



 АПАРТРИНГ
центр обеспечения недвижимости

Проект компании



Описание проекта

АПАРТРИНГ – метод работы с недвижимостью, созданный нами!

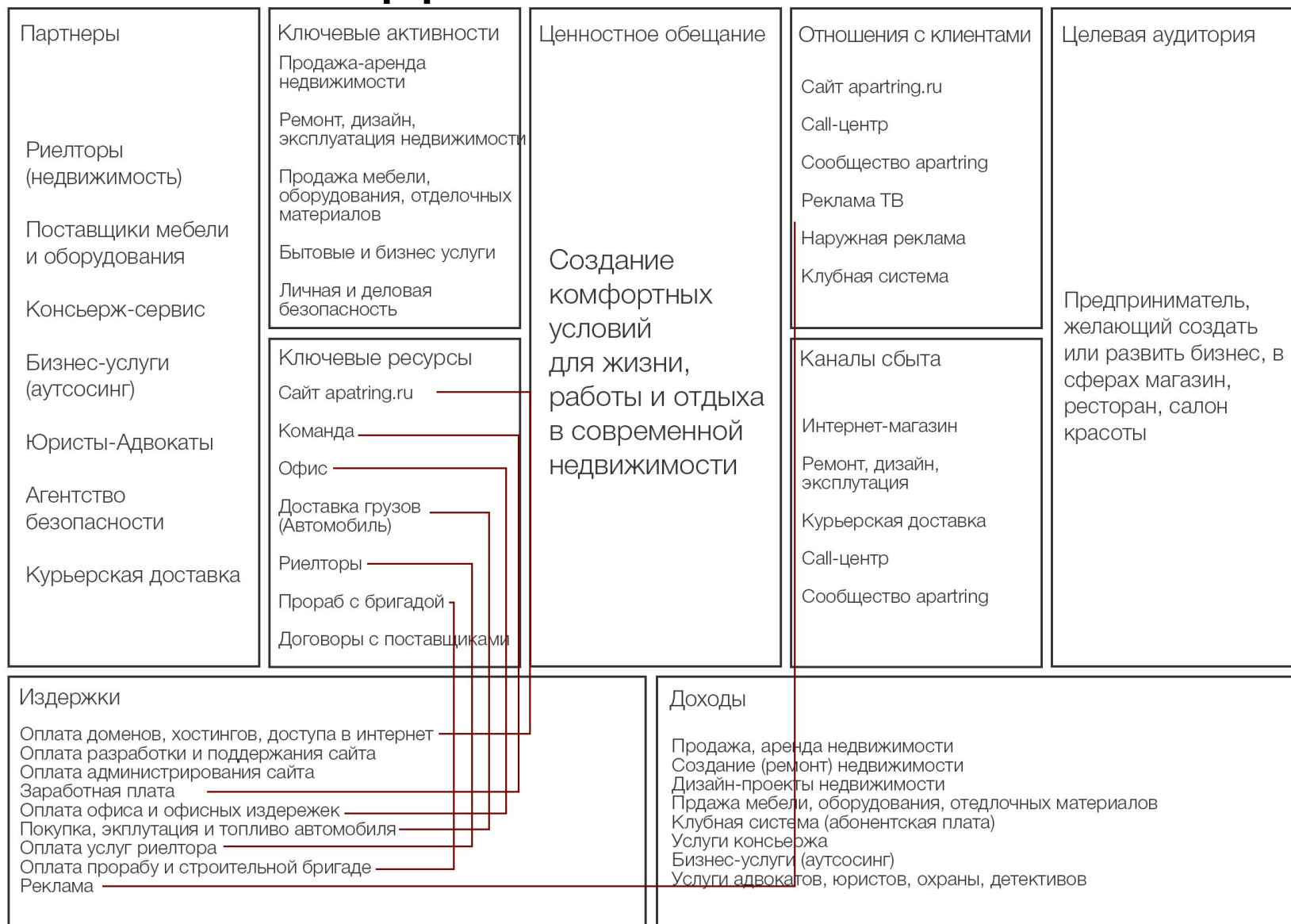
Это комплекс мер по созданию комфортных условий для жизни, работы и отдыха в современной недвижимости.

АПАРТРИНГ-ЦЕНТР

Центр обслуживания предоставляющий следующие услуги:

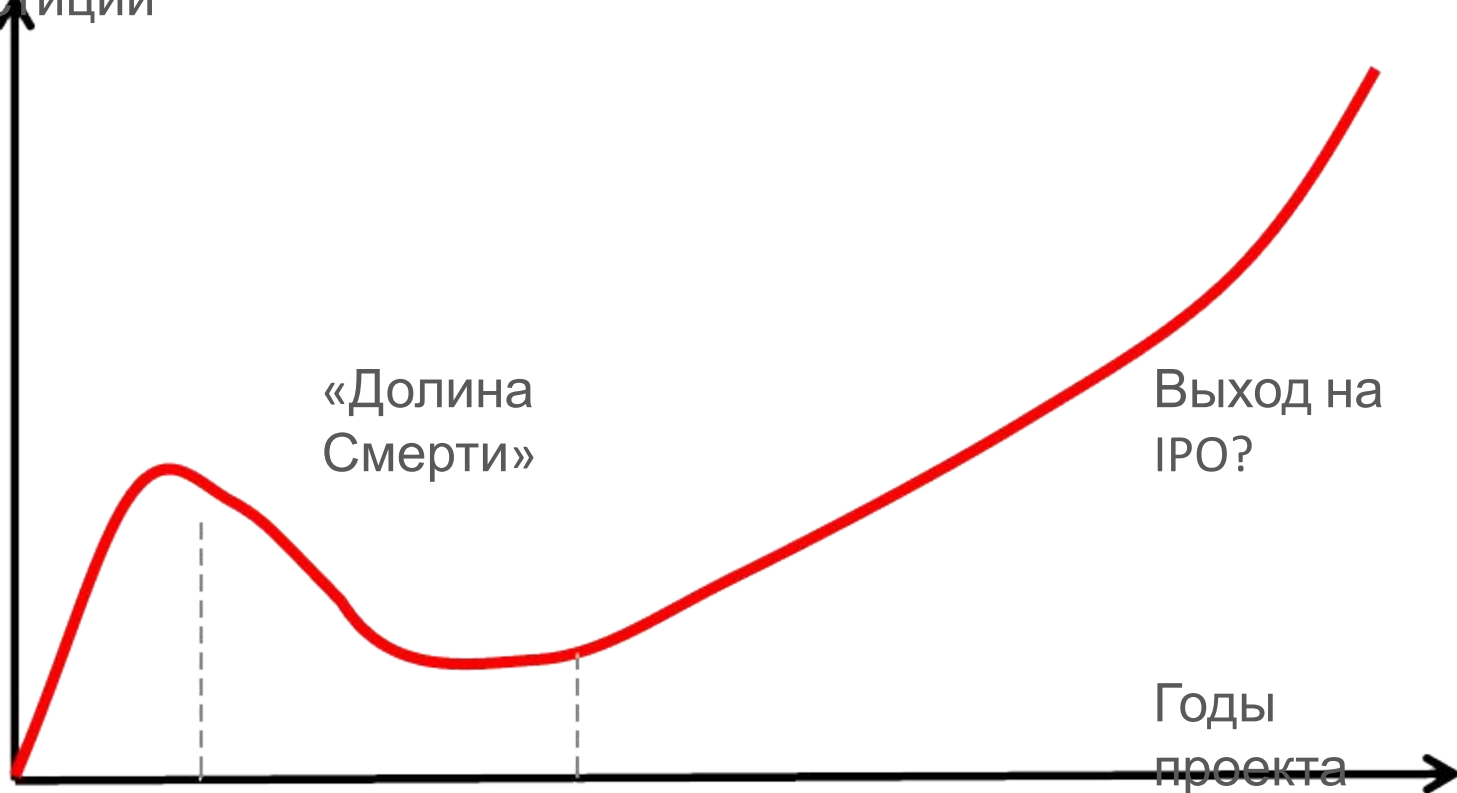
- Продажа, аренда недвижимости;
- Ремонт, дизайн, эксплуатация недвижимости;
- Интернет-магазин интерьера и оборудования;
- Гостиничные, бытовые, бизнес услуги;
- Безопасность, адвокат, детектив.

Бизнес-модель



Начальная стадия и переход к росту

Объем
инвестиций



Посев
0.5-1
года

Венчур 1-2
раунды
2-3 года

Прямые
инвестиции

Целевая аудитория

- Предприниматель – заказчик;
- Предприятия общественного питания (ресторан, кафе, бар);
- Предприятия сферы услуг (салон красоты, SPA-салон, парикмахерская и пр.);
- Торговые предприятия (магазин, бутик, салон);

Конкурентные преимущества

- Синергия всех необходимых услуг при покупке или аренде недвижимости на одном ресурсе.
- Предложения жилой, торговой, офисной недвижимости и недвижимости под общественное питание и сферу услуг, на одном сайте;
- Широкий спектр дополнительных услуг обслуживания и эксплуатации;
- Возможность заказать дизайн и ремонт объекта;
- Интернет-магазин мебели, предметов интерьера, оборудование;
- Клубная система послепродажного обслуживания, бытовые, бизнес услуги, безопасность и многое другое.

Тактические задачи

- Продолжающаяся разработка сайта
- Разработка мобильных приложений
- Заключение договоров с поставщиками
- Разработка инфраструктуры
- Создание системы сбыта
- Разработка и исполнение программы маркетинга
- Развитие корпоративного управления

Финансирование проекта

	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3	Месяц 4	Месяц 5	Месяц 6	Месяц 7	Месяц 8	Месяц 9	Месяц 10	Месяц 11	Месяц 12	
#	Расходы												
1	Затраты на разработку	200 000 р.	200 000 р.	200 000 р.	350 000 р.	350 000 р.	350 000 р.	25 000 р.	25 000 р.	25 000 р.	25 000 р.	25 000 р.	25 000 р.
1.1.	Разработка сайта	200 000 р.	200 000 р.	200 000 р.	200 000 р.	200 000 р.	200 000 р.	15 000 р.	15 000 р.	15 000 р.	15 000 р.	15 000 р.	15 000 р.
1.2.	Разработка приложений	0 р.	0 р.	0 р.	150 000 р.	150 000 р.	150 000 р.	10 000 р.	10 000 р.	10 000 р.	10 000 р.	10 000 р.	10 000 р.
2	Продвижение проекта	0 р.	0 р.	0 р.	100 000 р.	100 000 р.	150 000 р.	500 000 р.	500 000 р.	500 000 р.	500 000 р.	500 000 р.	500 000 р.
2.1.	SEO	0 р.	0 р.	0 р.	100 000 р.	100 000 р.	100 000 р.	100 000 р.	100 000 р.	100 000 р.	100 000 р.	100 000 р.	100 000 р.
2.2.	Директ	0 р.	0 р.	0 р.	0 р.	0 р.	0 р.	100 000 р.	100 000 р.	100 000 р.	100 000 р.	100 000 р.	100 000 р.
2.3.	Продвижение соц.сети	0 р.	0 р.	0 р.	0 р.	0 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.
2.4.	Реклама	0 р.	0 р.	0 р.	0 р.	0 р.	0 р.	250 000 р.	250 000 р.	250 000 р.	250 000 р.	250 000 р.	250 000 р.
3	Административные расходы	750 000 р.	550 000 р.	550 000 р.	1 100 000 р.	810 000 р.	810 000 р.	810 000 р.	810 000 р.	810 000 р.	810 000 р.	810 000 р.	810 000 р.
3.1.	Фонд оплаты труда	340 000 р.	340 000 р.	340 000 р.	590 000 р.	590 000 р.	590 000 р.	590 000 р.	590 000 р.	590 000 р.	590 000 р.	590 000 р.	590 000 р.
	Руководитель проектов	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.
	Технический директор	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.	90 000 р.
	Менеджер проектов	70 000 р.	70 000 р.	70 000 р.	70 000 р.	70 000 р.	70 000 р.	70 000 р.	70 000 р.	70 000 р.	70 000 р.	70 000 р.	70 000 р.
	Менеджер направления 1	0 р.	0 р.	0 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.
	Менеджер направления 2	0 р.	0 р.	0 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.
	Прораб	0 р.	0 р.	0 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.
	Риелтор	0 р.	0 р.	0 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.
	Водитель	0 р.	0 р.	0 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.
	Копирайтер	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.
	Администратор	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.	45 000 р.
3.2.	Оборудование офис	200 000 р.	0 р.	0 р.	0 р.	0 р.	0 р.	0 р.	0 р.	0 р.	0 р.	0 р.	0 р.
3.3.	Автомобиль	0 р.	0 р.	0 р.	300 000 р.	10 000 р.	10 000 р.	10 000 р.	10 000 р.	10 000 р.	10 000 р.	10 000 р.	10 000 р.
3.4.	Бухгалтерские услуги	60 000 р.	60 000 р.	60 000 р.	60 000 р.	60 000 р.	60 000 р.	60 000 р.	60 000 р.	60 000 р.	60 000 р.	60 000 р.	60 000 р.
3.5.	Юридические услуги	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.
3.6.	Аренда офиса	80 000 р.	80 000 р.	80 000 р.	80 000 р.	80 000 р.	80 000 р.	80 000 р.	80 000 р.	80 000 р.	80 000 р.	80 000 р.	80 000 р.
3.7.	Связь/Интернет	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.
3.8.	Представительские расходы	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.	30 000 р.
3.9.	Офисные расходы	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.
	ИТОГО:	950 000 р.	1 700 000 р.	2 450 000 р.	4 000 000 р.	5 260 000 р.	6 570 000 р.	7 905 000 р.	9 240 000 р.	10 575 000 р.	11 910 000 р.	13 245 000 р.	14 580 000 р.

Развитие

- В процессе ведения деятельности планируется отказаться от посреднических услуг поставщиков на наиболее перспективных направлениях и создать собственные отделы.
- После максимального охвата проектом Москвы, планируется выход в наиболее интересные регионы России, а в последующем выход в Европу и мир.
- Допускается выход участников из проекта, путем продажи долей по обоюдному согласию акционеров.

Заключение

Для более глубокого анализа рынка, а также для снижения рисков, каждое направление на начальном уровне запускается в тестовом режиме.

Привлекается компания или несколько компаний, оказывающих подобную услугу. Мы делегируем клиента этим компаниям и получаем агентское вознаграждение.

Такая политика позволяет объективно оценить ситуацию на рынке данных услуг, рационально рассчитать затратную часть и при этом предложить полный спектр услуг клиентам компании.