



Гришко Алексей
МФТИ, Управление ИТ-продуктом
#EnergyNet, #TechNet, #EcoNet, #E-commerce



Акселератор
Физтех Идея, 2024



Продукт: Цифровая платформа (Маркетплейс)



Проблема: Сложно, недоступно (в отдельных странах), дорого



Увеличение затрат

на энергию/топливо, плохая доступность энергоресурсов



Вредные выбросы

от промышленности, коммунальной сферы, энергетики и транспорта



Изменение климата

и глобальное потепление, выбросы парниковых газов от деятельности человека



Необходимые технологии существуют и продаются

- Недостаток экспертизы
- Вопросы доступности
- Стоимость внедрения

Есть препятствия для массового внедрения

Кейс: Автономная генерация, накопление электроэнергии



Целевые аудитории

- Частный сектор: Частные дома, таунхаусы
- Бизнес-сектор: Торговые и бизнес-центры, офисные здания
- Публичный сектор: Многоквартирные жилые дома, школы, больницы



Технологии, решения

- Солнечные батареи, компактные ветрогенераторы
- Аккумуляторные батареи с инвертором, автоматическое управление.
- Затраты ниже на 30-100%, качество электроэнергии, нет перебоев.



Рынок: Мировой оборот «зеленых» решений до 2050 года



Оценка
«сверху вниз»



2,3 трлн. USD/год
Инвестиции в энергосбережение
и возобновляемую энергетику
(см. IEA, 2018; IRENA, 2023)



9,3 трлн. USD/ год
Инвестиции в декарбонизацию
и безуглеродную экономику
(McKinsey, 2022)

PAM: 290 млрд. USD/год – мировой рынок, все продукты/решения
Всего 11,6 трлн. USD/год * 50% (проекты до 0,5 млн. USD) * 5% (комиссия)

TAM: 8,7 млрд. USD/ год – рынок России и стран СНГ
Мировой рынок в 290 млрд. USD/год * 3% (доля в мировой экономике)

SAM: 62,3 млн. USD/ год – решения для домов и зданий в РФ и СНГ
Всего 2,5 млн. объектов / 10 лет * 500 USD * 50% (доля рынка Clever24)

SOM: 60 тыс. USD/ год – планируемый доход в РФ и СНГ (2025 г.)
Доход 1 проекта (накопители/генераторы) в 500 USD * 120 внедрений в год

Blue Ocean
NEW

Оценка
«снизу вверх»



5 млн. объектов * 10%
Многоквартирные дома, торговые и
бизнес-центры (высокий доход).
(национальная статистика)



20 млн. объектов * 10%
Индивидуальные частные дома
и таунхаусы (высокий доход).
(национальная статистика)

Конкуренты (модель Intercom): Прямых конкурентов нет



Прямые конкуренты

Выполняют ту же «работу» тем же способом

Вторичные конкуренты

Выполняют ту же «работу» другим способом

Косвенные конкуренты

Выполняют другую «работу» для той же цели

Название конкурента	Продукт/ «Работа»	Способ/ Инструмент	Целевая аудитория	Страновые рынки	Характер и сила конкуренции
Clever24, AI-маркетплейс	Продажа и внедрение решений для снижения затрат на энергию, сокращения выбросов	Специализированный маркетплейс: каталог, подбор/создание/внедрение решений, финансы	Широкая: люди и бизнесы, компании и организации	Русскоязычное пространство (страны). Весь мир (кроме отдельных стран)	Создает решения с высокой добавленной стоимостью. Сочетает широту/глубину ассортимента и экспертизу.
Amazon Alibaba Group	Продажа широкого ассортимента товаров, в основном физические вещи, реже услуги и софт	Универсальный маркетплейс: каталог и рекомендации, реклама, доставка, выдача, оплата	Широкая: люди и бизнесы, компании и организации	США, Китай, весь мир (кроме отдельных стран)	Косвенный Слабое влияние
Wildberries Ozon	Продажа широкого ассортимента товаров, в основном физические вещи, реже услуги и софт	Универсальный маркетплейс: каталог и рекомендации, реклама, доставка, выдача, оплата	Широкая: люди и бизнесы, компании и организации	Россия, страны СНГ, Китай, Турция	Косвенный Слабое влияние
Jinko Solar Volts	Производство, продажа и внедрение решений для солнечных батарей и систем хранения энергии	Производитель Онлайн-, проектные и прямые продажи. Внедрение и финансы.	Широкая: люди и бизнесы, компании и организации	Русскоязычное пространство (страны). Весь мир (кроме отдельных стран)	Вторичный Среднее влияние
Ecoligo	Поиск, запуск, реализация проектов внедрению солнечных батарей и систем хранения энергии	Интернет-бутик Crowdsourcing Crowdinvesting Внедрение и финансы	Узкая: сообщества и бизнесы, малые потребители энергии	Развивающиеся страны (кроме отдельных стран)	Вторичный Слабое влияние

Прямые конкуренты отсутствуют. Маркетплейсы и производители предлагают узкий сегмент продуктов/решений и ограниченный инструментарий, потребность в полном объеме не удовлетворена

Бизнес-модель: Многосторонняя платформа (Остервальдер)



Ключевые партнеры	Ключевые активности	Ценностное предложение	Отношения с клиентами	Сегменты пользователей
<p>Поставщики</p> <ul style="list-style-type: none"> Компании и команды, производят/поставляют технологии или продукты, выполняют работы, услуги. <p>Инвесторы</p> <ul style="list-style-type: none"> Люди, фонды, банки, предоставляют финансы в разных формах (кредит, лизинг, инвестиции, гранты). <p>Эксперты</p> <ul style="list-style-type: none"> Люди с экспертизой в энергетике, декарбонизации, технологиях, выступают модераторами сообщества. 	<ul style="list-style-type: none"> Привлечение потребителей, поставщиков, инвесторов.. Разработка решений, запуск и реализация проектов. Поддержание и развитие инфраструктуры (платформы) <p>Ключевые ресурсы</p> <ul style="list-style-type: none"> Онлайн-платформа (каталог, витрина, поиск, платежи). Обученная нейросеть и алгоритмы для мэтча. Экосистема партнеров и сообщество пользователей. 	<p>(Потребители)</p> <ul style="list-style-type: none"> Лучшие решения «под ключ» со всего мира для снижения расходов/ выбросов с оплатой из будущей экономии. <p>(Поставщики)</p> <ul style="list-style-type: none"> Горячие лиды покупателей с деньгами или проекты для участия, обеспеченные финансированием. <p>(Инвесторы)</p> <ul style="list-style-type: none"> Активы для инвестиций (кредитования) с разным риском/ доходностью, обеспеченные экономией. 	<ul style="list-style-type: none"> Самообслуживание, персональная поддержка. Личный кабинет покупателя, поставщика, инвестора. Сообщество, генерация контента, аналитика. <p>Каналы сбыта</p> <ul style="list-style-type: none"> Реклама и продвижение в интернете, Public Relations. Продвижение через партнеров, совместные акции. Информация и реклама на платформе, рассылка. 	<p>Потребители</p> <ul style="list-style-type: none"> Люди и бизнесы, потребляют энергию/топливо, имеют потенциал снижения затрат/выбросов. <p>Поставщики</p> <ul style="list-style-type: none"> Компании и команды, производят/поставляют технологии или продукты, выполняют работы, услуги. <p>Инвесторы</p> <ul style="list-style-type: none"> Люди, фонды, банки, предоставляют финансы в разных формах (кредит, лизинг, инвестиции, гранты).
<p>Структура расходов</p> <ul style="list-style-type: none"> Привлечение покупателей, поставщиков, инвесторов, расходы на рекламу и продвижение платформы, стимулирование продаж. Развитие платформы, инвестиции в ИТ-инфраструктуру, омологацию и перевод на другие языки, открытие офисов в новых странах. Текущие операционные расходы, включая аренду помещений и инфраструктуры, оплату труда персонала, коммунальные расходы. 			<p>Источники доходов</p> <ul style="list-style-type: none"> Комиссия от сделок: 10% стоимости простой сделки, 20% от сложной сделки, 30-40% от кастомной сделки, индивидуальный % от запуска проекта. Реклама и продвижение: баннеры, рекламные статьи, продвижение в каталоге, размещение на витрине, приоритетная выдача в поиске, промоакции. Подписка с расширенным функционалом, плата за доступ к аналитике и консалтингу, сборы за участие в сообществе и экосистеме. 	

Потребители узнают о Платформе из рекламы, СМИ или от знакомых, посетят сайт и купят готовое или кастомное Решение для своей задачи с участием Поставщиков и Инвесторов. Платформа получит % от сделки/внедрения и другие доходы, что позволит оплатить текущие расходы и инвестиции в развитие

Бизнес-модель: Источники монетизации проекта



Поставщики: Компании и команды

- Серийные решения
- Решения по запросу

\$\$ Расширенный доступ
\$\$ Решение на заказ



Потребители: Люди и бизнесы

- Поиск решения
- Запрос на разработку

Простая (1%)
Сложная (5%)

Сделка\$\$

Кастомная (??)
Комплексная



Инвесторы: Люди, фонды, банки

- Кредит, рассрочка
- Инвестиции в активы

\$\$ Размещение рекламы
\$\$ Аналитика, консалтинг



Таргетирование: Генерация/Накопление энергии для зданий



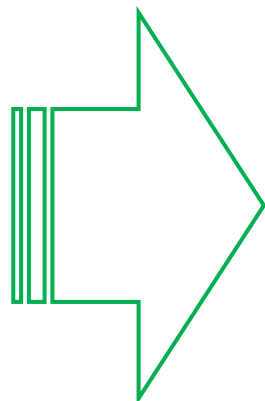
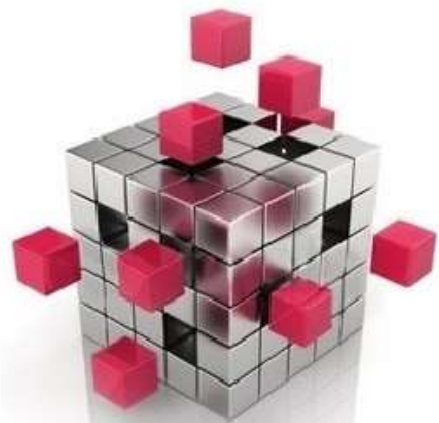
Факторы оценки привлекательности сегмента	Вес*
Основные факторы	80%
Актуальность снижения затрат/выбросов	10%
Возможности для снижения затрат/выбросов	10%
Потенциальный объем снижения затрат/выбросов	25%
Минимум инвестиций для значимого эффекта	20%
Наличие собственных финансов, доступ к кредитам	10%
Размер конкретного подсегмента ЦА	5%
Дополнительные факторы	20%
Знание о возможностях снижения затрат/выбросов	1%
Готовность к инновациям, новым технологиям	1%
Наличие господдержки для подсегмента ЦА	10%
Доступность для контакта	2%
Низкие барьеры входа (подсегмент ЦА)	3%
Свобода принятия решений	3%
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА	100%

Сегмент потребителей	Оценка
Владельцы легковых автомобилей	3,63
Предприятия сельского хозяйства	3,44
Торговый/бизнес центр	3,43
Многоквартирный жилой дом	3,36
Парк карьерной техники	3,32
Парк грузового транспорта	3,18
Общественный транспорт	3,10
Частный дом/ таунхаус	2,99
Производственная компания	2,90
Административные здания	2,86
Сети наружного освещения	2,48
Летний загородный дом (дача)	2,37
Сельские администрации	2,33
Администрации городов	2,33
Водоснабжение, канализация	2,23
Квартира в многоквартирном доме	2,07
Предприятия торговли, услуг	1,74

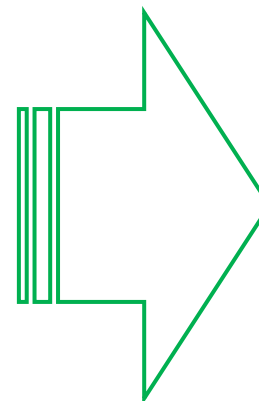
* 1 балл - очень мало, 2 балла - мало, 3 балла - средне, 4 балла - сильно, 5 баллов - очень сильно (выражено)

Решения: **Альтернативное топливо**; **Автономная генерация и накопление энергии**; **Биогазовые установки**

Юнит-экономика: Этап 1, Инструмент поддержки продаж



Особенности сегмента:
Повторных покупок минимум или нет, низкая конверсия



- Клиент = Сделка.
- $LTV = ARPPU$
- $ARPPU = AOV * \text{комиссия}$
- $COGS = \text{Реклама}$
- $AOV > 1,0 \text{ млн. руб.}$

Привлечение потребителей

Затраты на привлечение (Budget)
50 тыс. руб./мес.

Посетителей на сайте (MAU)
100 чел./мес.

Стоимость посещения (CPV)
500 руб./чел.

Конверсия в потребителя (CR)
5%

Стоимость привлечения (CAC)
10 тыс. руб./чел.

Комиссия маркетплейса (Take Rate)
5%

Средний доход от сделки (ARPPU)
50 тыс. руб.

Коэффициент доходности (LTV/CAC)
5

Количество сделок (Transactions)
5 сделок/мес.

Валовая прибыль (Gross Profit)
200 тыс. руб./мес.

Экономика продаж

План развития: От прототипа до устойчивого бизнеса



Этап 0
(3 мес)

Разработка прототипа продукта
Маркетплейс на домене Cleve24.market
Каталог и витрина, конфигуратор

156 500 руб.

2024 г.

Этап 1
(6 мес)

Пилотирование прототипа
Генерация трафика на сайт проекта
Инструмент поддержки прямых продаж

369 000 руб.

2025 г.

Этап 2
(12 мес)

Учреждение компании, развитие
Создание ТОО с пропиской в Казахстане
Расширение категорий продуктов и ЦА

4 629 000 руб.

2026 г.

Этап 3
(12 мес)

Масштабирование бизнеса
Инвестиции в инфраструктуру, платформа
Выход на международный рынок

8 229 000 руб.



ИТОГО
бюджет проекта:

13 227 000 руб.

Команда



Алексей Гришко
Product manager

Наталья Гришко
Маркетолог

Иван Шкарубо
Программист

Моб: +7 (926) 451-39-87 (RU)
+WhatsApp, FaceTime

Telegram: @AlGrishko
E-mail: info@clever-energo-market.com

Web (Rus): ru.clever-energo-market.com
Web (Eng): en.clever-energo-market.com