



Каршеринг электромобилей



Продукты
и решения

Каршеринг

Что такое каршеринг

- Аренда на более короткий период времени
- Имеет преимущества частного автомобиля без стоимости владения
- Часто автоматическое обслуживание без посредничества обслуживающего персонала

Тренды или зачем нужен каршеринг электромобилей: B2C

- Совместное потребление становится привычным
- Технология позволяет создавать новые бизнес-модели
- Поколение Y желает удобства и быть «в доступе», но без стоимости владения
- Ожидается, что к 2020 году совокупный среднегодовой темп роста (CAGR) каршеринга достигнет 32% *
- Цифры варьируются в зависимости от региона
- Совместное использование электромобилей поддерживает услугу зарядки электромобилей

Тренды или зачем нужен каршеринг электромобилей: B2B

- Удобство корпоративного автопарка без затрат, связанных с управлением и содержанием автопарка
- Все включено: топливо, страховка, обслуживание
- Оплата по мере использования
- Возможность предоставить автомобиль большему числу сотрудников
- Исключает дополнительные затраты, связанные с компенсацией использования личного транспорта — один счет в конце месяца
- Устраняет неточности в отчетности
- Возможность установления персональных лимитов на использование услуги

Комбинированный каршеринг электромобилей: B2B и B2C

B2C каршеринг:

- обычно используется в нерабочее время и на выходных
- более краткосрочное использование

B2B каршеринг:

- обычно используется в рабочее время
- более долгосрочное использование

Комбинация B2C и B2B каршеринга позволит:

- увеличить утилизацию автомобилей
- увеличить доходы и уменьшить их волатильность
- привлечь новых пользователей, известно, что пользователи B2B каршеринга часто выбирают использовать каршеринг и для частных нужд

Пилотные проекты

Астана, Казахстан Москва,
Россия Душанбе, Таджикистан
Кипр

