



Приветствуем вас на презентации нашей компании –
ОАО "РТО Кировское"

Мы предлагаем продавцам просторные и
благоустроенные площади для размещения их магазинов

Обзор компании

ОАО РТО «Кировское» – межрегиональное, межрайонное предприятие , занимающееся продажей товаров народного потребления, строительных материалов, сантехники , металла, сельхозтехники и запасных частей и др.

ОАО РТО «Кировское» - это обширная и просторная торговая площадка, общая площадь которой составляет 24 тысячи квадратных метров, которая находится в районе а/д Новопавловск-Прохладный, на границе двух регионов – Ставропольского края и Кабардинско-Балкарской республики.

Проблема, которую решает компания

Благодаря своему удобному расположению, мы привлекаем большое количество посетителей, что создает прекрасные возможности для развития вашего бизнеса. ОАО РТО «Кировское» занимает ключевую позицию в решении проблемы закрытия потребностей населения и сельскохозяйственных товаропроизводителей двух регионов. Мы предлагаем широкий ассортимент, от товаров для дома до агротехники, что удовлетворяет запросы широкого круга населения.

Наша компания не просто торговая площадка, но и надежный помощник в поиске выгодных предложений. Мы осознаем, как важно для наших клиентов получить качественный товар по доступной цене, и мы делаем все возможное, чтобы они могли это сделать без переплат и выгоднее, чем на онлайн-площадках.

Описание продукта, как решение проблемы

Площадь для размещения магазинов:

- Позволяет нам закрывать потребности клиентов двух регионов, Ставропольского края и Кабардинско-Балкарской Республики
- Отличительной особенностью работы с площадкой компании ОАО РТО «Кировское» становится такой приятный бонус, как возможность экономии на рекламе. Мы получаем преимущество благодаря естественному охвату нашими радиоволнами двух регионов одновременно. Это означает, что инвестировав в радиорекламу для одного региона, мы автоматически становимся слышными и в соседнем, что позволяет нам достигать большей аудитории без дополнительных финансовых затрат.
- Нашу компанию легко найти на городских картах. Опыт и авторитет, накопленные за годы работы, делают нас узнаваемыми и надёжными.
- Мужчины, заинтересованные в электроинструментах, строительных материалах т. д. могут удовлетворить свои потребности, пока их жены совершают покупки в магазине Арендатора. Мы уверены, что это позволит каждому клиенту провести в магазине больше времени, наслаждаясь шопингом, а не спешить домой.
- Не пересекающиеся, но дополняющие друг друга ассортименты товаров в наших магазинах позволяют клиентам получать все необходимые товары в одном месте. Помимо этого, совместное расположение наших магазинов может стимулировать кросс-продажи и увеличить общую выручку.
- Рампа для разгрузки товара находится с задней стороны здания, обеспечивая более приятную атмосферу для посетителей магазина. Кроме того, такое расположение ramпы обеспечивает большую безопасность, так как снижает вероятность столкновения покупателей с тяжелой техникой.
- учёт вместимости парковки до 30 машин, даже в часы пик, каждый покупатель сможет найти место для своего автомобиля."

Почему сейчас решение актуально

1. Старение населения: В России и многих других странах наблюдается тенденция к старению населения. По мере увеличения числа пожилых людей, растет и потребность в сервисах, ориентированных на удовлетворение их потребностей и улучшение качества жизни.
2. Цифровизация общества: Современное общество все больше переходит на цифровые технологии. Многие услуги, продукты и функции повседневной жизни становятся доступными онлайн, что требует от людей освоения новых навыков и знаний для их использования.
3. Большой разрыв между поколениями: Пожилые люди, которые не успели приспособиться к быстрому развитию технологий, могут испытывать затруднения в общении с молодым поколением и использовании современных сервисов, что снижает их качество жизни и социальную активность.
4. Социальная ответственность и забота о пожилых людях: Общество и государство все больше осознают необходимость заботы о пожилых людях и предоставления им доступа к современным технологиям и услугам, чтобы обеспечить им достойную жизнь и возможность полноценного участия в общественной жизни.
5. Пандемия COVID-19: Пандемия ускорила процесс цифровизации и сделала множество сервисов доступными онлайн. В связи с ограничениями и карантинными мерами, многие пожилые люди столкнулись с необходимостью использовать онлайн-сервисы для осуществления повседневных задач, таких как покупки, оплата счетов и общение с близкими.

Бизнес модель компании

1. Фриимиум-модель: "Добрый Проводник" будет предоставлять базовый набор функций бесплатно, а дополнительные опции и услуги будут доступны по подписке. Базовая версия приложения позволит пользователям оценить его возможности и преимущества, в то время как подписка предложит расширенный функционал и личную поддержку от специалистов.
2. Партнерства с государственными и коммунальными организациями: Стартап может сотрудничать с государственными и коммунальными организациями, предоставляющими услуги для пожилых людей. Такие партнерства могут обеспечить дополнительный источник дохода, а также расширить возможности приложения для удовлетворения потребностей пожилых людей.
3. Реклама и спонсорство: В приложении может быть предусмотрено размещение рекламы от третьих сторон, особенно тех, которые предлагают продукты и услуги, ориентированные на пожилых людей. Компания также может искать спонсоров, заинтересованных в поддержке социально значимых проектов, направленных на улучшение качества жизни пожилых людей.

Технология и продукт

1. No-code платформы для разработки мобильных приложений: Использование no-code инструментов, таких как Appgyver, Adalo или Bubble, позволит быстро разработать и внедрить мобильное приложение без затрат на программирование. Эти платформы предлагают готовые шаблоны, компоненты и интеграции с различными API и сервисами, что облегчает создание кастомизированных решений.
2. Искусственный интеллект и машинное обучение: Использование AI и ML для анализа данных пользователей, определения их потребностей, и предоставления персонализированных рекомендаций и советов по использованию приложений и сервисов.
3. Облачные сервисы: Для хранения данных пользователей, обработки запросов и предоставления масштабируемого доступа к ресурсам приложения будут использоваться облачные сервисы, такие как Amazon Web Services (AWS), Google Cloud Platform или Microsoft Azure.

Обзор рынка

Статистика и данные:

В России на 2021 год примерно 20% населения составляют пожилые люди, что равняется около 29 миллионов человек. Это число ожидается увеличиться в ближайшие годы.

В мире к 2050 году ожидается, что доля людей старше 60 лет составит примерно 22% от общей численности населения.

Глобальный рынок технологий для пожилых людей оценивается в несколько миллиардов долларов и продолжает расти.

Конкурененты

На рынке технологий и сервисов для пожилых людей имеется ряд компаний и приложений, которые могут быть конкурентами стартапа "Добрый Проводник".

Oscar Senior: Это международное приложение для пожилых людей, которое предлагает простой интерфейс для общения, использования интернет-сервисов и организации повседневной жизни. Oscar Senior также предоставляет возможность настройки под конкретные потребности пользователя и взаимодействия с семьей и друзьями.

GrandPad: GrandPad – это планшет и приложение, разработанные специально для пожилых людей. Он предлагает простой и интуитивно понятный интерфейс, позволяющий делать видеозвонки, отправлять сообщения, слушать музыку, играть в игры и многое другое. GrandPad также обеспечивает поддержку и помощь пользователям через специальную команду.

Silversurfers: Silversurfers – это онлайн-платформа, предназначенная для пожилых людей, которая предлагает новости, статьи, советы и возможность социального взаимодействия. Она не является прямым аналогом "Доброго Проводника", но могут конкурировать за внимание пожилых людей, ищущих информацию и ресурсы в интернете.

Команда топ менеджеров и фаундеров



Алексей Смирнов
генеральный директор

Опытный предприниматель с более чем 15-летним опытом работы в области разработки программного обеспечения и управления проектами.



Мария Иванова
директор по маркетингу

Специалист с более чем 10-летним опытом работы в области маркетинга и рекламы, с акцентом на продвижение продуктов и услуг для пожилых людей.



Виктория Петрова
технический директор

Эксперт в области разработки мобильных приложений и внедрения новейших технологий для улучшения пользовательского опыта.



Игорь Кузнецов
директор по развитию

Профессионал с опытом работы в индустрии здравоохранения и социальных услуг, способный создавать партнерства и расширять возможности стартапа на рынке.

Финансовые прогнозы и ключевые показатели

Необходимые инвестиции составляют \$250 000, которые покрывают затраты на разработку и запуск продукта, включая зарплаты разработчиков, оплату серверов, лицензий и других расходов. В первый год стартап имеет убыток в размере \$190 000 из-за высоких начальных затрат и небольшого количества клиентов.

Год	Доход	Инвестиции	Разработка и поддержка	Маркетинг и продажи	Общие и административные расходы	Прибыль
1	\$50 000	\$250 000	\$150 000	\$50 000	\$40 000	-\$190 000
2	\$200 000	-	\$180 000	\$80 000	\$60 000	-\$120 000
3	\$500 000	-	\$250 000	\$100 000	\$80 000	\$70 000
4	\$900 000	-	\$300 000	\$150 000	\$100 000	\$350 000
5	\$1 500 000	-	\$400 000	\$200 000	\$130 000	\$770 000