Кишинёв (12 мест)	230640	243040	307520	372000	384400	409200	422840	461280	446400	461280	446400	461280
Бельцы (12 мест)	0	0	0	0	230640	260400	345960	461280	446400	461280	446400	461280
Комрат (6 мест)	0	0	0	0	115320	148800	192200	192200	223200	230640	223200	230640
Всего	230640	243040	307520	372000	730360	818400	961000	1114760	1116000	1153200	1116000	1153200
Расходы												
Технический отдел	71500	71500	71500	71500	94100	94100	94100	94100	94100	94100	94100	94100
Финансовый и маркетинговый отдел	43850	43850	43850	43850	69400	69400	69400	69400	69400	69400	69400	69400
Отдел планирования развития	37150	37150	37150	37150	43300	43300	43300	43300	43300	43300	43300	43300
Прочий персонал	147700	147700	147700	147700	215100	215100	215100	215100	215100	215100	215100	215100
Содержание отеля	12000	12000	12000	12000	31000	31000	31000	31000	31000	31000	31000	31000
Всего	312200	312200	312200	312200	452900	452900	452900	452900	452900	452900	452900	452900
Операционная прибыль												
Всего	-81560	-69160	-4680	59800	277460	365500	508100	661860	663100	700300	663100	700300

Рис. 3. Прогноз по прибылям и убыткам сети капсульных отелей в Молдове

Источник: Разработано авторами.

Установлены прогнозные денежные потоки будущего бизнеса. А учетом инфляции в стране и начальных капиталовложений, оценена эффективность проекта путем расчета и анализа чистой приведенной прибыли, периода окупаемости и индекса рентабельности.

Прогнозные денежные потоки (в леях)												
	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек
Баланс на начало периода	0	-81560	-150720	-155400	-95600	181860	547360	1055460	1717320	2380420	3080720	3743820
Прибыль	-81560	-69160	-4680	59800	277460	365500	508100	661860	663100	700300	663100	700300
Изменение баланса	-81560	-69160	-4680	59800	277460	365500	508100	661860	663100	700300	663100	700300
Баланс на конец периода	-81560	-150720	-155400	-95600	181860	547360	1055460	1717320	2380420	3080720	3743820	4444120
Инфляция месячная (если годовая = 30%)	2,5%											
Изначальные вложения	700 000,00 L											
ЧПС (чистая приведенная прибыль)	12 946 697,24 L	ентен получению данной суммы сейчас										
Период окупаемости	5	месяцев										
Индекс прибыльности	18,50	ах на каждый вложенный лей приходится 18,5 леев прибыли										

Рис. 4. Прогнозные денежные потоки по сети капсульных отелей в Молдове

Источник: Разработано авторами.

Подводя итоги, можно сказать, что используя современные методы и инструменты диагностики, можно качественно и эффективно провести анализ любой бизнес-идеи, выявив сегмент потенциального рынка и уверенно запустить стартап на территории Молдова.

Библиография:

1. <https://www.openbusiness.ru/biz/business/capsule-hotel/>
2. <https://www.youtube.com/watch?v=heQeVuYo1Mg>
3. <https://bbport.ru/ideas/show/biznes-ideja-kapsulinij-oteli/>

*Рекомендовано
Анна СОКОЛОВА, ассист. унив.*