

המוצר והשירות

- **המוצר** - המוצר הינו רשת שיתופית במקומות ציבוריים להשכרת מטענים ניידים לטלפונים ללא תלות בשקע חשמלי, כך שניתן לקחת את המטען לכל מקום ולהחזירו לעמדה הקרובה בגמר השימוש.
- **תהליך מתן השירות** - הלקוחות הינם לקוחות פרטיים שישכירו את המטענים מעמדות ההטענה באפליקציה ייעודית. עמדות ההשכרה כולל המטענים ופיתוח אפליקציה תואמת ירכשו מקבלן משנה חיצוני בחו"ל לפי הזמנה כאשר הצבת עמדות ההטענה תעשה במרכזי קניות ומקומות ציבוריים תמורת תמלוגים.
- **מדיניות הרכש וניהול מלאי** - בשלב ראשון כתור פיילוט ירכשו 60 עמדות הטענה שיוצבו בעסקים קטנים ברחבי תל אביב. בנוסף, יוצבו עוד 2 עמדות בקניון עזריאלי בתל אביב. בשלב השני, יבחרו 5 ערים נוספות שיוצבו בהם כ – 40 עמדות הטענה בעסקים קטנים בכל עיר. בנוסף, יוצבו עמדות נוספות במקומות במרכזי קניות גדולים נוספים.

תוכנית השיווק והמכירות לפיילוט

- **שוק היעד** – שוק היעד בשלב הראשון בפיילוט הינם לקוחות פרטיים שמבקרים בעיר תל אביב.
- **פוטנציאל לקוחות** – נכון לשנת 2017, כמיליון אנשים נכנסים לתל אביב מדי יום בן בתחבורה ציבורית והן ברכבים פרטיים¹ סה"כ כ- 30 מ' אנשים בחודש. מלבד זה ישנם גם את תושבי תל אביב.
- **פוטנציאל מכירות** – לצורך הערכת צפי מכירות חודשיות נבחנו מספר תרחישים:
 - תרחיש אופטימי – 0.1% מהפוטנציאל- 1,000 לקוחות ביום
 - תרחיש שכיח – 0.05% מהפוטנציאל - 500 לקוחות ביום
 - תרחישב פאסימי – 0.02% מהפוטנציאל- 200 לקוחות ביום
- **מחיר ללקוחות** – מחיר ללקוחות יעמוד על 5 ₪ לשעת השכרה כאשר ההנחה כי בממוצע לקוח ישכיר מכשיר לשעתיים.
- **תחזית מכירות** – תחזית המכירות לפי שקלול של פוטנציאל המכירות והמחיר ללקוח בכל אחד מהתרחישים יעמוד על:
 - אופטימי – 0.1% - 300 א' ₪ בחודש
 - שכיח – 0.05% - 150 א' ₪ בחודש
 - פאסימי – 0.02% - 60 א' ₪ בחודש