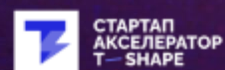


Rent- easy

Сервис для поиска сожителей для студентов на основе персональных предпочтений



Проблема

Студенты, вынужденные снимать квартиру с сожителями, сталкиваются с:

- Конфликтами из-за различий в образе жизни и привычках
- Трудностями в поиске квартир с подходящими условиями и ценой
- Предвзятостью со стороны арендодателей

Обоснования постановки проблемы:

Опрос

563

человек

Анализ

6

студенческих
сообществ

Проведение

15

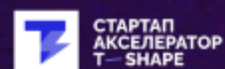
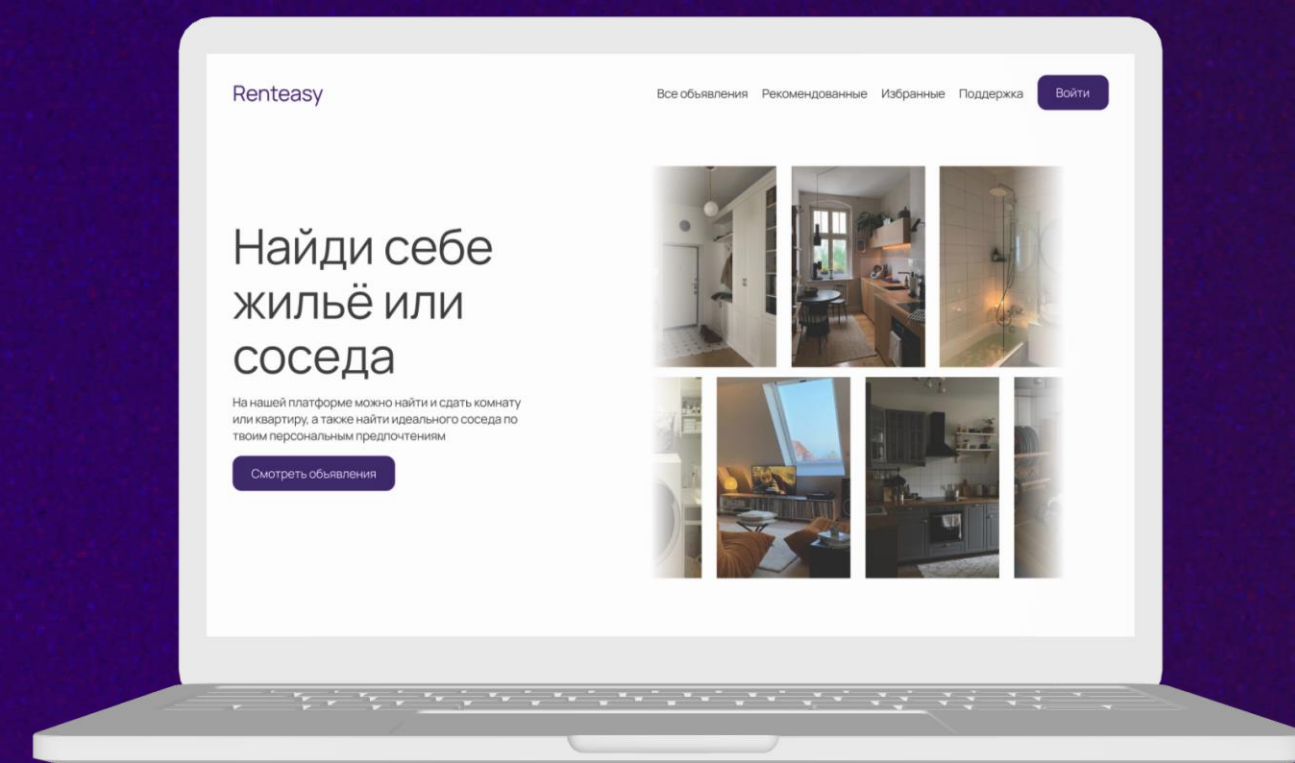
проблемных
интервью



Решение

Площадка для поиска сожителей с удобными фильтрами, позволяющая быстро и комфортно найти подходящих людей для совместной аренды жилья

Проект ориентирован на улучшение процесса поиска сожителей и увеличение совместимости между ними с помощью интеграции искусственного интеллекта

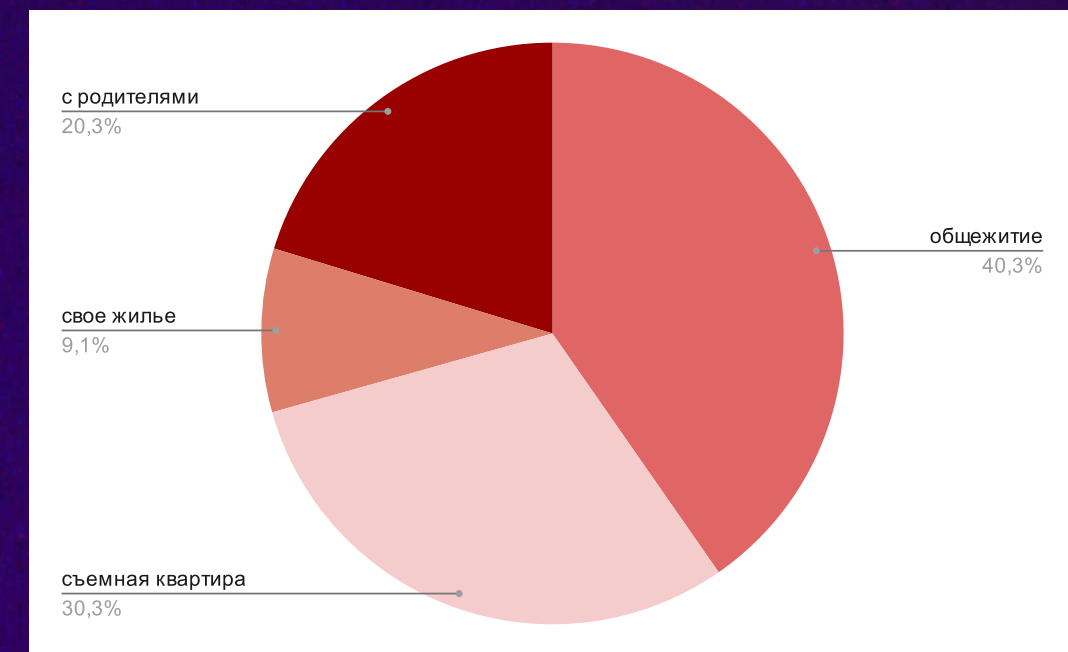


Портрет ЦА

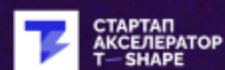
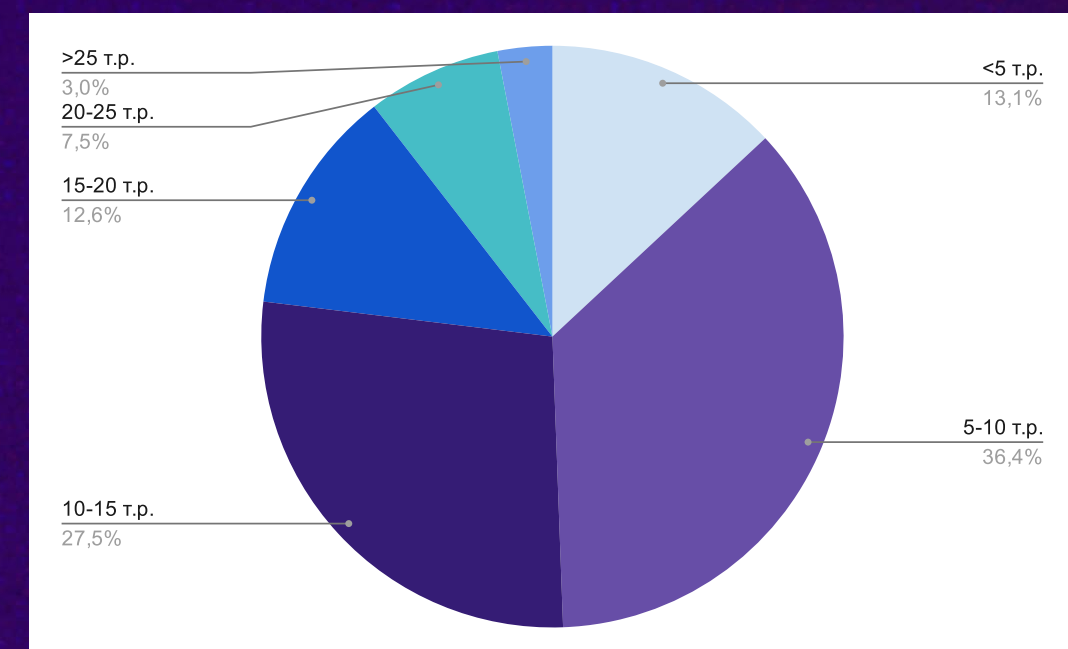
Выборка из 429 человек, готовых арендовать жилье с сожителями



Где Вы живёте во время обучения?



Сколько вы готовы тратить на жилье в месяц?



Конкуренты

Прямые:



Quickl

Сервис по поиску соседей для совместной аренды и единомышленников для переезда в другой город



Friendly Family

Онлайн-сервис, который помогает студентам и молодым специалистам в поиске соседа и подборе жилья через работу с менеджером

Референсные:



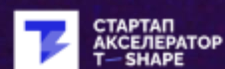
Avito



Teamo



VK Знакомства

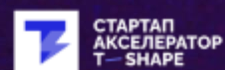


Конкуренты

Прямые:

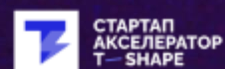
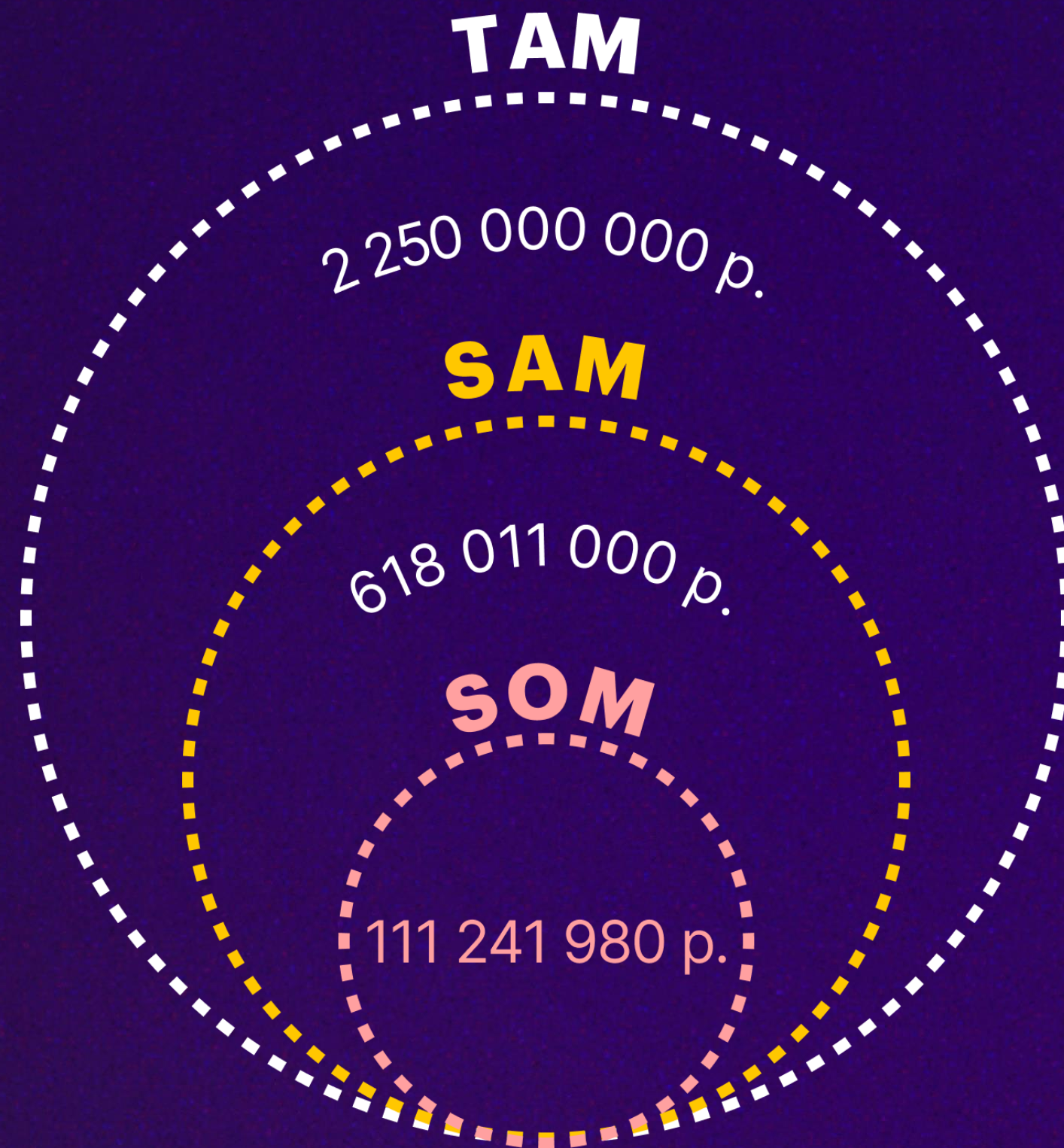
Косвенные:

	Quickl	Friendly Family	Avito	Teamo	Renteasy
Функционал поиска соседа	✓	✓	-	-	✓
Функционал поиска жилья	✓	✓	✓	-	✓
Функционал сдачи жилья в аренду	✓	-	✓	-	✓
Фильтры личной совместимости	-	✓	-	✓	✓
Автоматический подбор подходящих вариантов	-	-	✓	✓	✓



РЫНОК

Тренд на флэт-шеринг в России в 2023 году повысился на 21%



Маркетинг и продвижение

- Telegram-канал проекта:

(Освещение процесса разработки, продвижение бренда, налаживание более близкого контакта с пользователями)

- Поддержка образовательных учреждений

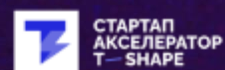
Пример: продвижение в журнале “One Plus”, в канале университетских СМИ “Мыслете Медиа”

- Реклама в университетских сообществах Вконтакте

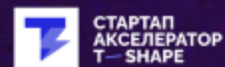
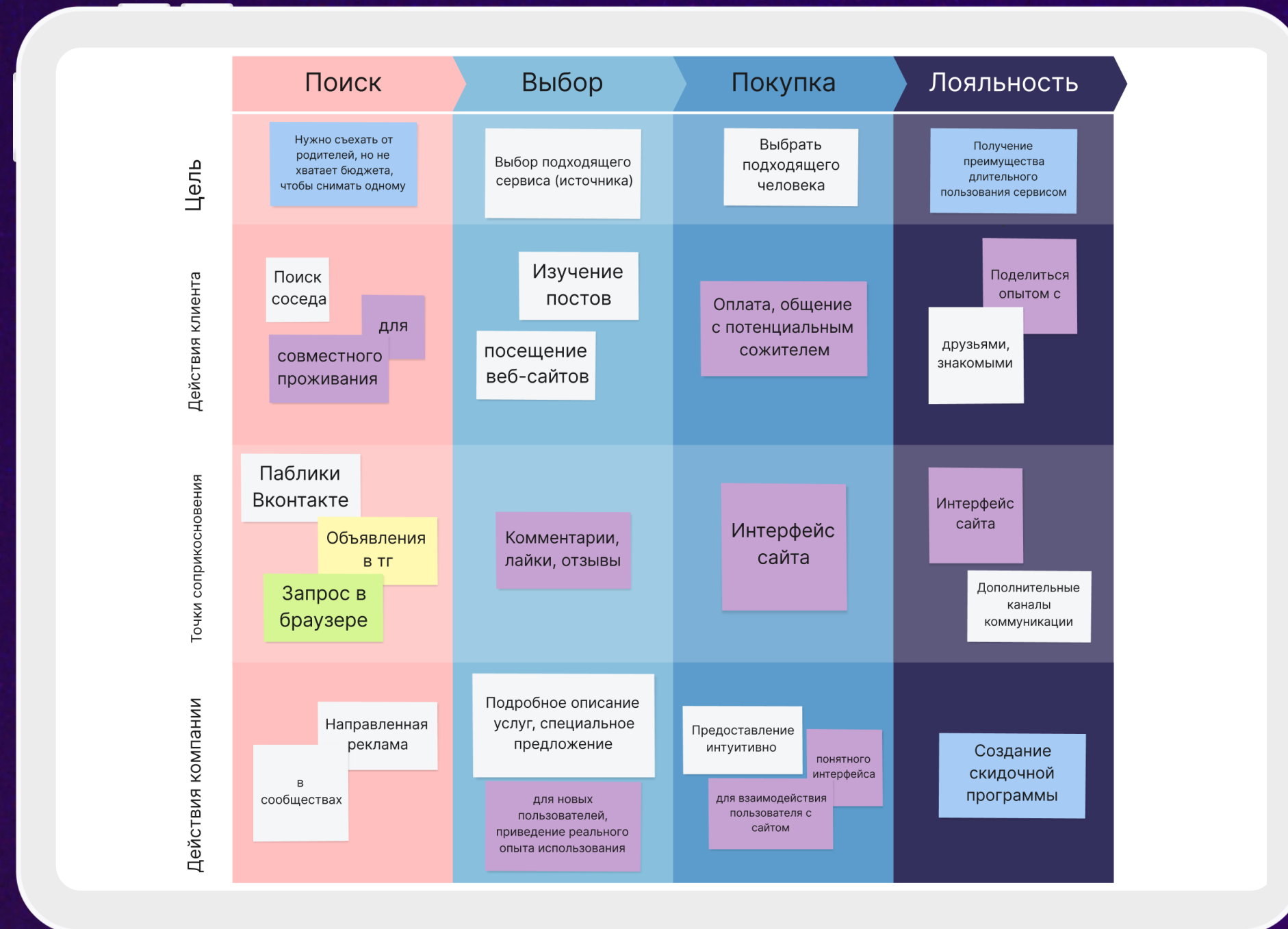
Пример: “Подслушано ДГТУ”

- В будущем – сотрудничество с сервисами для аренды жилья

Пример: Avito, ЦИАН



Customer Journey Map



Бизнес-модель по Остервальдеру

Ключевые партнеры

- ВУЗы
- СПО
- Инвесторы

Ключевые виды деят-ти

- Внедрение ИИ
- Разработка расширенных фильтров и системы рекомендаций
- Разработка интуитивно понятного интерфейса

Ценностные предложения

- Подбор сожителей на основе персональных предпочтений
- Сокращение времени на поиск жилья
- Минимизация конфликтов на почве различий в образе жизни и привычках

Взаимоотношения с клиентами

- Техническая поддержка
- Telegram-канал проекта
- Обратная связь
- Сбор данных для умного подбора

Потребительский сегмент

- Студенты
- Абитуриенты
- Люди с ограниченным бюджетом

Ключевые ресурсы

- Технологический (сервер, оборудование)
- Информация о проблемах и желаниях пользователей
- Человеческий

Каналы сбыта

- Взаимодействие с учебными заведениями
- Реклама в студенческих сообществах
- Таргетированная реклама



Структура издержек

- Реклама
- Оборудование
- Поддержка сайта
- Зарботная плата
- 30% чистой прибыли на развитие

Потоки поступления доходов

- Разовая плата за услуги по подбору сожителей
- Плата за «поднятие» объявлений
- Реклама на сайте и в telegram-канале



Экономика проекта

привлечение		
поток пользователей или потенц. клиентов	конверсия в 1-ю покупку	число платящих
User or Lead Acquisition	C1	Buyers
100 000	2,00%	10 000

доход на 1-го платящего					
Доход на 1го покупателя	в среднем клиент платит	издержки на каждой продаже	издержка на 1-й продаже	число покупок на 1-го платящего	количество заказов
ARPPU	AvPrice	COGS (Cost of Goods Sold)	1st sale COGS	Av Payment Count (APC)	Number of orders
р.322	р.500	р.82	р.96	1,0	10000,0

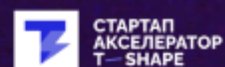
на 1-го привлеченного			
цена платящего клиента	Стоимость привлечения	доход на привлечённого пользователя	прибыль
CAC, Customer Acquisition Costs	Cost Per Acquisition, CPA	Average Revenue Per User, ARPU	ARPU-CPA
р.22,50	р.2,25	р.6,4	р.4,2



выручка и профит		
Прибыль с потока пользователей	Валовая прибыль	Доход с потока пользователей
Profit	Gross Profit	Revenue
-р.401 000	р.3 220 000	р.5 000 000



Расходы			
Расходы на привлечение пользователей в том числе зп продавцов	Ограниченные сверху расходы в месяц на зарплаты, аренду офиса, сервера	Расходы на маркетинг	Расходы на привлечение — зп сейлз команда
Acq Costs	Fix Costs	Marketing costs	Sales costs (1st sale)
р.225 000	р.595 000	р.145 000	р.80 000



Техническое решение



Алгоритмы поиска и мэтчинга

Разработка моделей машинного обучения



Система рекомендаций и аналитика

Интеграция системы рекомендаций и аналитика для отслеживания трендов



Безопасность и конфиденциальность

Реализация методов шифрования данных и управления доступом



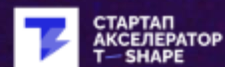
Отзывчивый дизайн и совместимость

Разработка адаптивного интерфейса и отзывчивого дизайна

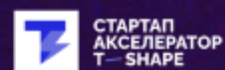


Технологии Backend и Frontend

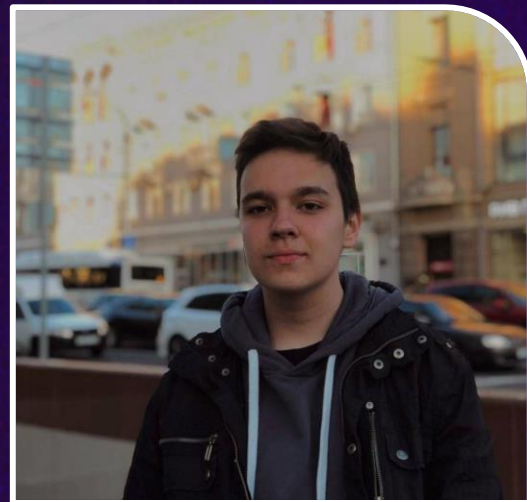
Использование современных технологий ASP.NET Core 7, TypeScript



Дорожная карта проекта



Команда



/// Яковенко Максим
Project-менеджер, UX/UI-дизайнер



/// Бабенко Даниэль
UX/UI-дизайнер



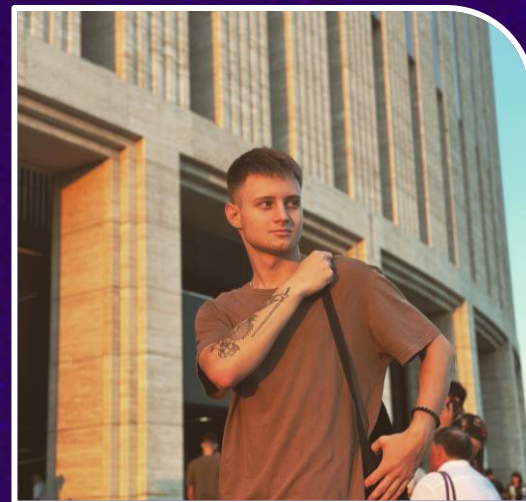
/// Двойников Максим
Маркетолог



/// Каракай Анастасия
Product-менеджер, маркетолог



/// Провков Иван
Разработчик



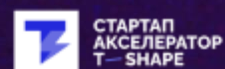
/// Кравцов Никита
Разработчик



/// Охотников Никита
Разработчик



/// Лапшин Александр
PR-менеджер



СВЯЗЬ С НАМИ



Telegram



ВКонтакте

