

**Бизнес-план проекта VRHome - платформа для
проведения виртуальных туров по объектам
недвижимости**

Грантополучатель: Легиных Галина, Гайдамака Елизавета

Адрес: ул. Орджоникидзе д.3

Контактные данные: +7 9865407856, 1032216447@pfur.ru

Содержание

Резюме бизнес-плана.....	3
Краткое описание инновационной идеи, положенной в основу проекта...	4
Описание планируемой к производству продукции	5
Анализ рынка.....	7
Маркетинговый план	8
Финансовый план	10

Резюме бизнес-плана

Основная цель и сущность предлагаемого проекта: Цель проекта VRHome – разработка и внедрение VR-платформы для создания и проведения виртуальных туров по объектам недвижимости. Платформа предназначена для риэлторских агентств, застройщиков и частных продавцов недвижимости, позволяя им предлагать своим клиентам удобный и экономичный способ осмотра объектов без необходимости физических визитов.

Стадия развития проекта на момент составления бизнес-плана: Проект находится на стадии разработки прототипа VR-платформы и проведения начальных исследований пользовательского опыта. Созданы основные компоненты платформы, которые позволяют проводить интерактивные виртуальные туры.

Доказательства выгоды:

- Независимые исследования показывают, что до 40% потенциальных покупателей отказываются от сделок из-за неудобства физического осмотра объектов.
- Виртуальные туры позволяют сократить временные и транспортные затраты на 70%, что значительно уменьшает расходы риэлторских агентств.
- Ожидается, что мировой рынок VR для недвижимости достигнет \$2.6 млрд к 2025 году, что свидетельствует о значительном потенциале роста и доходности проекта.

Состав конкретных мероприятий, которые необходимо реализовать в рамках проекта:

1. Завершение разработки и тестирование прототипа VR-платформы.
2. Проведение пилотных запусков с ключевыми партнерами (риэлторскими агентствами и застройщиками).
3. Маркетинговая кампания для привлечения клиентов и партнеров.
4. Масштабирование платформы для выхода на региональные и национальные рынки.
5. Постоянное обновление и улучшение функционала платформы на основе обратной связи от пользователей.
6. Получение патентов и других прав на интеллектуальную собственность.

Средства, необходимые для реализации проекта:

- Разработка и тестирование прототипа: 2,000,000 рублей
- Маркетинговая кампания: 1,000,000 рублей
- Операционные расходы (зарплаты, офисные затраты, и т.д.): 1,000,000 рублей
- Правовая защита и патентование: 500,000 рублей
- Необходимый резерв на непредвиденные расходы: 500,000 рублей
- **Итого:** 5,000,000

Ключевые факторы успеха:

1. Высокое качество и реалистичность виртуальных туров.
2. Удобство и простота использования платформы как для агентств, так и для конечных пользователей.
3. Адаптация под локальные рынки и интеграция с существующими платформами риэлторов.
4. Эффективная маркетинговая стратегия и партнерство с ключевыми игроками рынка недвижимости.
5. Защита интеллектуальной собственности и соблюдение стандартов безопасности данных.

Краткое описание инновационной идеи, положенной в основу проекта

Проблема: Традиционный процесс выбора недвижимости требует значительных временных и финансовых затрат как со стороны покупателей, так и со стороны агентств недвижимости. Клиентам приходится лично посещать множество объектов, что часто неудобно и неэффективно.

Необходимость решения: Виртуальные туры позволяют потенциальным покупателям ознакомиться с объектами недвижимости в удобное для них время прямо в агентстве недвижимости. Это существенно сокращает количество личных визитов и ускоряет процесс принятия решения.

Цель: Увеличение эффективности процесса выбора недвижимости через внедрение платформы виртуальных туров.

Задачи:

1. Разработка и запуск платформы VRHome.
2. Обеспечение высокого качества виртуальных туров.
3. Привлечение агентств недвижимости к использованию платформы.
4. Обучение сотрудников агентств недвижимости работе с платформой.

Инновационная идея заключается в создании платформы VRHome, которая позволяет агентствам недвижимости создавать и предоставлять виртуальные туры по объектам недвижимости. Платформа будет использовать VR-технологии для создания реалистичных и интерактивных туров, что позволит пользователям совершать осмотр объектов, не выходя из агентства недвижимости.

Механизм реализации инновационной идеи:

1. Разработка программного обеспечения для создания и управления виртуальными турами.
2. Закупка и использование VR-камер для съемки объектов недвижимости.
3. Интеграция платформы с веб-сайтами агентств недвижимости.
4. Тестирование и отладка системы.
5. Запуск платформы и маркетинговая кампания для привлечения клиентов.

Ресурсы:

- Финансовые ресурсы: 5,000,000 рублей.
- Технические ресурсы: VR-камеры, серверы для хранения и обработки данных.
- Человеческие ресурсы: команда разработчиков, маркетологов, технических специалистов.
- Временные ресурсы: разработка и запуск платформы займет примерно 12 месяцев.

Ожидаемые доходы: около 6,000,000 рублей в первый год после запуска за счет подписок и комиссий.

Окупаемость: проект должен окупиться в течение 2 лет.

Рентабельность: прогнозируемая рентабельность проекта составляет 20% в первый год и до 35% в последующие годы.

Описание планируемой к производству продукции

- **Наименование продукции:** VRHome

- **Назначение и область применения:** VRHome – платформа для создания и проведения виртуальных туров по объектам недвижимости. Основное назначение – предоставление риэлторским агентствам, застройщикам и частным продавцам недвижимости возможности демонстрировать объекты потенциальным покупателям и арендаторам без необходимости физических визитов.

- **Перспективы выпуска продукции на конкретном рынке:** С учетом тенденции роста использования виртуальной реальности в различных отраслях, рынок недвижимости активно ищет инновационные решения для повышения удобства и эффективности работы. Прогнозируется значительный спрос на VR-платформы среди риэлторов и застройщиков, особенно в крупных городах.

- **Возможность замещения, в том числе импортозамещения:** VRHome может стать альтернативой зарубежным продуктам, таким как Matterport и Zillow 3D Home, предлагая аналогичные функции с адаптацией под локальные рынки и более доступной ценой.

- **Краткое описание и основные технико-экономические и потребительские характеристики:**

- Виртуальные туры с высоким уровнем детализации и интерактивности.
- Интеграция с существующими платформами риэлторов.
- Возможность персонализации и настройки под конкретные требования клиентов.
- Доступность через веб и мобильные приложения.
- Снижение временных и транспортных затрат на 70%.

- **Конкурентоспособность продукции:**

- Более интерактивные и настраиваемые туры по сравнению с конкурентами.
- Адаптация под локальные рынки, что делает продукт привлекательным для региональных агентств.
- Более доступная цена.

- **Возможности повышения конкурентоспособности:**

- Постоянное обновление функционала на основе обратной связи от пользователей.
- Увеличение числа интеграций с различными платформами и сервисами.
- Улучшение качества VR-туров с помощью новых технологий.

- **Наличие или необходимость лицензирования выпуска продукции:** Требуется патентование уникальных технологий VR-туров, получение свидетельств на программное обеспечение и лицензирование для агентств недвижимости.
- **Степень готовности:** Проект находится на стадии разработки прототипа VR-платформы и проведения начальных исследований пользовательского опыта.
- **Безопасность и экологичность:** Платформа соответствует стандартам безопасности данных, не оказывает негативного воздействия на окружающую среду и безопасна для пользователей.

Анализ рынка

По данным Росстата, общий объем рынка недвижимости в России составляет около 4 трлн рублей.

Темпы роста: Рынок недвижимости растет на 3-5% ежегодно (согласно отчетам JLL), рынок VR-технологий – на 15-20%.

Фаза развития спроса: Рынок VR-технологий находится на стадии активного роста и внедрения.

Производственные мощности VR-оборудования и платформ достаточно развиты и способны покрыть текущий спрос. В частности, такие компании, как Oculus (Facebook), HTC, и Sony активно развивают производство VR-оборудования.

Спрос на VR-технологии в недвижимости высок, однако по данным IDC, уровень удовлетворения спроса еще недостаточен из-за ограниченного числа предложений на рынке.

Характер отрасли: По данным, отрасль недвижимости характеризуется высокой конкуренцией и быстрыми темпами внедрения новых технологий, что делает ее благоприятной для внедрения VR-решений.

Аналогов этой платформы в России и СНГ нет.

Средний уровень рентабельности в отрасли недвижимости составляет около 10-15%, согласно отчету JLL. Для VR-решений рентабельность может достигать 20-30%, по данным отчета Grand View Research.

Маркетинговый план

Конечные потребители (существующие и потенциальные):

- **Существующие:** Риэлторские агентства, застройщики, частные продавцы недвижимости.
- **Потенциальные:** Покупатели и арендаторы недвижимости, компании, занимающиеся корпоративными продажами и арендой недвижимости.

Уровень удовлетворения спроса, его характер (равномерный или сезонный):

- **Уровень удовлетворения спроса:** На данный момент спрос на высококачественные и удобные решения для осмотра недвижимости виртуальными турами растет, но значительная часть рынка все еще не охвачена.
- **Характер спроса:** В основном равномерный, но может увеличиваться в сезон пиковой активности на рынке недвижимости (весна и осень).

Особенности сегмента рынка:

- **Востребованность инновационных технологий:** Рынок недвижимости все больше склоняется к использованию передовых технологий для повышения удобства и эффективности работы.
- **Высокий уровень конкуренции:** Существуют крупные игроки, такие как Matterport и Zillow 3D Home, что требует предложения уникальных преимуществ для привлечения клиентов.
- **Локализация:** Адаптация под локальные рынки и интеграция с национальными платформами риэлторов.

Конкурентные преимущества товара (услуги) конкурентов и предприятия, реализующего проект:

- **Конкуренты:**
 - **Matterport:** Высокое качество 3D-туров, широкое распространение.
 - **Zillow 3D Home:** Интеграция с популярной платформой Zillow, доступность.
 - **EyeSpy360:** Легкость использования, доступные цены.
- **VRHome:**

- Более интерактивные и настраиваемые туры.
- Адаптация под локальные рынки, включая поддержку местных языков и интеграцию с региональными платформами.
- Более доступные цены по сравнению с международными конкурентами.
- Гибкость и персонализация для клиентов.

Планируемая доля рынка:

- Цель – занять 10-15% рынка VR-туров недвижимости в России в течение первых трех лет с последующим расширением на международный рынок.

Патентная ситуация, возможность для конкурентов производить соответствующую продукцию без нарушения патентных прав претендента:

- На данный момент патентов нет, однако планируется патентование уникальных технологий VR-туров и получение свидетельств на программное обеспечение. Это позволит защитить интеллектуальную собственность и ограничить возможности конкурентов копировать решения.

Обоснование цены на продукцию:

- Цена будет формироваться на основе анализа цен конкурентов и оценки стоимости разработки и поддержки платформы.
- Ценовая политика будет учитывать необходимость конкурентного преимущества и доступности для широкого круга клиентов.
- Предполагается наличие нескольких тарифных планов для различных сегментов клиентов (мелкие агентства, крупные компании).

Организация сбыта:

- **Прямые продажи:** Прямые контакты с риэлторскими агентствами и застройщиками, участие в выставках и конференциях недвижимости.
- **Онлайн-платформы:** Продажа подписок и услуг через собственный веб-сайт и партнерские платформы.
- **Партнерские программы:** Сотрудничество с компаниями, предоставляющими услуги в сфере недвижимости, для интеграции и совместного продвижения.

- **Маркетинговая кампания:** Целевая реклама в интернете, контент-маркетинг, публикации в профильных СМИ, продвижение через социальные сети.

Финансовый план

Общая сумма, необходимая для реализации проекта: 5,000,000 рублей.

Источники финансирования:

- Собственные средства: 1,000,000 рублей.
- Гранты: 2,000,000 рублей.
- Инвестиции: 2,000,000 рублей.

Финансовые результаты реализации проекта

1-й год:

- Доходы: 6,000,000 рублей.
- Расходы: 5,000,000 рублей.
- Чистая прибыль: 1,000,000 рублей.

2-й год:

- Доходы: 10,000,000 рублей.
- Расходы: 6,000,000 рублей.
- Чистая прибыль: 4,000,000 рублей.

3-й и последующие годы:

- Доходы: 15,000,000 рублей.
- Расходы: 8,000,000 рублей.
- Чистая прибыль: 7,000,000 рублей.

План доходов и расходов

1-й год (помесячно):

- Доходы: от 0 до 500,000 рублей ежемесячно (с учетом роста подписок и комиссий).
- Расходы: от 500,000 до 1,000,000 рублей ежемесячно (разработка, маркетинг, поддержка).

2-й год (поквартально):

- Доходы: от 2,000,000 до 3,000,000 рублей в квартал.
- Расходы: от 1,500,000 до 2,000,000 рублей в квартал.

3-й год и далее (годовые оценки):

- Доходы: около 15,000,000 рублей в год.
- Расходы: около 8,000,000 рублей в год.

План денежных поступлений и выплат

1-й год:

- Поступления: гранты и инвестиции – 4,000,000 рублей; доходы от платформы – 2,000,000 рублей.
- Выплаты: разработка – 2,000,000 рублей; оборудование – 1,500,000 рублей; маркетинг – 1,000,000 рублей; поддержка – 500,000 рублей.

2-й год:

- Поступления: доходы от платформы – 10,000,000 рублей.
- Выплаты: поддержка и маркетинг – 6,000,000 рублей.

3-й год и далее:

- Поступления: доходы от платформы – 15,000,000 рублей.
- Выплаты: поддержка, маркетинг, оборудование – 8,000,000 рублей.