



HANDS<sup>24</sup>

ремонт в <sup>два</sup> клика

# Проблема

- Проблема : **поиск и найм** квалифицированных исполнителей услуг по **ремонту** в частном секторе строительства
- Возникает у **владельцев новостроек и частных домов**
- Например, Алишер ака купил в кредит 2-комнатную квартиру в Ташкент. Ему от **25 до 50 лет, офисный работник среднего звена с зп от 5 до 15 млн сум** в месяц.
- Алишер ака будет искать по принципу **«сарафанное радио»** либо обзванивать мастеров в досках свободных объявлений

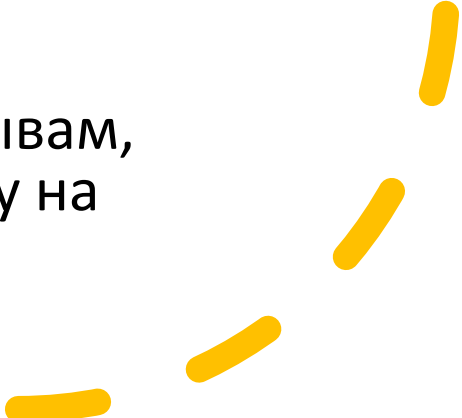
# Решение

HANDS24 - это **AirBNB** в сегменте ремонта и строительства.

Алишер ака заходит в приложение HANDS24, формирует заказ (полусухая стяжка пола - 70 м<sup>2</sup>, штукатурка гипс. - 100 м<sup>2</sup>, установка подвесного унитаза -1 шт), указывает локацию объекта.

HANDS24 считает стоимость услуг по фиксированной ставке (Например, установка подвесного унитаза – 200 000 сум, штукатурка гипс. – 25 000 сум/м<sup>2</sup>) и выдает выборку мастеров в радиусе 5 км.

Алишер ака выбирает мастера по отзывам, рейтингу, локации и отправляет заявку на выполнение заказа.



# РЫНОК

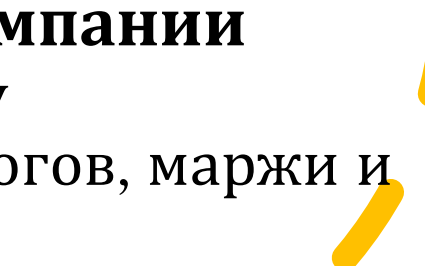
- Портрет клиента: Владельцы нового жилья, 25-50 лет, средний заработок 5-15 млн сум/мес



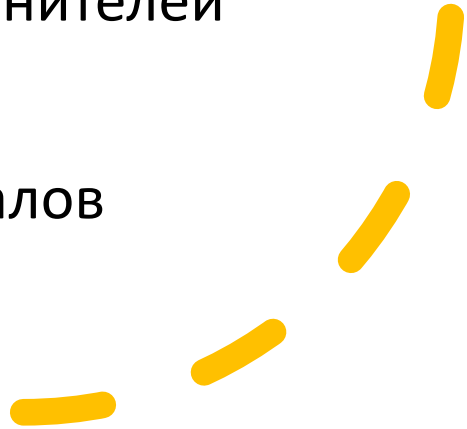
- Объемы строительных работ выполненных в Узбекистане за 2019 год (Отчет Государственного Комитета Руз по статистике )

# Конкурентные преимущества

## Конкуренты

- **Доски свободных объявлений (OLX)**
    - + Понятный, простой и бесплатный инструмент
    - Клиент тратит много времени на поиски и переговоры с исполнителем
    - Отсутствие фиксированной цены за услуги
    - Отсутствие отзывов от прежних заказчиков
    - Отсутствие структуры и конкретики в описании услуг и обязательств исполнителя
  - **Строительные и ремонтные компании**
    - + Предоставление услуг по договору
    - Стоимость услуг выше за счет налогов, маржи и операционных расходов компании
- 

# Планы

- Проект на этапе **customer development**
  - 2020 год :
    - привлечь инвестиции в размере \$10 000 на разработку MVP, каналов продаж и бизнес-модели
  - 2021 год :
    - разработать и протестировать MVP
    - подключить 100 партнеров-исполнителей услуг в г.Ташкент,
    - заключить сотрудничество с производителями строй материалов
    - оптимизировать бизнес-модель
- 

# Необходимые ресурсы и компетенции

- Разработка продукта
  - Ментор с опытом успешного запуска IT продуктов в сегменте B2C
  - UX/UI дизайнер (от слова **креативный**)
  - Ассистент
- Продвижение продукта
  - Маркетолог
  - SEO–специалист
  - Таргетолог
  - SMMщик
  - Дизайнер



Спасибо за  
внимание!

Проект имеет много актуальных дополнений,  
как

\* **marketplace** с партнерскими ценами  
(вы больше не тратите время в поисках  
«где подешевле»)

\* доска объявлений «**отдам даром**»  
(вы больше **не складируете** остатки строй  
материалов или холодильник «Орск»)

 **@SAIDRAKHMON**

