

BEEZmap



Сервис геоаналитики и поиска коммерческой недвижимости

Потенциал рынка

101

млн. руб.

закуплено геоаналитики
ДИТ Москвы

1,5

млрд.

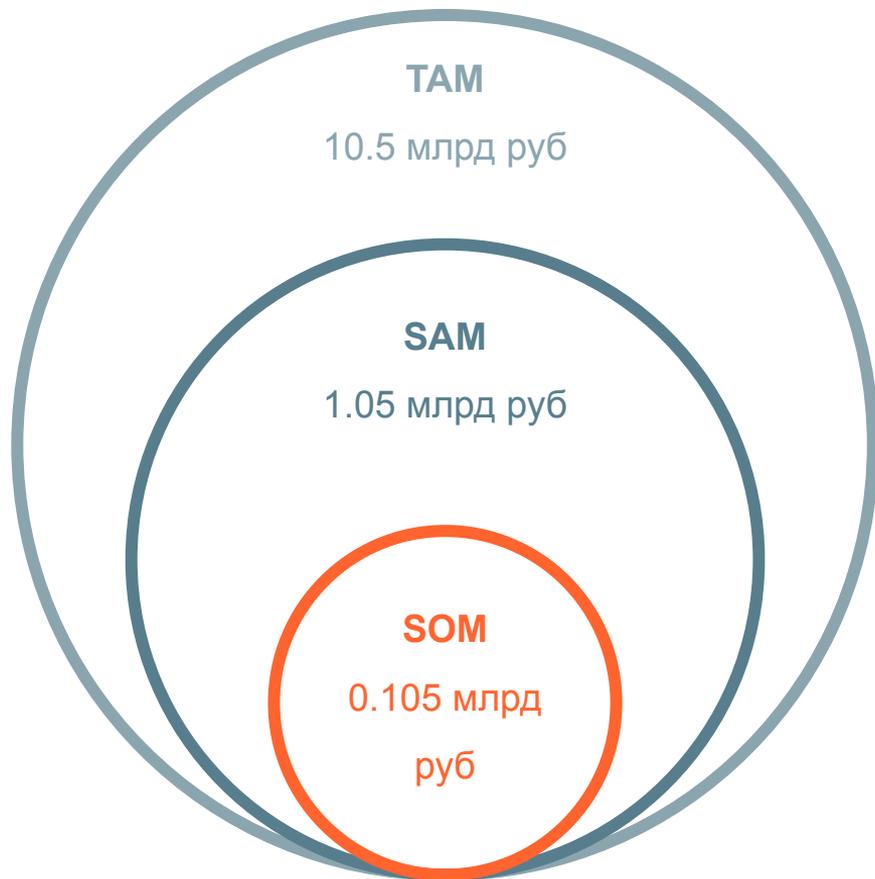
суммарно просмотрели
объявлений на Авито за
2022 г.

42

млн. человек

ежемесячно посещают
“Циан”

Объем рынка



Гипотеза. CustDev-инсайты

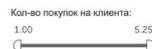
“Сервис по поиску коммерческой недвижимости с использованием геоаналитики сократит потенциальным покупателям время на процесс подбора локации для открытия оффлайн-бизнеса от нескольких недель/месяцев до нескольких часов”

1. Новички в бизнесе не всегда умеют собирать достоверную статистическую аналитику по потенциальным местоположениям для своего бизнеса.
2. Поиск потенциальных локаций и сбор аналитических данных по ним занимает у предпринимателей от нескольких недель до нескольких месяцев.
3. Один из раздражающих факторов при съеме комм. недвижимости - большое кол-во посредников при съеме/покупки недвижимости

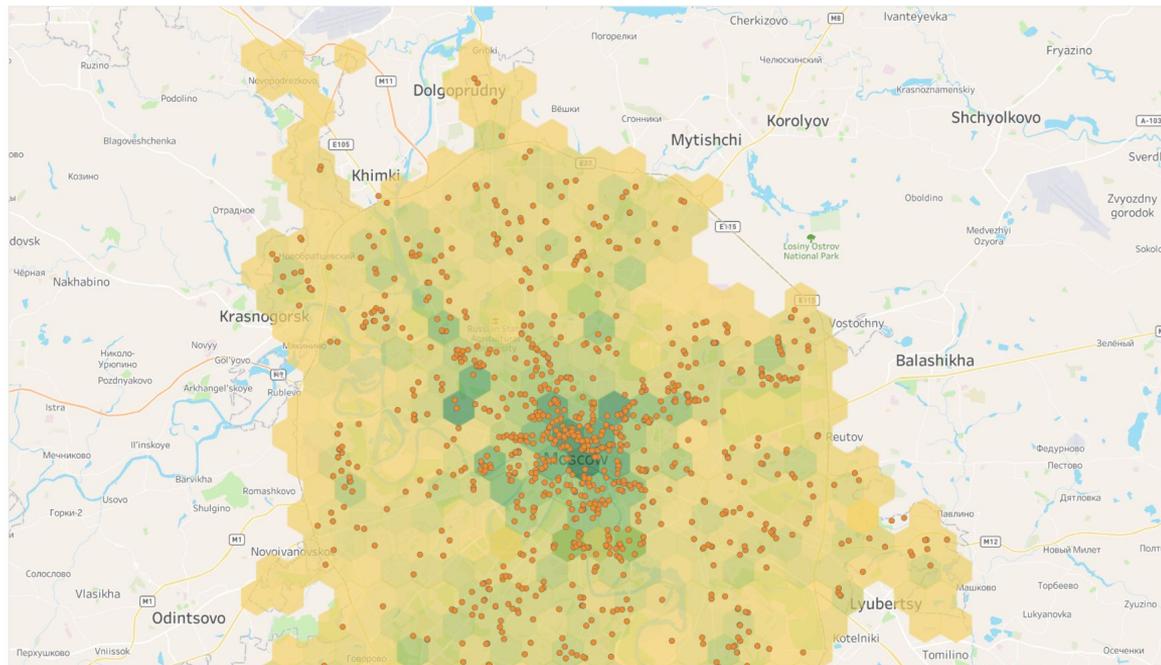
MVP



Кол-во конкурентов
(All)



Категория бизнеса
Рестораны и кафе



Отображать
 (All)
 только геоналититку
 только комм. недвижимость

Площадь помещения, м²

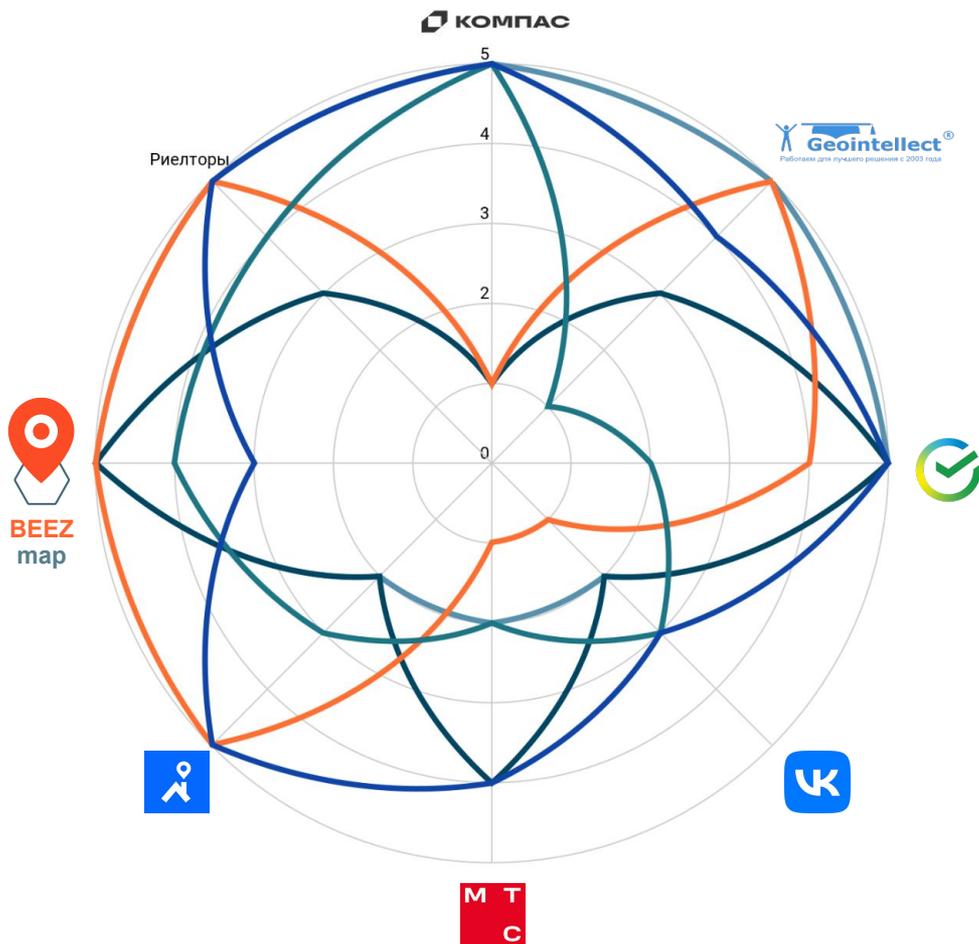


Цена аренды в мес, Р



QR-код для перехода на MVP

Конкуренты бизнес-проекта



- Аналитика предназначена для всех сфер бизнеса
- Сопровождение на всех этапах открытия бизнеса
- Наличие объявлений о коммерческой недвижимости
- Стоимость
- Известность

КОМПАС

Geointellect®
Работаем для лучшего решения с 2003 года



Но никто не объединяет аналитику и объявления недвижимости сразу на одной карте и не предлагает услуг для сопровождения

Модель монетизации

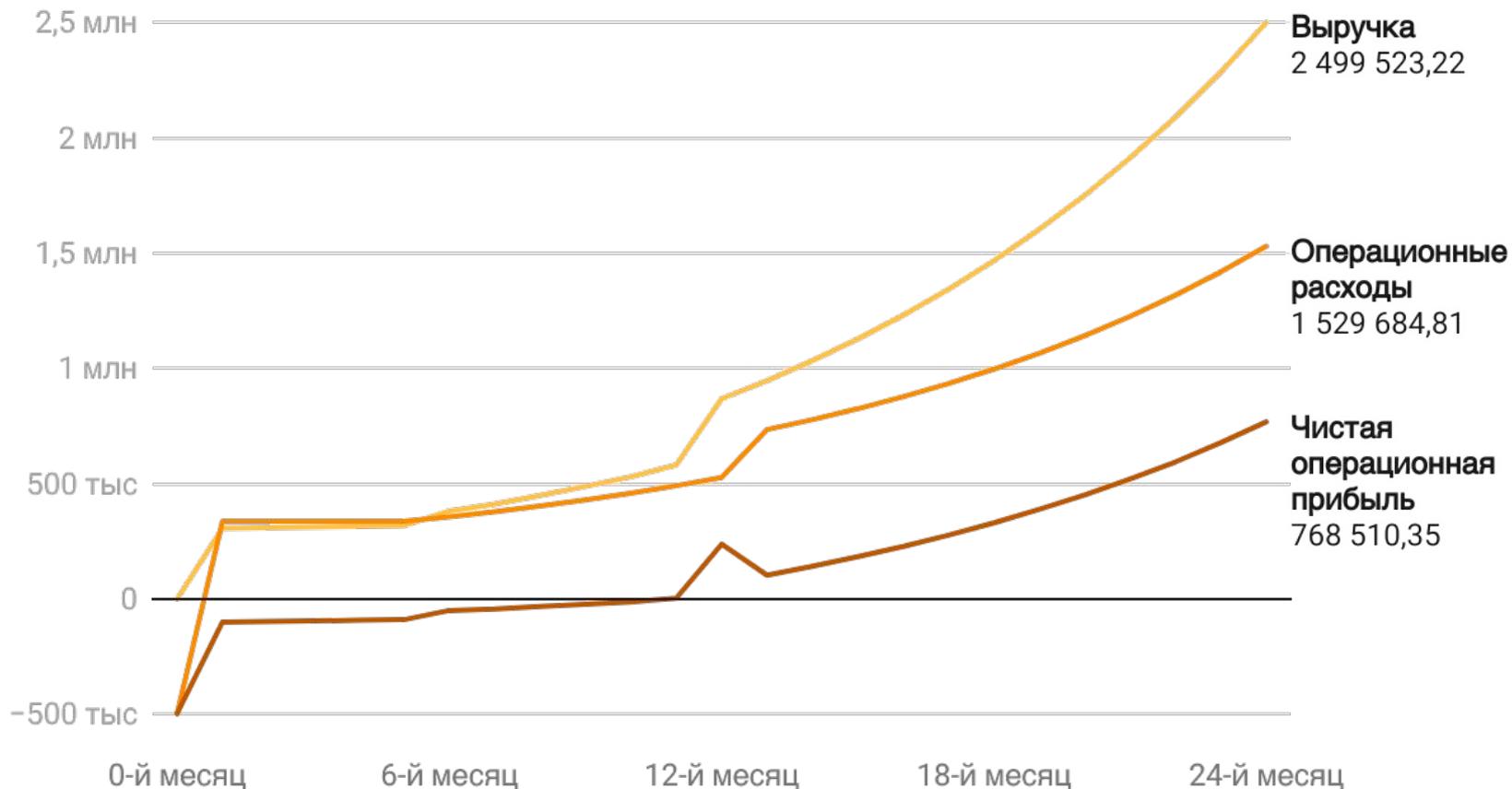
На старте:

- **Freemium** с базовой аналитикой + **реклама** точек коммерческой недвижимости на карте
- **Подписка** на premium-доступ с расширенной аналитикой районов на карте и без рекламы

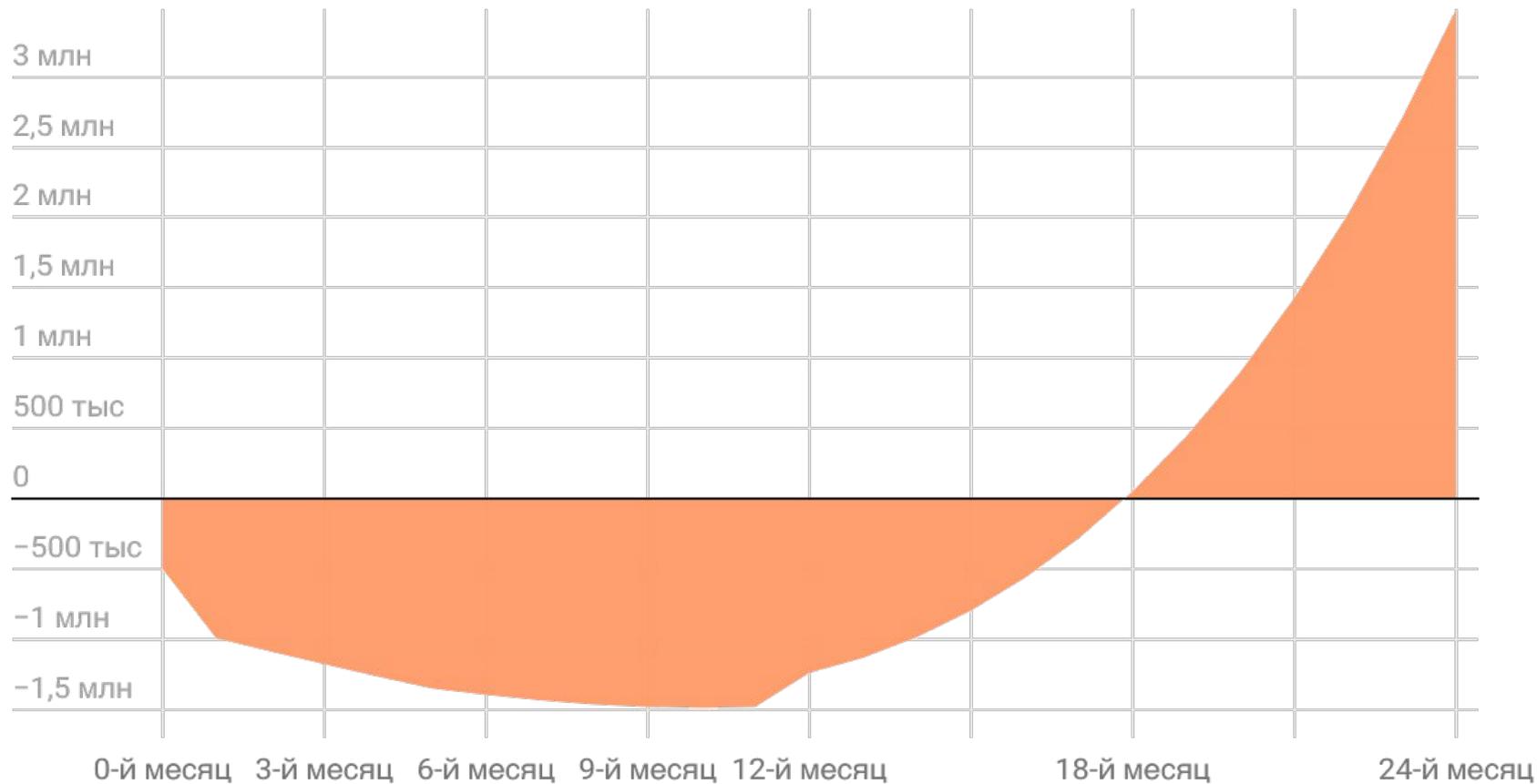
В дальнейшем **доп. услуги** в рамках платформы сервиса, например:

- юридическое сопровождение при оформлении сделки
- сопровождение при приемке объекта недвижимости
- подготовка чек-листов для самостоятельного сопровождения для заключения сделки
- посредничество в сделках за % от аренды точки коммерч. недвижимости

Основные планируемые финансовые параметры



FCF нарастающим итогом (срок окупаемости)



Продуктовые риски

	Незначительные последствия	Средние последствия	Значимые последствия	Критические последствия
Незначительная возможность возникновения	Изменения в налоговом законодательстве		Зависимость от основателей и ключевых членов команды Отсутствие необходимых лицензий и разрешений	
Низкая возможность возникновения		Нехватка оборотных средств Нарушение авторских прав и патентов Изменения в правовом регулировании отрасли	Изменение потребительских предпочтений Технические проблемы и недоработки продукта Неэффективное управление финансами Технические сбои и проблемы с инфраструктурой	Безопасность данных и кибератаки:
Средняя возможность возникновения	Нарушения операционных процессов и несоблюдение стандартов качества		Неправильное понимание потребностей рынка Несоответствие ожиданиям пользователей и пользовательскому опыту Конфликты в команде и неэффективное управление Неудачи при подборе и удержании ключевых кадров	Низкая востребованность сервиса
Высокая возможность возникновения			Появление новых конкурентов/активация старых конкурентов	Затруднения с привлечением инвестиций или кредитования

Команда



Хитрова Анастасия

Email: khitr.anastasia@yandex.com



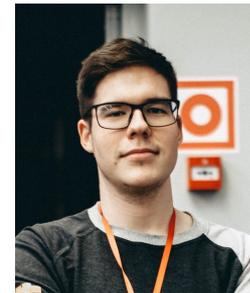
Малинин Роман

Email: romalinin@bk.ru



Мантурова Ирина

Email: irina_petrova_1999@inbox.ru



Шепелев Михаил

Email: mk_shepelev@mail.ru

Бизнес-модель

<p>Проблема</p> <ol style="list-style-type: none">1. Неочевидный и трудный, и дорогой процесс поиска оптимальной локации для открытия оффлайн-точки2. Неуверенность в корректности данных при их наличии3. Поиск подходящей коммерческой недвижимости для аренды. <p>СУЩЕСТВУЮЩИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ</p> <ol style="list-style-type: none">1. Замер трафика человеком ручным подсчетом2. Подсчет с использованием видеонаблюдения3. Датчики движения4. Использование данных сервисов геоаналитики5. Авито, Циан, Яндекс недвижимость и др	<p>Решение</p> <ol style="list-style-type: none">1. Точность данных2. Простота анализа данных3. Недорогое решение4. Объединение геоаналитических данных по районам с точками по аренде коммерческой недвижимости в одном месте	<p>Уникальное ценностное предложение</p> <p>Быстрый и недорогой поиск лучшей локации для бизнеса на основе больших данных</p> <p>Поиск недвижимости для бизнеса на основе геоданных в одном сервисе</p>	<p>Неконкурентное преимущество</p> <ul style="list-style-type: none">• уникальная методология подсчета прогнозных метрик, разделение по категориям бизнеса, кастомизация метрик• дополнительные сервисы, сопровождение, в одном месте	<p>Клиентские сегменты</p> <ul style="list-style-type: none">• Коммерческие организации, которые нуждаются в геоаналитических данных для открытия новых точек• индивидуальные предприниматели, которые ищут локации для открытия оффлайн-точек• бизнес, нуждающийся в геоаналитики для маркетинговых кампаний• агенты по недвижимости <p>РАННИЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛИ</p> <ul style="list-style-type: none">• Предприниматели малого и среднего бизнеса, которые хотят открыть оффлайн-точку
<p>Структура затрат</p> <ul style="list-style-type: none">• Покупка данных• Аренда серверов• Оплата штата сотрудников (тех. поддержки, разработчиков и тд)• Реклама		<p>Доходы</p> <ul style="list-style-type: none">• Премиум доступ к расширенной аналитике• Реклама точек коммерческой недвижимости• Прочая реклама• Выручка от сопутствующих услуг (посредничество в сделках за %, юр. сопровождение при оформлении сделки)		

Проблема малого бизнеса

Процесс самостоятельного сбора геоаналитических данных и поиска подходящей коммерческой недвижимости долгий и трудоемкий, а также требует навыков работы с большим объемом информации.



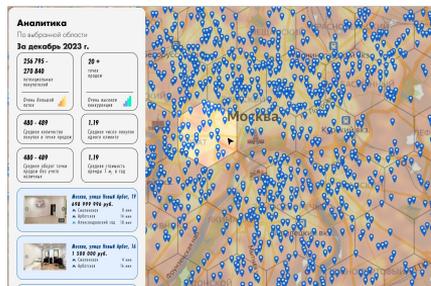
Описание проекта

Наш проект – единая платформа, объединяющая геоаналитические данные по районам с актуальными объявлениями об аренде коммерческой недвижимости.

Снять	Салон красоты ...	Цена от	до
Средний возраст	Средняя стоимость аренды в месяц	Средний чек	Прогноз окупаемости
<input type="checkbox"/> 20-30 <input type="checkbox"/> 31-40 <input type="checkbox"/> 41-50 <input type="checkbox"/> 51-60 <input type="checkbox"/> 61-70	<input type="checkbox"/> 100 000 - 150 000 <input type="checkbox"/> 150 001 - 200 000 <input type="checkbox"/> 200 001 - 250 000 <input type="checkbox"/> 250 001 - 300 000 <input type="checkbox"/> 300 001 - 350 000	<input type="checkbox"/> 3 500 - 4 000 <input type="checkbox"/> 4 000 - 4 500 <input type="checkbox"/> 4 500 - 5 000 <input type="checkbox"/> 5 000 - 5 500 <input type="checkbox"/> 5 500 - 6 000	<input type="checkbox"/> 5-10 лет <input type="checkbox"/> 11-20 лет <input type="checkbox"/> 21-30 лет <input type="checkbox"/> 31-40 лет <input type="checkbox"/> 41-50 лет

Снять	Салон красоты ...	Цена от	до
Средний возраст	Средняя стоимость аренды в месяц	Средний чек	Прогноз окупаемости
<input type="checkbox"/> 20-30 <input type="checkbox"/> 31-40 <input type="checkbox"/> 41-50 <input type="checkbox"/> 51-60 <input type="checkbox"/> 61-70	<input type="checkbox"/> 100 000 - 150 000 <input type="checkbox"/> 150 001 - 200 000 <input type="checkbox"/> 200 001 - 250 000 <input type="checkbox"/> 250 001 - 300 000 <input type="checkbox"/> 300 001 - 350 000	<input type="checkbox"/> 3 500 - 4 000 <input type="checkbox"/> 4 000 - 4 500 <input type="checkbox"/> 4 500 - 5 000 <input type="checkbox"/> 5 000 - 5 500 <input type="checkbox"/> 5 500 - 6 000	<input type="checkbox"/> 5-10 лет <input type="checkbox"/> 11-20 лет <input type="checkbox"/> 21-30 лет <input type="checkbox"/> 31-40 лет <input type="checkbox"/> 41-50 лет

Снять	Салон красоты ...	Цена от	до
Средний возраст	Средняя стоимость аренды в месяц	Средний чек	Прогноз окупаемости
<input type="checkbox"/> 20-30 <input type="checkbox"/> 31-40 <input type="checkbox"/> 41-50 <input type="checkbox"/> 51-60 <input type="checkbox"/> 61-70	<input type="checkbox"/> 100 000 - 150 000 <input type="checkbox"/> 150 001 - 200 000 <input type="checkbox"/> 200 001 - 250 000 <input type="checkbox"/> 250 001 - 300 000 <input type="checkbox"/> 300 001 - 350 000	<input type="checkbox"/> 3 500 - 4 000 <input type="checkbox"/> 4 000 - 4 500 <input type="checkbox"/> 4 500 - 5 000 <input type="checkbox"/> 5 000 - 5 500 <input type="checkbox"/> 5 500 - 6 000	<input type="checkbox"/> 5-10 лет <input type="checkbox"/> 11-20 лет <input type="checkbox"/> 21-30 лет <input type="checkbox"/> 31-40 лет <input type="checkbox"/> 41-50 лет



Планируемый клиентский путь

MVP

Конкуренты бизнес-проекта



Но никто не объединяет аналитику и объявления
недвижимости **сразу на одной карте**
и не предлагает услуг для сопровождения

Требования к презентации

Презентация стартап-проекта должна иметь объем **не более 10—15 слайдов**

Презентация может содержать:

1. представление стартап-проекта (**титульный слайд**) (кроме названия на слайде также размещаются логотип стартап-проекта, описание и слоган стартап-проекта);
2. краткое описание **существующей на рынке проблемы**, которую должен решить данный стартап-проект (актуальность проблемы должна быть обоснована и подтверждена статистикой и другими данными);
3. предлагается **обоснование для решения проблемы**, дается **описание продукта** (технологии или услуги) с целью реализации стартап-проект);
4. описание **конкретных продуктов** (технологий или услуг), **которые продает бизнес**. Если продукт — это приложение или онлайн-сервис, нужно предоставить скриншоты, отражающие его уникальность);
5. **рост** (отражение уровня продаж, основных целей и следующих шагов. Можно включить график с кривой роста);
6. **рынок** (указывается, на какой рынок ориентируется стартап-проект. Приводятся данные об объеме и темпах развития рынка в перспективе на несколько лет, а также прогнозные показатели);

Требования к презентации

7. **анализ конкурентов**, их вероятных конкурентных действий и конкурентной среды (указывается информация об основных конкурентах и дается пояснение, по каким показателям создаваемый стартап-проект будет иметь превосходство и какие конкурентные действия следует предпринять для обеспечения конкурентных преимуществ стартап-проекта);
8. **бизнес-модель** стартап-проекта (демонстрация схемы организации продаж);
9. **команду стартап-проекта** (представление команды и краткая характеристика каждого участника);
10. **финансы** (раскрываются комплексная финансовая модель стартап-проекта, план доходов и расходов, расчет зоны устойчивого роста компании, расчет потребности в оборотном капитале, сформированный прогнозный баланс, расчет потребности в финансировании стартап-проекта);
11. **инвестиции** (указываются в случае необходимости привлечения инвестиций для реализации стартап-проекта);
12. **риски** (описание возможных рисков, существующих на рынке, которые могут негативно влиять на успешность проекта: изменение конъюнктуры, появление новых технологий, деятельность конкурентов, уход ключевых сотрудников и т. п. Важно показать, что команда настроена серьезно и не только осведомлена о возможных рисках, но и знает, как справляться с вероятными проблемами);
13. **контактную информацию** (заключительный слайд) (указывается контактная информация команды-разработчиков стартап-проекта).