

*ЛОКАТОРКОСТ -
презентация для инвестора.*



LocatorCost

On-line сервис для быстрого,
эффективного определения цены
сделки с недвижимостью



Locatorcost.com

Locatorcost.com – on-line торги по недвижимости

Locatorcost – это сервис, помогающий клиентам продавать и покупать недвижимость по всему миру, а риелторам дополнительно, помимо своей комиссии, зарабатывать на продажах.

Основные проблемы рынка недвижимости, которые решает Locatorcost:

- Низкая ликвидность, объекты стоят в продаже по несколько месяцев и более;
- Продавец в настоящее время недополучает часть стоимости объекта, в связи с тем, что ответную ценовую оферту от покупателя, - цену, по которой и происходит сделка, рынок не видит, рынок видит только начальную ценовую оферту продавца, которая отражается в опубликованном объявлении. Разница итоговой цены сделки с изначально опубликованной ценой, как правило, довольно существенна и в среднем составляет 7-8%. Но с большой вероятностью кто-либо из потенциальных покупателей, возможно, смог бы заплатить немного больше. Это «немного больше» в применении к недвижимости может составить значимую для Продавца сумму.
- Имеющиеся механизмы расчета Индикаторов рынка недвижимости не обеспечивают их точность и возможность ежедневного определения

Цель проекта через 12 месяцев:

выйти на ежедневные 5 успешных торгов в РФ и выручку 300 000 руб. в день или 9 000 000 руб. в мес.

Цель проекта через 3 года:

выйти на ежедневные 25 успешных торгов в РФ и 150 успешных торгов в других странах, т.е. выйти на ежемесячную выручку 315 000 000 руб.



БИЗНЕС - МОДЕЛЬ

1. Предлагаемый механизм является частью риэлторской сделки. Первоначально, происходит поиск объекта Покупателем, знакомство с ним и лишь после этого сам процесс торгов и определения цены, что и является нашим проектом. После этого стороны «выходят из проекта» опять переходят в off-line и действуют также как и сейчас;

2. Приток новых объектов на площадку происходит из разных источников: как от частного собственника, так и через риэлтора или с площадок специализированных электронных СМИ – агрегаторов;

3. Торги делятся на срочные - в течение 1 дня и Стандартные – до 1 мес. Собственник или доверенное лицо самостоятельно выбирает вид торгов. Исходя из этого система торгов на ЭТП самостоятельно автоматически подстраивается при выборе интервала шага торгов;

4. Торги проходят по многовариантной схеме с созданием системы заинтересованности первому акцептовавшему.

Особенностью торгов по многовариантной системе является то, что они могут проходить за одну торговую сессию как на понижение, так и на повышение, т.е. «в обе стороны». Куда пойдет цена в ходе торгов зависит от рынка, состояния и характеристик объекта и от различных других факторов, включая день торгов и пр.



БИЗНЕС - МОДЕЛЬ

- 5. Для участия в торгах Участник должен захолдировать сумму в размере 1,0% от стартовой цены объекта;**
- 6. После победы в торгах холдирование снимается** и сумма в размере 10,0 % от разницы стартовой и итоговой цены, но не более захолдированной суммы = 1,0% от стартовой цены, перечисляется на счет ЭТП;
- 7. После объявления победителя стороны подписывают предварительный договор.** Он подписывается сторонами удаленно, on-line с применением электронной подписи, в котором стороны фиксируют цену торгов и другие основные условия будущего основного договора купли-продажи или аренды;
- 8. Перед началом торгов Собственник формирует проект предварительного договора.** Участник торгов обязан согласиться с положениями предварительного договора, или согласовать с Собственником (Заказчиком торгов) свои предложения по корректировке договора. На сайте сделан шаблонизатор всех возможных предварительных договоров по всем видам недвижимого имущества
- 9. На ЭТП предусмотрена фиксация действий клиентов на площадке через технологию блокчейн. А также создания системы страхования продавца от непроджи посредством смарт-контракта.**



СТАДИЯ ПРОДУКТА

что есть, количество пользователей, какие месячные обороты?

Оформлено Юр. лицо (ООО)
(один основатель со 100% долей)

- Получен патент на изобретение РФ №2680354. Подана международная заявка PCT.
- Сделано полновесное ТЗ Электронно-Торговой Площадки;
- Создана альфа версия ЭТП <http://locatorcost.com/>;
- Найден подрядчик по блокчейну. Credits;
- Найден подрядчик по маркетингу. Компания «Кросту» (ООО) Создатель компании, Главный инженер - Игорь Манн – Гуру маркетинга РФ №1;
- Идет стадия запуска



Комиссии от продаж - 0



Уникальных пользователей в месяц - 0



Наши преимущества

LOCATORCOST



Участие в торгах не требует затрат ни Заказчика торгов, ни Участника. Участник холдирует необходимую сумму у себя на карте, что обеспечивает ответственное поведение Участника на торгах и гарантирует оплату комиссии ЭТП.



Все действия на ЭТП нотаризируются с помощью технологии Blockchain. То есть исключаются спорные моменты между Участниками и Заказчиками торгов.



ЭТП интегрируется с соцсетями и агрегаторами. Это поможет не только в рекламе и продвижении конкретного объекта, но, в том числе, и в продвижении всего проекта



Торги проходят по многовариантной схеме – комфортной как для Продавца, так и для Покупателя. (Нет необходимости ждать 2-ого покупателя ...).



Способ проведения торгов запатентован в РФ



Предусмотрено страхование Продавцов недвижимости от непроджи через смарт-контракт



КТО НАШИ КЛИЕНТЫ И МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ

как будем зарабатывать на наших клиентах?

B2C

Продавцы и покупатели, арендаторы и арендодатели (частные лица) жилой недвижимости (квартиры, дома, дачи, земельные участки...)

- Торги по сдаче в аренду квартир и пр. со средним чеком 2000 руб.;
- Торги по продаже квартир и пр. со средним чеком 60000 руб.;
- Прочие доходы ЭТП (от рекламы, от риэлторской деятельности ...)

B2B

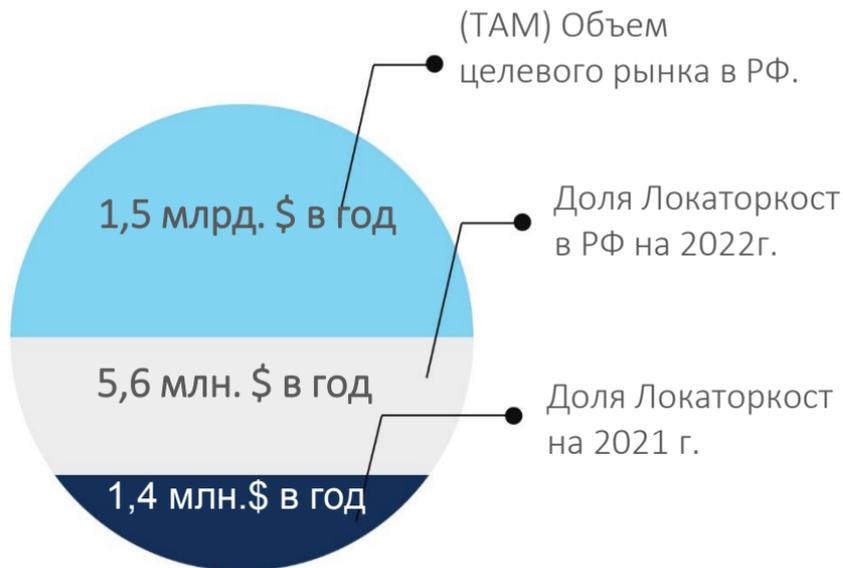
Продавцы и покупатели, арендаторы и арендодатели (предприятия и организации) коммерческой недвижимости (офисы, торговые площади, склады, ПСН...)

- Торги по сдаче в аренду ком. недв. со средним чеком 5000 руб.;
- Торги по продаже ком. недв. со средним чеком 80000 руб.



ГДЕ РЫНОК? КТО КОНКУРЕНТЫ?

Рынок B2C и частично B2B.



Конкурентами являются риелторы, т.к. они тоже на этом рынке и получают комиссию от этих же клиентов, но мы не будем с ними конкурировать, мы должны сделать из них союзников



ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

До 2021 года включительно

1. Выход на национальную фазу патентования в США, Европе и Китае срок до июля 2020 г.;
2. Заключение соглашений с агрегаторами минимум с 3-мя;
3. Создание системы привлечения риэлторских компаний через семинары, конференции, вебинары и пр. Привлечь мин. 10 компаний;
4. Создать скрипты и наладить работу колл-центра;
5. Добиться проведения регулярных торгов от 2-х (успешных) в день по РФ;
6. Внедрить на ЭТП технологию блокчейн (смарт-контракты, нотаризация действий участников);



КАКИЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ и ЮНИТ-ЭКОНОМИКА В НИХ

"ЛОКАТОРКОСТ" Расчет юнит-экономики в каналах продаж

Каналы продаж:

Название канала продаж			Реклама в Яндекс	Реклама в соц. Сетях	Реклама в интегр. СМИ
Users or Lead Acquisition	Поток пользователей	Чел.	10 000	20 000	20 000
Buyers	Платящие клиенты	Чел.	15	10	35
Conversion	Конверсия в [первую] покупку	%	0,1500%	0,0500%	0,1750%
Average Price	Средний чек	Руб.	60 000,00	60 000,00	60 000,00
Average Payment Count	Среднее количество платежей от одного клиента	шт.	1	1	1
Average revenue per user (ARPU)	Средний доход с привлеченного пользователя	Руб.	90	30	105
Average Revenue Per Paying User (ARPPU) / Lifetime Value (LTV)	Средний доход с платящего клиента	Руб.	60 000,00	60 000,00	60 000,00
Revenue	Платежи от клиентов	Руб.	900 000,00	600 000,00	2 100 000,00
Acquisition Costs	Затраты на рекламу в канале	Руб.	150 000,00	150 000,00	200 000,00
Cost per lead (CPL)	Стоимость привлечения одного пользователя	Руб.	15,00	7,50	10,00
Customer Acquisition Cost (CAC)	Стоимость привлечения одного платящего клиента	Руб.	10 000,00	15 000,00	5 714,29
COGS (first sale)	Издержки на первой продаже	Руб.	50,00	50,00	50,00
COGS (each sale)	Издержки на каждую продажу	Руб.	10,00	10,00	10,00
Total profit	Прибыль с канала продаж	Руб.	749 100,00	449 400,00	1 897 900,00
Profit per user (= ARPPU - CAC - COGS)	Прибыль с одного клиента	Руб.	49 940,00	44 940,00	54 225,71



ПЛАНИРУЕМЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТОРУ

ОБОРОТ ПЛАНИРУЕМЫЙ:

- 200 торгов в день; 6000 торгов в мес. по РФ.
- 6000 торгов x 60 000 ₺ = 360 000 000 ₺ в мес.
- По зоне .com на порядок больше.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТОРУ:

- Объём финансирования: 16 млн. руб.
- Срок запуска: 12 месяцев.
- Срок возврата инвестиций: 14-16 месяцев.

РАЗМЕР ДОЛИ В ПРОЕКТЕ:

- При полном финансировании – 51,0 %;
- При объёме (2,0 млн. руб.) – 5,0%.
- После возврата инвестору суммы инвестиций + 500,0%, инвестор передаёт 20,0% от имеющихся у него акций (доли компании) инициатору проекта.

Показатели эффективности проекта:

Чистая приведенная стоимость (NPV)	руб.	939 807 608
Индекс доходности (PI)	коэф.	65,67
Внутренняя норма доходности (IRR)	%	498,2%
Срок окупаемости проекта обычный (PBP)	Лет	1,16
Срок окупаемости проекта дисконтированный (DPBP)	Лет	1,18

ЕВITDA планируемая:

- 170 000 000 ₺ в мес. по зоне .ru



КТО РАБОТАЕТ НАД ПРОЕКТОМ, В КАКОМ ГОРОДЕ И КАКИЕ КОНТАКТЫ ДЛЯ СВЯЗИ?



Сергей Рейнфельд

Основатель. Автор идеи, патента.
Опыт работы на ризлтерском
рынке более 25 лет из них 20 лет
специализируется на торгах.
г. Москва



Игорь Манн

Гуру маркетинга. Основатель и
руководитель компании krostu.com
г. Москва



Федор Кошелев

Программист, специалист modX.
Опыт создания сайтов, включая
порталы более 10 лет.
г. Ярославль

г. Москва
Тел. +7(929)919-7216
reinfld@gmail.com

