UZINVEST.UZ

Защищенные инвестиции в высокодоходные проекты

НЕОБХОДИМАЯ СУММА ИНВЕСТИЦИЙ:
от $33 000
до $1 000 000

ГОДОВАЯ ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ:
$11 828 000

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО КАПИТАЛА:
591%

ВЛОЖЕНИЯ АВТОРА:
$170 000

Для получения дополнительной информации по проекту:
+99898 338 93 33
+99890 925 96 81

info@uzinvest.uz



ПРОЕКТ № 2040
ПЛАТФОРМА ПО СКИДКАМ ДЛЯ АВТОЗАПРАВОК (СО СТРАХОВЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ)

Описание проекта: Цифровая платформа и «умная» топливная карта, которая позволяет водителям и автопаркам получать мгновенную скидку при заправке, вести учёт и аналитику расходов на топливо, а также пользоваться дополнительными автосервисами в одном приложении. Проект готов на **80%** и находится на стадии финального тестирования. В ближайшее время планируется полноценный запуск платформы.

Проблема:

- Постоянный рост цен на топливо и сопутствующее обслуживание.
- Отсутствие централизованной системы лояльности для водителей.
- Текущие кешбэк-сервисы работают медленно, неудобны и имеют жёсткие ограничения.
- Задержка выплат кешбэка создаёт сложности в управлении расходами.

Решение:

- Физическая карта с мгновенной скидкой прямо на АЗС.
- Мобильное приложение (Android / iOS): контроль баланса, история операций, уведомления.
- Интеграции с АЗС, автосервисами, магазинами запчастей.
- Сервис «антирадар» и чат по номеру машины (без раскрытия контактов).
- Платформа для бизнеса и автопарков с расширенными возможностями контроля и отчётности.

Ключевые преимущества (УТП):

- Владельцам карты предоставляется **скидка 4%** на всех партнёрских АЗС по эксклюзивному соглашению.
- Единая экосистема: АЗС, автосервисы, магазины автозапчастей, антирадар.
- Уникальный механизм учёта и контроля остатков топлива.
- API для лёгкой интеграции в корпоративные системы.

Целевая аудитория и рынок:

- B2C: частные водители (Uzbekistan: 4,2 млн автомобилей).
- B2B: корпоративные автопарки (логистика, такси), желающие снизить затраты и улучшить контроль.
- География: запуск на рынке Узбекистана с последующим масштабированием по СНГ и другим странам.

Бизнес-модель:

1. Продажа карт: одноразовый платёж **50 000 UZS (~$4.6)** за карту.
2. Комиссия **2%** от оборота по топливу, оплачиваемая автозаправками
3. Абонентская плата **$30 / мес** для корпоративных клиентов (магазины, сервисы и т.п)
4. В течение первого года планируется выпустить **600 000** топливных карт.

Маркетинговая компания:

- Организация презентаций и мероприятий (например, в Humo Arena).
- Продвижение через промостойки, рекламные автомобили и цифровые экраны.
- Сотрудничество с артистами и инфлюенсерами для привлечения внимания.

Состояние проекта:

Мобильное приложение уже разработано, заключены соглашения о сотрудничестве с рядом компаний (более **300** автозаправочных станций), которые подтвердили готовность подключиться к платформе и оплачивать 2% от продаж.

Оценочная стоимость компании составляет $3,3 млн.
Стоимость 1% доли — $33 000.
К продаже предлагается доля от 1% до 30%.

Автором проекта вложено $170 000.

Необходимая инвестиционная сумма: от $33 000 до $1 000 000, из них:

Наименование	Сумма, $
Организация концерта на стадионе Humo Arena	300 000
Заработная плата (3 мес)	110 000
Аренда точек в сети магазинов “Корзинка”	55 000
Депозиты в заправки	300 000
Стойки для рекламы	24 000
Автомобиль с логотипом компании	80 000
Развитие компании (доработка приложения, сервера и т.д)	131 000
Итого	**1 000 000**

Данные о доходах за год:

Наименование	Кол-во, шт	Цена, $	Сумма, $
Продажа карт	600 000	4,6	2 760 000
Процент с оборота топлива (2% от продаж автозаправок)			9 000 000
Магазины и сервисы (подписка)	1300	360	468 000
Итого			**12 228 000**

Данные о расходах за год:

Наименование	Сумма, $
Операционные расходы (аренда, заработная плата, налоги, маркетинг и т.д)	400 000
Итого	**400 000**

- Годовой доход: $12 228 000
- Годовые расходы: $400 000
- **Чистая прибыль в год**: $12 150 000 – $400 000 = **$11 828 000**

ROI = $\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Сумма инвестиций}}$ x Доля инвестора x 100% = **591%**

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОЛЕЙ

До полного возврата вложенных средств: Инвестор – **50%** и Автор проекта – **50%**
После полного возврата вложенных средств: Инвестор – **1-30%** и Автор проекта – **99-70%**

В этом проекте инвестиции будут застрахованы страховой компанией.