

Презентация о компании для инвесторов





ДЕЛОРУК | БИЗНЕС

Суть бизнеса:

Быстрый подбор субподрядчиков в течение 1 дня на объект застройщика по разным направлениям; сервис по работе с самозанятыми.

Все проблемы оформления, транзакций и т.д. берем на себя.

Цель бизнеса:

Обеспечить быстрый выход проверенных нами специалистов на разные виды работ для заказчика. Сокращаем до 30% издержек для подрядчиков с помощью автоматического документооборота с исполнителями и сокращением штата сотрудников.

Основные преимущества проекта

Для клиента:

- Быстрый поиск исполнителей;
- Подробная информация о каждом строителе;
- Быстрое согласование работ по проекту;
- Исключение возможности переплаты за услугу у заказчика в связи с большим количеством предложений, откуда сформируется понимание в целом ценовой политики;
- Удобная система оплаты.

Для исполнителя:

- Исполнитель может видеть рейтинг и отзывы на заказчика, тем самым для себя решить братья за работу или нет;
- Большой объем трафика работы;
- Из-за отключения социальных сетей РФ, возможность развивать свой блог внутри приложения;
- Уменьшение затрат на рекламу и продвижение.

Для обеих сторон:

- Удобная платформа для ведения документации и общения между заказчиком и исполнителем;
- Создание автоматизированной системы договоров, чтобы каждый имел ответственность перед друг другом;
- Система безопасной сделки.

Для рынка:

- Дополнительная юридическая регулированность рынка строительства между физ.лицами;
- Рыночное формирование ценообразования в сфере строительства;
- Создание сотни тысяч дополнительных рабочих мест для населения в сфере строительства, ремонта и услуг.



Какой тренд?

Рисунок 2. Структура инвестиций в основной капитал



Источник: данные Росстата, анализ InfraOne Research

Рисунок 4. Динамика объема строительных работ

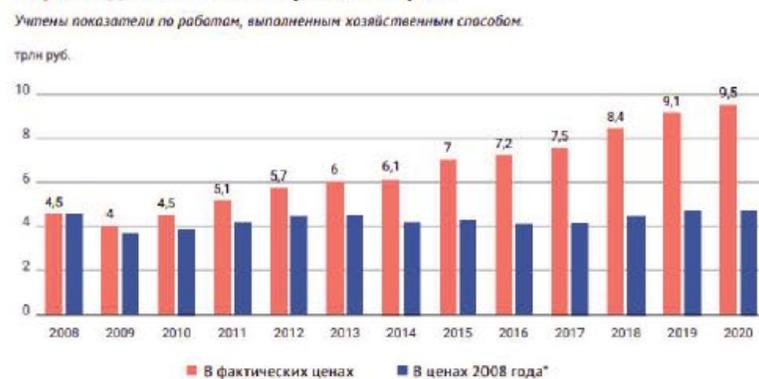
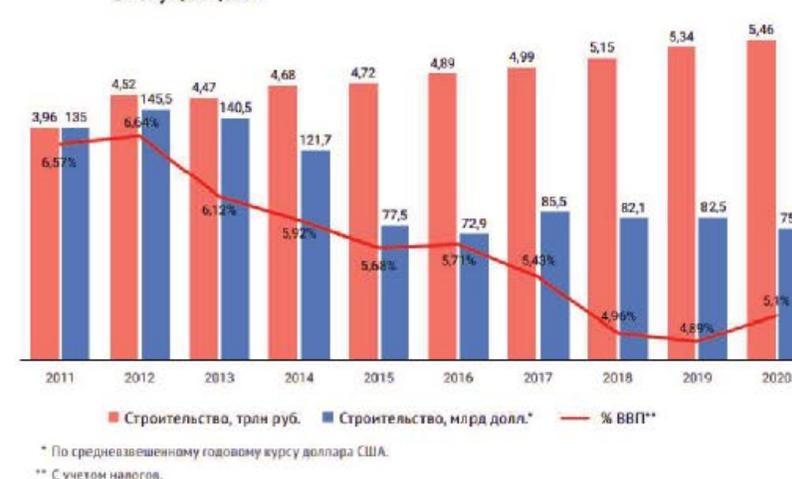
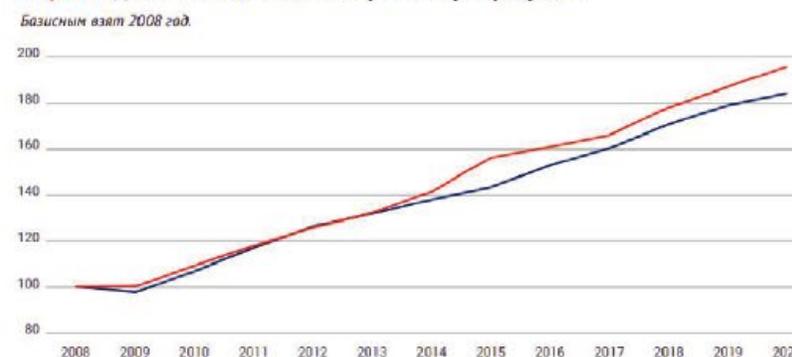


Рисунок 3. Динамика добавленной стоимости, созданной строительными компаниями, в текущих ценах



Источник: данные Росстата, расчеты InfraOne Research

Рисунок 5. Динамика индекса цен на строительную продукцию



Оценка рынка

Наша ЦА (на первом этапе)

ИЖС, отделочные работы, проектные работы, разовые и постоянные услуги по дому, квартире и офису

4.164 трлн. рублей

Общий объем рынка

13.5 трлн. рублей в год

Цель на ближайшие 3 года

416.4 млрд. рублей

выйти на 10% операций через наше приложение:

[Без заголовка]



Какой тренд?

Динамика ввода в действие жилых домов

	2010	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	январь-май 2022
[Без заголовка]											
Введено в действие жилых домов, тысяч	201,6	239,1	283,0	286,1	259,5	253,8	242,4	285,8	308,0	383,4	196,1
Введено в действие общей площади жилых помещений, млн.м ²	58,4	70,5	84,2	85,3	80,2	79,2	75,7	82,0	82,2	92,6	44,5
в % к предыдущему году	97,6	107,2	118,2	101,4	94,0	98,7	95,5	106,2	100,2	112,7	154,6

Динамика ввода в действие жилых домов, построенных населением

	2010	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Введено в действие жилых домов, тысяч	188,6	225,0	266,5	269,8	246,9	242,7	232,5	276,6	398,7	373,4
Введено в действие общей площади жилых помещений, млн.м ²	25,5	30,7	36,2	35,2	31,8	33,0	32,4	38,5	39,8	49,1
в % к предыдущему году	89,4	108,1	116,7	97,1	90,3	103,8	98,3	113,5	103,4	123,4
удельный вес в общей площади введенного жилья, %	43,7	43,5	43,0	41,2	39,6	41,6	42,9	46,9	48,4	53,0

Вывод:

- Тренд строительства и отделочных работ растет;
- Объем строительства (не включая ИЖС и отделочные работы)- 9,5 трлн. Р.
- ИЖС – 3,928 трлн. Р.;
- Отделочные работы: 236 млрд. р.
- Общая сумма: 13,664 трлн.р.

Интересные факты:

исследования показывают, что четверть россиян тратят на ремонт от 100 до 250 тыс. руб., а 14% - свыше 500 тыс. Ремонтные бригады нанимает примерно каждый третий



Что сделали?

1. Проанализировали города РФ
2. Составили фин. модель
3. Составили бизнес-модель
4. Провели опрос среди потенциальной ЦА
5. Проанализировали конкурентов
6. Сформировали команду
7. **Нашли стратегического партнера**
8. Создали воронки для исполнителей
9. Проводим тестирования исполнителей через собственные тесты
10. Собрали первую часть базы исполнителей в 6 городах (Москва, Питер, Екатеринбург, Краснодар, Ростов, Волгоград).
11. Создали первый сайт для заказчиков, сейчас готовим сайт для B2B.
12. Создали группы ВК и получаем первые заявки на заказчиков и исполнителей (уже более 200 лидов).
13. Создали автоматические чат-боты по оформлению исполнителей в базу и т.д.
14. **Начали разработку приложения для работы с самозанятыми**

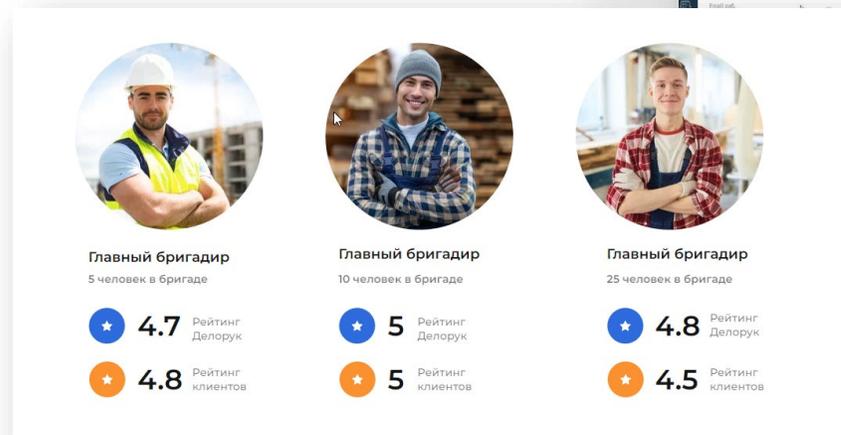
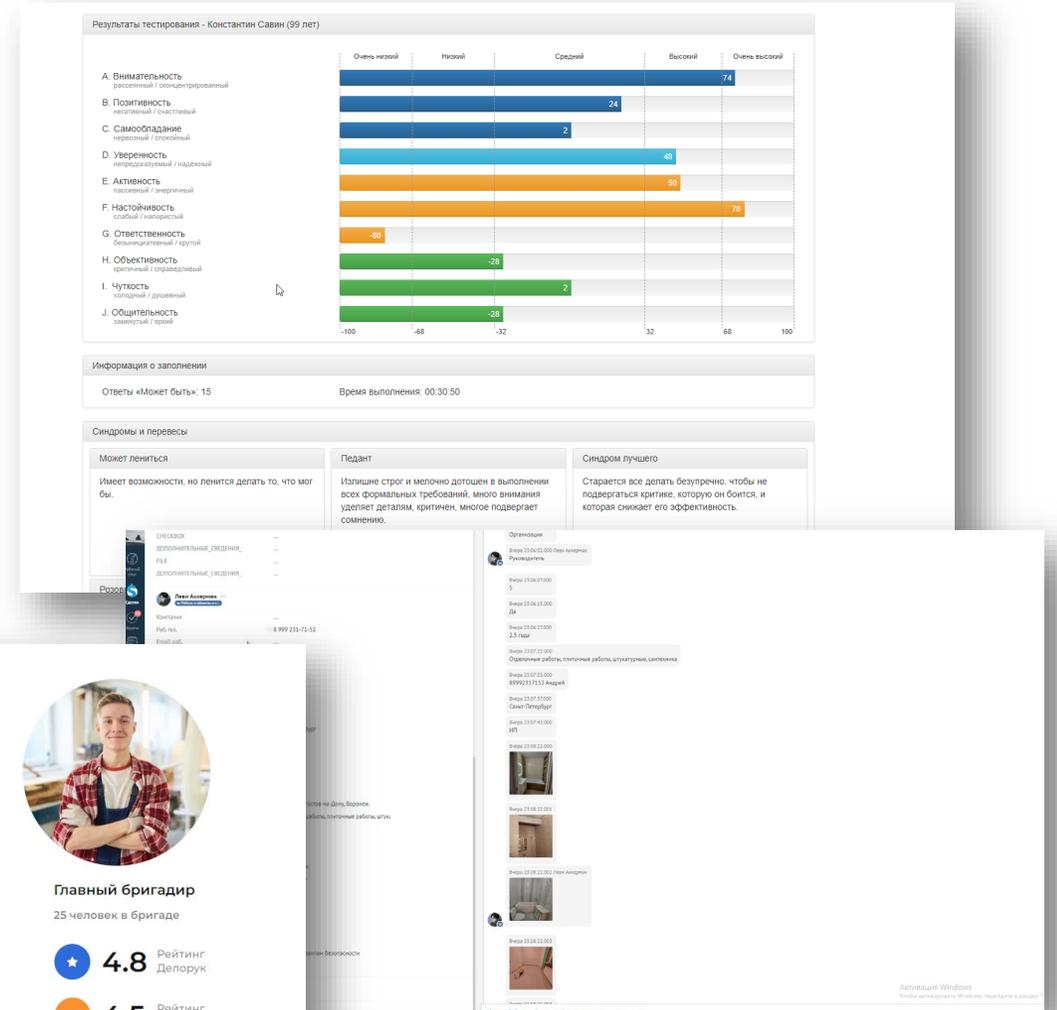
Что сделали ещё?

Создали систему оценки исполнителя удаленно в 3 этапа:

1. Первичное анкетирование – ответы на базовые вопросы;
2. Внедрили систему тестирования совместно HRScanner.
3. Аудио/Видеособеседование

Более 350 вопросов для оценки более чем по 30 параметрам Бригадира/руководителя и его команды

Внедрили бальную систему подсчета рейтинга.



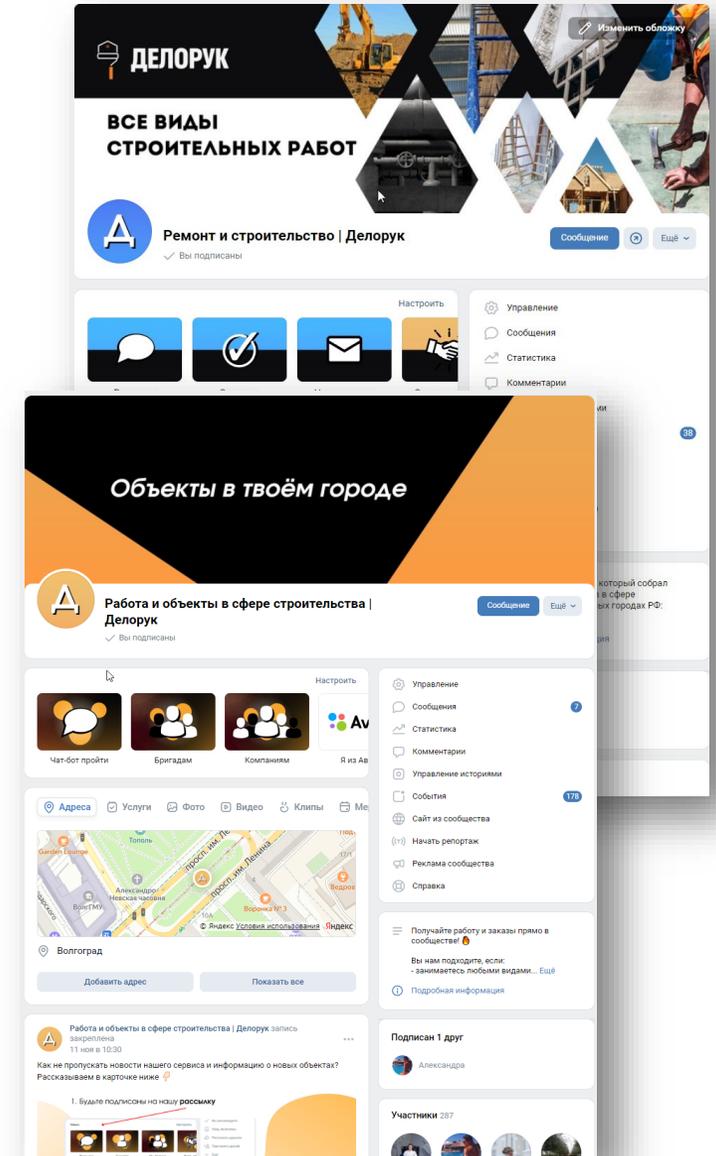
Что сделали ещё?

Создали ежедневный поток из новых исполнителей к нам в базу – ежедневно к нам в систему приходит от 60 до 100 новых заявок для работы с нашим сервисом

1. Поток автоматизирован – до 3-го этапа верификация исполнителя проходит в автоматическом режиме.
2. В базе более 600 бригад в 6 городах.
3. Полную верификацию проходит от 5 до 10 новых бригад в день.

За 2 месяца стоимость привлеченного исполнителя снизили со 180 р. до 33 рублей. Есть каналы, где заявка достигает за 12 р.

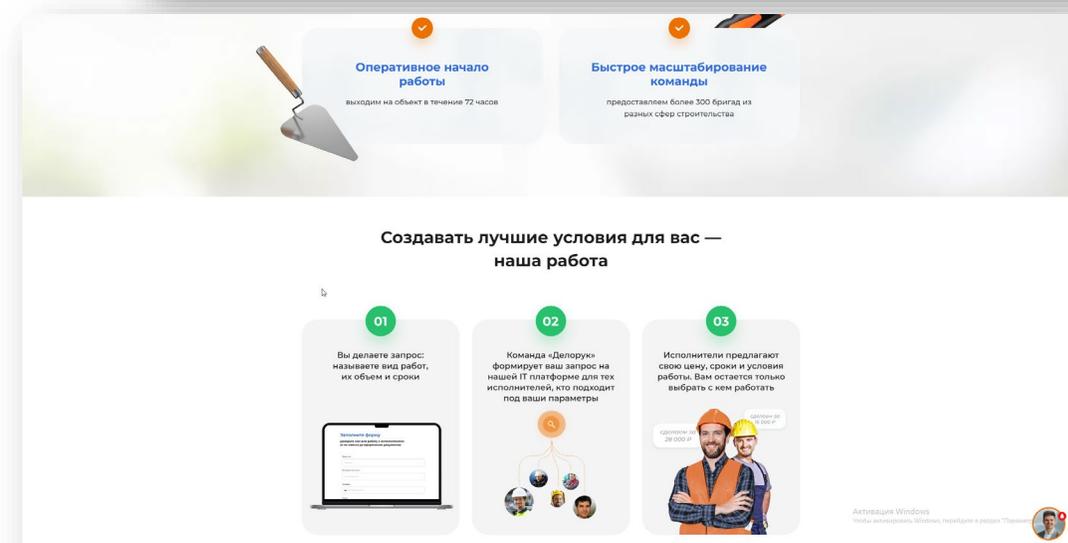
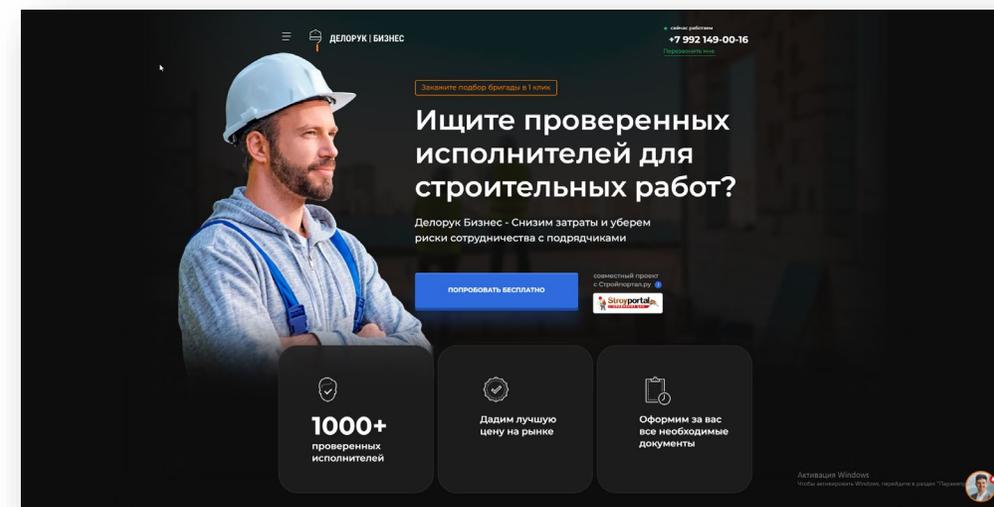
Собрали команду в 50 бригад. Цель до конца декабря – 150 бригад в 6 городах



Что сделали ещё?

Создали новый сайт для ДЕЛОРУК | Бизнес

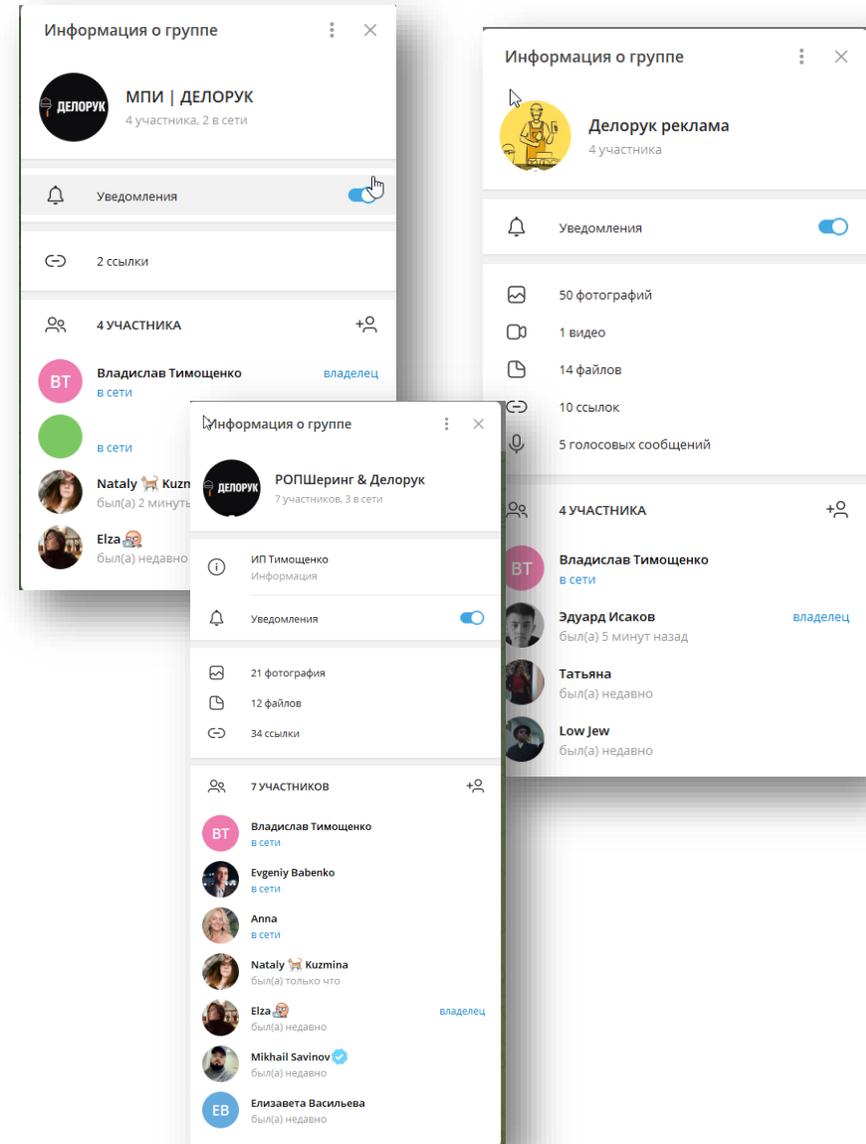
Сайт делали в 3 этапа: На каждом этапе включали рекламные кампании для оценки поведения заказчиков на странице. Вывели конечный вариант для тестирования полного объема информации



Что сделали ещё?

Собрали команду в 9 человек, создано 3 отдела, на обучении находится еще 2 менеджера для работы с исполнителями и заказчиками

На аутсорсе на постоянной основе еще 3 человека:
Юрист, бухгалтер, UX/UI дизайнер.



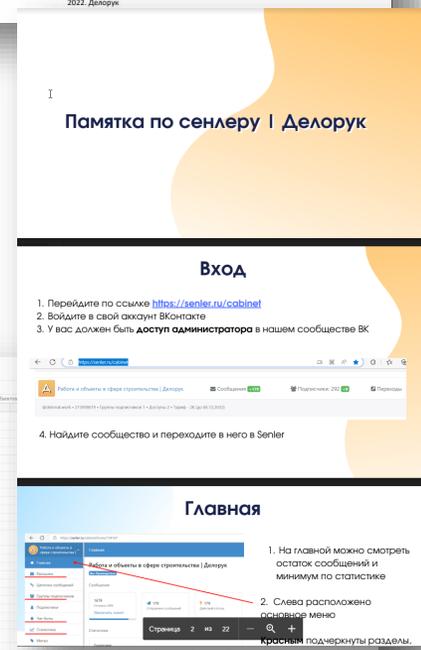
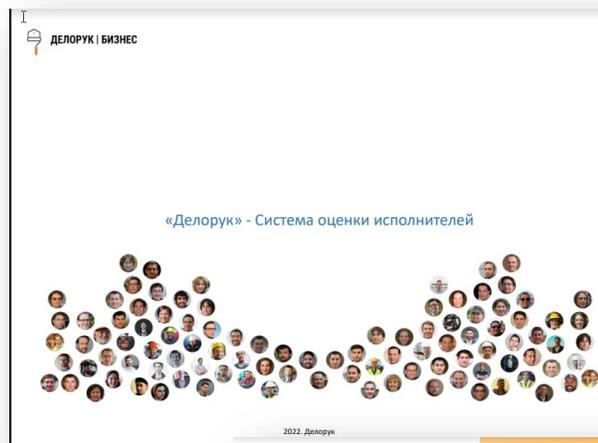
Что сделали ещё?

Разработали регламенты работ для ОП и ОИ.

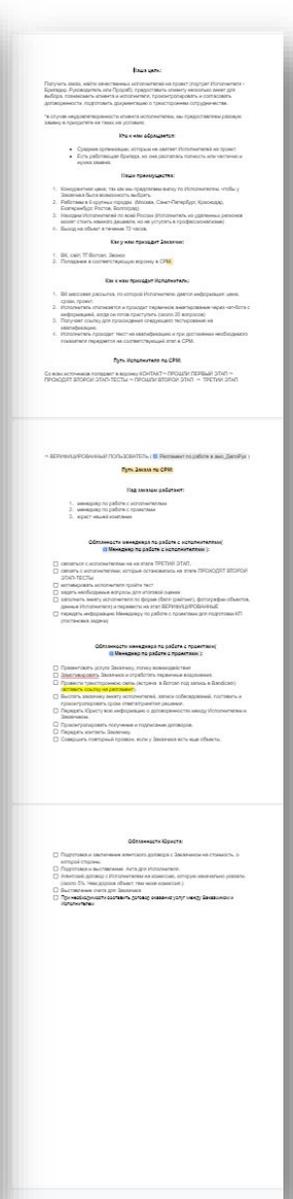
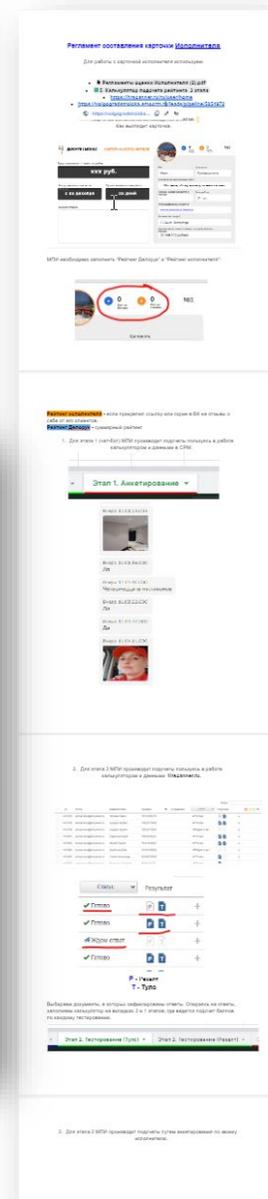
Полностью укомплектовали все отделы по работе с клиентами и исполнителями:

1. Дашборды
2. Калькуляторы для бальной системы оценки
3. Регламенты работ по исполнителям(оценка)
4. Памятки по работе в CRM системе
5. Памятки по работе с приложениями
6. Скрипты продаж
7. Вывели для каждого отдела KPI на 2 месяца вперед
8. Адаптационные планы для новых менеджеров

И много другое



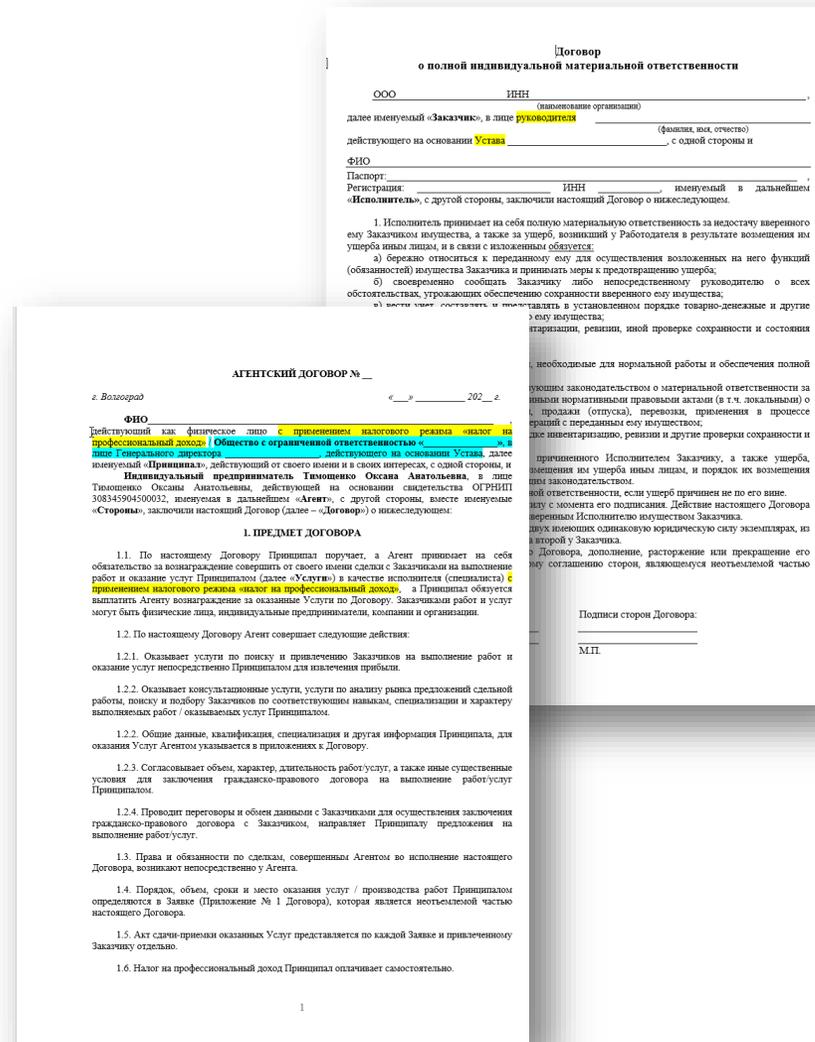
№	Вопрос	Баллы
1	Имеется ли вы высшее или среднее образование в сфере строительства? Какой институт, какая специальность?	1
2	Получали ли вы дополнительные обучение в своей сфере?	1
3	Как часто вы обращались к СНиП при своей работе или работе своей бригады?	1
4	Имеется ли у вас читать, чертить и читать техническую документацию?	1
5	Имеется ли у вас выложить разряд по своей работе?	1
6	Имеется ли у вас составить строительно-технологические карты в специализированных программах?	1
7	Сколько процентов было в этом году, в среднем в прошлом?	1
8	Какая максимальная стоимость людей у вас было и по какому?	1
9	Как часто вы выполняете и свою работу, который вы зарекомендовали с заказчиком?	1
10	Выполнили ли вы текущие проекты? Почему так случилось?	1
11	У вас есть семья?	1
12	У вас есть дети?	1
13	Позволи ли вы предоставить контакты своих клиентов, чтобы мы узнали о качестве выполненных вами работ?	1
Итого:		13



Что сделали ещё?

Разработали все виды договоров для работы сервиса:

1. Политика конфиденциальности;
2. Лицензионный договор;
3. Оферта для специалистов и организаций;
4. Обработка данных;
5. Условиями использования;
6. Договор конфиденциальности для заказчиков;
7. Договор конфиденциальности для исполнителей;
8. Агентский договор для работы с заказчиками (Вариант 1);
9. Агентский договор для работы с исполнителями (Вариант 1);
10. Агентский договор для работы с заказчиками (Вариант 2);
11. Агентский договор для работы с исполнителями (Вариант 2);
12. Договор материальной ответственности;
13. Договор оказания услуг;
14. Договор материальной ответственности;
15. Договор по работе с самозанятыми в приложении Консоль.



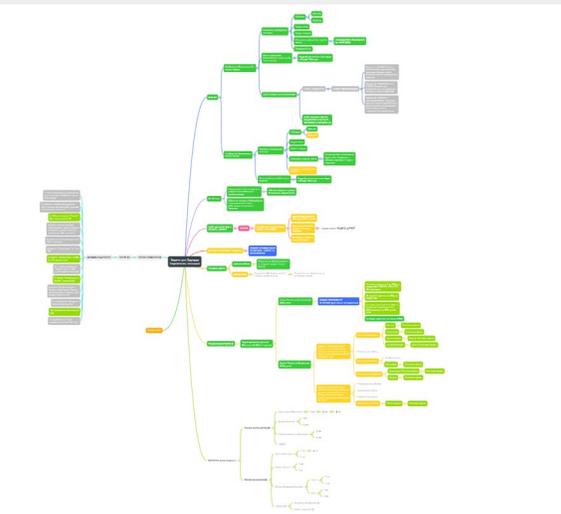
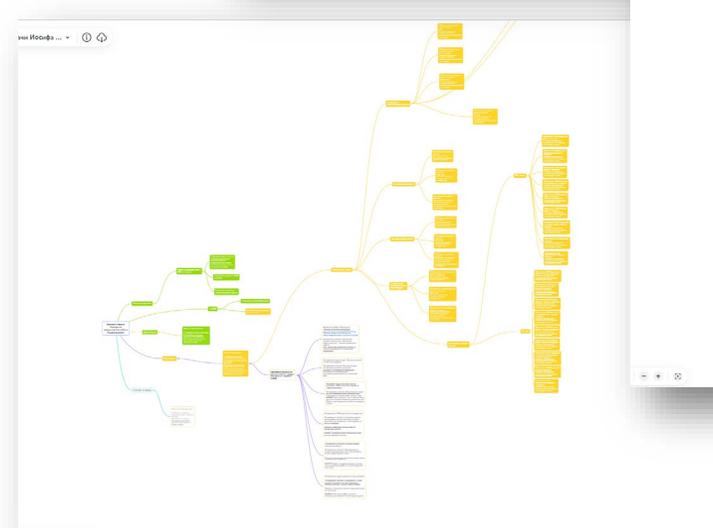
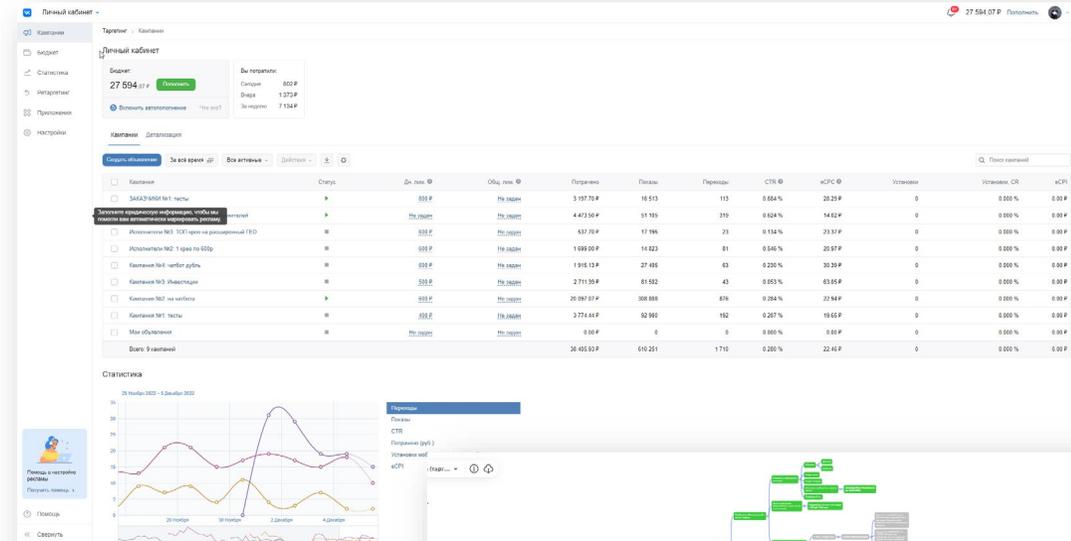
Что сделали ещё?

Нашли лучшие каналы по привлечению исполнителей и заказчиков.

Проводили более 2-ух месяцев тесты на различных рекламных площадках. Создали более 65 креативов и 35 РК за 60 дней, протестировали и оставили только самые лучшие.

Снизили стоимость привлечения исполнителя со 180 до 33 рублей

Снизили стоимость привлечения заказчика с 2100 р до 415 рублей

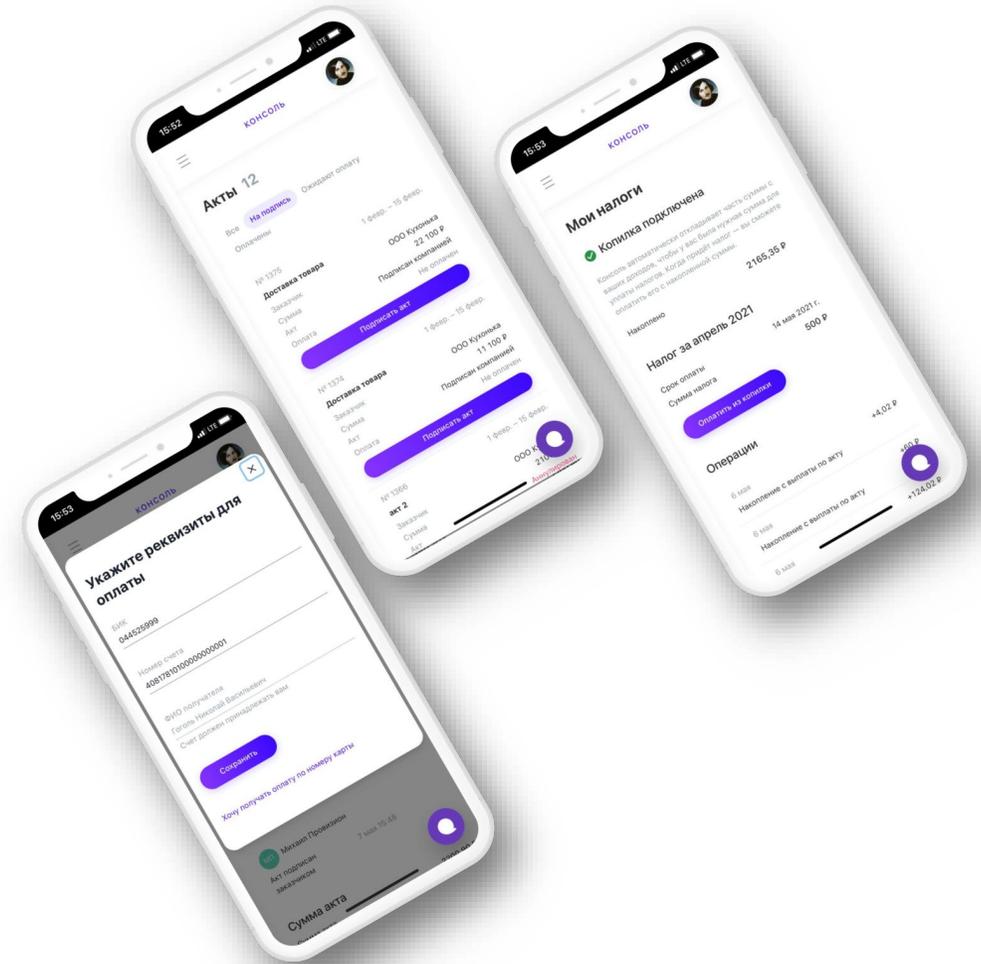


Что сделали ещё?



Совместно с командой «Консоль» начали разрабатывать приложение (White Label) по работе с самозанятыми для ПК и мобильную версию

- ✓ Вся информация по документам и платежам в одном месте.
- ✓ Электронная подпись для любых документов.
- ✓ Уведомления по всем необходимым подписаниям и платежам.
- ✓ Возможность смены банковских реквизитов или номера карты.
- ✓ Сервис автоматической оплаты налогов.
- ✓ Юридическая и информационная поддержка в чате и через WhatsApp



Нашли стратегического партнера



Нашли одного из самых сильных партнеров России- «Стройпортал.ру»



Стройпортал - это строительный портал №1 в России. Он работает с 1998 года. В базе содержится более 173 700 компаний по России и СНГ

Более **1 МЛН.** пользователей ежемесячно;
Компания «ДЕЛОРУК» будет интегрирована в систему «Стройпортал». Сроки интеграции – **первый квартал 2023 года.**

Куратор проекта «Делорук» - Скуратовский Денис Григорьевич, генеральный директор и основатель

В 2022 году в Стройпортал.ру инвестировал
Goldman Sachs

Проект Делорук создан совместно со Стройпортал.ру (Строительный портал №1 в России)



Доход инвестора



Разработали фин.модель на 2023 год

Суммарный чистая прибыль: 122 207 149,80 ₽

Доход инвестора: **12 220 714,98р. С учётом налогов**

Общий доход инвестора с учётом выкупа доли: **13 220 714,98 рублей.**

Прибыль на вложенные 5 млн.р: **264,4%**

Данная фин.модель рассчитана без участия **Стройпортал.ру**

Условие сотрудничества:

1. Договор беспроцентного займа до конца 2023 года;
2. Договор цессии (уступка прав требования по займу) - перевод долга на ООО;
3. Вхождение инвестора в ООО, приобретение доли - увеличение уставного капитала / либо договор купли-продажи
4. Опционное соглашение на выкуп доли первоначальным учредителем

The image shows a detailed financial model spreadsheet. It features multiple columns representing different financial metrics and rows representing various data points. The spreadsheet is color-coded, with green and yellow highlights used to distinguish between different sections or data types. The overall layout is dense and organized, typical of a professional financial analysis tool.



Спасибо за внимание

Хотите стать инвестором?
Звоните: 8 902 389 55 36

ИП Тимощенко Оксана Анатольевна
Адрес: 400087 г. Волгоград, ул.
Пархоменко, д. 33
ИНН 344209230543
ОГРНИП 308345904500032

