

РЕМОНТ.РУ

Удобно. Практично. Надёжно.



РЕМОНТ. РУ

Авторы:

Соавтор идеи - Шпаков Константин

Финансовые расчеты - Любимов Владислав

Автор идеи - Яковлев Алексей

Идея Проекта

- Приложение, в котором вы можете заказать себе мастера по любому виду ремонта и по различным критериям. Также можно посмотреть отзывы и рейтинг мастера.
- Если вы специалист по ремонту, то у вас есть возможность оставить свою анкету в нашем приложении.

- **Цель**: извлечение прибыли для дальнейшего развития проекта, помощь людям в поиске качественного мастера.
- **Проблема**: часто обманывают людей, некачественные услуги
- **Мотивация**: желание помочь людям для быстрого и удобного поиска специалиста в сфере ремонтных услуг
- **Продукт**: приложение (сайт)

SMART

- S (specific, конкретность) разработать сайт, не превышая бюджет 500 тыс. руб.
- M (measurable, измеримость) 6000 сделок в месяц – 10000 рублей каждая сделка (берем 5% со сделки) = 3000000 руб/м
- A (achievable, достижимость) увеличение количества сделок до 12000. (федеральный рынок ~ 180000 сделок в месяц)
- R (relevant, важность) увеличить кол-во сделок по мере увеличения кол-ва мастеров, расширение рынка до федерального уровня
- T (time bound, определенность по срокам) достичь до 2024г. успеха на федеральном рынке.

Анализ конкурентной среды

- Конкуренты: ЯндексУслуги, Работа.ру, hh.ru, Avito, YouDo.
- Покупатели: люди, нуждающиеся в ремонте.
- Партнеры: мастера, строительные магазины и бренды.
- Уникальность: проект направлен на сугубо ремонтные услуги и имеет фильтры и критерии для более точного подбора мастера.

SWOT анализ

Сильные стороны:

- Точные фильтры и критерии подбора мастера
- Узкая направленность проекта
- Гарантия сделки

Возможности:

- Выход на федеральный рынок
- Использование интернет маркетинга
- Дальнейшее развитие проекта

Слабые стороны:

- Малый опыт на рынке

Угроза:

- Появление конкурентов
- Падение спроса на ремонтные услуги
- Рост затрат

- ОПР: ООО "РЕМОНТ.РУ"
- Система налогообложения: упрощенная (6% от выручки)
- Штат сотрудников: ~ 10 человек
(Исполнительный директор, главный технический директор, программисты (5), системный администратор (2), менеджер проекта. Многие переключаются на аутсорсинг)
- Ресурсы: офис, облачные сервера, техническое оборудование

Маркетинговый план

- Интернет реклама
- СМИ
- Реклама по ТВ и радио каналам
- СММ
- Сарафанное радио

Модель 4P

P`s	Цель	Меры
Product	Приложение	Наем профисианальных программистов
Place	Рынок РФ	Оптимизация сайта под друге регионы РФ
Price	5% от каждой сделки	Погашение кредита
Promotion	Реклама в СМИ и интернете	Создание аккаунтов в популярных социальных сетях

Финансовые показатели

Показатель	Значение
Цена	10.000 руб. (в среднем каждая сделка)
Выручка	5% от каждой сделки (3.000.000 руб/мес.) + процент с продажи строй-материалов магазинов-партнеров 36.000.000 руб.
Расходы	ЗП 50.000 руб/м на человека + 150000 руб/м соц отчисления со штата сотрудников + 100000 руб/м на рекламу + аренда серверов и сайта 10000 руб/м + 40000 руб/м аренда офиса = 800.000 рублей + (500.000 руб разработка сайта единоразовая затрата) 9.600.000 руб.
Прибыль	26.400.000 руб.
Налоги	1.584.000 руб.
Чистая прибыль	24.816.000 руб.

Показатели эффективности деятельности

Показатель	Значение
Инвестиции	1.300.000 руб.
Срок окупаемости	1 год
Рентабельность инвестиций, %	100%
Рентабельность продаж, %	65%