

Контактные данные

Антон Иванов,
Founder

г. Москва
001@moveme.pro
+7 985 454-54-30



Описание Продукта **MoveMe™**

Сфера проекта

Logistic,
GEO-service,
E-commerce,
CRM,
рекомендательные сервисы

Бизнес-модель проекта

B2B, B2C, B2B2C

Суть проекта

Сервис, который позволяет клиенту заказать грузовую машину или эвакуаторов, так же быстро и просто, как сервис-такси Убер. При этом нужная машина подбирается системой автоматически по параметрам груза и маршруту. На данный момент к парку готовы присоединиться 150 ТС с низкими ценами по рынку. Подача машины будет организована в любой точке г. Москвы и МО в течение 1-2 часов.

Система создает общую информационную среду для работы всех участников бизнес-процесса: клиента, водителя, диспетчера (администратора), управленцев компаний партнеров через сайт и смартфон.

За 2 года проработанном 3 основных направления:

- A. Грузоперевозка по городу (до 3-5 тонн)
- B. Эвакуация ТС
- C. Аренда транспорта с водителем на 4 и более часов (временно приостановлено).

Логическое ядро у всех процессов очень похоже. И может быть легко масштабировано на такие сферы, как:

- Централизованный вывоз мусора
- Вызов экипажей скорых помощи
- Доставка строительных материалов
- Вызов ремонтных бригад
- и т.п.

В теории возможна быстрая адаптация системы под любую P2P схему,

например, каршеринг для владельцев и клиентов автомобилей. И представление как отдельного продукта.

При внедрении в систему нейронной сети, за год можно значительно снизить нагрузку на такие службы в 2 или более раза, что приведет к существенному снижению расходной части. Прежде всего это повлияет на скорость работы всей службы.

Суть решаемой проблемы

С одной стороны на рынке представлены крупные логистические операторы, с огромными рекламными бюджетами и неудовлетворительным сервисом. При этом качество, скорость и длительность исполнения работы нивелирует низкие тарифные ставки и значительно высокий итоговый чек.

С другой стороны мелкие и средние перевозчики готовы предоставлять хороший сервис и низкую стоимость, но испытывают дефицит в клиентах. Они не имеют какой-либо удовлетворительной системы управления, что делает практически их не в рынке, по сравнению с крупными компаниями.

И те и другие работают по устаревшим бизнес-процессам, частично автоматизируя их, но не удаляя из него самые неэффективные части.

Сегменты целевой аудитории

Все организации пользующиеся грузовым транспортом и эвакуаторами на постоянной основе. Всего выделено 15 групп клиентов, ниже часть из них.

По грузоперевозке:

1. Автосалоны:
2. Автосервисы:
3. Интернет магазины:
4. Кафе и рестораны (в приоритете сети):
5. Мелкие оптово-розничные магазины:
6. Музеи авто, выставки, автошоу и т.п.:
7. Оптовые компании:
8. Оптовые базы и рынки:
9. Производства и фабрики:
10. Розничные магазины:
11. Средние и крупные оптово-розничные магазины:
12. Торговые центры;
13. Федеральные интернет-магазины;
14. Организации хранения вещей;
15. Экспедиторские компании;

Кейс использования продукта

Чтобы заказать перевозку груза или эвакуацию машины, клиент на сайте или через приложение, заполняет заявку, указывая:

1. Маршрут: 2 точки для эвакуатора и до 6 для грузоперевозки.
2. Дополнительные параметры, если требуется. Например: боковая дверь, температурный режим, гидравлическая тележка и т.п.
3. Рамки цен на услугу.

После чего система дает приблизительный расчет стоимости и сколько машин подходят.

Далее клиент:

4. Может разместить заказ и/или сохранить шаблон.
5. Ждет уведомление от водителя, который принял заказ.
6. Получает уведомление о прибытии водителя к назначенному времени.
7. Получает полную детализацию стоимости по итогу рейса.

Техническое описание:

- Веб-версия проекта MoveMe реализуется на технологии php на базе фреймворка symfony 2.
- JS-библиотека - Backbone.Marionette
- В качестве базы данных используется MySQL
- Android версия проекта реализуется на технологии java
- iOS версия проекта реализуется на технологии objective c.

Текущая версия для тестирования бизнес-модели?

MVP готов, и включает в себя:

Серверная часть на которой проходят все процессы по API и связывают три платформы:

1. WEB-сайт с 4 различными личными кабинетами:
 - Для Клиентов ФЛ
 - Для Клиентов ЮЛ (может быть несколько сотрудников)
 - Для Водителя
 - Для Компании-перевозчика, контролирующих и несущих ответственность за водителей и диспетчеров.
2. Android с 2 двумя личными кабинетами:
 - Для Клиентов ФЛ
 - Для Клиентов ЮЛ (может быть несколько сотрудников)
 - Для Водителя
3. iOS
 - Для Клиентов ФЛ
 - Для Клиентов ЮЛ (может быть несколько сотрудников)
 - Для Водителя

Техническое задание:

1. При регистрации новой транспортной компании есть флажок «НДС». Компании с НДС могут принимать заказы с НДС (не только без). Если в заказе поставлен флажок НДС, то цены водителя понимаются в 1,18 раз (в том числе при предварительном расчете). У клиента физика флажок «НДС» в заказе должен быть вообще заблокирован или невидим. Нужна компиляция баз данных заказов и компаний после размещения заказа клиентом.
2. Детализация выполненного заказа в виде списка оказанных услуг по 3-м параметрам:
 - Первые 2 часа работы (2+1) (учитываются независимо от местонахождения. По истечении 2-х часов начинается тарификация по одному из 2-х вариантов, в зависимости от того находится сейчас ТС:
 - Если в городе: Дополнительный рас работы (первые 15 минут бесплатно);
 - Если за пределами МКАД: по километрам.

В идеале еще трекинг на карте. Реализовать хотя бы на WEB и/или письма на почту клиента. Сейчас должен работать расчет итоговой стоимости реализованный на сервере.

3. В случае если в заказе нужны грузчики, отправка информации о сформированном заказе с инфой о клиенте на специальную почту. То же самое в случае заказа с НДС.
4. Добавить функционал оплаты или хотя бы добавить 2 атрибута к заказу: нал безнал для ЮЛ и только нал для ФЛ. Пока вообще можно убрать баланс у клиентов. В идеале еще доделать эквайринг для ФЛ (уже подключены к Робокассе). Накопительный баланс у водителя вроде работает. Можно еще доделать баланс ТК (сумма балансов клиентов), хотя он тоже вроде должен работать.
5. Окно с текстом договора при регистрации пользователя.
6. Кабинет админа МувМи с 3-мя вкладками:
 - 6.1. Заказы в виде сводной таблицы с данными подтянутыми с API, со следующими атрибутами и фильтрами:
 - Статус (реализовано в заказах клиентов)
 - Номер заказа (реализовано в заказах клиентов)
 - Дата и фильтр по периоду (год, месяц, весь период) – частично реализовано.
 - Клиент (реализовано в заказах клиентов)
 - Грузчики да/нет (частично реализовано)
 - Исполнитель ФИО, телефон (частично реализовано)
 - Марка модель номер ТС (частично реализовано)
 - Сумма (частично реализовано)
 - С / без НДС (частично реализовано)Если это еще можно экспортировать во что-нибудь табличное, будет здорово.
 - 6.2. Вкладка «Водители» с атрибутами:
 - ФИО
 - Номер телефона (с возможностью поменять)
 - Компания (с возможностью поменять)
 - Машины (можно как хэштеги)
 - Подключен к заказам : да/нет
 - 6.3. Клиенты с атрибутами
 - ФЛ или ЮЛ
 - Наименование
 - Подключен / отключен

Вопросы, которые решаются с текущей командой работчиков:

- 1) Расчет стоимости не получалось сделать по первой итерации и мы его сильно упростили. Теперь все работает или нет?
- 2) Пропала грузоподъемность у машин. И данные при изменении не сохраняются ни из приложений ни из сайта – походу отвалилось от БД. Это раньше нормально работало.
- 3) После начала работ отвалилась верстка в корпоративных кабинетах клиента и диспетчера. Думаю ничего серьезного, но раньше работало. Наверное отвалилось от базы.
- 4) Так же был функционал по назначению машин на рейсы и приглашению в компанию. Данные потеряны или нет?

5) Поправки касяков от сборок по итогу каждой итерации. Могу перепроверить, что там криво работает. Кроме iOS - там в тестфлайте устарела сбока. Нужно обновить.