



KATERRA COMPANY

Изготвили:

Теодора Цанева

Иван Ангелов

Константин Костадинов

VALUE PROPOSITION

[стойностно предложение]



- **Интегрирани Услуги:** Katerra предлага пълен пакет от услуги, представляващ комплексно решение за строителни проекти интегрирайки дизайн, инженеринг, производство и строителни услуги.

- **Ефективност на Разходите:**

Чрез събиране на цялата стойностна верига на строителството под един покрив, Katerra може да спести много разходи.

Те работят с фючърсни договори, подsigуряващи фиксирани цени при закупуване в бъдеще.

- **Оптимизирано време:**

Katerra се стреми да съкрати срока за изработка на единица проект.

По-голяма скорост => по-голяма конкурентоспособност на пазара => по-голям шанс за повече бъдещи клиенти.

VALUE PROPOSITION

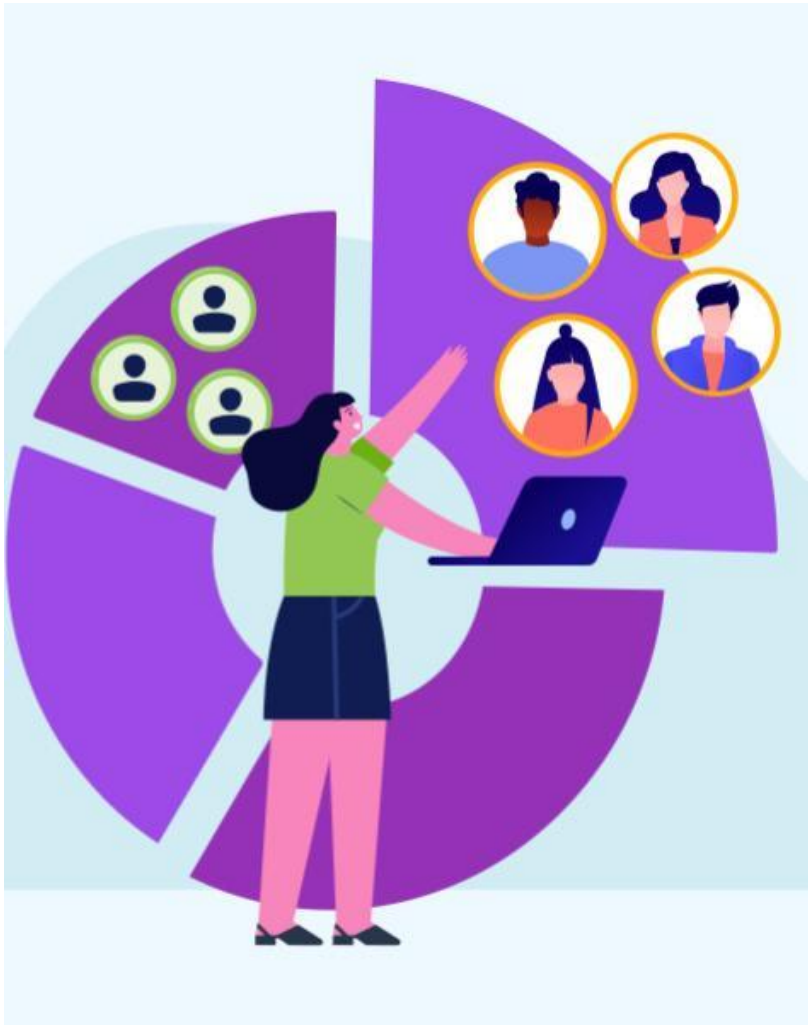
[стойностно предложение]



- **Решения проблем за клиентите** Katerra стреми да реши проблема с неефективността в строителната индустрия, като предлагаше едно централизирано решение за строителни проекти, внедрявайки модерни технологии и производство на предварително изработени строителни компоненти извън строителната площадка.
- **Задоволявани Нужди на Клиентите:**
Клиентите имат нужда от прост, безпроблемен строителен процес, който Katerra предоставя.
Ценова Ефективност: Клиентите искат проектите им да бъдат завършени в рамките на бюджета.
Своевременност: Клиентите искат проектите им да бъдат завършени навреме
- **Минимално Жизнеспособен Продукт (MVP):**
MVP за Katerra би бил единичен, малък но многофункционален строителен проект за жилище, където те предоставят всички услуги – от дизайн и инженеринг до строителство и доставка на материали.

CUSTOMER SEGMENTS

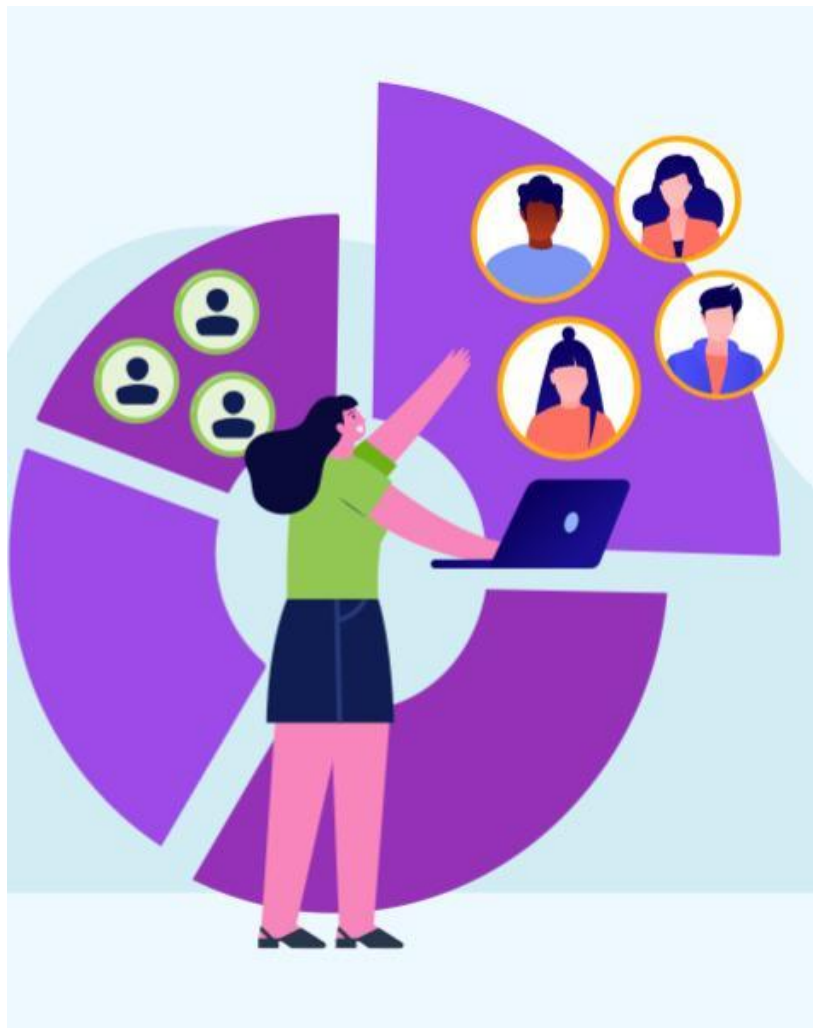
[клиентски сегменти]



- Катера е компания използваща B2B [*Bussiness to Bussiness*] модела.
- За кого създава стойност(продукт)? За клиентските компании в сектора с недвижими имоти. Обхващайки жилищния и болничня, хотелиерския и търговския сторителен сектор на пазара.
- Кои са техните най-важни клиенти? Wolf Construction, който се явява и като главен тип клиентски архетип, съсредоточават се в многофамилния строителен сектор.[Първия проект та Катера с тях и бил именно, градински апартаменти]
- Освен тях можем да включим и всички други компании нуждаещи се от строителни материали и услуги, които ще разгледаме на следващия слайд.

CUSTOMER SEGMENTS

[клиентски сегменти]



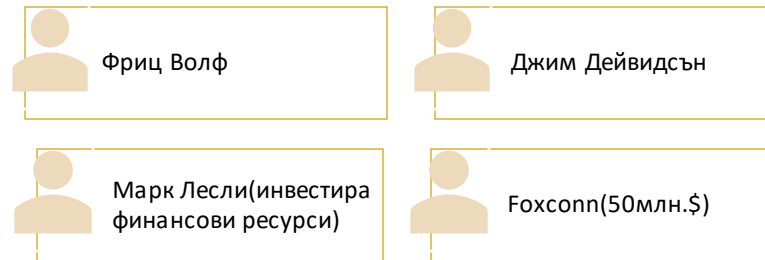
1. **Многофамилни жилищни проекти**, като апартаменти, жилища за възрастни и студентски жилища. Те се възползват от интегрираните услуги на Kattera, стандартизираните продукти и по-бързата доставка.
2. **Разработчици на хотелиерство** наемат Kattera да проектира и построи хотели, курорти и други обекти. Те се възползват от модулното строителство на Kattera, което намалява отпадъците, разходите и времето.
3. **Разработчици на търговски(retail) обекти** наемат Kattera да проектира и построи офиси, търговски площи и други търговски имоти. Те се възползват от иновативните технологии на Kattera, като интелигентно строителство, енергийни системи и масивна дървесина.

KEY PARTNERS

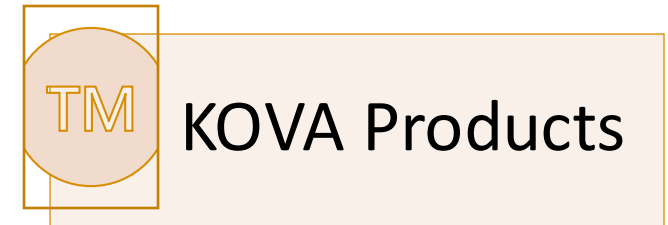
[ключови партньори]



Partners



Бизнес партньори на Маркс в ранния етап на основаването на Катера

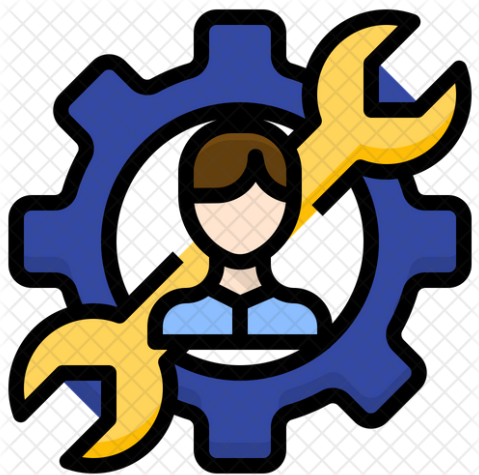


Собствен бранд на Катера, за строителни материали и ресурси.

Какви ключови ресурси от партньорите?
финансови ресурси, подкрепа и „конфиденциалност“

KEY ACTIVITIES

[КЛЮЧОВИ
дейности]



- **Ключови дейности при каналите:** Katerra разпространява своите продукти и услуги чрез мрежа от партньори, включително производители, доставчици и дистрибутори.
- Компанията използва технологичната си платформа, за да направи по-лесен процеса при веригата на доставките (разпространението на продуктите и услугите си) до клиентите.
- **Дейност при клиентските взаимоотношения:** Компанията се фокусира върху изграждането на здрави взаимоотношения с клиентите си, като гарантира, че те получават висококачествени продукти и услуги на достъпни цени.
- **Ключови дейности при приходните потоци:**
 - Разширяване на портфолиото от строителни услуги и изследване на нови пазари, също работят с договори. Динамично ценообразуване, при което Катера могат да коригират цените си в зависимост от макроикономическата обстановка (пазарното търсене), което гарантира конкурентноспособността им.

KEY RESOURCES

[ключови ресурси]



Key Resources

➤ **Стойностното предложение на Katerra изисква следните ключови ресурси:**

a. **Професионален екип от служители:** включващ разработчици, архитекти, инженери, изпълнители/подизпълнители, строители и др., които да гарантират високо качество на предоставяните услуги.

b. **Технологични ресурси** за разработване и производство на сглобяеми изделия и модули за строителството:

-> **Корпоративен софтуер** (екип за създаване на корпоративни софтуерни решения за строителната индустрия. Включително система за управление на ресурсите на предприятието (ERP).

-> **Енергийни системи:**разработила енергийна система, която балансира слънчевата, вятърната, геотермалната енергия и батериите.

-> **Building intelligence:** Katerra инвестира в разработването и интеграцията на различни сензори в своите сгради, включително сензори за влажност, сеизмичност, ОВК и температура.

KEY RESOURCES

[ключови ресурси]



Key Resources



➤ **Основните ключови финансови ресурси на Katerra включват:**

- a. Кръгове на финансиране
- b. Годишен доход (от успешно завършени проекти/ услуги по проектиране и строителство, както и сглобяване на модули на място, приходи от продажбата на свързани продукти и услуги, включително зелени и енергоспестяващи технологии)

CUSTOMER RELATIONSHIPS

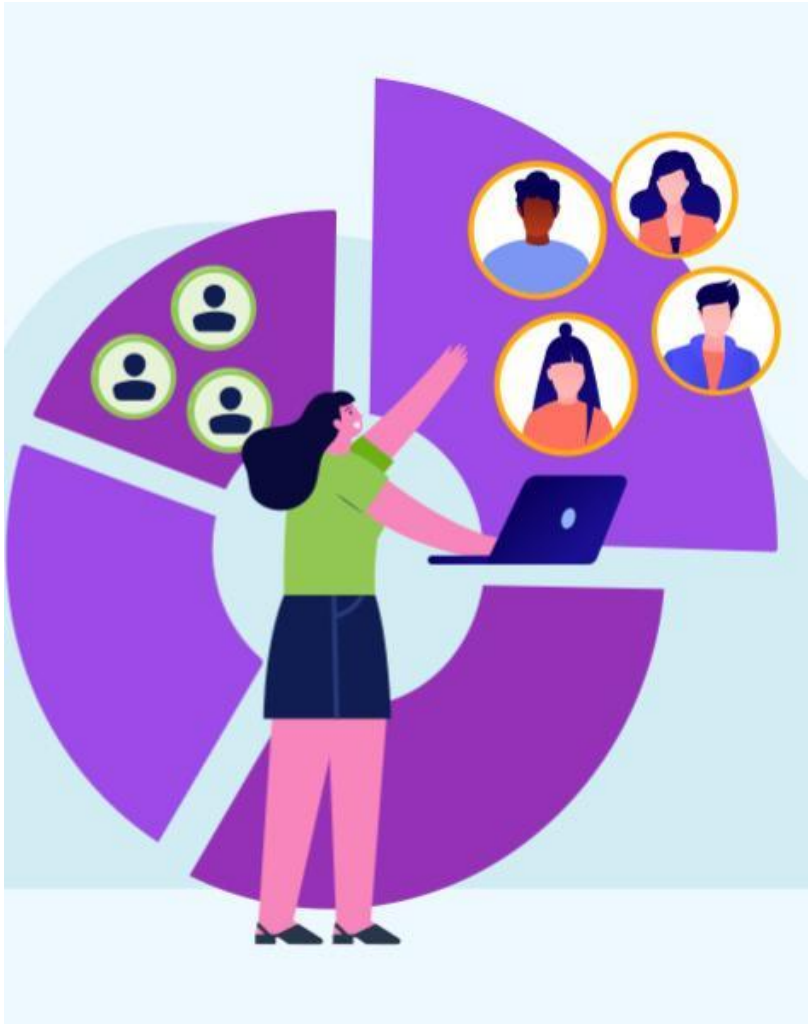
[клиентски взаимоотношения]



- *Katerra има за цел да установи дългосрочни и сътруднически взаимоотношения с клиентите си.*
- **Katerra им предоставя пълно обслужване**, което включва дизайн, инженеринг, производство, строителство и доставка на материали. (т.нар. доставчик до ключ)
- **Katerra предлага също:** клиентска поддръжка, гаранция за качество и гаранционни услуги.
- Компанията доставя висококачествени сгради по-бързо и по-евтино от традиционните методи.
- Клиентските взаимоотношения на Katerra се основават на доверие, прозрачност и взаимна полза.

Channels

[каналы]



1. Katerra използва *онлайн* платформа, за да предостави на клиентите си достъп до своите услуги и продукти.
2. Katerra използва *продажби на място*, за да предостави на клиентите си допълнителна поддръжка и услуги.
3. Katerra използва партньорствата си с други компании, за да увеличи своята клиентска база и да предостави на клиентите си допълнителни услуги и продукти, стремейки се да се разрастне на световно ниво, не само в САЩ.

COST STRUCTURE

[структура на
разходите]



➤ **Едни от най-скъпо струващите дейности за Катера?**

- a. **Изработката на проект:** Катера се стремят към един напълно оптимизиран и централизиран процес на изработка на проектите си. Проучването и разработването на нови строителни материали и технологии, управлението и контрола на процесите са пример за това.
- b. **Обучението на нова работна ръка :** Би коствало много финансови ресурси, както и времеви на компанията да обучат един по един новата работна ръка, вместо да наемат професионални подизпълнители



COST STRUCTURE

[структура на
разходите]



➤ **Едни от най-скъпо струващите ресурси за Катера?**

- а. **Новите технологии:** създаването на достатъчно добър софтуер, интелигентното строителство и енергийните системи, всичките ползвани технологични ресурси са значителен разход.



REVENUE STREAMS

[приходни потоци]



- 1. Клиентите на Kattera плащат за широкоспектърните строителни услуги и продукти, предлагани от компанията.
- 2. Моделът на приходите на Kattera се основава на получаване на плащане от клиенти за услугите и продуктите, които предоставят. Дружеството може също така да получи допълнителни приходи, по време на кръговете за финансиране, от инвеститорите.
- 3. По отношение на тактиката за ценообразуване Kattera се стреми да предлага конкурентни цени и добро съотношение качество-цена.
- Катера използват явно доста гъвкаво ценообразуване на базата на разходите (за единица работна ръка и строителни материали)/ динамично ценообразуване.

