



# Самый безопасный шеринг вещей



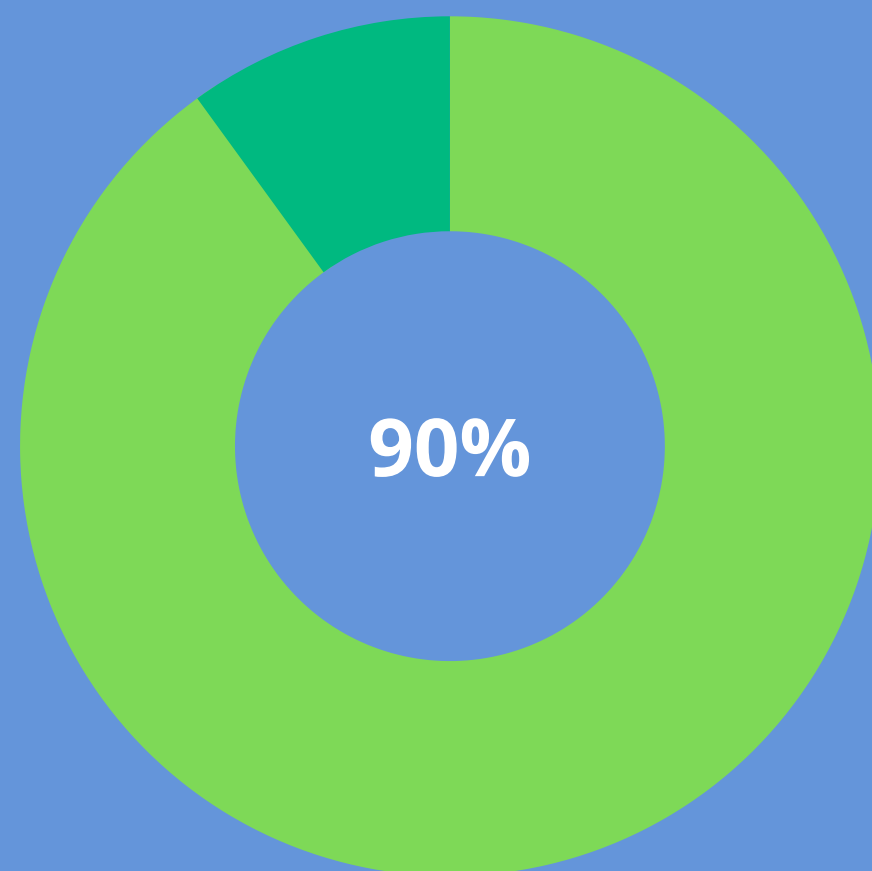
[https://t.me/startup\\_shary](https://t.me/startup_shary)

# СТОРОНА АРЕНДАТОРА:

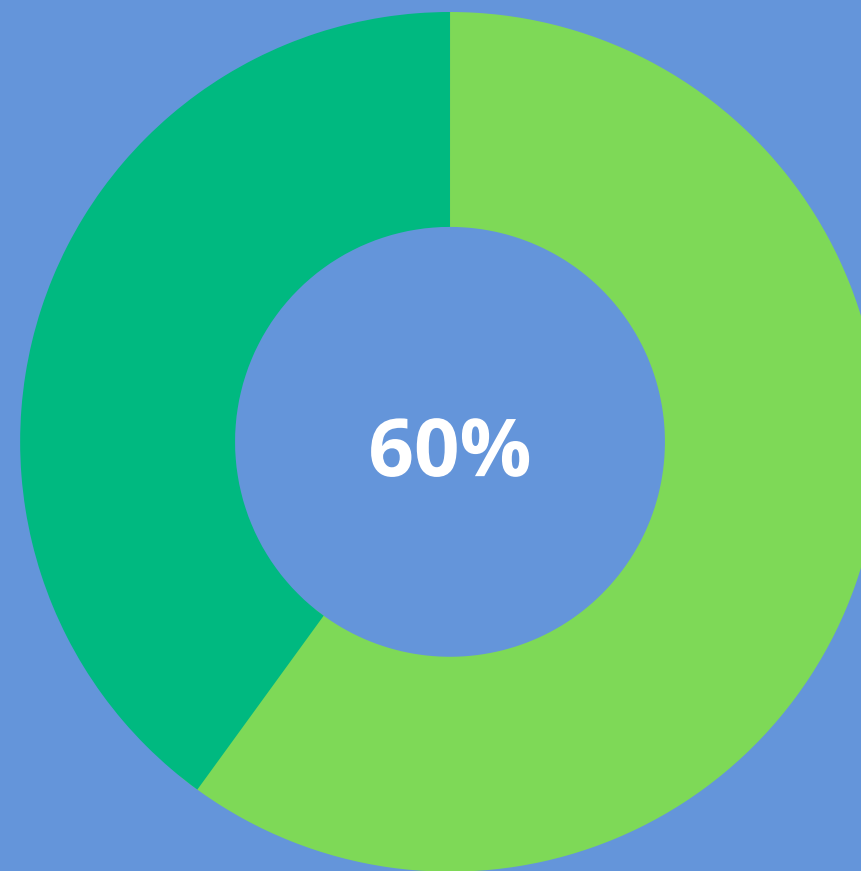
Основная проблема:

вещь, которая нужна на пару раз или пару дней дорого покупать

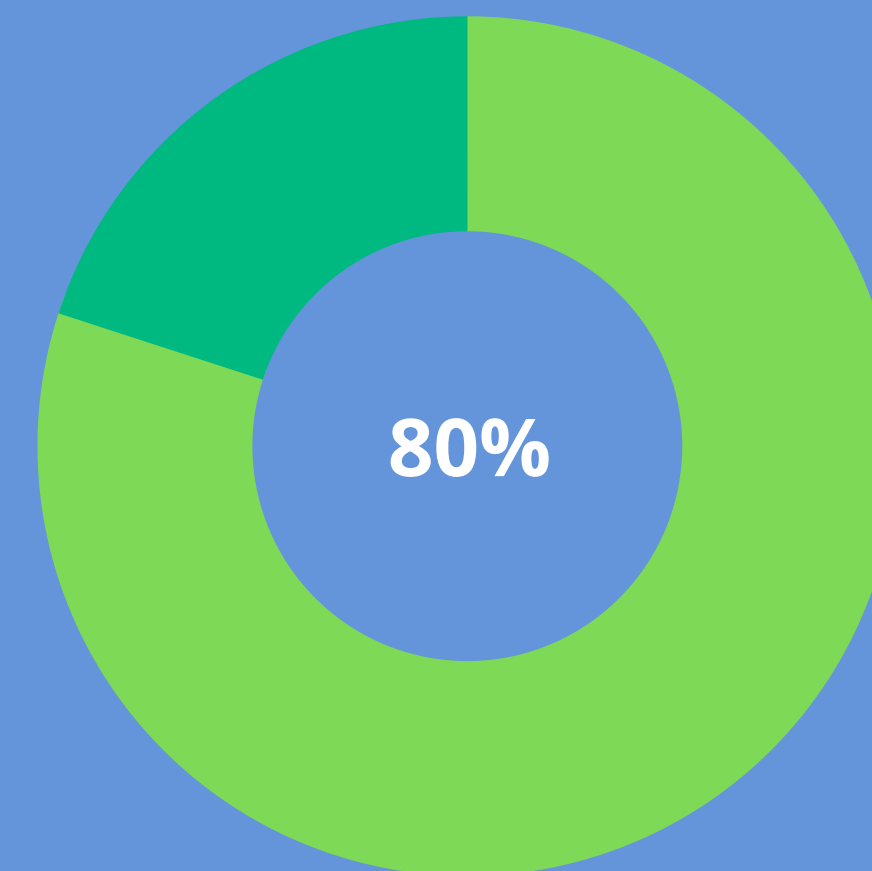
**возникла потребность  
в аренде техники**



**не знают подобных  
сервисов**



**считают, что Авито не  
удобен для аренды**

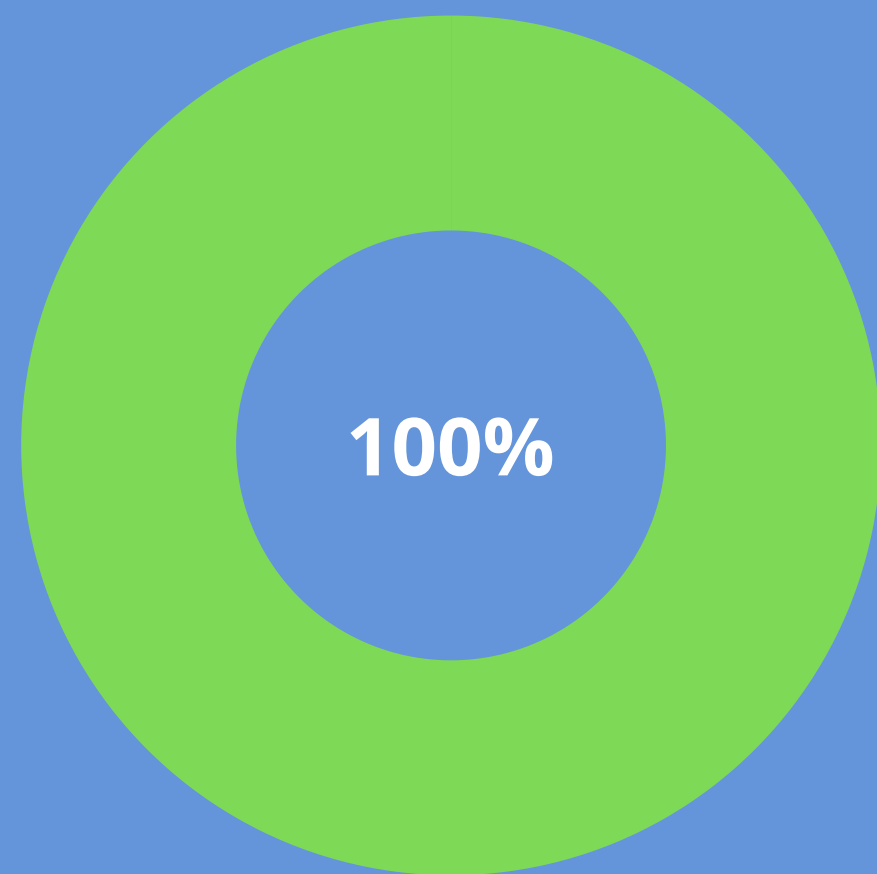


На основе проведенных нами проблемных интервью из 20 опрошенных нами обычных людей

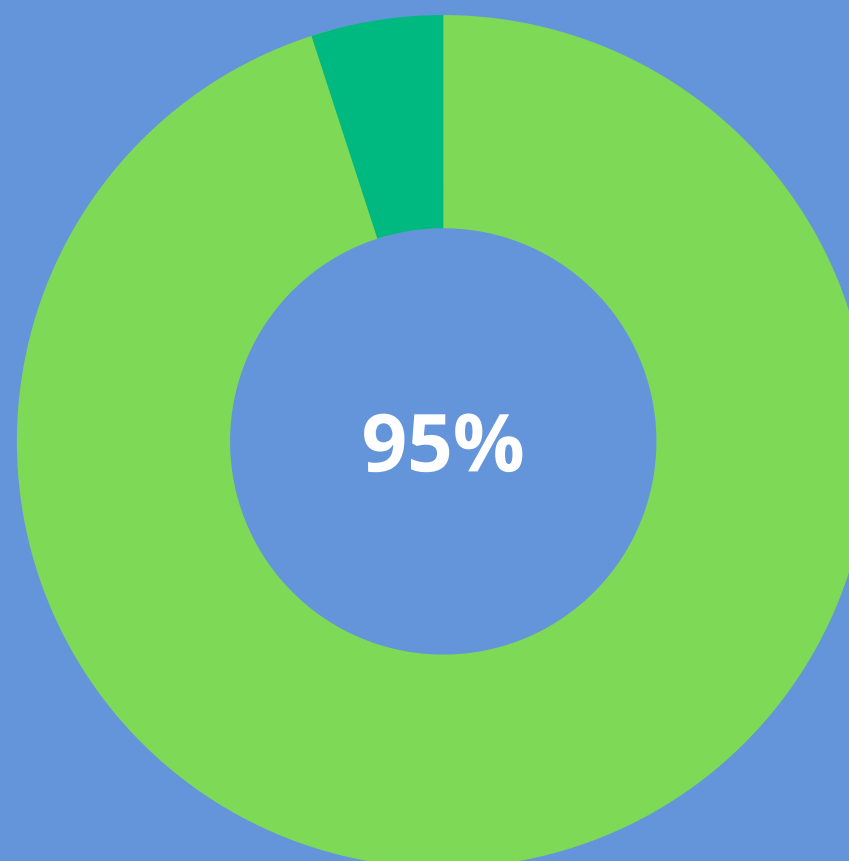
# СТОРОНА АРЕНДОДАТЕЛЯ:

Основная проблема: в настоящее время не существует сервисов, где можно было бы сдать в шеринг свою вещь и получать с этого доход. И чтобы все это было максимально удобно и безопасно

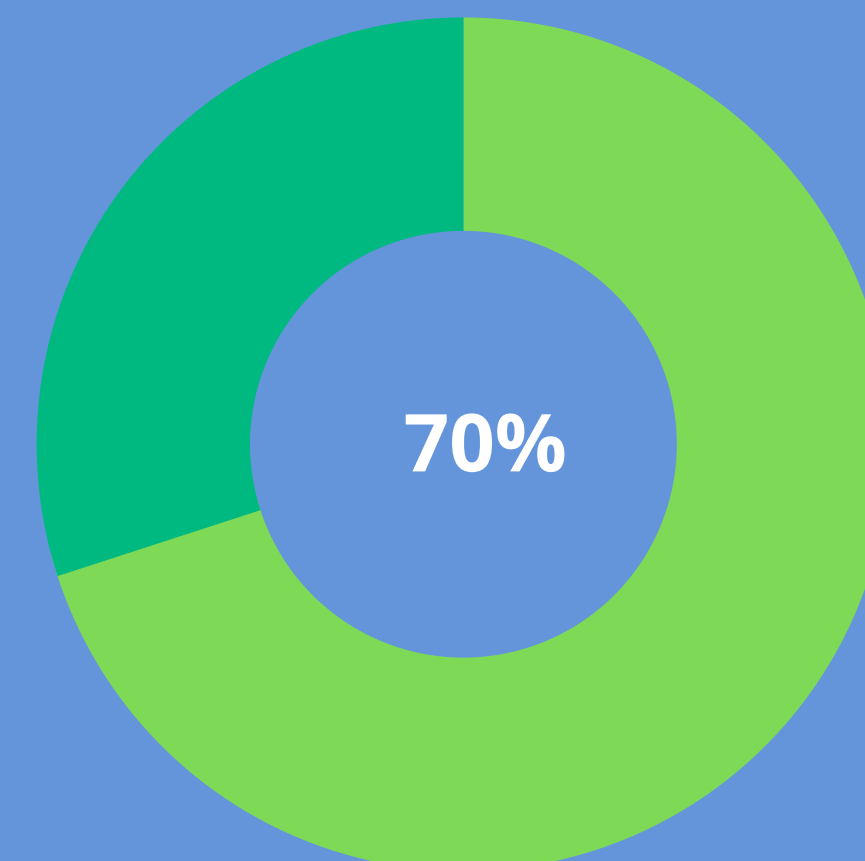
**главная проблема - кража техники**



**используют свои системы проверки**



**используют только Авито, ВК, сайты**



На основе проведенных нами проблемных интервью из 15 действующих арендодателей

# Процесс работы (арендодатель)



Работать с нами очень просто. Вы не тратите нервы, время, ресурсы, но при этом получаете пассивный доход

1

Проходишь  
бесплатную  
верификацию

2

Создаешь  
карточку своего  
товара

3

Страховка за  
наш счет

4

Получаешь  
деньги без  
всяких проблем



[https://t.me/startup\\_shary](https://t.me/startup_shary)

# Процесс работы (арендатор)



Работать с нами очень просто. Вы не тратите нервы, время, ресурсы, но при этом получаете пассивный доход

1

**Находишь  
необходимую  
вещь**

2

**Проходишь  
бесплатную  
верификацию**

3

**Получает вещь  
доставкой и  
проверяет ее на  
работоспособность**

4

**Пользуешь  
вещью безо  
всяких проблем**



[https://t.me/startup\\_shary](https://t.me/startup_shary)



Искать и сдавать в аренду вещи стало намного проще и безопасней

Благодаря удобному поиску в тг, страховки вещей и верификации пользователей



# Наши партнеры

## Страховая компания

Единственная на рынке страхует сделки по краткосрочной аренде



## 3 крупных арендодателя

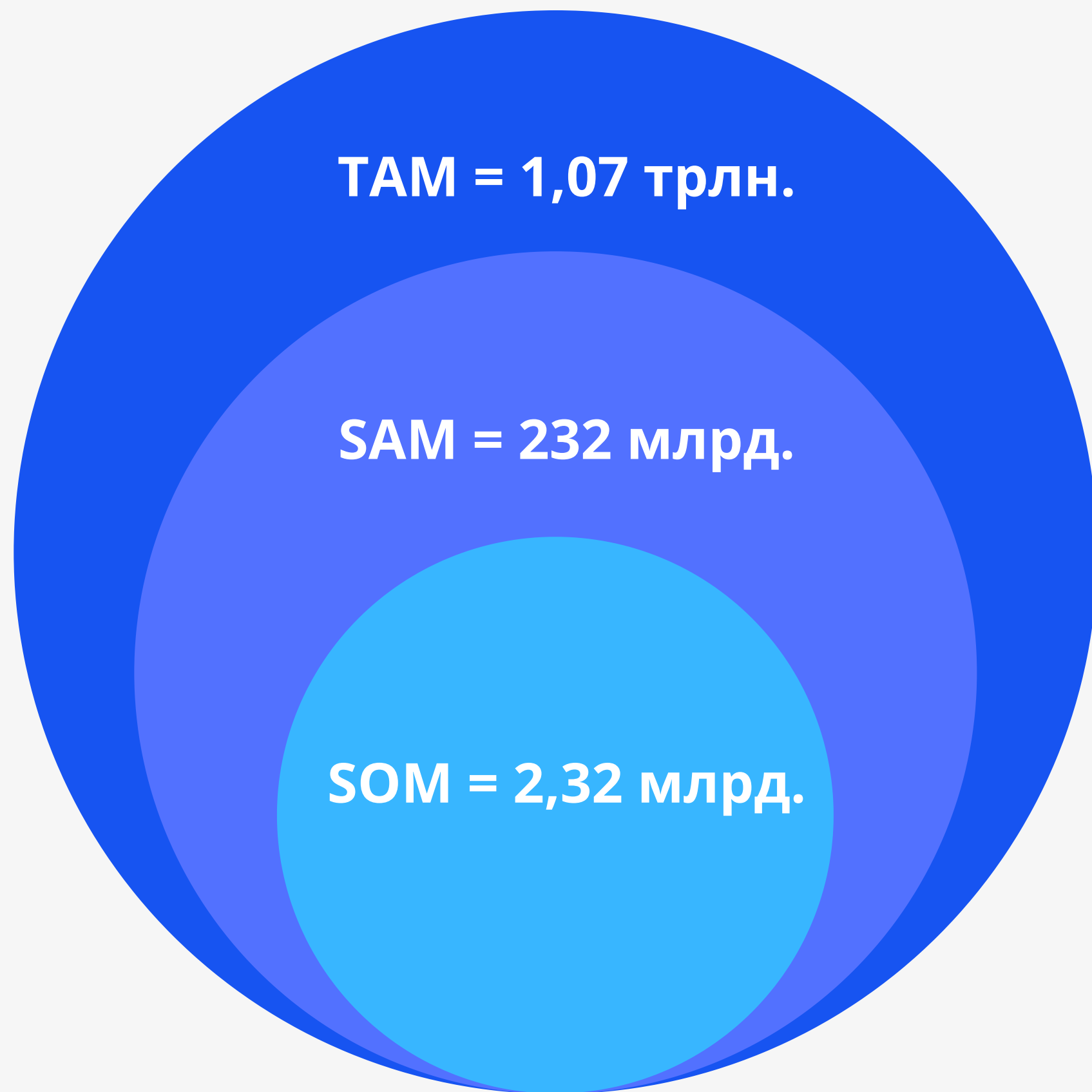
с ассортиментом в 50+ товаров



# Наши конкуренты

Компании	Удобство	Безопасность Арендодатель	Безопасность Арендатор	Страховка
SHARY 	✓	✓	✓	✓
arenter	✓	✓	✗	✗
rentmania	✓	✗	✗	✗
next2u	✗	✗	✗	✗





- **TAM - весь рынок шеринга в России за 2020 год (Исследования РАЭК и "ТИАР-Центра")**
- **SAM - возьмем рынок сервисов и точек, где люди берут вещи в аренду. (именно в аренду, потому что под словом шеринг есть еще покупка б/у вещей)**
- **SOM - мы планируем взять 1% от SAM**

# Монетизация

## Комиссия

со сделки 35-50% в зависимости  
от суммы покупки

## Размещение

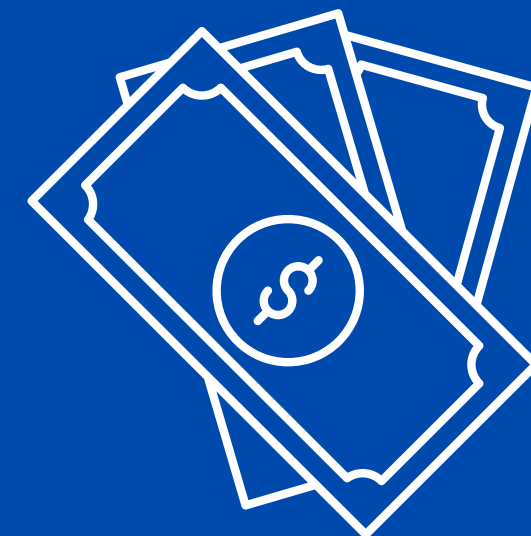
платное для владельца

## Продвижение

товаров арендодателем

## Подписка

арендатором на вещь



# ЮНИТ ЭКОНОМИКА

LTV	CAC	Средний чек
72 000 руб	2к - 2,5к руб	6000 руб

Прибыль с заказа = 6000 руб \* 20% маржи = 1200 руб

**Клиент окупается с 2-3 заказов**

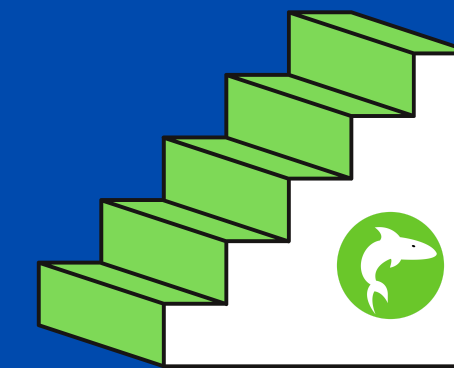
# Где находимся сейчас 05.11.22

## Стадия Pre-SEED



- Сделали MVP (Запуск аренды техники: Ноутбуков, консоли, звуковое оборудование.
- ЦА сейчас — Молодые люди, 20-35 лет, нуждающиеся в технике, но не имеющие возможности для покупки или надобностью в вещах на долгих срок.
- Сделали первую продажу
- Проверенно наличие спроса на услугу шеринга
- Команда из четырех человек
- УТП
- Рабочий телеграмм канал
- Договорились со страховой компанией

# ROADMAP (12 мес):



дек. 2022   фев. 2023   апр. 2023   июнь 2023   авг. 2023   окт. 2023   дек. 2023

Полноценный онлайн сервис  
Telegram

300 кл./мес.

Сайт + запуск

2000 кл./мес.

Приложение + запуск

10000 кл./мес.

Изучение зарубежных  
рынков

15000 кл./мес.

Запуск на иностранных  
рынках

25000 кл./мес.



# Знакомьтесь с нашей командой



ЛИДЕР

Морозов Даниил  
Сергеевич

ВШЭ, 2 курс - ФизФак  
Продакт-менеджер  
(опыт - 1 год)



МАРКЕТОЛОГ

Лазарев Иван  
Александрович

ТКУиК, 4 курс -  
Коммерция по отраслям  
Маркетолог (опыт - 2  
года)  
Курирует 3 стартапа



ТЕХНОЛОГ

Зверев Георгий  
Петрович

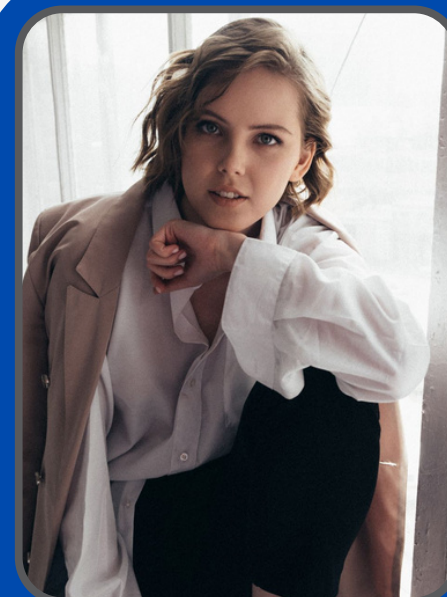
МГУ, 2 курс - ВМК  
Опыт запуска IT-  
продукта



ДИЗАЙНЕР/  
КОНТЕНЩИК

Шуралева Анна  
Алексеевна

ПГНИУ, 2 курс -  
ХимФак Дизайнер  
(опыт - 2 года)



ЮРИСТ

Ворошилова  
Диана  
Станиславовна

ВШЭ - юриспруденция  
Адвокат по гражд. и уг.  
делам (опыт- 5 лет)



ПРОГРАММИСТ

Карташов  
Александр

МИРЭА, 4 курс - IT  
Java software  
engineer

SHARY — самый  
**безопасный**  
шеринг вещей в  
России.



**Надежные** и проверенные клиенты,  
которые прошли верификацию и  
ответственно относятся к вещам

Все вещи **застрахованы** и вам не надо  
волноваться за сохранность вещей

Все взаимодействие проходит через наш  
сервис. Что для клиентов всегда **быстро**  
и **удобно**.

# Цели на акселератор – до 15 декабря

## Продукт

- Запустить MVP (тг-бот)

### Для этого необходимо:

- Провести проблемные интервью с арендодателями
- Нащупать проблемы и создать оптимальное решение (надавить на боль)
- Создать тг-бот

## Продажи и клиенты

- Привлечь 2к - 3к новых посетителей (охват)
- Сделать 100 - 150 продаж (продажи) со средним чеком 2к рублей

### Для этого необходимо:

- Получить первых клиентов
- Привлечь маркетолога
- Начать рекламироваться

## Стратегия

- На свои деньги создать тг-бот и начать зарабатывать на этом



# Дневник проекта – 24.10.2022 (старт)

## Планы на следующую неделю

1. Составить гипотезы по сегментам арендодателей
2. Для каждого сегмента прописать скрипт проблемного интервью (около 5 вопросов). Отправить ментору на согласование.
3. Провести минимум 10 проблемных интервью
4. Сделать выводы, подтвердить, опровергнуть гипотезы

## «Узкое» место - что тормозит?

1. Отсутствие понимания нашего рынка
2. Отсутствие четкого плана действий
3. Отсутствие команды

## Запрос к трекеру/экспертам

1. Как создать MVP
2. Как проводить проблемные интервью
3. Получить экспертное мнение насчет проекта.
4. Какие гипотезы необходимо проверить

# Дневник проекта – 31.10.2022 (встреча 2)

## Что было запланировано на прошедшую неделю?

1. Составить гипотезы по сегментам арендодателей
2. Для каждого сегмента прописать скрипт проблемного интервью (около 5 вопросов). Отправить ментору на согласование.
3. Провести минимум 10 проблемных интервью
4. Сделать выводы, подтвердить, опровергнуть гипотезы

## Что было сделано?

1. Проведены 10 проблемных интервью с арендодателями, которые уже сдают вещи в шеринг
2. Узнали интересные кейсы от арендодателей, как они делают сделку максимально безопасной
3. Выясняли какие проблемы есть у арендодателей.

## Планы на следующую неделю

1. Найти города РФ, где развит каршеринг
2. На досках объявлений размещаем товары, которые пользуются спросом в шерингах, в этих городах под видом юр. лица и физ. лица. Тестируем 3 гипотезы - города, товары, юр.лица/физ.лица.
3. Делаем партизанское исследование конкурентов. Я прихожу в арентер и пытаюсь узнать инсайты у них. Гоша идет в аренду костюмов и тоже узнаёт у них инсайты

## «Узкое» место - что тормозит?

1. Платное размещение вещей на авито
2. Отсутствие понимания что делать дальше
3. Нам не отвечали на авито, если мы писали в чат с арендодателем

## Выводы/инсайты недели

1. Ядро аудитории 27-35, люди у которых накапливаются вещи
2. Основная проблема сдачи техники в шеринг - вещь воруют
3. Вещи нужно локализовывать по районам в крупных городах.
4. Основной трафик - авито 80% клиентов, ВК ~ 10%

## Запрос к трекеру/экспертам

1. На основе проведенного исследования сделать вывод.
2. Помочь сделать следующий шаг

# Дневник проекта – 07.11.2022 (встреча 3)

## Что было запланировано на прошедшую неделю?

1. Найти города РФ, где развит каршеринг
2. На авито размещаем товары, которые пользуются спросом в шерингах, в этих городах под видом юр. лица и физ. лица. Тестируем 3 гипотезы - города, товары, юр.лица/физ.лица.
3. Делаем партизанское исследование конкурентов. Я прихожу в арентер и пытаюсь узнать инсайты у них. Гоша идет в аренду костюмов и тоже узнаёт у них инсайты

## Что было сделано?

1. Что было сделано?
2. Размещены объявления на Юле, leboard.
3. Выявлены основные категории товаров которые просматривают больше
4. Выявлены основные города, где люди готовы к шерингу.

## Планы на следующую неделю

1. Создать свою базу арендодателей, договорится с ними о сотрудничестве.
2. Составить презентацию для арендодателей с нашим деловым предложением.
3. Введение телеграм канала, как основную посадочную страницу
4. Начало создания юридической базы + поиск юристов.

## «Узкое» место - что тормозит?

1. Отсутствие юриста
2. Отсутствие дизайнера
3. Нехватка времени и опыта, чтобы вести тг канал

## Выводы/инсайты недели

1. На авито платное размещение.
2. Можно писать напрямую арендодателем в ВК.
3. Арендодатели с удовольствием отвечают на вопросы.
4. Многие арендодатели проявили интерес к нашему сервису.
5. Питер не создан для шеринга.

## Запрос к трекеру/экспертам

1. Получить экспертное мнение.
2. Выявить дальнейшие шаг.

# Дневник проекта – 14.11.2022 (встреча 4)

## Что было запланировано на прошедшую неделю?

1. Создать свою базу арендодателей, договорится с ними о сотрудничестве.
2. Составить презентацию для арендодателей с нашим деловым предложением.
3. Введение телеграм канала, как основную посадочную страницу
4. Начало создания юридической базы + поиск юристов.

## Что было сделано?

1. Проведены переговоры с арендодателями.
2. Составлена база
3. Запущен канал привлечения
4. Нашли маркетолога.
5. Договорились о работе с двумя крупными арендодателями.
6. Составлен контент-план.

## Планы на следующую неделю

1. Сделать перечень товаров, которые мы будем брать у каждого арендодателя + написать о них, спросить о цене и попросить скидку и фото если нужно
2. Выложить 5 постов в тг канал.
3. Сделать договор с арендодателем + сделать договор с арендатором
4. Поиск клиентов, составить путь привлечения и начать искать и размещаться

## «Узкое» место - что тормозит?

1. Непонятно как написать договор без юридической консультации.
2. Не понятно где привлекать клиентов

## Выводы/инсайты недели

1. Арендодатели с удовольствием хотят сотрудничать с нами
2. Составлять юридический договор самому трудно

## Запрос к трекеру/экспертам

1. Где брать клиентов.
2. Как составлять договора на примере rentmania (polka).

# Дневник проекта – 21.11.2022 (встреча 5)

## Что было запланировано на прошедшую неделю?

1. Сделать перечень товаров, которые мы будем брать у каждого арендодателя + написать о них, спросить о цене и попросить скидку и фото если нужно
2. Выложить 5 постов в тг канал.
3. Сделать договор с арендодателем + сделать договор с арендатором
4. Поиск клиентов, составить путь привлечения и начать искать и размещаться

## Что было сделано?

1. Нашли дизайнера.
2. Разместили посты с перечнем товаров у себя в телеграмм канале.
3. Нашли страховое агентство, где мы можем застраховать любые вещи
4. Составили договор ГКД

## Планы на следующую неделю

1. Сделать с/п пути пользователя
2. Сделать 5 сделок
3. Доделать юридическую базу

## «Узкое» место - что тормозит?

1. Нет юриста.
2. Как интегрировать страховую
3. Как сделать юридическую базу.

## Выводы/инсайты недели

1. Составлять самому договоры это сложно.
2. Продумали систему верификации.

## Запрос к трекеру/экспертам

1. Экспертное мнение как составлен договор у rentmania (polka)
2. Где брать клиентов

# Дневник проекта – 28.11.2022 (встреча 6)

## Что было запланировано на прошедшую неделю?

1. Сделать сѓт пути пользователя
2. Сделать 5 сделок
3. Доделать юридическую базу

## Что было сделано?

1. Составлен сѓт
2. Нашли юриста в команду
3. Искали клиентов.

## «Узкое» место - что тормозит?

1. Отсутствие понимания где найти первых клиентов и как лучше это сделать

## Выводы/инсайты недели

1. Поняли сѓт пользователя, включая интеграцию со страховой.
2. Начали делать заявки на питчи.

## Запрос к трекеру/экспертам

1. Где искать первых клиентов.
2. Что ещё нам не хватает для запуска.

# Результаты за акселератор

## Продукт

### План:

- Изучить рынок шеринга
- Доработать MVP
- Собрать команду
- Получить экспертное мнение

### Факт:

- Изучили рынок шеринга
- Сделали MVP
- Собрали команду на 70%
- Полностью проработали с/п
- Создали юридическую базу
- Договорились со страховой о партнерстве

## Продажи и клиенты

### План:

- Договориться с 10-ю арендодателями
- Найти клиентов

### Факт:

- Запартнерились с 3-мя крупными арендодателями

Нашли клиентов

## Стратегия

### План:

- Создать MVP, сделать первые сделки. Развиваться как сайт.
- Получить первые гранты и привлечь инвестиции

### Факт:

- MVP создали как телеграм канал. Сделали первые сделки
- Подали заявки на грантовые программы. Сходили на первые питчи.

# Это ваш шанс заработать!

Нам нужно 5 000 000 руб.

- Разработка
  - сайт
  - приложение
  - онлайн-платформа в Телеграм
- Маркетинг
- Юридическая поддержка

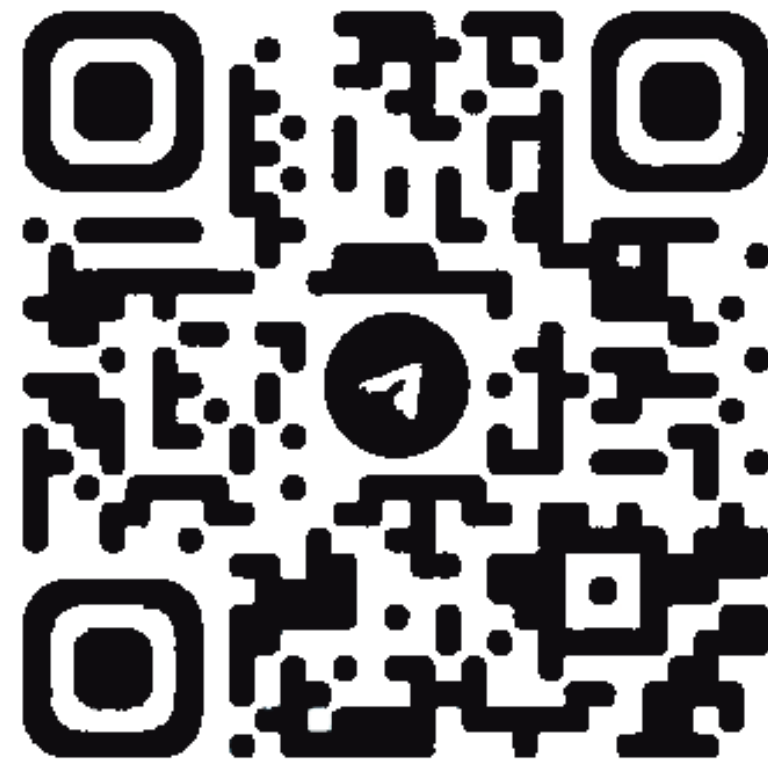


Наше предложение: 12% компании





Присоединяйся к нам и начинай  
зарабатывать уже сегодня



@STARTUP\_SHARY



[https://t.me/startup\\_shary](https://t.me/startup_shary)