

Совместный бизнес с Таксовичкоф

ТАКСОВИЧКОФ
время для себя



Работа с сильным
и узнаваемым брендом



Передовое программное
обеспечение



Полная маркетинговая
поддержка



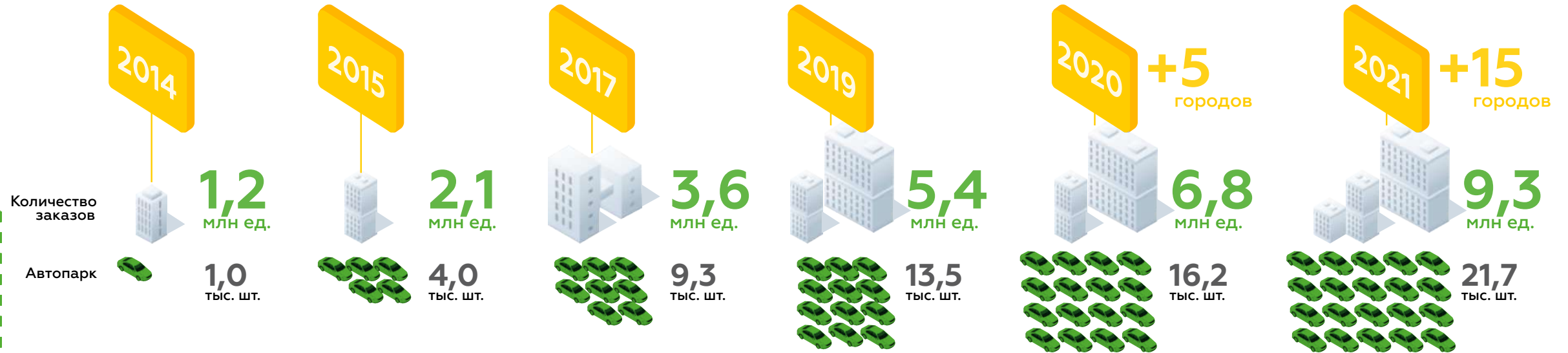
Стабильный поток
клиентов



Кто мы?

Компания «Таксовичкоф» является одним из крупнейших игроков на рынке такси России.

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



- Основан сервис заказа такси «Таксовичкоф» в Санкт-Петербурге.

- Сформирован отдел по работе с партнерами.
- Запущено мобильное приложение.

- «Таксовичкоф» входит в топ-3 крупнейших игроков на рынке Санкт-Петербурга.
- Рост корпоративных продаж составил 31% по отношению к 2016 году.

- Запуск в Казахстане. За полгода сервис вошел в топ-5 по узнаваемости в Нур-Султане. Свыше 600 автомобилей, подключенных к системе, выполняют более 70 тыс. заказов ежемесячно.

- В октябре 2020 года ООО «Смарткар» дочерняя компания эмитента — стала резидентом инновационного центра «Сколково».

- Таксовичкоф продолжает осваивать зарубежные рынки: открывается в **Беларуси** и **Таджикистане**, продолжает свое развитие в **Казахстане**.

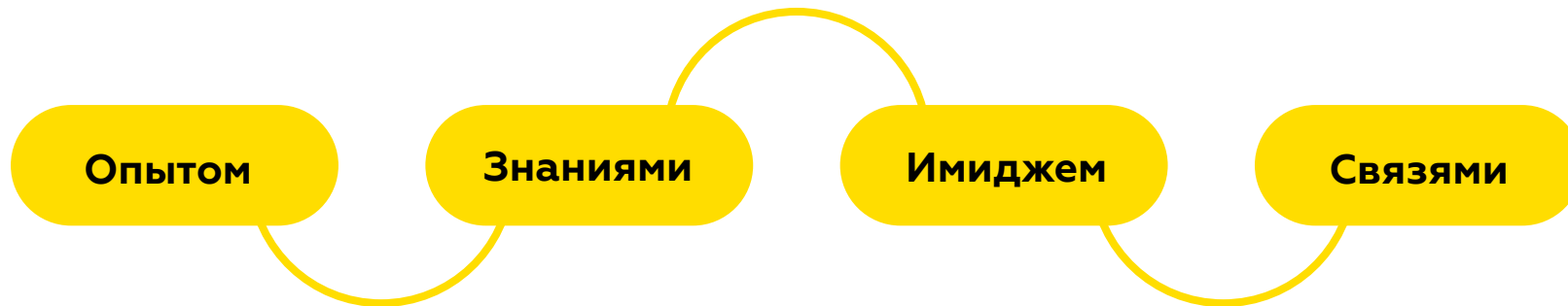
Совместное предприятие (СП)

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

Объединение ресурсов позволяет работать и развиваться в условиях сложной рыночной ситуации и обострившейся конкуренции, одновременно сохраняя бизнес-самостоятельность каждого партнера.

Главное отличие от франшизы – это совместные решения по развитию компании, оптимизация расходов партнера (операционных, маркетинговых), согласованное распределение доходов между сторонами. По сути, партнер становится региональным агрегатором. При этом под каждый регион предлагается свой индивидуальный вариант партнерства с учётом возможностей и пожеланий самого партнера.

Происходит полноценный обмен:



Ключевые условия сторон в СП

- Соотношение долей партнёров оценивается исходя из вложений каждого участника в СП.
- Распределение прибыли между партнерами обсуждается в индивидуальном порядке, при этом свою часть прибыли ТФ реинвестирует в маркетинг.
- Затраты на обслуживание, поддержание и развитие IT-платформы мы берем на себя.
- Затраты на маркетинг переходят в СП: ваши расходы на рекламу остаются неизменны. Наши расходы первоначально равноценны вашим либо превышают их.
- Затраты на колл-центр и его содержание будут оптимизированы за счет наших инструментов.
- Затраты на брендинг привлеченного транспорта осуществляются в рамках долей участия в СП. Брендинг вашего текущего автопарка - за ваш счет.
- Расходы на эквайринг и кассовое обслуживание распределяются в рамках долей участия в СП.
- Партнер получает эксклюзив на город. Работает как агрегатор, подключая к себе перевозчиков.
- Мы готовы передать вам нематериальные активы и специализированное программное обеспечение, адаптируемое под ваш регион, что позволит улучшить сервис и скорость подачи автомобиля.
- Все ключевые решения принимаются совместно.
- Генеральным директором СП всегда выступает представитель партнера.

Работа с сильным и узнаваемым брендом

Передовое программное обеспечение

Полная маркетинговая поддержка

Стабильный поток клиентов

Рост показателей за счёт внедрения современных процессов



ТАКСОВИЧКОФ

Малышев Анатолий

Директор по развитию

+7 (981) 179-91-89

franchise@taxovichkof.ru

**Становись частью
высокоприбыльного
бизнеса!**

