



интенсив
Архипелаг
2121

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА NTI

SMARTЖК

**Проект исследования потребностей и
разработки решений для ЖКХ**

г. Ростов-на-Дону, 2021 г

ЖКХ в России

только **3%** граждан России довольны
работой служб ЖКХ

1,3 трлн. руб. долг Россиян
за 1 кв. 2021 г

40 тыс. руб. - средний долг за
коммунальные услуги

2,2 - 3 тыс. руб.
штрафов и пеней в год

34,6% недовольны управлением
и взаимодействием с УК

35% забывают платить или
находятся не по месту жительства

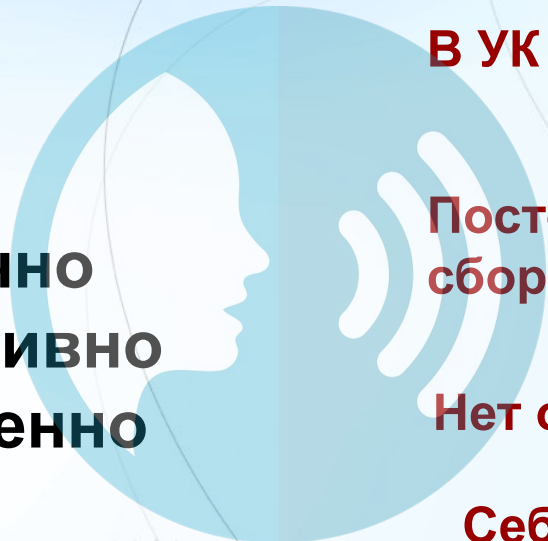
<https://lenta.ru/news/2021/07/16/dolgi/>

<https://realty.ria.ru/20200313/1568524417.html>

<https://lenta.ru/articles/2020/05/20/communalka/>

Проблема: социальный стереотип

- НЕудобно
- НЕпрозрачно
- НЕэффективно
- НЕсовременно



В УК воруют

**Куча счетов и
оплат**

**Постоянные
сборы**

**Ничего не
добьешься**

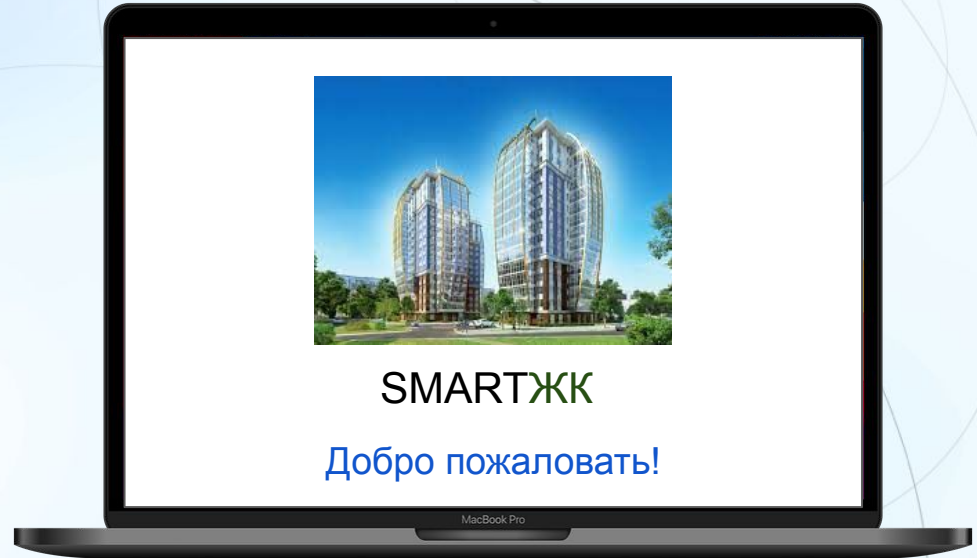
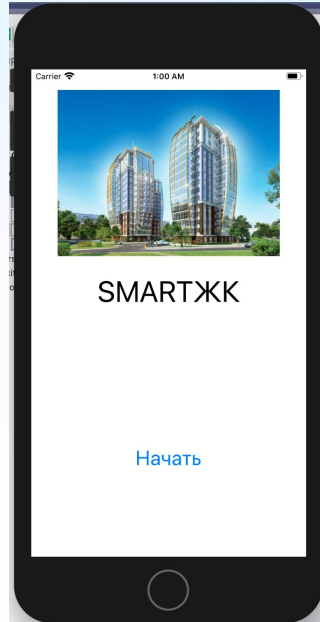
Нет отчетов

Дурацкие собрания

**Себе
дороже**

**Все сложно и
долго!!!**

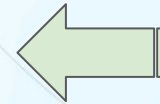
Решение: сервис SMARTЖК



**Мобильное приложение
для жильцов**

**Веб-приложение для
администрации УК**

SMARTЖК: для кого?



**Современный
Прогрессивный**

Житель ЖК

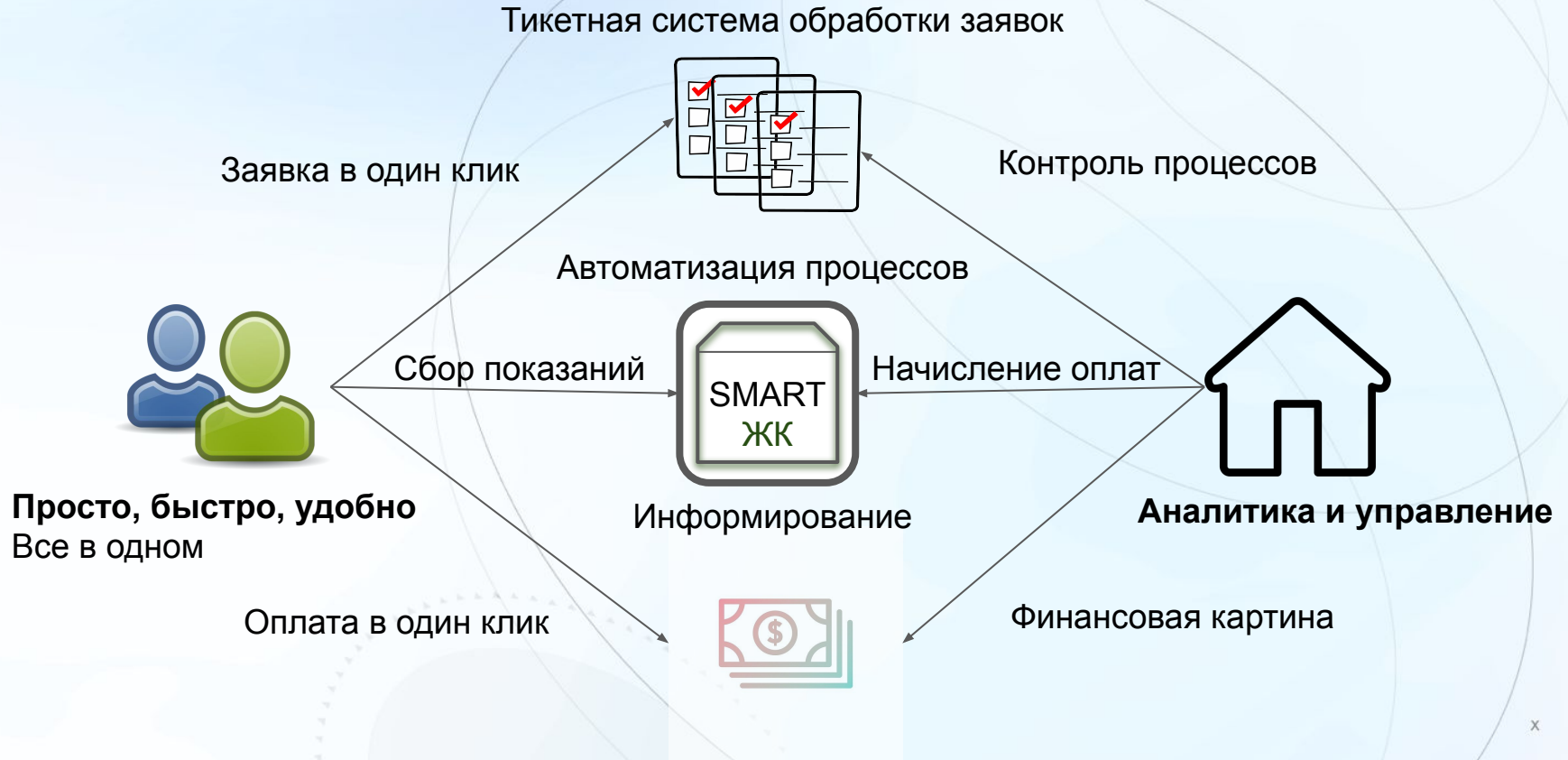
Успешный

Пользователь гаджетов

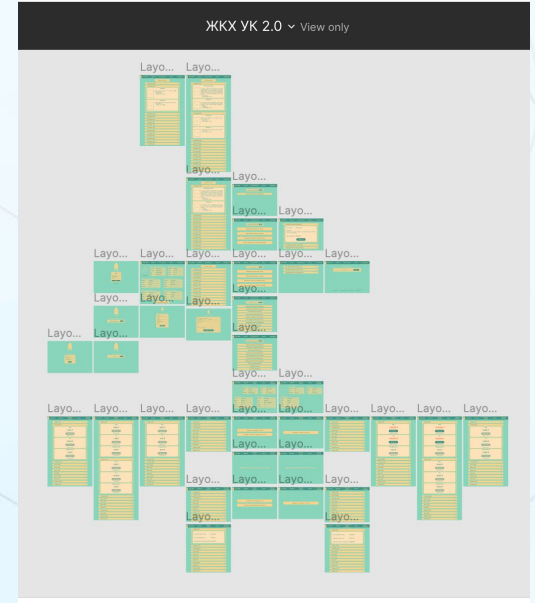
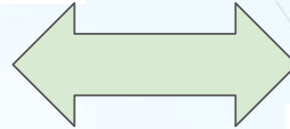
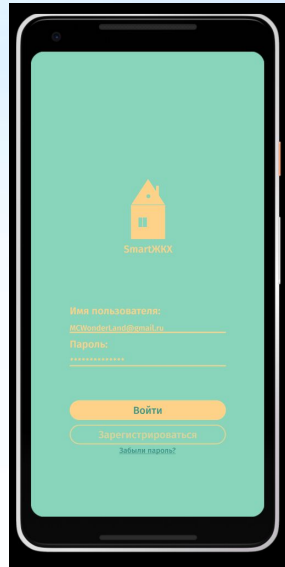
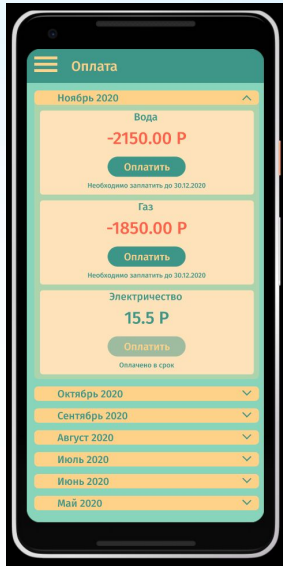
ЖК и новостройки

Новизна и привлекательность

SMARTЖК: продуктовая ценность



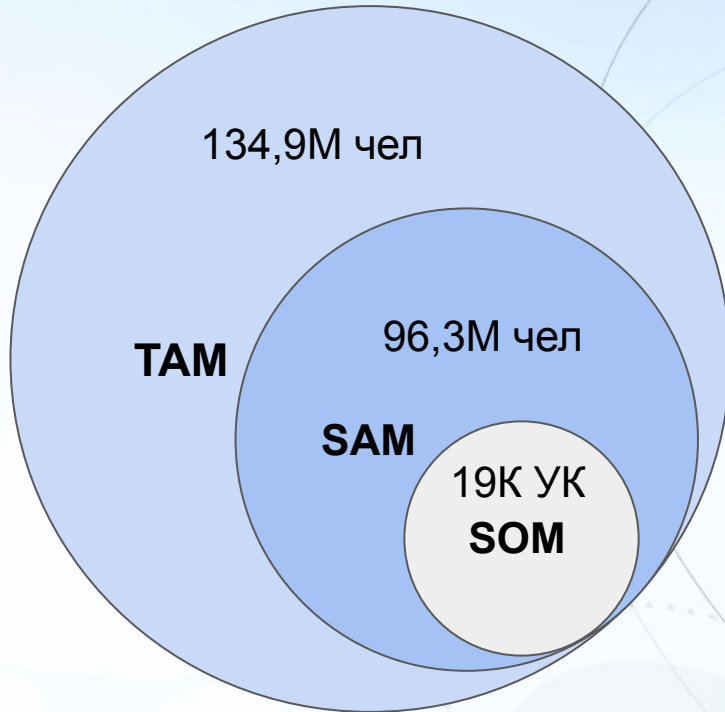
SMARTЖК: MVP и первые прототипы



<https://www.figma.com/file/LXTQsTJtsABelbTRKe5HI7/%D0%96%D0%9A%D0%A5-2.0>

<https://www.figma.com/file/0U5BXh6r25MTmeWiHRDpp/%D0%96%D0%9A%D0%A5-%D0%A3%D0%9A-2.0>

Емкость рынка России



TAM (Total Available Market) - 134,9М

**SAM (Service Addressable Market) -
68% - 96,3М**

SOM (Share of Market) - 19К УК

Конкурентный анализ

Основной конкурент - консервативность **“КАК ЕСТЬ!”**

Конкурентные предложения на рынке -
сервисные приложения для организации взаимодействия жильцов и УК



INTELVISION

Низкий конкурентный порог входа на рынок в регионах

Бизнес-модель

<p><u>Проблема</u> Нет единого сервиса для взаимодействия жильцов и УК Ручное управление всеми процессами Нет аналитики и контроля над процессами</p> <p><u>Существующие альтернативы</u> Управление ЖКХ с большими временными и человеческими ресурсами Громоздко, неудобно, занимает много времени</p>	<p><u>Решение</u> Создание единого сервиса взаимодействия жильцов и УК с автоматизацией и структурированием всех пользовательских задач</p> <p><u>Ключевая метрика MAU Acquisition, Activation</u> - УК генерируют рост экосистемы Revenue - рост дохода с ростом экосистемы (УК / ЖК /Пользователи) Retention - внедрение сервиса делает клиентов постоянными Referral - незначимая метрика</p>	<p><u>Уникальная ценность предложения:</u> Для УК: Все управление ЖКХ в одном месте Аналитика и контроль Снижение количества ручных операций и численности персонала Для жильцов: Быстро, просто, удобно Все ЖКХ в одном приложении Оплата в один клик</p>	<p><u>Каналы</u> Холодное продвижение и презентации клиентам Рекламное таргетированное продвижение в Интернете и SMM</p>	<p><u>Сегменты клиентов</u> Пользователи Жильцы ЖК - собственники помещений и члены их семей УК - руководители, администрация и операторы ЛПР и потребители (платящие пользователи) - руководители УК</p>
<p><u>Структура расходов</u> Постоянные - ежемесячный фонд оплаты труда и расходы платформы для поддержания и сопровождения сервиса Переменные - месячный бюджет на рекламу</p>	<p><u>Потоки выручки</u> Подписная модель - продажа месячных лицензий с минимальным количеством подключений + дополнительный доход, за счет:</p> <ul style="list-style-type: none">• кастомизации базового решения• скрытые и открытые продажи дополнительных услуг• таргетированной рекламы внутри сервиса• повышение стоимости базовых лицензий			

Финансовая модель

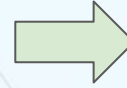
Подписная модель монетизации сервиса



239 лицензий



100 ЖК



70K MAU

от 1755* руб./мес. за 300 подключений

*Цена 1 подключения 5,85 руб./мес

Unit-eco



Источники дополнительной монетизации



Revenue - MAU (Month Active Users)

- скрытые и открытые продажи дополнительных услуг
- таргетированная реклама



Revenue - Retention

- кастомизация базового решения под запрос УК

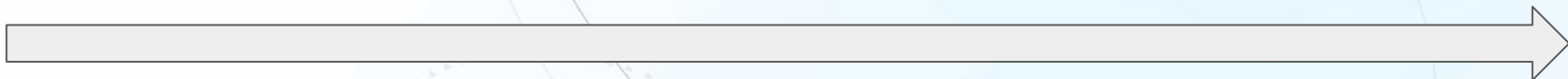


Revenue - AvPrice

- повышение стоимости базовых лицензий

План развития

1Q' 2022	1H'2022	2H'2022	2023
Ростов-на-Дону	Ростовская область, Краснодарский край	Россия	Россия
100 ЖК	1000 ЖК	3000 ЖК	5000 ЖК
Доход 0,35М рублей в месяц	Доход 6,5М рублей в месяц	Доход 20М рублей в месяц	Доход > 30М рублей в месяц



Потенциальный рост дохода

Риски

- Пусть будет **“КАК ЕСТЬ!”** - победа консерватизма
 - УК не хотят внедрять
 - Пользователи не хотят скачивать
- Государственный централизованный проект
- Демпинг конкурентов
- Отсутствие/отказ от централизованного начисления оплат
- Технический отказ платформы размещения сервиса

Потребность в инвестициях

Разработка сервиса: 1 200 000 рублей

2000 часов разработки, предложение студий разработки

Оборудование и размещение сервиса: 250 000 рублей

3 месяца поддержки сервиса: 1 050 000 рублей

ИТОГО: 2 500 000 рублей

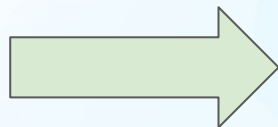
Предложение для инвестора

150 000 рублей

ПРОВЕРКА ГИПОТЕЗЫ: MVP + первое продвижение и продажи

2 500 000 рублей

20% доли прибыли



ROI = 0,5...3

Предложение для партнеров

Приглашаю войти в команду

СТО
UI/UX - designer
Marketing Specialist

на условиях **ПАРИТЕТА**

SMARTЖК: наша команда



Салженикина Ольга

Продуктовые исследования
и дизайн, экономика,
аналитика, маркетинг
ИТ-специалист
Магистр психологии
**Опыт руководящей
работы и продаж 9 лет**

+7 928 960-36-06



o.salzenikina@gmail.com



Гончаров Владимир

Программирование, веб-
разработка, техподдержка
Инженер-программист
ЮФУ, ИКТИБ
Информационная
безопасность

vgon@sfedu.ru

Консультант проекта - ООО "РаДон", г. Ростов-на-Дону



інтенсив
**Архипелаг
2121**

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГІЧЕСНИХ
ІНІЦІАТИВ

20.35
УНІВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТН

Благодарю за внимание!

SMARTЖК

Рада буду ответить на ваши вопросы