
SHMEL OS
ОБЛАЧНАЯ ОПЕРАЦИОННАЯ
СИСТЕМА ДЛЯ ТРАНСПОРТНЫХ
КОМПАНИЙ

TAM

290–579

МЛРД ₽/ГОД

≈482 тыс. участников рынка × 50–100 тыс. ₽/мес.

SAM

23–58

МЛРД ₽/ГОД

≈39–48 тыс. компаний с автопарком 10–100+ автомобилей

SOM

210–420

МЛН ₽ ARR

План: 350 клиентов при тарифе 50–100 тыс. ₽/мес. Доля SOM в SAM меньше 1%: проекту не нужно завоёвывать значительную долю рынка.

— ПРОБЛЕМА РЫНКА —

ХАОС ИЗ СИСТЕМ ВМЕСТО УПРАВЛЕНИЯ

Транспортные компании автоматизировали участки, но не бизнес целиком



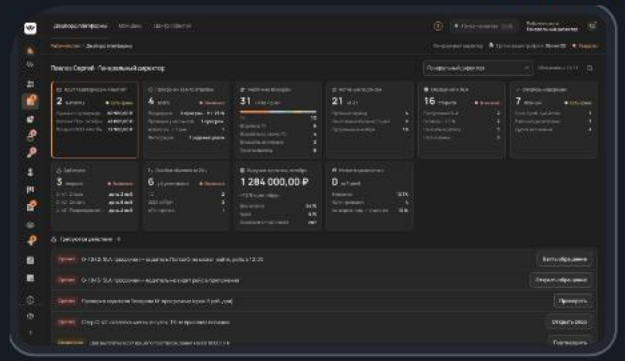
— РЕШЕНИЕ —

ЕДИНАЯ ОС ДЛЯ ВСЕГО ЦИКЛА ПЕРЕВОЗОК

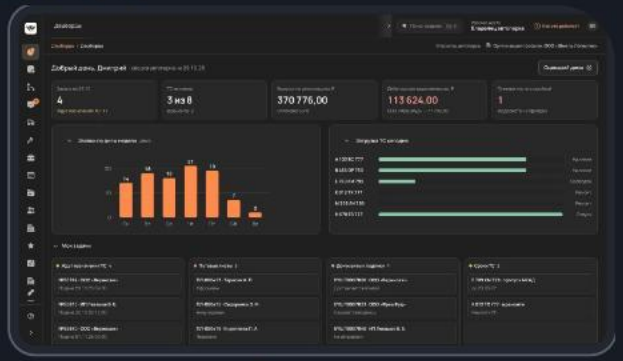
Заменяет хаос из систем одним цифровым контуром: все работают в одной системе и по единым правилам



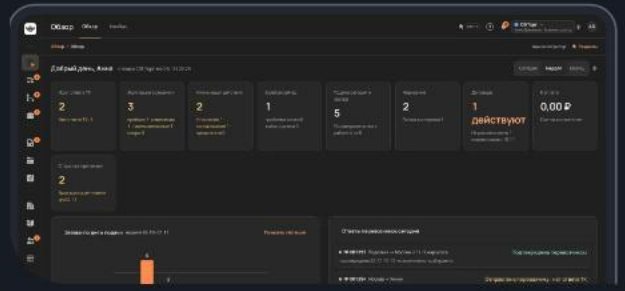
ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ
SHMEL OS

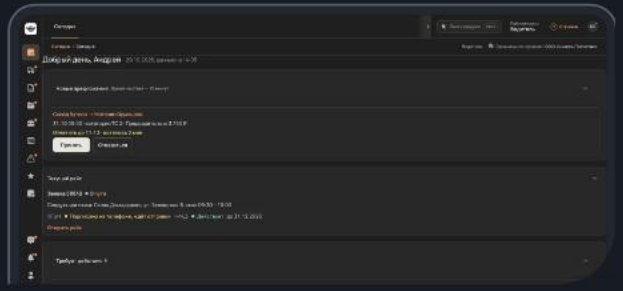


УПРАВЛЕНИЕ SAAS

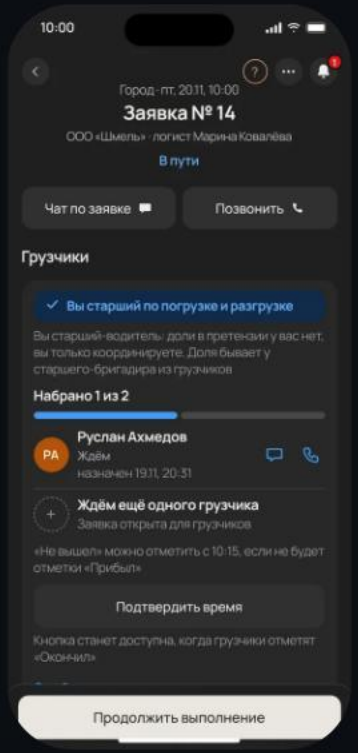


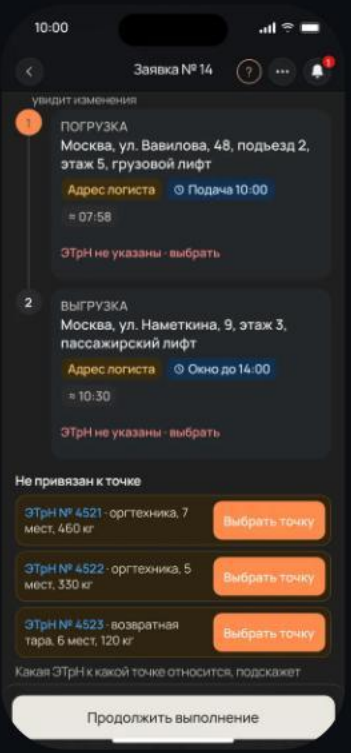
ЛК ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ

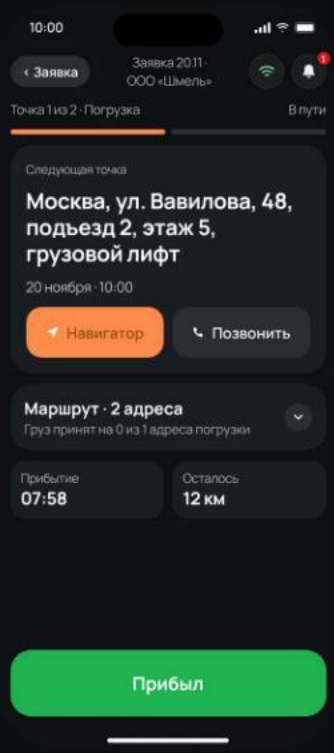




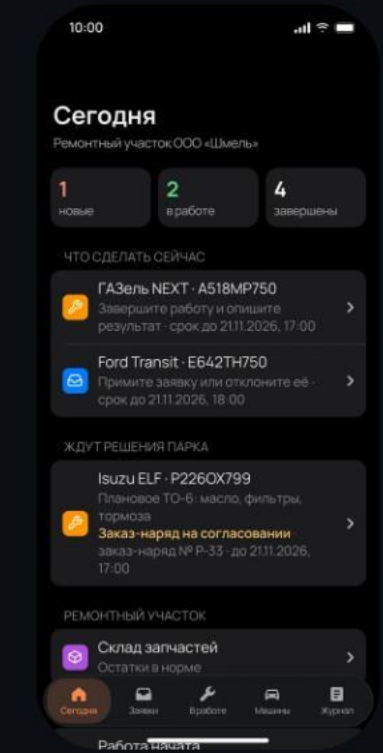
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ











— КОНКУРЕНТЫ —

ПОЧЕМУ РЫНОК ВЫБЕРЕТ SHMEL OS

Главный конкурент не 1С, а хаос из систем. Сегодня ТК управляется связкой 1С + Excel + GPS + ЭДО + мессенджеры. SHMEL OS заменяет её единым облачным контуром, быстрее и дешевле альтернатив.



TCO за 3 года с автопарком 50 машин: SHMEL OS против 1С и AXELOT

>2.7x

SHMEL OS ВЫГОДНЕЕ

По стоимости владения за 3 года против 1С. При парке 20 машин: SHMEL OS около 1,9 млн ₽, другие решения от 4,4 млн ₽

-80%

СКОРОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ

1С и AXELOT внедряются от 3 до 12 месяцев плюс доработки. Цель SHMEL OS: запуск за 2–6 недель

— ПЛАН РАБОТ —

ОТ РАБОЧЕГО ПРОТОТИПА — К МАСШТАБИРОВАНИЮ

Внутренний прототип на 1С уже работает в ТК «Шмель»

Q3–Q4 2027

Коммерческий MVP
Подготовка пилотов

Q1–Q2 2028

Первые пилоты
Первые продажи
3–5 клиентов

2028

Полноценный запуск продаж
50 клиентов, выручка 24 млн ₽

— ЭКОНОМИКА РОСТА —

ОТ 24 ДО 365 МЛН ₽

Консервативный сценарий. Не учитывает выручку от маркетплейса и пассажирских перевозок: это запас сверху.



— КОМАНДА ЭКСПЕРТОВ —

ГОТОВЫ ВЫВОДИТЬ ПРОДУКТ НА РЫНОК



ПАВЕЛ СМАКОТИН

Founder / CEO

Владелец транспортной компании Шмель. Предприниматель в грузоперевозках с 2002 года. Отраслевая логика, требования к продукту, приоритеты, проверка решений на реальных процессах компании



ЕВГЕНИЙ МАСКАЕВ

Продуктовый дизайн

Арт-директор Background. Проектирование интерфейсов и дизайн веб-версии и мобильного приложения. Проекты: MYBOX, YouhookahCRM, «Рамблер.Недвижимость»



ЕВГЕНИЙ КОБЛИКОВ

Веб-разработка

Основатель Mono. Бэк-офис, фронтенд, вёрстка, интеграции. Специализация студии: CRM/ERP, внутренние системы учёта, B2B-сервисы (HookaCRM, Happywear.ru)



ВАДИМ ВИТЕХНОВСКИЙ

Мобильная разработка

Мобильное приложение водителя (Android/iOS). Портфолио студии: «Хайс», «Складно», Maginary



РУСЛАН МАРТЫНОВ

Инфраструктура и безопасность

Основатель IT VITA. Серверы и облачная инфраструктура, телефония, интеграции, информационная безопасность, мониторинг и резервное копирование



ЮЛИЯ САФИНА

Маркетинг

Маркетинг и вывод продукта на рынок

— ОБЩИЙ БЮДЖЕТ — 95 МЛН ₽ —

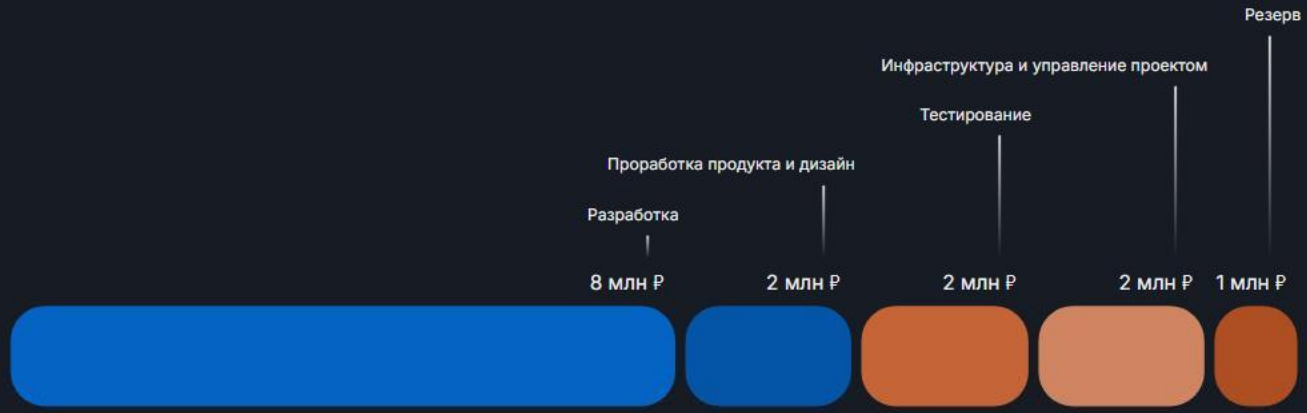
ФИНАНСИРОВАНИЕ В ТРИ РАУНДА

— 1 РАУНД ИНВЕСТИЦИЙ —

15 МЛН ₽

РАЗРАБОТКА И ТЕСТИРОВАНИЕ MVP

Цель: довести продукт до рабочего MVP и проверить его на собственной транспортной компании.



— 2 РАУНД ИНВЕСТИЦИЙ —

50 МЛН ₽

ДОРАБОТКА ПРОДУКТА И ПИЛОТ

Цель: довести продукт до коммерческой версии и запустить пилоты во внешних компаниях.



— 3 РАУНД ИНВЕСТИЦИЙ —

30 МЛН ₽

КОММЕРЧЕСКИЙ ЗАПУСК И ПРОДАЖИ

Цель: выйти на рынок и выстроить повторяемые продажи.



— ИНВЕСТИЦИИ · 95 МЛН ₽ —

ВЫБЕРИ СВОЙ РАУНД

Конкретная доля определяется по итогам переговоров и зависит от размера раунда (15 / 50 / 30 млн ₽) и оценки компании.

↗ СВЯЗАТЬСЯ С НАМИ

↓ СКАЧАТЬ ПРЕЗЕНТАЦИЮ PDF · 13 СЛАЙДОВ

— ПАВЕЛ СМАКОТИН · FOUNDER / CEO —

7980265@MAIL.RU
+7 (910) 444-49-95
SHMEL401