Доброго дня!

Предлагаю к рассмотрению потенциальное сотрудничество в масштабном проекте. Целью которого является объединить в одной системе как потребителей, так и поставщиков/исполнителей. Решая проблемы и задачи предпринимательства, затрагивая интересы потребителя.

Это уникальный сервис, бизнес модель, в которой выигрывают все стороны.

1. **Боли и решения.**

Проблемы/боли бизнеса:

- Высокая конкуренция;

- Высокие затраты на маркетинг

- Проблемы привлечения и удержания новых клиентов

- Сезонность, вопросы покрытия регулярных расходов в т.ч. аренда.

Проблемы/боли потребителя:

- Постоянное удорожание жизни, рост цен

- Уменьшение финансовых возможностей потребителя

- Сложность в поиске дополнительного источника дохода

- Возрастающая конкуренция на рынке труда в виду все большего ввода на рынок ИИ/автоматизации/робототехники

- Высокий порог входа в бизнес, конкуренция опять же.

Предлагаемые решения Бизнесу:

- Увеличение потока новых клиентов и их удержание

- Сокращение затрат на маркетинг

- Увеличение прибыли

- Получение дополнительного дохода, в т.ч. в не сезон

Предлагаемые решения потребителю:

- возможность получать привычные услуги со скидкой

- возможность получать дополнительный доход

- возможность построения бизнеса без вложений или с минимальными вложениями без аренды помещений и найма штата

2. **Принцип работы.**

Согласно проведенному опросу, личного опыты предпринимательства в сфере услуг и изучения рынка в части оказания услуг по привлечению клиентов, организации готовы платить % от стоимости товара/услуги за уже привлеченного клиента.

Т.е. речь идет не об оплате вперед за услуги по привлечению клиентов, которые зачастую не оправдывают ожидания и вложенные средства, а оплата % от стоимости уже по факту получения денежных средств от потребителя.

Как это работает:

Предприниматели, оказывающие услуги подключены к нашей CRM системе (далее – система) имея свой уникальный ID, их клиенты так же подключаются к нашей системе и имеют свой ID.

Внутри системы подключены исполнители различных услуг (товаров) (онлайн/офлайн) как пример биглион, клиенты этих же исполнителей тоже в свою очередь подключаются к системе, при этом продолжая пользоваться теме же услугами, которыми они и так пользовались, начинают получать скидку на эти услуги и возможность дополнительного дохода, путем подключения в систему своих близких, знакомых, знакомых знакомых и т.д. путем реферальных ссылок из личного кабинета CRM и получать % от оборота своих приглашенных. Дополнительно эти же потребители начинают пользоваться услугами других организаций внутри системы, так как это им становиться выгодно, таким образом происходит процесс калаборации между организациями по принципу кросс маркетинга (делятся своими клиентами). В свою очередь компания, чей клиент и им приглашенные клиенты делают оборот в других подключенных к системе организациях тоже получает % от оборота своих клиентов. Таким образом организации начинают получать дополнительных клиентов, снижая затраты на маркетинг и получать дополнительный доход от оборота своих клиентов. Потребители начинают получать скидки на услуги, которыми пользовались так или иначе и возможность получать дополнительный доход от оборота приглашенных в систему людей, в зависимости от количества приглашенных доход может быть очень внушительным.

ВАЖНО! Подключения к системе для всех участников абсолютно бесплатно!!!

Никто ничего не теряет!

В нашем случае, организация делится 26% от стоимости услуги/товара (для примера: на биглион организация теряет 75% от стоимости услуги), из них 4% получает наш сервис/система, остальные % распределяются между причастными, к привлечению этого клиента, участниками системы, согласно маркетинг плану. И все это автоматически считает и учитывает наша CRM система.

Как итог все остаются в плюсе.

3. Финансы. Пример расчета потенциального дохода

К примеру, берем 1 район в любом городе. Подключаем 10 организаций, оказывающих услуги (парикмахерская, салон красоты, фитнес, кафе, автомойка, стоматология и пр.), в каждой организации ну уж точно 100 клиентов есть, которых можно подключить, в свою очередь каждый из 100 может подключить 10 человек своих близких друзей и знакомых (т.к. это все бесплатно) и уже получается в системе 11 000 человек. Сколько в месяц уходит на услуги? Стрижка, машину помыть, ногти поточить, в кафе сходить и пр. Ну 5000 р. выходит. Это составляет уже 55 000 000 рублей в месяц оборота с одного района. Система получает 4%, что составляет 2 200 000 в месяц.

Плановые задачи за 12-24 месяца выйти на 3-5% населения городов, подключенных к системе потребителей.
Среднее население более-менее крупных городов 500 000 чел.
Итого потенциал дохода с 1 только города 5 000 000 в месяц.

4 . Клиенты. Перспективы

Участники/исполнители/контрагенты сервиса, организации любых форм собственности, оказывающие услуги онлайн/офлайн, торговля (кроме магазинов, супермаркетов)
Перспективы: Дополнительно рассматриваются производители различных товаров, в т.ч. продовольственных (потенциальные на примете есть), которые размещает на сайте свой перечень и работают по той же схеме.
Есть мысли в сторону подключения крупных сетевых продовольственных магазинов. Логистики и пр.

5. Конкуренты

Ближайшие конкуренты - это сайты купонов. Биглион, например, но там исполнители теряют до 75% от стоимости услуг и % возврата клиента весьма низкий.
UDS, не плохая попытка, но нет! Не прозрачные и недостоверные условия для партнеров. Попытка заработка на продаже своей системы.

6. Стадия стартапа. Что имеем на сегодняшний день.

1. Разработанная специально под проект CRM система. Тестовый старт проекта, запланирован на декабрь 2025/январь 2026.
2. Продуманы точки взаимодействия и соприкосновения всех участников проекта. Продуманы договорные обвязки.
3. Разработан логотип проекта.
4. Разработан сайт проекта.
5. Презентация для партнеров.
6. Разработан маркетинг план проекта.

В принципе для старта проекта все готово.

7. Потенциальные Расходы и цели запроса сотрудничества.

Запрос на финансовую поддержку/технические мощности в части запуска маркетинговой компании, масштабирования трудовых сил для быстрого запуска и масштабирования по всей территории РФ.
Потенциальные вложения не велики, зависят от технических мощностей/возможностей и масштабов рекламных компаний, предположительно в пределах 1 000 000 рублей. Что не соизмеримо относительно потенциальных доходов.
Дополнительно подразумевается создание ботов автоворонок, каналы телеграмм, группы в социальных сетях, усовершенствование CRM системы и сайта, что создаст дополнительную монетизацию проекта в части размещения рекламы, абонентской платы CRM

Все условия сотрудничества обсуждаемы. В случае заинтересованности готов рассказать детально.

Связь со мной:
Максим
+7-903-126-2347
Maxim-eleseev@yandex.ru
Фактически нахожусь в г. Красногорск, Московская область.