

## *«Венчурный Акселератор»*



УМНОЕ  
СТРОИТЕЛЬСТВО

лабораторно-аналитическая экспертная методика  
моделирования, диагностики, мониторинга  
и предотвращения преждевременного разрушения  
железобетонных элементов ключев  
ых объектов жилищно-коммунального хозяйства

[www.gkhdolgo.ru](http://www.gkhdolgo.ru)



## **Актуальность проекта** связана с проводимой в

России реформой системы жилищно-коммунального хозяйства, которая является социально значимой проблемой для населения всей страны и одним из самых важных направлений экономики государства

Разработанная методика, предназначена для целей сохранения фондов ЖКХ, рекомендована к использованию жилищно-коммунальными службами населенных пунктов и городов Российской Федерации

### **Цель проекта через 12 месяцев:**

Наладить проект и выйти на рынок строительных услуг

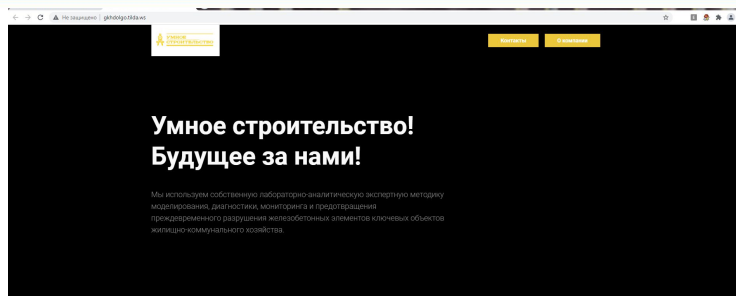
### **Цель проекта через 3 года:**

занять рынок 10% и выйти на ежемесячную выручку 1 500 000руб.



# СТАДИЯ ПРОДУКТА

- Создан лэйдинг пейдж;
- Создан аккаунт в Instagram.
- Оборудован офис для осуществления рабочего процесса.
- Подготовлены рекламные слоганы/текст рассылки/банеры для рекламы
- Имеется договоренность с заинтересованной организацией ООО «ДИМИМС»
- Создана команда для начала работы



Посещение сайта **530** уникальных пользователей в месяц

Упоминания  
в СМИ



- rostovnews61



# ОСОБЕННОСТИ СТАРТАПА

## Наши преимущества

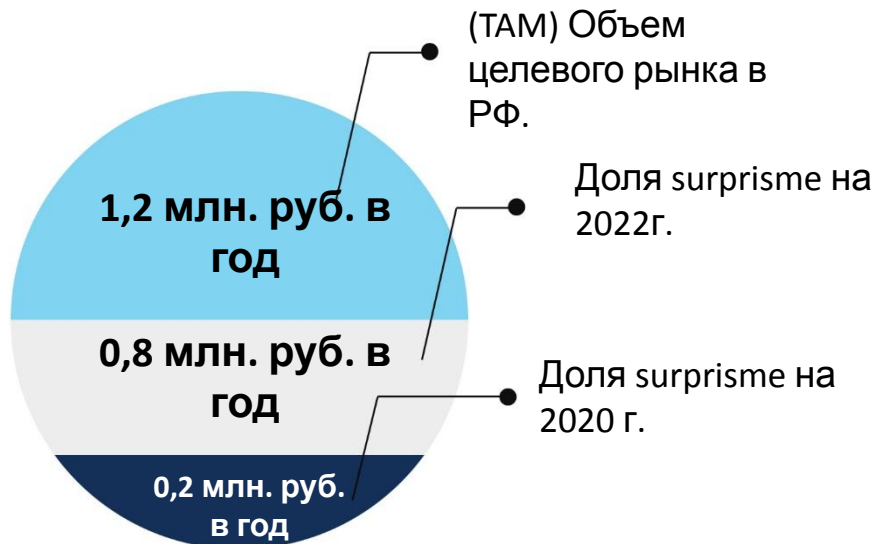


# КТО НАШИ КЛИЕНТЫ И МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ

- ❑ Министерство энергетики РО;
- ❑ Министерство ЖКХ РО;
- ❑ Министерство транспорта РО и других регионов Юга России;
- ❑ Заводы-производители таких сооружений как стойки опор ЛЭП и стойки для опор контактной сети железных дорог;
- ❑ Компании, деятельность которых основана на внедрении информационных моделей в сферу строительства.



# ГДЕ РЫНОК? КТО КОНКУРЕНТЫ?



## Ключевой конкурент

### Umbrella IT

- Более развиты каналы продаж
- Более 6000 предложений на сайте
- Более налажен контакт с клиентами



# ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

## План коммерциализации результатов проекта

До 2022 года включительно

1. Патентование комплексной авторской методики;
2. Внедрение комплексной авторской методики;
3. Внедрения BIM-технологии;

Согласно данным Отчета национального объединения изыскателей и проектировщиков (НОПРИЗ) «Оценка применения BIM-технологий в строительстве», BIM-технологии могут приносить следующий экономический эффект инвестиционно-строительному проекту:



**до -17%**

период окупаемости (PP)



**до +15%**

индекс рентабельности (PI)



**до +20%**

внутренняя норма доходности (RR)



**до +25%**

показатель чистого дисконтированного дохода (NPV)



# КАКИЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ и ЮНИТ-ЭКОНОМИКА В НИХ

## Расчет юнит-экономики в каналах продаж

			Каналы продаж:		
Название канала продаж			Е-mail-рассылка	Интерактивный банер	Лэйдинг
Users or Lead Acquisition	Поток пользователей	Чел.	800	600	1 500
Buyers	Платящие клиенты	Чел.	60	15	20
Conversion	Конверсия в [первую] покупку	%	7.5000%	2.5000%	1.3333%
Average Price	Средний чек	Руб.	2 500.00	1 500.00	1 800.00
Average Payment Count	Среднее количество платежей от одного клиента	шт.	2	1	1
Average revenue per user (ARPU)	Средний доход с привлеченного пользователя	Руб.	375	37,5	24
Average Revenue Per Paying User (ARPPU) / Lifetime Value (LTV)	<b>Средний доход с платящего клиента</b>	Руб.	<b>5 000.00</b>	<b>1 500.00</b>	<b>1 800.00</b>
Revenue	Платежи от клиентов	Руб.	300 000.00	22 500.00	36 000.00
Acquisition Costs	Затраты на рекламу в канале	Руб.	2 500.00	5 000.00	1 000.00
Cost per lead (CPL)	Стоимость привлечения одного пользователя	Руб.	<b>3.13</b>	<b>8.33</b>	<b>0.67</b>
Customer Acquisition Cost (CAC)	<b>Стоимость привлечения одного платящего клиента</b>	Руб.	<b>41.67</b>	<b>333.33</b>	<b>50.00</b>
COGS (first sale)	Издержки на первой продаже	Руб.	1 200.00	800.00	200.00
COGS (each sale)	Издержки на каждую продажу	Руб.	250.00	120.00	50.00
Total profit	Прибыль с канала продаж	Руб.	195 500.00	3 700.00	30 000.00
Profit per user (= ARPPU - CAC - COGS)	<b>Прибыль с одного клиента</b>	Руб.	<b>3 258.33</b>	<b>246.67</b>	<b>1 500.00</b>





# СКОЛЬКО?

## Будущие денежные потоки проекта

Предложение инвестору на стадии эмбрион: 250 000 рублей за 10% компании при оценке компании 2 500 000 рублей.  
300 000 рублей вложено живых денег (маркетинг, фриланс).

## Финансовая модель проекта

Движения денег (руб)	янв.18	фев.18	мар.18	апр.18	май.18	июн.18	июл.18	авг.18	сен.18	окт.18	ноя.18	дек.18	Итого
Входящее сальдо	300 000	431 000	509 000	577 000	580 000	582 000	792 000	794 000	802 000	802 000	819 000	824 000	834 000
<b>Поступления:</b>	<b>3 000</b>	<b>5 000</b>	<b>6 000</b>	<b>6 000</b>	<b>10 000</b>	<b>10 000</b>	<b>10 000</b>	<b>12 000</b>	<b>15 000</b>	<b>20 000</b>	<b>25 000</b>	<b>35 000</b>	<b>157 000</b>
Продажа услуг	5 000	5 600	8 000	7 400	8 000	15 000	20 000	18 000	22 000	25 000	30 000	38 000	
Продажа рекламы	3 000	5 000	6 000	6 000	10 000	10 000	10 000	12 000	15 000	20 000	25 000	35 000	157 000
<b>Платежи:</b>	<b>-122 000</b>	<b>-122 000</b>	<b>-123 000</b>	<b>-123 000</b>	<b>-128 000</b>	<b>-130 000</b>	<b>-128 000</b>	<b>-124 000</b>	<b>-125 000</b>	<b>-118 000</b>	<b>-110 000</b>	<b>-105 000</b>	<b>-1 458 000</b>
Маркетинг	-25 000	-25 000	-25 000	-25 000	-25 000	-25 000	-25 000	-25 000	-25 000	-20 000	-15 000	-10 000	-270 000
Реклама	-5 000	-5 000	-8 000	-8 000	-8 000	-10 000	-8 000	-8 000	-8 000	-8 000	-5 000	-5 000	-86 000
Зарплата специалистам	-80 000	-80 000	-80 000	-80 000	-80 000	-80 000	-80 000	-80 000	-80 000	-80 000	-80 000	-80 000	-960 000
Прочее	-12 000	-12 000	-10 000	-10 000	-15 000	-15 000	-15 000	-11 000	-12 000	-10 000	-10 000	-10 000	-142 000
<b>Финансирование:</b>	<b>250 000</b>	<b>195 000</b>	<b>185 000</b>	<b>120 000</b>	<b>120 000</b>	<b>330 000</b>	<b>120 000</b>	<b>120 000</b>	<b>110 000</b>	<b>115 000</b>	<b>90 000</b>	<b>80 000</b>	<b>1 835 000</b>
Собственные средства	100 000	80 000	85 000	120 000	120 000	80 000	120 000	120 000	110 000	115 000	90 000	80 000	1 220 000
Внешние инвестиции	150 000	115 000	100 000			250 000							615 000
Итого оборот за период	431 000	78 000	68 000	3 000	2 000	210 000	2 000	8 000	0	17 000	5 000	10 000	834 000
Сальдо на конец периода	431 000	509 000	577 000	580 000	582 000	792 000	794 000	802 000	802 000	819 000	824 000	834 000	



# КТО РАБОТАЕТ НАД ПРОЕКТОМ, В КАКОМ ГОРОДЕ И КАКИЕ КОНТАКТЫ ДЛЯ СВЯЗИ?

**Доценко Наталья Александровна** – студент 2 курса магистратуры по направлению «Строительство» ДГТУ, основатель проекта;

**Чернильник Андрей Александрович** – аспирант 1 курса РГУПС, IT-специалист проекта;

**Ельшаева Диана Михайловна** - студент 2 курса магистратуры по направлению «Строительство» ДГТУ, инженер проекта.

**г. Ростов-на-Дону**

E-mail: [natalya\\_1998\\_dotsenko@mail.ru](mailto:natalya_1998_dotsenko@mail.ru)

+7 (928) 289 50 94

