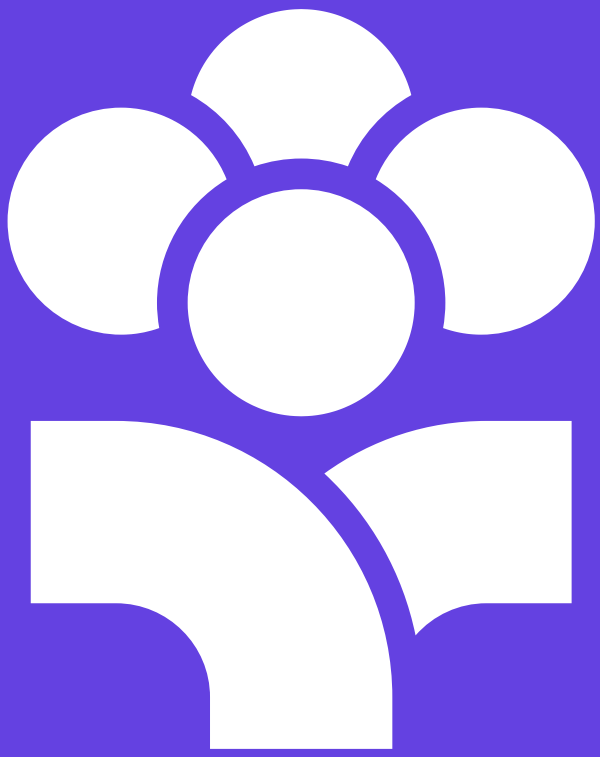
viðskiptaáætlun



greiði

Eyþór Máni Steinarsson
Gunnhildur Fríða Hallgrímsdóttir
Ómar Högni Guðmarsson
Sólon Örn Sævarsson

greiði

SAMANTEKT

Upplýsingar

Vefsíða
www.greidi.is

Netfang
greidi@greidi.is

Stofnað
September, 2018

Starfsmanna fjöldi
4

Þroskastig
Í þróun

Næstu skref

Næsta skref okkar eftir Gulleggið er að leita að fjármagni. Við ætlum að sækja um í Tækniþróunarsjóði og höfum einnig verið hvött til að sækja um í Startup Reykjavík. Ásamt því munum við leita að virkum fjárfesta sem hefur sama eldmóð fyrir framkvæmd verkefnisins og við. Teymið hefur sett saman mjög raunsæja framkvæmdaráætlun sem nær yfir eitt ár af undirbúningi og þróun áður en Greiði hefur jómfrúarsiglingu sína á markaðinn.

Teymið

Eyþór Máni Steinarsson

Gunnhildur Fríða Hallgrímsdóttir

Ómar Högni Guðmarsson

Sólon Örn Sævarsson

Vandamálið

Vantar þig einhvern til að slá grasið þitt? Passa hundinn í fríinu? Laga pípulagnirnar? Frönskukennslu? Aðstoð við að flytja? Vanti þig slíkt þarftu að vonast til þess að rekast á auglýsingu, að þú þekkir einhvern sem getur sinnt verkinu eða framkvæma víðtæka leit á netinu að hagkvæmasta aðilanum. Einnig þurfa verktakar sem eru að selja þessar þjónustur að reyna að ná til viðskiptavina sinna með því að borga fyrir dýra vefsíðu eða hengja upp veggspjöld í sundlaugum. Sameiginlegt vandamál á þessum mörkuðum er skortur á aðgengi, öryggi, trausti og áreiðanleika. Við ætlum að leysa þetta.

Lausnin

Greiði er app og markaður fyrir öll möguleg verk sem finnast í samfélagi okkar. Þar geta verkkaupar geta auðveldlega leitað að fjölbreyttri þjónustu, fundið verktaka í málið, borið saman verð og pantað þjónustu á skilvirkan máta. Með því að fjarlægja aðgangsþröskuldi getum við búið til virði fyrir bæði verktaka og viðskiptavini þeirra. Hæfir einstaklingar geta skráð sig sem hvers kyns verktaka og þegið laun fyrir. Greiði ehf. sér síðan um að para saman viðskiptavini og verktaka þegar þeir leita eftir þjónustu.

Markaðurinn

Gatið sem við munum fylla á markaðnum er stórt, en sambærilegar lausnir sem eru starfandi í BNA og Evrópu stækka ört. Miðað við markaðsrannsóknir okkar mun mikill meirihluti fólks nýta sér þetta. Heildarstærð markaðar okkar eru rúmir sex milljarðar en við gerum ráð fyrir aðeins sex prósent vexti á ársfjórðungi. Markhópar okkar eru mismunandi fyrir hverja þjónustu sem við bjóðum upp á, bæði á hlið verktaka og verkkaupa. Það er ekki endilega sama manneskjan að kaupa af okkur garðsláttur og olíuskipti. Óvissa er í eðli allra markaðsrannsókna sem við framkvæmum. Til þess að vega á móti óvissunni höfum við verið mjög íhaldssöm í allri okkar áætlanagerð.

Tekjumódel

Viðskiptamódel okkar byggir á því að taka 10% þjónustugjald fyrir að tengja saman verktaka og verkkaupa. Verktaki leggur t.d. 3000kr fyrir verkið og notandi borgar þá 3300kr. Við teljum þetta raunhæft vegna mikillar eftirspurnar eftir verktökum á Íslenskum markað.

VIÐSKIPTAHUGMYNDIN

Greiði er markaður fyrir þjónustu af öllu tagi. Vantar þig klippingu í heimahús? Garðyrkjumann? Einhvern til að hjálpa við veisluna? Pípulagningarmann? Húsþrif? Hægt væri að halda áfram lengi.
Við ætlum okkur að auðvelda aðgengi bæði verktaka og verkkaupa að öllum þessum þjónustuþáttum, og mörgum öðrum, með því að bjóða upp á miðlægt markaðstorg fyrir þær allar.
Hægt er að sjá mjög ýtarlega grafíska útskýringu á virkni forritsins í viðauka A og B, en þar höfum við sett saman flæðirit og frumgerð af appinu.

Vandamálið

Vandamálin við þjónustu á borð við þessa eru meðal annars hve óaðgengilegar þær eru, dreifileiðir eru óöruggar og þær reyna óþarflega mikið á tengslanet bæði kaupanda og seljanda. Að ráða fagmann í slík verk tekur tíma og kostar oft mikið. Við teljum þarna vera augljósan brest á markaðnum sem við getum boðið hentuga lausn við.

Hvernig er fólk að leysa þetta vandamál í dag?

Á Íslandi er ekki til neitt sambærilegt. Fólk reynir að einfalda sér að sækja og selja þjónustu með ófullkomnum leiðum. Bland.is og Facebook hópar eru helstu vettvangarnir fyrir þetta núna en þeir missa marks vegna skorts á trausti, skipulagi og áreiðanleika enda eru þeir ekki hannaðir fyrir þjónustu af þessu tagi.

Virðissköpun fyrir verkkaupa

Það helsta sem við höfum að bjóða verkkaupum er einfölduð aðkoma, bætt úrval þjónustu og víðamikið umsagnakerfi. Að auki bjóðum við upp á mikið öryggi, en Greiði ehf. verður milligönguaðili milli verktaka og verkkaupa ef upp kemur ágreiningur. Allir verktakar þurfa að hafa tilskyld leyfi áður en þeir birtast á þjónustunni.

Virðissköpun fyrir verktaka

Virðið sem við búum til fyrir verktaka felst allra helst í auknu aðgengi að viðskiptavinum. En allt bendir til þess að þetta aukna aðgengi verði til þess að tekjur verktaka muni aukast þrátt fyrir þjónustugjald okkar. Jafnframt bjóðum við mikla einföldun á bókhaldsvinnu, því verktakar okkar losna við að senda út eða halda utan um reikninga enda væri allt rafrænt og aðgengilegt í okkar kerfi.

Sniðganga greiðslu

Eitt stærsta vandamálið við þjónustu eins og þessa er hversu auðvelt er að nýta þjónustu okkar án þess að greiða fyrir hana. Við tæklum vandamálið með því að setja upp sérstaka hvata sem virka í gegnum greiðslukerfið okkar. Fyrir hlut verkkaupans erum við trygging fyrir því að gengið sé vel frá verkinu, ásamt því að bjóða upp á mun einfaldari greiðslumáta en reiðufé. Á hlið verktakans bjóðum við meðal annars upp á öryggi við greiðslu, umsjón á bókhaldi og sjálfvirka umsjón reikninga.

Dæmi af verkefnum

Mála veggi
Skipuleggja fataskápinn
Laga ofninn
Setja upp blómabeð
Setja saman IKEA húsgögn
Slá garðinn
Húsþrif
Háþrýstidæluþrif
Aukahjálp í eldhúsið við veisluhöld
Brúðkaupsskreytingar
Hundaþjálfun
Söngtímar
Einkaþjálfun í vaxtarrækt
Frönskukennsla
Nuddari
Íslenskuaðstoð fyrir nýbúa
Þýðing skjala og texta
Innannhússhönnun
Bókhald fyrir heimilið
Hundaþjálfun
Gagnaeyðing
Þrif á bílum
Olíuskipti á bíl
DJ í partýið
Andlitsförðun
Ljósmyndun

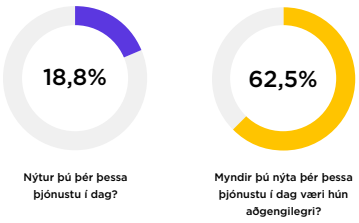
MARKAÐUR

Markhópar okkar

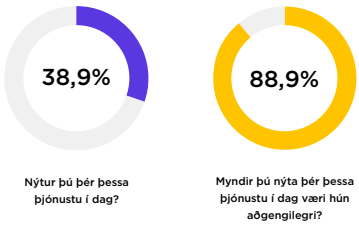
Markhópar okkar eru tveir, það eru annars vegar verkkaupa sem nýta og kaupa þjónustu, og hins vegar verktakar, fólk sem vill vinna sér inn auka pening, eða býður upp á þjónustu og vill ná til fleiri viðskiptavina. Greiði nær til mjög fjölbreytts markhóps, til dæmis eru ekki endilega sömu viðskiptavinir sem kaupa aðstoð við tölvur og þeir sem ráða unglinga til að labba með hundinn.

Stækkun markaðs

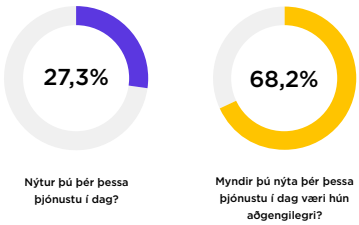
Garðsláttur
232% aukning



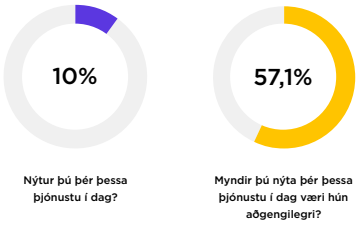
Einkakennsla
128% aukning



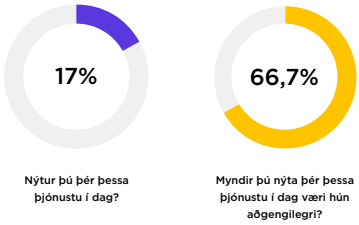
Húsþrif
149% aukning



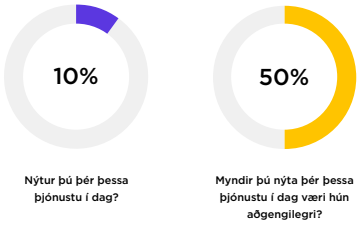
Uppsetning á netbeini
471% aukning



Eldhús aðstoð
292% aukning

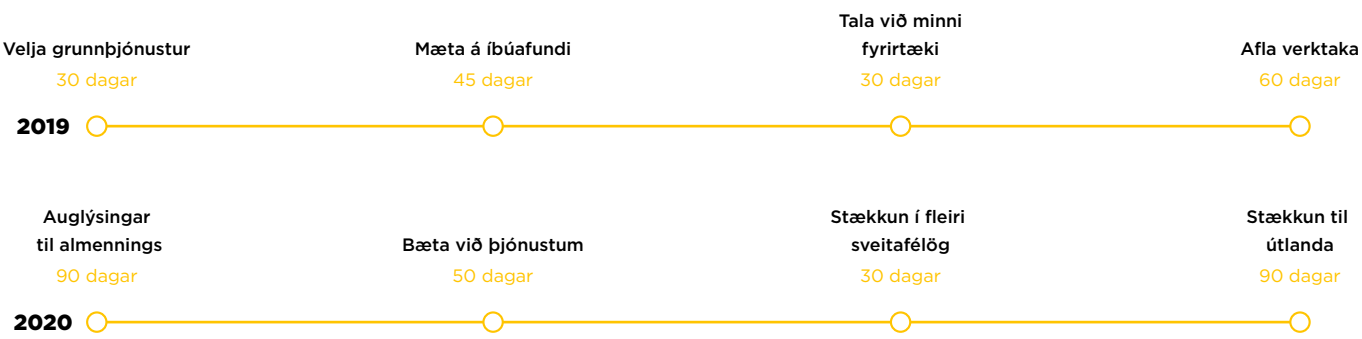


Út með hundinn
400% aukning



Við höfum aragrúa af ástæðum til að draga þessar tölur mjög í efa, en þess vegna gerum við ekki ráð fyrir stækkun á neinum markað í rekstraráætlun okkar. Tölurnar eru eflaust að ýkja hve mikil stækkun verður, en okkur finnst óumdeilanlegt að hún verði einhver.
Til eru keimlíkar þjónustur bæði austan og vestanhafs. Í BNA má finna Thumbtack og Taskrabbit, sem eru tveir stærstu leikmennirnir á markaðnum þar. Einnig hafa sprottið upp fyrirtæki sem sinna sama hlutverki í nokkrum Evrópulöndum, en þar hefur þeim ekki tekist að ná mikilli notkun utan eigin heimalands. Nú höfum við tækifæri til þess að vera fyrst og ná forskoti á íslenskum, og mögulega skandinavískum, markaði. Forskot okkar liggur einnig í hve erfitt er að staðfæra þessa hugmynd. Það þarf til að byrja með að hafa hana á réttu tungumáli fyrir markhópinn, en fyrir utan það mun þurfa að sérhæfa svona þjónustu fyrir hvert land fyrir sig.

Innkoma á markað



Umfang markaðs

Í okkar tilfelli felur öll markaðsgreining í sér óvissu. Vegna þess að við getum séð um nánast ótakmarkaða þjónustuþætti er einnig nánast ótakmarkað magn mögulegra markaðsgreininga, því markhópurinn og notkunartilfellið er ekki endilega það sama fyrir hverja þjónustu. Jafnframt er erfitt að spyrja fólk út í þjónustu sem er ekki með sess á markaðnum nú þegar.
Til þess að hafa eitthvern grundvöll til áætlanagerðar fundum við út sex þjónustulínur sem okkur fannst líklegt að næðu flugi. Þjónustulínurnar sem urðu fyrir valinu eru: aðstoð í eldhúsi, út með hundinn, uppsetning á netbeini, einkakennsla, húsþrif og garðsláttur. Við ákváðum að áætla af íhaldssemi og gera ráð fyrir að í upphafi væri Greiði ehf. eingöngu með þessar sex þjónustulínur til að standa á. Hægt er að sjá frumgögn úr þessari rannsókn í viðauka C en nánari samtölur og nánari upplýsingar um framkvæmd viðtalanna má finna í viðauka G.

Markaður	Hlutfall nýtingar	Stærð markhóps	Notkun á ári	Meðalverð	Stærð markaðs
Eldhúsþjónusta	16.7%	84601	1x	12000	169.540.404 kr.
Út með hundinn	10%	2077	4x	1000	830.800 kr.
Uppsetning á router	10%	84601	1x	8000	67.860.800 kr.
Einkakennsla	38.9%	23592	4x	8000	293.673.216 kr.
Húsþrif	27.3%	84601	12x	15300	4.240.439.003 kr.
Garðsláttur	18.8%	84601	4x	16400	1.043.367.213 kr.

Nánari útskýringar á gildum töflunnar hér fyrir ofan má finna í viðauka G

FRAMKVÆMD

Til þess að hafa öryggið í fyrirrúmi gefum við okkur heilt ár í þróun á hugmyndinni, forritinu og í undirbúning. Við gerum síðan ráð fyrir því að sérstakt átak í markaðssetningu eigi sér stað allt að hálfu ári eftir að Greiði fer á markað. Fyrst um sinn markaðssetjum við sérstaklega og beint til ákveðinna hverfa með háar meðaltekjur og menntun.
Svör frá viðmælendum voru nánast undantekningarlaust mjög jákvæð og í mörgum tilfellum lentum við í því að söluræðan snérist á okkur og við enduðum á að fá hugmyndir frá viðmælendenum um hvaða þjónustu þeir vildu helst geta keypt sér á þennan hátt. Í gegnum allt þetta ferli viðtölin, rannsóknirnar, sigur lyftukvöldsins og skrif viðskiptaáætluninnar hefur trú teymisins á þessu fyrirtæki aukist til muna.
Í viðauka D má finna ýtarlega útlistun verkefna í Gantt riti

REKSTRAR & FJÁRHAGSÁÆTLUN

Viðskiptamódel

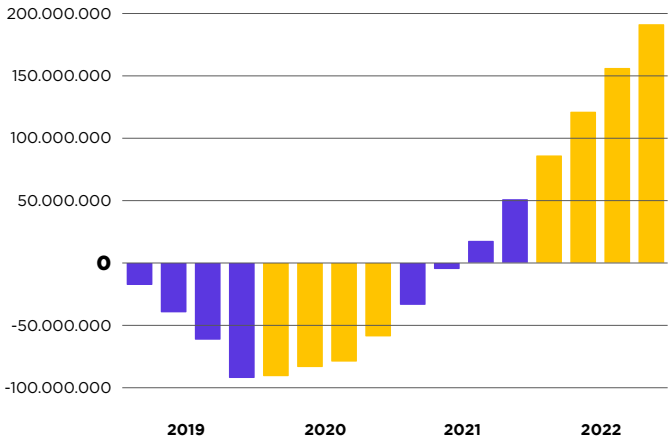
Rekstur fyrirtækisins byggist á að taka 10% þjónustugjald fyrir greiðslu í gegnum smáforritið. Samkvæmt könnunum okkar er þetta gjald nægilega lágt til þess að verktakar sjái samt kost í að nýta Greiðann vegna aukinna umsvifa.

Rekstraráætlun

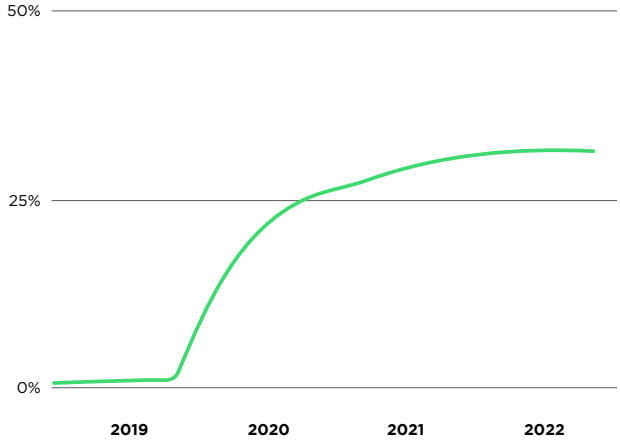
Við ákváðum að skrifa rekstraráætlunina út frá svartsýnni afkomu. Við gerum til dæmis ekki ráð fyrir að neinn markaður stækki, við gerum ekki ráð fyrir að bæta við neinni nýrri þjónustu, við áætlum ekki að fara inn á neina

nýja markaði og þrátt fyrir að vera með í kortunum mjög hnitmiðað markaðsstarf gerum við ráð fyrir eingöngu 2% vexti á mánuði. Við gerum einnig ráð fyrir heilu ári af rannsóknum og þróun áður en við komum á markað sem setur okkur í rúmlega 85 milljón króna mínus.
Þrátt fyrir þetta getum við samt byrjað að skila jákvæðu sjóðsflæði eftir einungis 31 mánuð af rekstri.

Sjóðsstreymi



Aukning markaðshlutdeildar

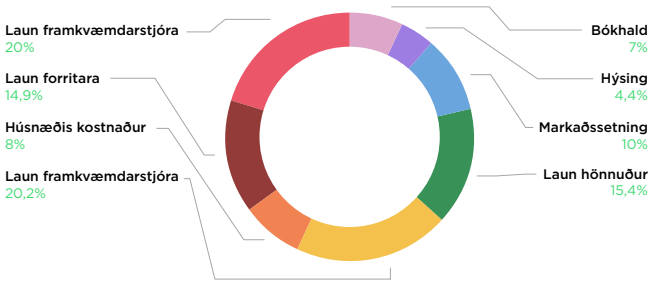


Hér er helst að sjá hvernig við gerum ráð fyrir að ná hlutdeild á markaði. Fyrst um sinn gerum við ráð fyrir íhaldssömum vexti um 6% á milli ársfjórðunga þar til við erum komin upp í 20% markaðshlutdeild. Þá gerum við ráð fyrir 3% vexti milli ársfjórðunga þar til hann er kominn í 25% þegar hann verður 1,5% milli ársfjórðunga. Að lokum hættir markaðshlutdeild okkar að vaxa þegar við erum komin í 30%. Allt eru þetta samtölur, en ýtarlegri rekstar og fjárhagsáætlun má finna í viðauka C.

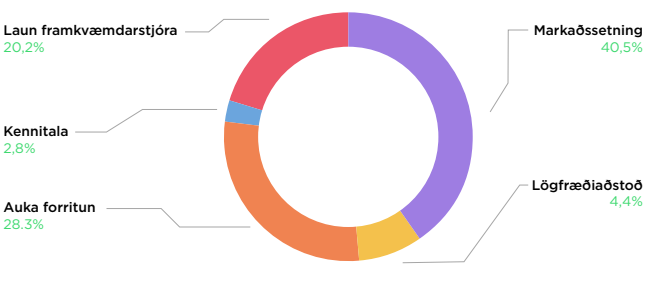
Fjárhagshorfur

Til þess að fjármagna Greiðan munum við leita nokkurra mismunandi leiða. Fyrst ætlum við að sækja um í Tækniþróunarsjóð og Startup Reykjavík. En samhliða því munum við leita okkur að fjárfesti sem er tilbúinn að ganga í þetta verk með okkur. Við sjáum fram á að geta auðveldlega hrint áætlunum okkar í framkvæmd með 100 milljón króna fjárfestingu. Samt gerum við okkur fulla grein fyrir að ekki er verið að biðja um lítið. En sjáum samt fyrir okkur að hægt væri að byrja með einungis 25 milljón króna fjárfestingu. Það myndi að vísu hafa allnokkur áhrif á tímalínu okkar.

Rekstrarkostnaður



Upphafskostnaður



Laun fjögurra starfsmannana eru fengin frá launatölum VR. Fjármagnið í markaðssetningu myndi fara í framleiðslu markaðsefnis fyrir herferðir okkar: auglýsingar í bæjarblöðum, Facebook auglýsingar og auglýsingar til verktaka.

Ástæðan fyrir því að við ofáætlum fjármagnið til okkar svona gífurlega er alls ekki vegna þess að við kunnum ekki að fara með peninga, heldur þvert á móti. Við vildum sýna fram á hversu ótrúlega fýsileg þessi hugmynd er. Þrátt fyrir allt of háan kostnað og allt of lága innkomu. Þó að Greiðinn sem fyrirtæki þéni 80% af innkomu sinni með garðslætti og húsþjónustu erum við samt sem áður búin að greiða upp skuldir okkar og farin að skila hagnaði strax á þriðja rekstrarári okkar.

Einnig gerðum við ráð fyrir framúrskarandi háum rekstrar og startkostnaði sem væri auðveldlega hægt að minnka. Við vildum samt gera ráð fyrir meira frekar en minna til að vera viss um að þetta gæti gengið upp þrátt fyrir allt færi á slæman veg, og það er svo sannarlega hægt.

TEYMIÐ



Eyþór Máni Steinarsson

Rekstur, Stefnumótun

Eyþóri finnst ekkert skemmtilegra að vinna að verkefnum og fylgja þeim í gegn. Eyþór hefur verið Stjórnarformaður Kóder, þar sem hann kenndi rúmlega 1200 börnum forritun. Hann hefur þróað hugbúnað fyrir bókhaldskerfi ríkisins hjá Advania en sér núna um daglegan rekstur Skema sem verkefnastjóri hjá HR. Hann vann nýlega Borgarhakkið með hugmynd sem hann vinnur núna að í gegnum samfélagshraðal NMÍ. Í frítíma sínum þjálfar hann landsliðið í vélmennaforritun en þau náðu öðru sæti á HM síðasta sumar. Eyþór vinnur að áætlanagerð, markaðssetningu, þróun og stjórnun hjá Greiðanum.



Gunnhildur Fríða Hallgrímsdóttir

Rekstur, Stefnumótun

Gunnhildur er nemi við Tækniskólann á K2 vísinda-tækni og frumkvöðlabraut og hefur alltaf haft gaman að því að framkvæma skemmtilega hluti. Hún er formaður Sambands Íslenskra Framhaldsskólanema, stofnaði, skipulagði og markaðsetti Vélmennasmiðju Tækniskólans, eitt af fyrstu vélmennaforritunarnámskeiðum landssins. Gunnhildur var meðlimur í kjarnateymi sem rak og kenndi í forritunarsumarbúðum Kóder og vinnur núna hjá Skema. Gunnhildur mun vinna í takt við Eyþór að markaðssetningu, áætlanagerð og stjórnun.



Ómar Högni Guðmarsson

Forritari, Kerfisstjóri

Það eru fáir eins færir á tölvur og Ómar, en hann hefur haft óhóflegan áhuga á þeim frá unga aldri. Ómar útskrifaðist af tölvubraut Tækniskólans á met hraða, aðeins fimm önnum, þá bara átján ára gamall. Þrátt fyrir að sinna náminu af dyggð tók Ómar að sér mörg aukaverkefni, meðal annars að kenna öllum kennurum Upplýsingatækniskólans á Git. Samhliða námi sínu í Tölvunarstærðfræði í HR sinnir hann starfi kerfisstjóra hjá stærsta framleiðslufyrirtæki landsins; Sagafilm. Ómar er tæknistjóri hjá Greiðanum.



Sólon Örn Sævarsson

Hönnuður, Markaðsstjóri

Sólon er hönnuður af guðs náð. Hann er listamaður í húð og hár en í frítíma sínum nýtur hann sín við að útsetja tónlist af ýmsu tagi. Hann starfar núna hjá Hringdu og vinnur meðal annar að markaðsefni og vefhönnun þar. Sólon sá um alla hönnun tengda þessu verkefni, en hann setti til dæmis saman lógóið okkar, heildræna framsetningu útlits, frumgerðarhönnun og uppsetningu þessa skjals. Í fyrirtækinu sinnir hann starfi hönnunarstjóra og vinnur náið með Ómari við þróun snjallforritsins ásamt framleiðslu markaðsefnis okkar og samskiptum á samfélagsmiðlum.

Framtíðarsýn

Við ætlum að setja Greiðan á markað í byrjun árs 2020. Ísland verður fyrsta landið þar sem Greiði hefur starfsemi sína en framtíðaráætlanir fela meðal annars í sér að stækka til Norðurlandanna þar sem engin sambærileg þjónusta fyrirfinnst.
Jafnframt eru margir möguleikar til stækkunar hérlendis. Hægt að herja inn á fyrirtækjamarkað ásamt því að setja upp þjónustusamninga við ríki og borg. Einnig er hægt að bæta við þjónustuþáttum óendanlega.