



МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Минтранс России



Транспортный
университет

ИМТК | Гаджетшер

Ожидаемые сроки исполнения:

''

Заказчик

ООО ШИР-ШЕРИНГ

2025



Контекст



МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Минтранс России



Транспортный
университет

Молодая компания, которая преуспела в розничной торговле электроникой, приняла решение открыть направление Аренды. За последние 5 лет в России буквально на глазах с нуля выросли рынки аренды Авто(все компании каршеринга: Делимобиль, белка, ситимобил, ЯндексGo и др.), аренды электросамокатов и велосипедов(whoosh, Юрент, ЯндексGo и др.), аренды Пауэрбанков Беризаряд, EnerGO. Все эти компании, были первооткрывателями новых рынков, которые сейчас оцениваются в десятки миллиардов. Тенденция по аренде очевидна. Сегодня в РФ никто по серьезному не сдает в аренду смартфоны, планшеты, ноутбуки, ПК, приставки, пылесосы(роботы, ручные, профессиональные) и другую технику. Изучение опыта и подхода у существующих небольших игроков и состоявшихся участников рынка в мире. <https://pauri.ru/> мультишеринг <https://arenter.ru/> - сайтпостаматы <https://www.moydevice.ru/> - б2сб2с аренда курьерам <https://msk.aurarent.ru/about-company/> - Б2Б ребята 2016 <https://pedant.market/> - Дорогие гаджеты в аренду. <https://virent.ru/> - Подразделение "Всеинструменты" по аренде. <https://www.tulu.io/> - зарубежный Арентер



Проблема

Что за проблема: кто пытается достичь какую цель и что мешает?



МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Минтранс России



Транспортный
университет

Кто?

ООО ШИР-ШЕРИНГ

Что хочет?

Владелец стартапа сервиса аренды потребительской электроники хочет создать и масштабировать новое направление бизнеса

Что мешает?

Но не может, так как в настоящее время компания рынок не имеет методики развития в данном сегменте.

Какие есть способы решения и почему они не подходят?

В настоящее время на рынке недостаточно информации о существующих решениях и способах масштабирования такого вида бизнеса. В РФ законодательно отсутствует как таковое понятие аренды, как услуги. Нет Участников рынка, с которых можно взять пример. Нужно оценить каждую из идей, выбрать и обосновать её эффективность. Есть 4 идеи масштабирования: 1) Через свои пункты выдачи в формате маркетплейсов. С перспективой создания маркетплейса аренды. 2) Через постаматы в ЖК, Отелях, университетах с четким разделением товаров под конкретные ЦА. 3) работать только с долгосрочными циклами аренды и доставлять со склада на дом.

