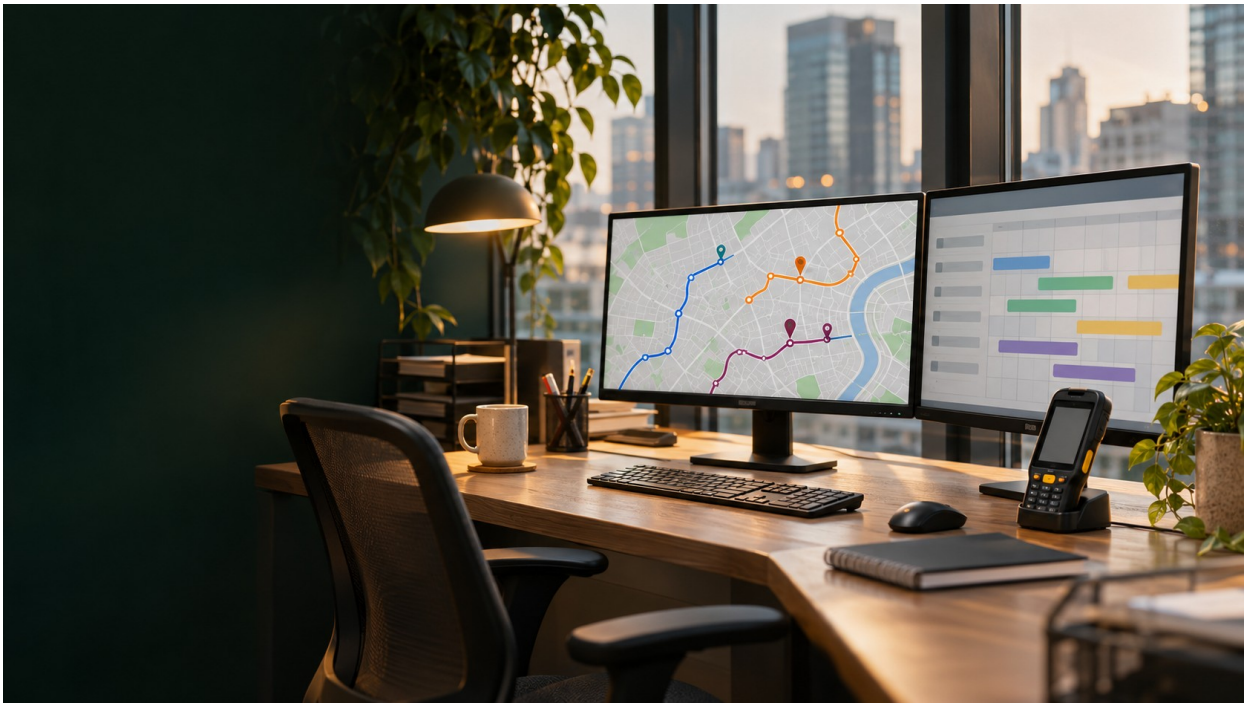
TEOPlan Professional

Бизнес-план

Сервис планирования курьерских маршрутов



Исследование рынка, организация работы, клиенты и финансирование

Январь 2027 — декабрь 2031 · расчётный горизонт

Ноябрь 2026

Содержание

01 Резюме проекта 4
02 Формат бизнеса 4
03 Линейка и тарифы 5
04 Рынок и территория 6
05 Сегменты и покупатели 7
06 Конкуренты и предложения 7
07 Проверка спроса 8
08 Договор, данные и приёмка пилота 9
09 От импорта адресов до публикации маршрута 9
10 Запуск разработки и техническая инфраструктура 10
11 Мощность ввода и поддержки 10
12 График активаций и продлений 11
13 Нормы сопровождения и карт 12
14 Офис, облако и рабочий доступ 13
15 Качество маршрутов, сбои и обращения 13
16 Команда и оплата 14
17 Маркетинг, сайт и повторные продажи 15
18 Безопасность и документы 16
19 Учёт подписок, доступа и событий 16
20 Первые 90 дней 17
21 Инвестиции и источники 17
22 Постоянные расходы 18
23 Себестоимость подписки и затраты на API 19
24 Цены и безубыточность 20
25 Налоговая модель 20
26 Подписки и выручка первого года 21
27 Пять лет 22
28 Оборотный капитал 22
29 Заём и обслуживание 23
30 Долевой инвестор 24
31 Сценарии и чувствительность 24
32 Покрытие капитала и NPV 25
33 Риски и действия 26
34 Контроль после запуска 26
35 Работа с Excel 27

Приложения и рабочие формы

Приложения 1–4 Помесячные таблицы 2027 28
Приложения 5–8 Помесячные таблицы 2028 32
Приложения 9–12 Помесячные таблицы 2029 36
Приложения 13–16 Помесячные таблицы 2030 40
Приложения 17–20 Помесячные таблицы 2031 44

Практикум по рынку и продвижению

Как измерить спрос на подписку 48
Сайт, SEO и демонстрация маршрута 49
ВКонтакте и материалы для диспетчеров 50
Маркетинговый бюджет и когорты 51
Диалог о пилоте и его приёмка 52
Запуск за 90 дней и контроль мощности 53

Редактируемые формы

Форма 1 Карта импорта XLSX и CSV 54
Форма 2 Приёмка пилотной смены 55
Форма 3 Конфликт адреса или окна 56
Форма 4 Измерение расходов на карты 57
Форма 5 Поддержка и продление клиента 58
Форма 6 Сбой сервиса и резервный маршрут 59
Форма 7 Реестр спроса 60
Форма 8 Карточка оплаты пилота 61
Форма 9 Сверка бюджета и денег 62
Форма 10 Разбор расхождения 63
Источники и условия расчёта 64

Суммы и прогнозы относятся к расчётному объекту. Перед запуском обновите тарифы, операционные нормативы, цены поставщиков и условия договоров.

Подписка за организацию и месяц. Три расчётных пакета опираются на лимиты 1 000, 3 000 и 7 000 точек в месяц и согласованные способы загрузки. Первая подписка в среднем оплачивается за половину месяца. Разовое внедрение, доставка и полевые работы операторов не входят в выручку модели. Карты и расчёт маршрутов учтены в себестоимости.

Тариф	Уход в месяц	Вызовов API / мес.	Расход на API, ₽
Старт · до 1 000 точек	4,2%	4 500	765
Команда · до 3 000 точек	3,4%	10 500	1 785
Интеграция · до 7 000 точек	2,8%	22 500	3 825

04 Рынок и территория

Рынок и измерение

Data Insight оценила число заказов в российской B2C-электронной торговле за 2025 год в 8,3 млрд по своей методике. Для сервиса важны организации с достаточной плотностью повторных маршрутов, а также время диспетчера. Часть заказов обрабатывают собственные системы крупных компаний. Поэтому для запуска измеряйте доступные компании и процесс принятия решения в них. В исследовании отдельной строкой ведите сегменты, которые работают через подрядчика и не видят необходимости в отдельном планировании. [M7]

Сегменты и территория первого выхода

Выберите региональные интернет-магазины, локальные службы и распределительные команды с 5–35 исполнителями. Для первых тестов подойдут компании с одним складом и повторяющимся графиком. Пусть первая волна продаж использует два города или один регион с близкими процессами. В реестр включите текущий способ планирования, число точек, окно, источник заказов и контакт владельца процесса.

Расчёт потенциального потока

Для проверки предположения о зрелом входе примерно в 20 готовых к подключению компаний в месяц можно рассчитать воронку из 90 демонстраций и 22% перехода к согласованному подключению. Это расчётная цель, подтверждаемая по CRM и реальным оплатам. Если чаще доходят до демо магазины с одной сменой, уточните тариф и распределение групп. Перенесите результаты в верхние строки спроса.

Отдельные измерения

В интервью попросите показать один стандартный день, один пик и случай с изменившимся окном. Запишите минуты обработки, долю ошибок адресов, причины ручной правки и стоимость недоставки. Сравните, какую часть изменений решает сервис и за что готов платить клиент. Хороший открытый интерес превращается в оплаченный тест и регулярные продления.

05 Сегменты и покупатели

Интернет-магазин

Интернет-магазин хочет быстро превратить заказ из CRM в план и уменьшить срыв окон. Руководитель логистики отвечает за процесс, владелец за оплату, интегратор за выгрузку. Вопросы на первой встрече — когда формируется список, кто перепланирует, как отмечается отказ. Для пилота возьмите одно направление и используйте одинаковую схему до и после.

Курьерская служба

Службе важна гибкость при поздних заказах и отсутствие смешения ролей. Сопоставьте постоянный и пиковый поток, число диспетчеров и исполнителей. Покажите отчёт с версиями, чтобы при правке было видно время и причина. Уточните обязательные интеграции и владельца доступа. Для квалификации снимите хотя бы неделю статистики по типам заказов.

Региональная сеть

Распределительные команды нескольких филиалов оценят общие правила и раздельные кабинеты. У них длиннее согласование доступа и чаще нужны данные об отчётах. Начните с одного склада, затем проверьте стоимость второй площадки и порядок смены прав. Для коммерческого решения подготовьте план этапов и ограничений поддержки, чтобы стоимость проекта соответствовала тарифу.

Действие	Что проверить	Что записать
Импорт	Формат, обязательные поля и доступы	Доля строк после проверки
Расчёт	Окна, вместимость, паузы и пики	Время, конфликт и правка
Приёмка	Две смены и акт сопровождения	Объём карт, часы, плата и продление

06 Конкуренты и предложения

Открытые ориентиры

Deliva публикует 9 990 ₽ в месяц до 1 000 доставок, 14 990 ₽ до 2 500 и 24 990 ₽ до 5 000. Маппа для МойСклад описывает модульную оплату и отдельные лимиты заявок. Яндекс Маршрутизация разделяет планирование и мониторинг, стоимость зависит от тарификационного интервала числа машин или курьеров и состава. Это разные базы тарификации. Для сравнения посчитайте общую стоимость одной конфигурации. [M1] [M2] [M3]

Сравнимый запрос

Соберите запрос на одну смену с 900 точками в месяц, пятью исполнителями, временными окнами, импортом и передачей статусов. Уточните плату за склад, пользователей, подключение, сверхлимитные точки, срок работы пилота и поддержку.

принятых статусов и причины изменения. Для исключений настройте отдельный журнал с понятным порядком восстановления.

10 Запуск разработки и техническая инфраструктура

Смета цифрового продукта

Старт включает ядро, подготовку импорта, коннектор, диспетчерскую часть, тестовые устройства, сеть и инструменты качества. Результаты работ и права проверяют по договору и стенду. Запросите внешним исполнителям единое техническое задание. Отдельно оцените поддержку после передачи, состав исходников, документацию, права и стоимость расширения.

Облако и API

Поставщик облака определяет правила мощности, резервных копий, трафика, мониторинга и размещения. Публичные цены служат ориентиром по компонентам. Для карты и маршрутов подтвердите коммерческий договор, допустимое применение, расчётную единицу, лимиты и параметры хранения. Суммарная стоимость зависит от запросов, элементов матрицы или объёма другого выбранного тарифа. [M4] [M5] [M6]

Приёмка подрядчика

Проверьте один сценарий подключения с нуля и три типа ошибки. Введите длительность отклика при повторном импорте, безопасный экспорт и работу на тестовых данных. Отдельно оцените восстановление из резервной копии по регламенту. Закройте этап актом и внесите срок выплат в календарь. Перед добавлением функций измерьте, сколько повторных контрактов они дают.

Оснащение	Кол-во	Ед. ₽	Сумма ₽
Разработка и передача прав на ядро MVP	1	1 650 000	1 650 000
Импорт, экспорт и стартовый коннектор	1	578 000	578 000
Сценарии диспетчера и интерфейс исполнителя	1	374 000	374 000
Тестовые рабочие станции	4	102 000	408 000
Парк тестовых устройств	1	140 000	140 000
Сеть и оснащение площадки	1	112 000	112 000
Тестовый стенд и инструменты качества	1	165 000	165 000

11 Мощность ввода и поддержки

Часы набора

Подключение расходует время на мэппинг, проверку ролей и первую смену. При норме 0,4 настройки за час до поправки на неудачные пробы 12 простых подключений требуют 30 часов чистого ввода. Для более сложных групп нормы выше. В расчёте часы

17 Маркетинг, сайт и повторные продажи

Ценностное предложение

Для магазина подойдёт обещание «Проверить адреса и выпустить план смены из вашей выгрузки». Для службы доставки добавьте распределение по окнам и подтверждение статусов, для сети — отчёт по филиалу. На странице своего примера попросите число точек, исполнителей и способ загрузки. Продажу начинайте с одного обычного дня. После теста покажите время до плана и результат в пределах тарифа.

Структура сайта и SEO

Первый экран сообщает, для какой команды программа, что она делает с заказами и как получить тест. Покажите три шага от CSV до утверждения, интерфейс на проверенных синтетических данных, тарифы, технические параметры и возможности экспорта. Укажите, как передаются статусы и какие есть ограничения. Для слов «программа маршрутизации доставки», «планирование маршрутов курьеров Excel» и «маршрутизация с временными окнами» подготовьте страницы по намерению. Практическая статья показывает готовую таблицу и что должно измениться после проверки.

Сделайте отдельную страницу API и импорта. Поисковую аудиторию, которая хочет заказать доставку либо отследить свой груз, ведите к корректным пояснениям или исключайте из платных кампаний. Проверьте Вордстат, фактическую выдачу, скорость загрузки и форму на телефоне. Поля демо включают город, диапазон точек, команду, исходный способ планирования и удобный контакт. Для обучения оставьте отдельную инструкцию или короткое видео.

ВКонтакте и короткие материалы

Снимите экран на 40 подготовленных демонстрационных точках. Покажите, как распознать неподтверждённое окно, что делает диспетчер и куда уходит версия маршрута. Во второй публикации сравните два способа загрузки. В третьей разберите ошибку адреса и условия, при которых повтор помогает. В четвертой — пример замера в пилоте. Попросите в группе количество точек и текущий источник выгрузки, чтобы дать сопоставимый сценарий.

В VK Рекламе первая аудитория получает простой пример импорта 150 заказов, вторая — «Как планировать несколько команд по времени». Разведите лид-формы и креативы. Метки utm_content=csv и utm_content=windows переносите в CRM. Тесты оцениваются по согласованным демонстрациям и первым оплатам. Список реальных клиентов, карты и пример статусов публикуйте с правами и согласованием. [M10] [M13]

Каналы продаж и бюджет

Пример 142 тыс. ₽ в месяц включает 52 тыс. ₽ на Директ, 28 тыс. ₽ на ВК, 36 тыс. ₽ на демонстрационные материалы и страницы, 26 тыс. ₽ на работу с партнёрами, внедряющими товарный учёт. При девяти первых оплатах учтённая стоимость нового клиента составит около 15 778 ₽ по всему тесту. Дальше сравните второй и третий месяцы, стоимость API и поддержку. В Директе задайте цели заявки, квалификации,

проведённого демо и оплаты. Общую конверсию просмотров держите диагностической. [M12]

Что делать с возражением

На «в Excel быстрее» приведите одну и ту же учебную смену, замерьте подготовку и исправления. На «дорого» предложите сравнить полный счёт с учётом требуемого импорта и поддержки. На «боюсь отдать данные» начните с учебной выгрузки и объясните роли, лимиты и состав обработки. В конце встречи предложите дату повторного замера и условия платной подписки.

Материалы для запуска рекламы и сайта находятся в практикуме. Карта SEO, посты и бюджет

18 Безопасность и документы

Данные и роли

Запишите в перечне процессов, когда компания действует как оператор, а когда выполняет поручение клиента. Для каждого источника отметьте цели, состав, основание, перечень действий и передаваемый результат. Для базы данных, локализации и защиты проверьте применимую редакцию закона и обязанности сторон. Технические документы уточняйте под B2B-схему и инфраструктуру. [M8] [M9]

Практика ограничений доступа

Используйте роли внутри каждой организации, минимальный набор полей для диспетчера и отдельный набор для исполнителя. Служебный журнал фиксирует изменения, а реальный список заказов не попадает в публичный кейс. Регулярно сверяйте сроки хранения и доступы. Для безопасности и уведомления о сбое назначьте ответственных и порядок проверки восстановления.

Маркетинг и согласия

Демо и формы отделяют данные о контактном лице от реестра заказов. Определите основания обработки и оформите отдельное согласие, когда используете его как основание. Для рекламы сверяйте требования маркировки и передачи данных. Для геокодирования и визуализации проверяйте условия лицензии и договор, включая передаваемые поля. [M4] [M10] [M11]

19 Учёт подписок, доступа и событий

Учёт активных организаций

Ведите статус по организации, тарифу, дате первого счёта, следующему продлению и последней активной смене. Подключённый тест, первая оплата и продление — разные события. Для повторного клиента сохраняйте историю и переходы между тарифами. Отдельно сверяйте число активных в начале и конце месяца.

30 Долевой инвестор

Роль инвестора

Вклад может финансировать разработку и продуктовый разгон. Согласуйте права на код, способ управления, деньги, участие в тратах и критерии сроков. Инвестору покажите, какие признаки подтвердят продажи, сколько платит клиент, как растёт база и в какой момент появляется достаточный денежный поток.

Распределение денег

Excel ограничивает расчётную выплату долей положительного операционного потока после долга и остатком сверх резерва. Графики утверждаются на фактических условиях, с учётом документов и закона. Храните отдельный ряд траншей и выплат. Для следующего месяца обеспечьте сопровождение уже активных.

Что обсуждать на встрече

Покажите удержание по месяцу первой активации, баланс клиентской нагрузки и переменного расхода, способность команды внедрять. При переносе выпуска новой функции предоставьте влияние на сделки и деньги. Следующий этап привяжите к числу оплаченных подключений и продлений. Согласуйте отчёт об остатке резерва на дату каждого транша и порядок принятия решения при сдвиге даты релиза.

31 Сценарии и чувствительность

Проверка роста оттока

Сценарий 4 прибавляет 4,5 процентного пункта ежемесячного оттока всем группам. Базовые цены, вход и расход на единицу сохраняются для изоляции эффекта. Модель рассчитывает, какая часть активных продолжает платить и сколько свободных часов останется. Потери регулярной выручки анализируйте отдельно от более низкой загрузки.

Варианты теста

Меняйте отток, норму API и срок оплат в отдельных копиях. Затем совместите два подтверждённых ухудшения. Например, для клиентов «Команда» добавьте одно дополнительное обращение поддержки и зафиксируйте сумму. Сопоставьте денежный минимум, продления и полные траты первого года.

Действия после расчёта

Определите причины отказов до оплаты и после первого месяца. Для тех, кто отменяет, проверьте полезность расчёта, интеграцию, цену или сезон. Продажу новой функции делайте с понятным этапом. Чтобы удержать текущих, сравните вклады отдельных групп и доступность поддержки. Итоговую корректировку вносите по проверенному источнику.

Сценарий	Выручка 2027 ₽	Мин. деньги ₽	Капитал мес.
Базовый	13 355 403	163 272	23

Практикум 2. Сайт, SEO и демонстрация маршрута

Покажите путь от загрузки тестовой таблицы до ответа диспетчера. Отдельные страницы нужны под задачи, где пользователь ожидает разное действие или доказательство.

Страница	Запрос	Материал и событие
/marshrutizaciya-kurerov/	программа маршрутизации курьеров	Тестовая смена, окна, карта, заявка на демо
/import-iz-excel/	построить маршрут по адресам из Excel	Образец файла, проверка адресов, скачивание
/vremennye-okna/	маршрут доставки с временными окнами	Конфликт двух окон и действие диспетчера
/tarify/	сервис оптимизации доставки цена	Тарифы, лимиты, поддержка, запрос пилота
/integracii/	маршрутизация и выгрузка из учётной системы	Реальные способы, дата проверки, требования
/cases/	как сократить время планирования доставки	Замеры с методикой и объёмом, переход к тесту

Текст первого экрана. «Планируйте смену курьеров по адресам, окнам и нагрузке. Загрузите учебный XLSX, проверьте проблемные адреса и получите расписание для диспетчера». Публикуйте демо-файл, схему полей и описание того, что можно выгрузить после расчёта.

Отслеживайте поиск, просмотр тарифа, загрузку примера, заявку, запуск пилота и оплату как отдельные действия. Проверяйте индексацию коммерческих страниц и измеряйте конверсию запроса до первого продления по доступным когортам.

Практикум 3. ВКонтакте и материалы для диспетчеров

Запишите короткие демонстрации на вымышленных адресах. В закреплении разместите демо-файл, тарифы и запись на пилот. После публикации соберите вопросы во внутреннюю базу для службы поддержки.

Неделя	Публикация	Действие подписчика
1	Экранный ролик «Импорт таблицы за 4 шага»	Скачать пустой шаблон и проверить столбцы
2	Разбор «Два заказа хотят одно окно»	Запустить тестовый набор и сохранить вариант
3	Карточки тарифов на 1 000, 3 000 и 7 000 точек	Подставить месячный объём и запросить сессию
4	Дневник пилота. Замеры до и после	Прислать обезличенный формат файла и выбрать дату

Текст для недели 1. «Выгрузили адреса из таблицы, а перед отправкой курьеров нашли пропущенный индекс и два дубля. В демо покажем, как подсветить ошибки в импорте и передать диспетчеру список уточнений. По ссылке — учебный XLSX и короткое видео».

Текст для недели 2. «Два адреса принимают до 12:00, третий открывается в 12:30. Проверьте сценарий на двух машинах и посмотрите, какой заказ система предложит перенести. Загрузите учебный список и сравните результат с ручным планом».

Рабочая форма 2. Приёмка пилотной смены

Замеряйте одинаковый объём и набор ограничений. Запишите, кто сверил окна, разрешил ручную правку и подтвердил следующую оплату.

Проект _____ Дата _____

Смена	Точки	Время до	Время после	Правки	Результат
14.01	86	44 мин	23 мин	2	Принято

Результат проверки _____

Ответственный _____ Подпись _____