



ВЕЗУВА[®]

Агрегатор внутригородских b2b-перевозок

Автоматизация последней мили

Агрегатор внутригородских B2B-перевозок для автоматизации логистики последней мили

VEZUBR – это автоматизированный облачный сервис, построенный по модели PaaS, помогающий корпоративным грузовладельцам упростить подбор проверенных перевозчиков, а самим водителям грузовых транспортных средств и владельцам автопарков получать стабильный поток заказов от платежеспособных клиентов, минимизируя простой и порожний пробег и повышая эффективность каждого рабочего часа.

Основные проблемы:

Грузовладельцев:

- 1 отказы в машинах;
- 2 непрозрачное ценообразование;
- 3 нестабильное качество оказания услуг по перевозке;
- 4 невозможность гарантированно получить грузовое ТС по лучшей цене в конкретный промежуток времени.

Перевозчиков:

- 1 нерегулярность заказов;
- 2 высокий риск несвоевременной оплаты уже выполненных перевозок;
- 3 неполная загрузка;
- 4 сложные и невыгодные заказы с точки зрения географического расположения.

- По данным исследования компании **Roland Berger**, рынок онлайн-грузоперевозок в 2017-2018 гг. оценивается в 1,7 трлн рублей.

Это в 4 раза больше всего рынка онлайн-такси.

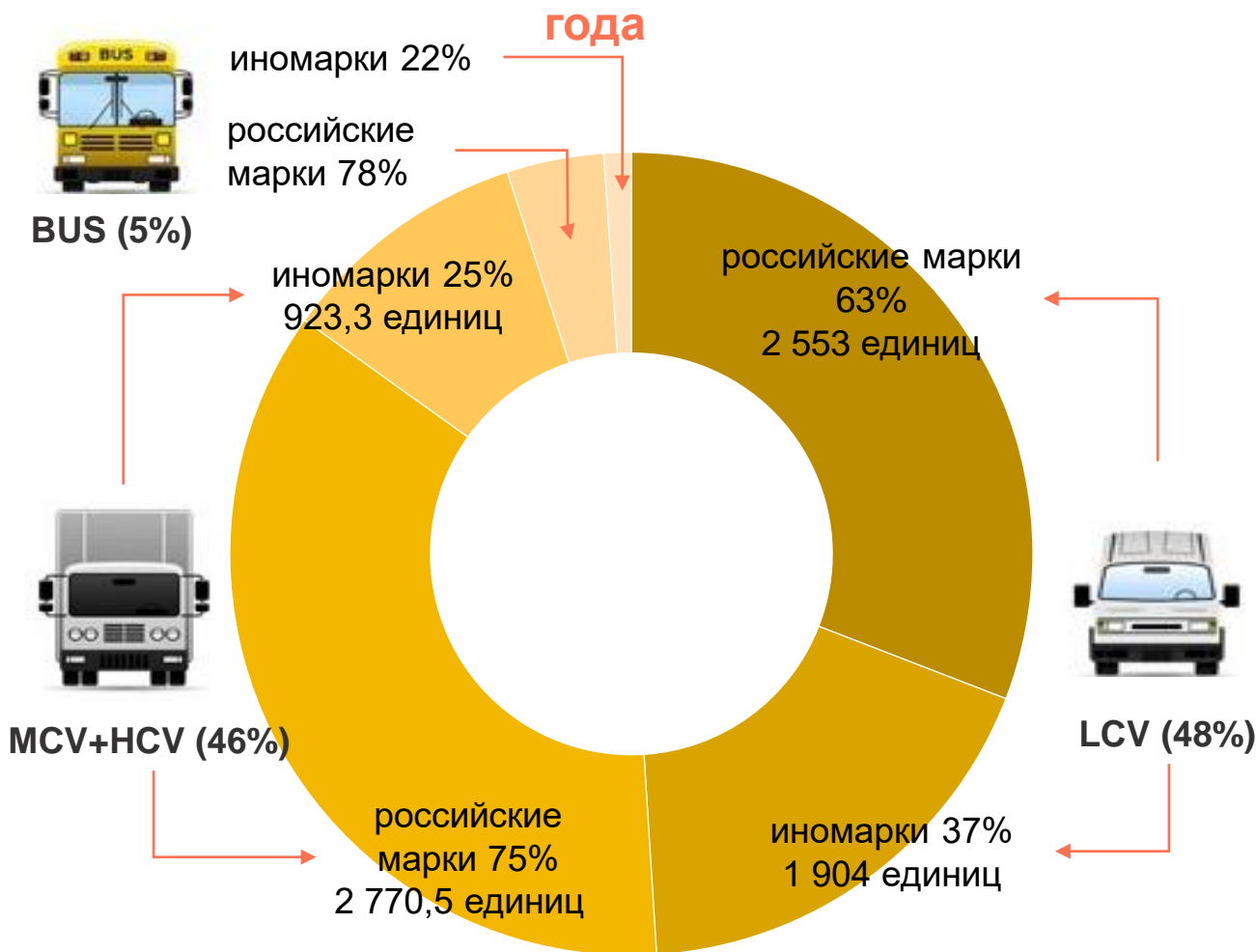
- В крупных городах России зарегистрировано примерно 1,3 млн автомобилей грузоподъемностью от 1,5 до 5 тонн.
- Только **17%** из этих ТС принадлежат крупным и средним компаниям, **83%** содержатся в руках мелких или частных предпринимателей и водителей.

Их потенциал используется НЕЭФФЕКТИВНО.

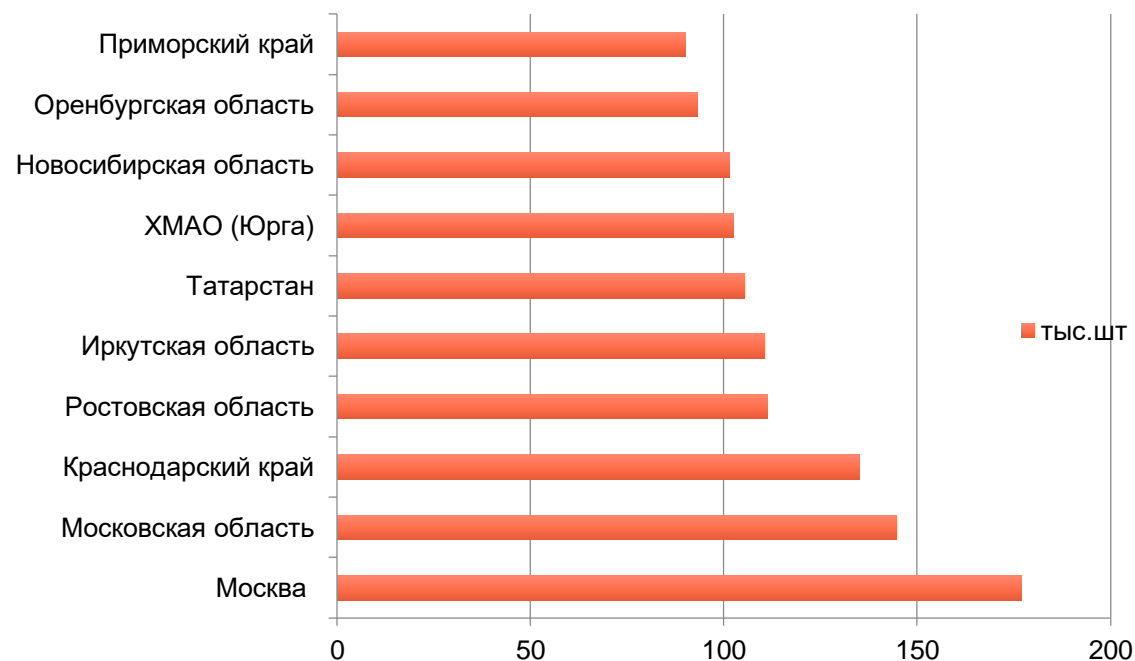
70% времени эти машины не перевозят груз, а ожидают заказы.



Парк коммерческой техники на 1 января 2018 года



Распределение парка коммерческого транспорта MCV+HCV автомобилей по регионам РФ



Источник AUTOSTAT – RADAR (данный на 1 июля 2016 года)

Объем рынка по количеству Средне и Крупнотоннажного (MCV+HCV) коммерческого транспорта Московском регионе (Москва + Московская область)

- **322 тыс** грузовых автомобилей в категории MCV и HCV.
- 50% из них нецелевые или не на ходу.
- 30% из оставшихся - автопарки предприятий для собственных нужд

Итого: 100 тыс. грузовых автомобилей – потенциальный объем грузовых коммерческих автомобилей и водителей, которые могут использовать систему для получения заказов.

РЫНОК. ТОЧКИ РОСТА

Объем рынка по количеству Средне и Крупнотоннажного (MCV+HCV) коммерческого транспорта в Российской Федерации

- **7 785 тыс.** грузовых автомобилей в категории MCV и HCV.
- 50% из них нецелевые или не на ходу.
- 30% из оставшихся автопарки предприятий
- для собственных нужд

Итого: 2 500 тыс. грузовых автомобилей – потенциальный объем грузовых коммерческих автомобилей и водителей, которые могут использовать систему для получения заказов.

ВЫГОДЫ ДЛЯ ГРУЗОВЛАДЕЛЬЦЕВ

- Безотказная подача автомобиля
- Предсказуемая цена за каждую перевозку
- Автоматизированная процедура выбора оптимального исполнителя

ВЫГОДЫ ДЛЯ ПЕРЕВОЗЧИКОВ

- Стабильный поток заказов с гарантией оплаты
- Максимальное сокращение пробега вне заказа
- Стандартизированный ЭДО

Задача Vezubr – стать для забюрократизированной и слабоэффективной отрасли логистики в России аналогом банка Capital One – с единой, простой и безопасной точкой входа для грузовладельцев и перевозчиков и полной автоматизацией в облаке ключевых процессов по перевозкам.

ЭФФЕКТИВНАЯ ВНУТРИГОРОДСКАЯ ЛОГИСТИКА ТРЕБУЕТ АВТОМАТИЗАЦИИ ВСЕХ ЭТАПОВ, А НЕ ТОЛЬКО ОТДЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК.

Алгоритмы Vezubr позволяют планировать и оптимально распределять между исполнителями тысячи заказов одновременно. Качество планирования можно сразу оценить в списке и на карте.

Качественная маршрутизация и утилизация минимизирует количество рейсов, которые могут увеличить время пустого пробега транспорта или ожидания клиента.

Vezubr предлагает интеллектуальный пулинг заказов и автоматизирует весь цикл доставки от заказа до клиента, включая последнюю милю.

