P

PEDALEANDO

Доставка последней мили · Буэнос-Айрес

Вело и пешие курьеры · 2026

1 260 000 ARS

Выручка в месяц · 180+ заказов/мес

ПРОБЛЕМА

Рынок доставки последней мили ищет решения

Агрегаторы — не для B2B

Rappi, PedidosYa берут 25–35% с бизнеса и не принимают заказы от локальных и частных партнёров

Uber — безликий и рискованный

Посылки пропадают, продукты съедаются, нет персонального подхода нет специализации под хрупкие, ценные заказы и цветы

Локальные курьерские службы —хаос

Без IT-инфраструктуры, без трекинга, высокая текучка, непредсказуемость для клиента

РЕШЕНИЕ

Персональная велодоставка для локального бизнеса



Гибкость

Велосипеды и пешие курьеры. Быстро на коротких дистанциях.



Специализация

Премиальные букеты, ценные товары, готовая еда, частные посылки и заказы из магазинов.



Прямые отношения

Без агрегатора. Контакт с каждым клиентом.



IT-инфраструктура

Telegram-бот для заказов, трекинга и отчётности.

Pedaleando — единственный игрок в Palermo, объединяющий велодоставку + IT-инфраструктуру + персональный B2B-сервис

РЫНОК И КОНКУРЕНТЫ

Мы не агрегатор — мы чистая доставка

Игрок	Модель	Комиссия	Наш сегмент?
Rappi / PedidosYa	Агрегатор (меню + курьеры)	25–35% с бизнеса	✗ Не конкурент
Uber Delivery	Курьерская инфраструктура	Пиковые таривы	⚠ Косвенный
Локальные службы	Доставка без IT	Варьируется	✓ Прямой
PEDALEANDO	**Велодоставка + IT + B2B**	**Прозрачная стоимость**	**✓ Наш рынок**

Наше преимущество: единственный игрок с IT-инфраструктурой + специализацией на B2B без комиссии агрегатора

ЮНИТ-ЭКОНОМИКА

Один заказ · 7 000 ARS



Средний чек

7 000 ARS

за один заказ

CAC

0 ARS

только контакты основателя

Чистый доход / заказ

1 400 ARS

если везёт курьер

Чистый доход если везет основатель

6 400 ARS

4.6× выше

ТРЕКШН И ОБЪЁМ

Реальные цифры бизнеса сегодня

35-50	~180	1 260 000	252 000
заказов / неделю	заказов / месяц	ARS выручки / мес	ARS чистой маржи / мес

RETENTION

>80%

повторных заказов — топ-результат для доставки в LATAM

КЛИЕНТЫ

5-6

постоянных B2B-партнёров

LTV & CAC

Каждый клиент стоит более полумиллиона ARS в год

РАСЧЁТ LTV (12 МЕСЯЦЕВ)

Заказов/нед на клиента	~7–8
Заказов/месяц на клиента	~33
Маржа за заказ	1 400 ARS
Срок (консервативно)	12 мес
LTV = 33 × 12 × 1 400 =	**554 400 ARS**

LTV / клиент / год

554 400 ARS

CAC

0 ARS

LTV : CAC

∞

⚠ **Концентрационный риск:**

5–6 клиентов = 100% выручки. Уход одного клиента = −554 400 ARS/год. Цель — расширить базу до 10–12 B2B-партнёров.

РИСКИ И ПЛАН РЕШЕНИЙ

Знаем проблемы — знаем путь

Курьер не вышел на смену

КРИТИЧНО

→ Резервный пул 2–3 курьеров + Telegram-бот с автоперераспределением заказов

Опоздания (5-15% доставок)

УМЕРЕННО

→ GPS-трекинг + уведомления клиенту в реальном времени через бот

Текучка курьеров (3-6 мес)

УМЕРЕННО

→ Программа удержания: бонусы за 3+ мес, гибкий график, рост ставки

Основатель = резервный курьер

КРИТИЧНО

→ Инвестиции → найм постоянного пула → основатель фокусируется на росте

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Инвестируй в рост Pedaleando



Резервный пул курьеров

Постоянные 3–4 курьера — убираем зависимость от основателя



Привлечение B2B-клиентов

С 6 до 12 клиентов = 2× выручка без изменения структуры



IT-инфраструктура

Автоматизация dispatch, трекинг, отчётность

1 260 000 ARS выручки · 252 000 ARS маржи · >80% retention · CAC = 0 · LTV 554 000 ARS/клиент