

платформа будущего строительства



СтройНоватика

СтройНоватика



Строительные компании

продолжают полагаться на устаревшие методы и материалы, что снижает их конкурентоспособность и эффективность.



Студенты и молодые специалисты,

желающие внести свой вклад в инновации в строительстве, не имеют удобной и целенаправленной площадки для обмена идеями и наработками.



Молодые инноваторы и стартапы

часто сталкиваются с трудностями в продвижении своих разработок на рынок из-за высоких барьеров входа и отсутствия связей с крупными игроками отрасли.

1

И Н Н О В А Т О Р О В

которые могут размещать информацию о своих продуктах и технологиях, где их могут найти потенциальные партнеры, инвесторы и клиенты из разных стран.

2

С Т Р О И Т Е Л Ь Н Ы Е К О М П А Н И И

которые могут использовать маркет-плейс для поиска новых инноваций и цифровых инструментов. Они также могут найти потенциальных поставщиков и партнеров для совместной работы над проектами.

3

П О Д Р Я Д Ч И К О В

которые хотят внедрять инновации в свою работу.



Наши интервью с молодыми инноваторами в сфере строительства подтвердили: теперь мы можем не только создавать инновации, но и уверенно продвигать их на рынке.



Изначальный скепсис сменился уверенностью в том, что ваша платформа способна объединить усилия бизнеса и науки в создании инновационных строительных решений



Сотрудничество с вашей платформой позволит сделать разработки СПБГАСУ доступными для международного строительного сообщества, укрепляя наш научный и инновационный потенциал



CustDev

Российский рынок

Entreprise de
Construction
Moderne

Заинтересовались,
попросили прислать
коммерческое
предложение по email.
Договорились на встречу
через 3 дня для
обсуждения деталей

Bâtiment et
Travaux
Publics

Проявили осторожный
интерес, попросили
выслать подробную
информацию
Согласились созвониться
через 2 недели

Выразили интерес,
попросили подготовить
коммерческое
предложение.
Договорились на встречу
через 30 дней

Заинтересовались,
запросили
дополнительную
информацию по email
Согласились созвониться
через неделю для
обсуждения

Проявили интерес,
попросили дополнительно
выслать информацию
Согласились на встречу
через 5 дней

Groupe
Immobilier
Moderne

Société
d'Innovations du
Bâtiment

Société d'Études et
de Travaux de
Construction

B2B

Нашими клиентами являются стартапы, инноваторы и строительные компании по всему миру

Бизнес-
модель

Структура расходов

- разработка и поддержка
- инвестиции на рекламу
- расходы на проведение мероприятиях и выставок

Потоки доходов

- веб-сайт
- профессиональные строительные выставки
- научные конференции и профессиональные сообщества
- социальные сети

Каналы

- платежи от компаний
- доходы от организации мероприятий
- гранты и финансирование научных и гос-ых организаций

PROCORE

Платформа для управления строительными проектами. Компания помогает строительным организациям управлять рисками и повышать эффективность проектов.



Предлагает интегрированные инструменты для BIM-моделирования, управления проектами, качеством и безопасностью.



Платформа для подрядчиков, позволяющая легко находить подрядчиков, выставлять и получать предложения, а также сотрудничать на протяжении всего проекта.



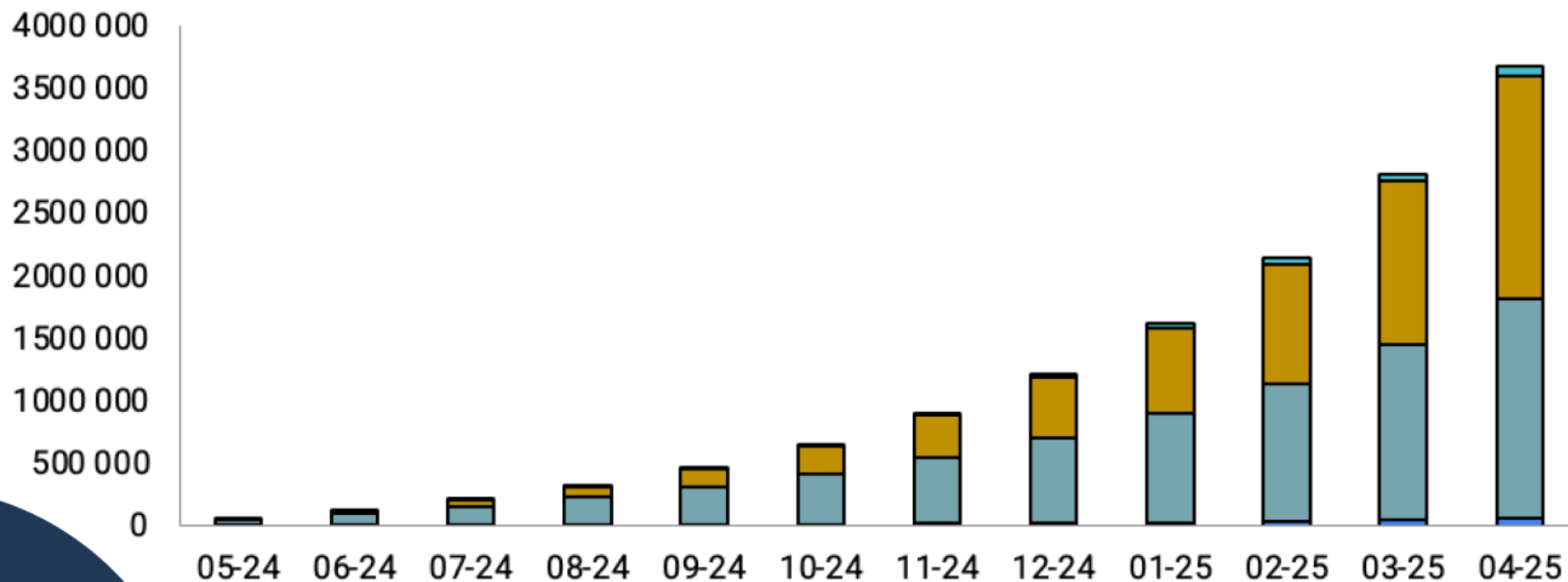
Платформа имеет уникальную возможность дифференцироваться, позиционируя себя как настоящий **катализатор инноваций**, предлагая более целостный и интегрированный подход для стимулирования **внедрения новых технологий и практик** в строительной отрасли, в отличие от конкурентов.

Более ограниченные **финансовые и человеческие ресурсы**, отсутствие опыта и международной репутации, слабый штат продаж, организационная и управленческая структура находятся в стадии разработки.

Анализ
Контрактов

ВЫРУЧКА ПО МЕТОДАМ МОНЕТИЗАЦИИ (руб.)

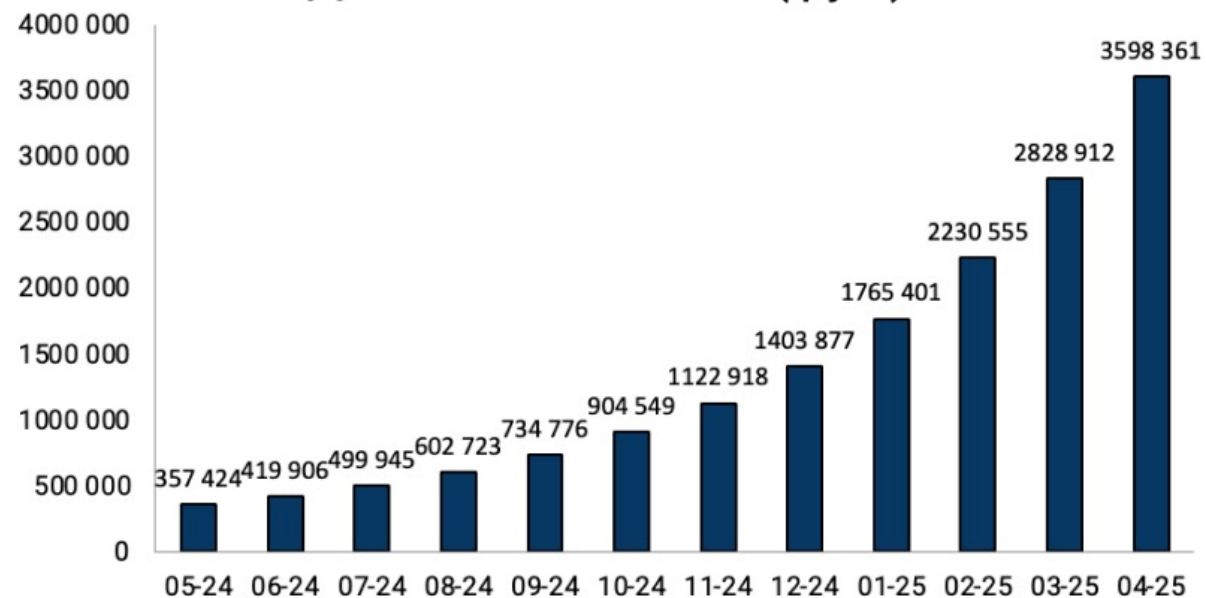
- Выплата процента от выручки
- Плата за дополнительные услуги
- Плата за лиды
- Абоненская плата за подписку
- Абонентская плата за листинг
- Плата за приоритетное размещение



ДИНАМИКА ЧИСТОЙ И ОПЕРАЦИОННОЙ ПРИБЫЛИ (руб.)



ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (руб.)



ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

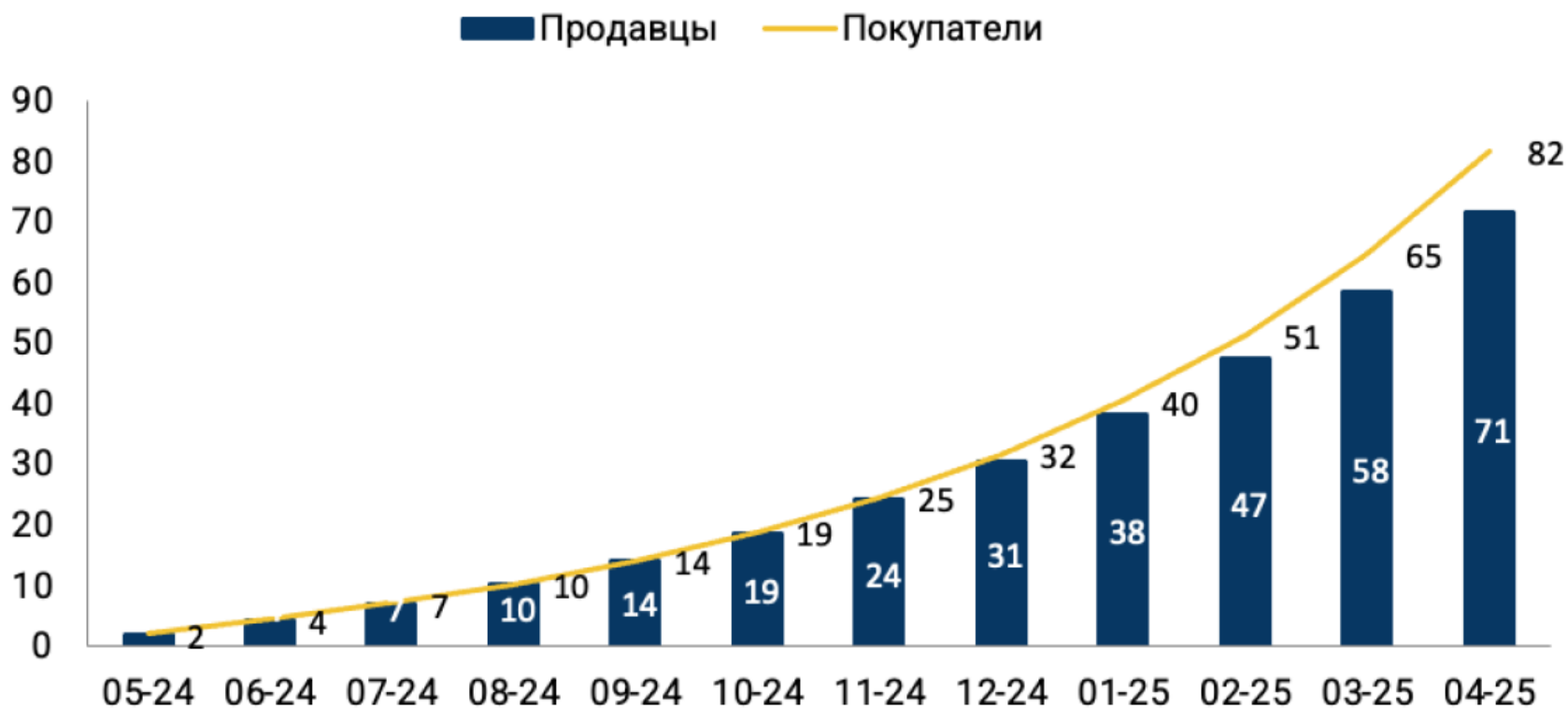
РЕЗУЛЬТАТЫ

Число продавцов (инноваторов)	#	2	4	7	10	14	19	24	31	38	47	58	71
Число покупателей (Строй компании)	#	2	4	7	10	14	19	25	32	40	51	65	82
Выручка	руб.	49 800	117 995	205 741	318 886	464 821	653 113	896 103	1209 692	1614 332	2136 304	2809 338	3676 698
Маркетинговый бюджет	руб.	-19 000	-22 088	-25 616	-29 629	-34 167	-39 262	-44 934	-51 186	-57 985	-65 259	-72 868	-80 584
Валовая прибыль	руб.	68 800	140 083	231 358	348 515	498 988	692 375	941 037	1260 877	1672 318	2201 563	2882 207	3757 281
<i>Маржинальность валовой прибыли</i>	%	<i>138,15%</i>	<i>118,72%</i>	<i>112,45%</i>	<i>109,29%</i>	<i>107,35%</i>	<i>106,01%</i>	<i>105,01%</i>	<i>104,23%</i>	<i>103,59%</i>	<i>103,05%</i>	<i>102,59%</i>	<i>102,19%</i>
Общие и административные затраты	руб.	-377 980	-384 800	-393 574	-404 889	-419 482	-438 311	-462 610	-493 969	-534 433	-586 630	-653 934	-740 670
Операционная прибыль	руб.	446 780	524 882	624 932	753 404	918 470	1130 686	1403 648	1754 847	2206 751	2788 193	3536 140	4497 951
<i>Маржинальность по операционной прибыли</i>	%	<i>897,15%</i>	<i>444,83%</i>	<i>303,75%</i>	<i>236,26%</i>	<i>197,60%</i>	<i>173,12%</i>	<i>156,64%</i>	<i>145,07%</i>	<i>136,70%</i>	<i>130,51%</i>	<i>125,87%</i>	<i>122,34%</i>
Налоги	руб.	89 356	104 976	124 986	150 681	183 694	226 137	280 730	350 969	441 350	557 639	707 228	899 590
Чистая прибыль	руб.	357 424	419 906	499 945	602 723	734 776	904 549	1122 918	1403 877	1765 401	2230 555	2828 912	3598 361
<i>Маржинальность по чистой прибыли</i>	%	<i>717,72%</i>	<i>355,87%</i>	<i>243,00%</i>	<i>189,01%</i>	<i>158,08%</i>	<i>138,50%</i>	<i>125,31%</i>	<i>116,05%</i>	<i>109,36%</i>	<i>104,41%</i>	<i>100,70%</i>	<i>97,87%</i>
Денежный поток	руб.	357 424	419 906	499 945	602 723	734 776	904 549	1122 918	1403 877	1765 401	2230 555	2828 912	3598 361
Накопленный денежный поток	руб.	357 424	777 330	1277 275	1879 998	2614 774	3519 323	4642 241	6046 118	7811 519	10042 074	12870 986	16469 347

Финансовая модель

чистый диск	NPV=	19948 398
рентаб инвест	PI=	3,2118
срок окупаем	DPP=	3,7362
норма доход	IRR=	31,53%

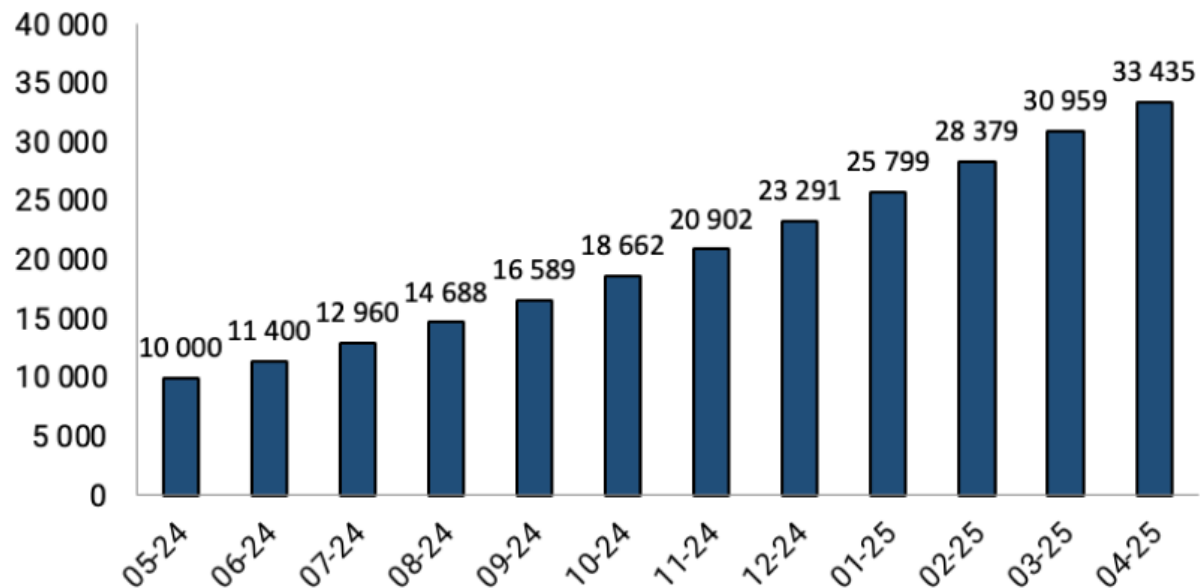
КОЛ-ВО ПОКУПАТЕЛЕЙ И ПРОДАВЦОВ



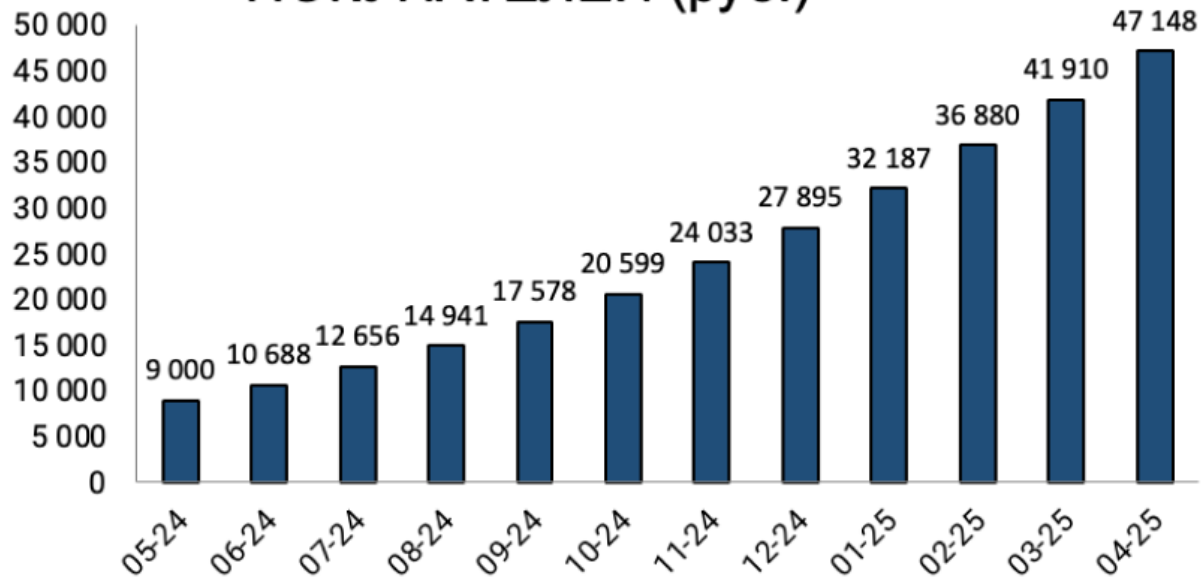
- поисковая оптимизация (SEO)
- контекстная реклама
- лендинги для генерации лидов
- контент-маркетинг
- социальные сети

СТРАТЕГИЯ
ПРЕДВЕРИЯ
КОЛЛЕКТОВ

МЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРОДАВЦОВ (руб.)



МЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ (руб.)



Стратегия
привлечения клиентов

Что уже сделано

Мы собрали
крутую команду
под руководством
наставника и
провели большую
работу!

1

Провели CustDev

Россия: Стартап "Умный труд", Строительная компания "ЛСР", СПбГАСУ

Сенегал: Groupe Immobilier Moderne (Aissatou Cisse), Société d'Innovations du Bâtiment (Mamadou Diallo), Bâtiment et Travaux Publics (Amadou Diouf), Entreprise de Construction Moderne (Ibrahima Sow), Société d'Études et de Travaux de Construction (Fatou Diop)

2

Разработали финансовую и бизнес модели

3

Приняли участие в первом Workshop

4

Выполнили расчет экономических показателей и разработали стратегию привлечения клиентов

5

Выступили на научной конференции с докладом по тематике внедрения платформы

6

Создали MVP платформы





Место **Будущего** строительной сферы

Разместите информацию о своих продуктах и технологиях, где их могут найти потенциальные партнеры, инвесторы и клиенты из разных стран.

Искать инновацию, идею...



Предложить инновацию

Вы можете предложить свою инновацию и техническое решение, пройти проверку экспертами и получить предложения от компаний-соискателей.



Давайте работать вместе

Вы можете рассмотреть представленные инновации и приобрести их или начать сотрудничество



Искать подрядчиков

Вы можете найти подрядчиков для осуществления ваших целей по всему миру





Авторизация =>

E-mail

Password

Запомнить меня

[Зарегистрироваться](#)

войти с помощью





Регистрация =>



E-mail

Password

Repeat password

Запомнить меня

[У меня есть аккаунт](#)

зарегистрироваться с помощью





Зарегистрируй свою инновацию

Мы стремимся поддерживать инноваторов в области строительства и цифровых технологий, помогая им находить партнеров и клиентов по всему миру

Пожалуйста, заполните эту анкету, чтобы мы могли лучше понять ваш продукт и потребности.

[пропустить](#)





Как мы можем помочь?

Предложить инновацию

Вы можете предложить свою инновацию и техническое решение, пройти проверку экспертами и получить предложения от компаний-соискателей.



Стать партнером

Вы можете рассмотреть представленные инновации и приобрести их или начать сотрудничество



Искать подрядчиков

Вы можете найти подрядчиков для осуществления ваших целей по всему миру



←= Регистрация инновации

шаг 1

1 Основная информация

Фамилия Имя Отчество

Контактный телефон E-mail

Название компании/организации Город

Сайт компании/организации

2 Информация об инновации

Наименование инновации

Краткое описание (до 1000 символов)

Какие проблемы решает ваша разработка? В чем уникальность?

Стадия разработки продукта

3 Технические детали

Подробное описание разработки технологии

Приложения

Технологические требования для внедрения разработки

Существуют ли патенты или заявки на патенты?
 Да, есть патенты
 Да, существуют заявки
 Нет

продолжить =>

←= Регистрация инновации

←= 1 2 шаг 3

Согласие на обработку персональных данных

- 1 Я подтверждаю, что предоставленная мной информация является точной и актуальной
- 2 Я даю согласие СтройНоватика на обработку моих персональных и компании данных в соответствии с политикой конфиденциальности.
- 3 Я понимаю, что СтройНоватика не гарантирует продажу или успех моей инновации, но предоставляет платформу для её продвижения.

зарегистрировать инновацию =>



Найди новые разработки

Искать инновацию, идею...



[Новое](#)

[Все](#)



[Строительные материалы](#)

[BIM](#)

[Конструкции](#)

[ПО](#)

[IT](#)

[Прочее](#)



tangl

Платформа для автоматизированной работы с данными BIM-модели в строительстве

[Россия](#)

готовый продукт ==>

Renga

BIM-система для совместного архитектурно-строительного проектирования, разработки несущих конструкций, внутренних инженерных сетей и технологической части зданий и сооружений.

[Россия](#)

в разработке ==>



Искусственный "жидкий" камень, особая жидкая строительная смесь (70% из мраморной крошки и на 30% из специальных добавок и декоративного наполнителя), которую напыляют на определенную поверхность.

[США](#)

готовый продукт ==>



tangl

Платформа для автоматизированной работы с данными BIM-модели

[Россия](#)

готовый продукт ==>

Renga

BIM-система для совместного архитектурно-строительного проектирования, разработки

[Россия](#)

в разработке ==>



Искусственный "жидкий" камень, особая жидкая строительная смесь (70% из мраморной крошки

[США](#)

готовый продукт ==>

Цель 1

Принять участие в 3 профильных отраслевых мероприятиях (конференция, форум, выставка)

Цель 2

Установить не менее 20 новых деловых контактов на этих мероприятиях

Цель 3

Собрать отзывы и обратную связь от не менее 50 участников мероприятий

Провести переговоры о сотрудничестве с 5 потенциальными партнёрами в течение 30 дней

Заклучить не менее 2 новых стратегических партнёрств в течение 45 дней

Разработать и запустить совместные маркетинговые активности с 2 партнёрами в течение 60 дней

Увеличить количество подписчиков на email-рассылку на 20% в течение 30 дней

Повысить коэффициент конверсии с сайта на 50% за счет внедрения контент-маркетинга в течение 360 дней

Нарастить аудиторию в социальных сетях (LinkedIn, Facebook, Instagram, Вконтакте, дзен, одноклассники,...) на 30% в течение 60 дней

Перспективы

Участие в мероприятиях по продвижению стартапов

Стратегическое партнерство

Цифровой маркетинг

Команда

СтройНоватики



Олег Днепров
Наставник
СтройНоватики



Заклецкая Татьяна
Провела исследование
рынка и тенденций



Соколова Александра
Разработала модель и
алгоритм работы платформы,
дизайн проекта

Ка Кумба
Занималась опросом
потенциальных клиентов,
произвела экономический
расчет и анализ конкурентов



Мы верим, что сможем изменить ландшафт
строительной индустрии,



СтройНоватика

и приглашаем Вас присоединиться к этому
изменению!