Проектная

Работе — система **Фрилансеру — свобода**

Единая система для фрилансеров: проекты, задачи, финансы, документы и команда

Проектная

https://www.smmoffice.ru/



Ценность для клиента:
сокращение операционной рутины на 60%, автоматическом расчёте прибыльности каждого проекта
и возможности **масштабировать бизнес без выгорания за счёт экономии до 10 часов в неделю**

Проблема

19 Фрилансеров из 30 опрошенных подтвердили отсутствие рабочей системы и усталость от бесконечных поисков нужных материалов для клиента
[опрос проводился автором]

28% офисных сотрудников постоянно переключаются между разными рабочими сервисами. Ещё 27% сталкиваются с долгим поиском документов, а 23% — с отсутствием централизованного файлового хранилища.
[Апрель 2025 1400 респондентов // Исследование]

32% маркетологов называют нехватку времени и избыток задач препятствием в работе. 21% раздражают бесконечные правки и ненужные отчёты, 19% — бюрократия и длительные согласования. [Исследования]

51% опрошенных не могут чётко разделить работу и отдых. Только 15% способны полностью расслабиться в выходные. При этом 30% используют планирование задач и дедлайнов как способ борьбы со стрессом. [Исследование]

Целевая аудитория

Основной сегмент:

Фрилансеры (преимущественно SMM) и малые агентства (2–20 человек) в России, работающие с 5–20 проектами одновременно.

Портрет идеального клиента:

Ежемесячный средний оборот (фрилансеры): 150 000 – 800 000 ₽
Ежемесячный средний оборот (агентство): 500 000 – 3 500 000 ₽

Ключевые боли:

хаос в задачах
потеря документов
непонимание реальной прибыли по проектам
рутина операционных задач занимает более 60% рабочего времени

Использует сейчас:

Trello/Notion + Excel + Telegram + Google Docs/Tables/Cloud (4–6 разрозненных инструментов)

Готов платить за системность и экономию времени

Как выглядит SMM-специалист до и после использования Проектная



Кейс использования продукта

SMM-специалист • 12 проектов • команда: Анна + 3 подрядчика

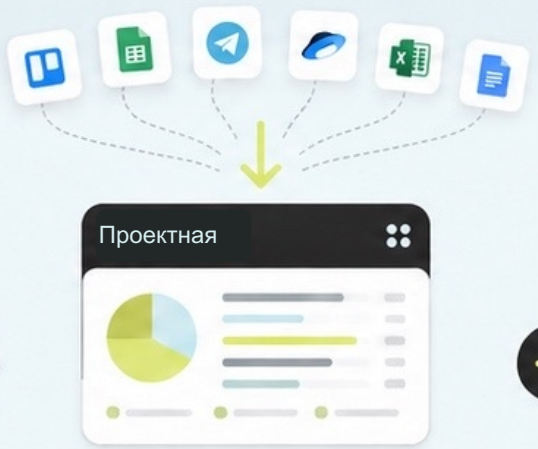
1. До внедрения



- 6 вкладок с утра
- 1 час на сборку картины дня
- платёж потерялся в чате
- −84 000 ₽ по итогам месяца

Оборот: 450 000 ₽/мес

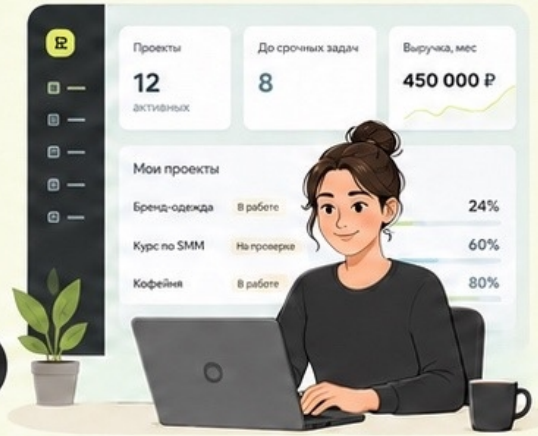
2. Переход в Проектная





- дашборд по приоритетам и срокам
- иерархия задач
- финансы и график платежей
- договор, бриф, расходы, маржинальность
- кто из подрядчиков на каком проекте работает

3. Работа в системе



Подрядчики и и оплата за задачи
Понимаю, кто чем занят и за что оплачено

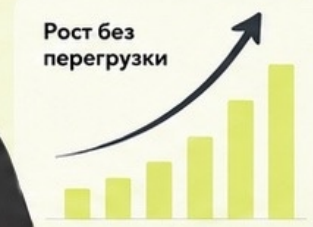
Маржинальность проекта
Вижу прибыльность в реальном времени

Платежи клиентов
График оплат, статусы, напоминания

Все материалы в карточке проекта
Брифы, креативы, отчёты, правки — в одном месте

4. Результат через 3 месяца





- Рутина: 60% → 25%
- +2 новых клиента
- Оплаты больше не теряются
- Отказ от убыточного клиента

Оборот вырос до **1 млн ₽**

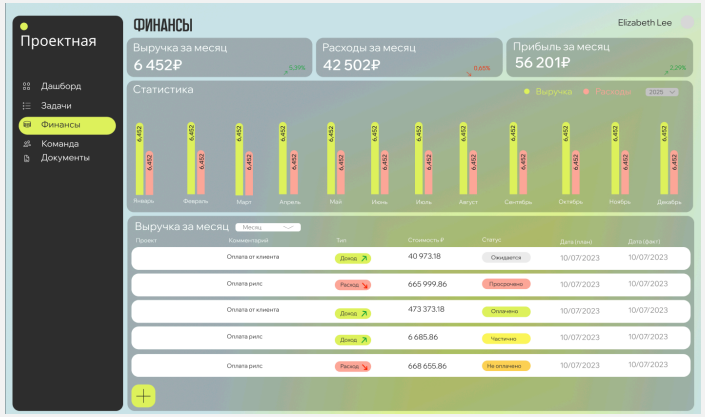
Без увеличения личной нагрузки

Освободившиеся часы Анна направила на рост — и масштабировала бизнес без выгорания.

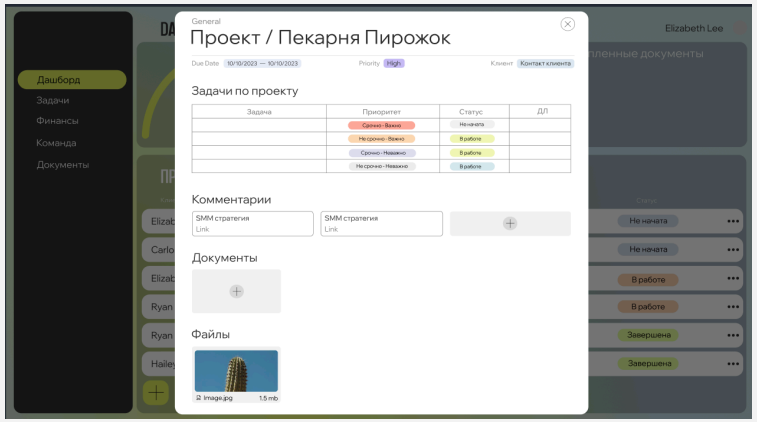
- Больше времени на стратегию и рост
- Меньше стресса и хаоса
- Сильнее команда, чёткие роли и процессы
- Больше прибыли при тех же ресурсах

Разделы платформы

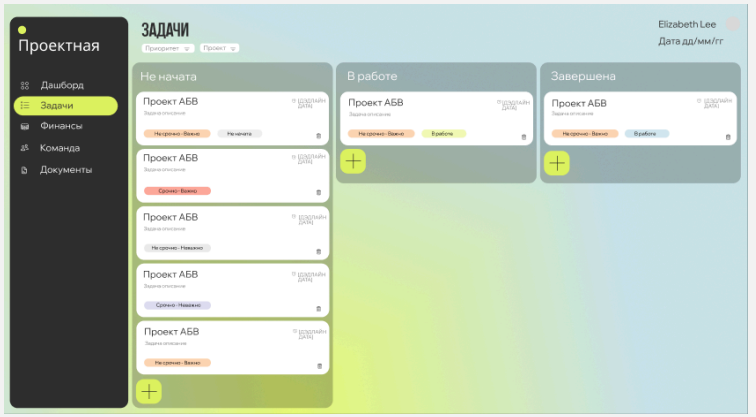
Раздел Финансы



Карточка Проекта



Раздел Задачи



СЕЙЧАС

Система памяти

Проекты, финансы, задачи, документы и команда в одном месте.

NEXT

ИИ-оператор

Сводки по проектам, извлечение задач из брифов, подготовка документов.

VISION

Автопроцессы

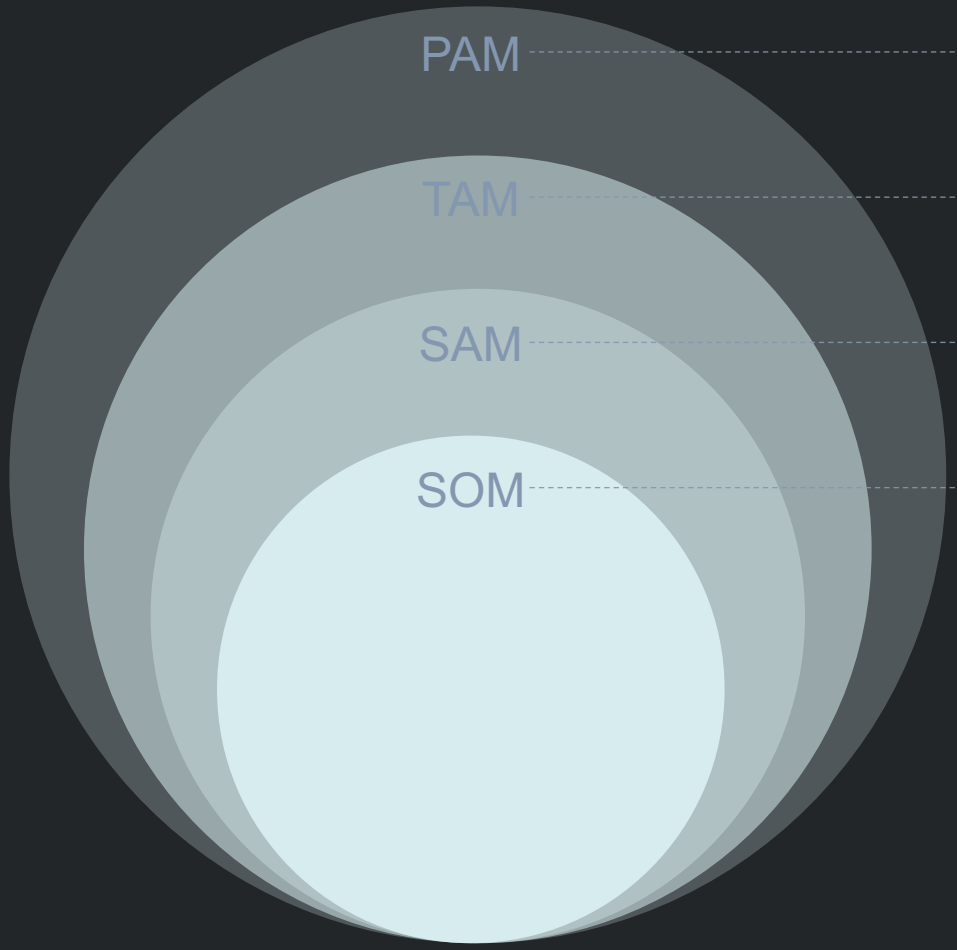
Сценарии запуска проектов, контроль дедлайнов, подсказки по марже.

Потенциал автоматизации рутины фрилансеров до 75%

Рынок

Нишевый B2B SaaS-рынок отраслевых CRM для фрилансеров и малых агентств

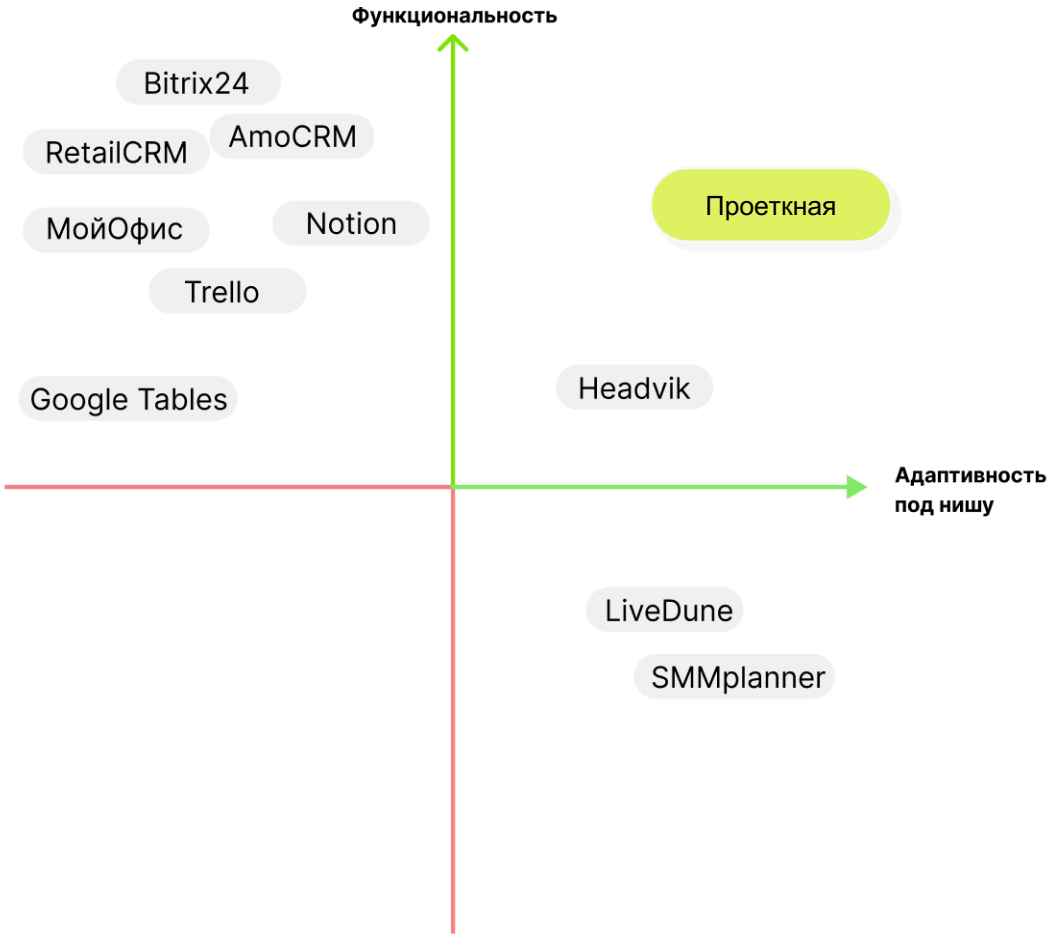
2025: Российский рынок маркетинга в соцсетях за год вырос на 35% (ссылка на источник)



PAM	≈ 217 млрд ₽/год	Все самозанятые, ИП и малые профессиональные исполнители (РФ+СНГ)
TAM	≈ 21,3 млрд ₽/год	Фрилансеры / ИП / микробизнес с регулярными клиентскими проектами (РФ)
SAM	≈ 7,4 млрд ₽/год	Фрилансеры и малые команды в проектных услугах (РФ)
SOM	≈ 17 млн ₽/год	Стартовый фокус: SMM и малые digital-агентства (РФ)

*Все истчники и расчеты можно посмотреть по ссылке

Наличие конкурентного преимущества



Основное конкурентное преимущество

Единое окно для управления проектами, финансами, документами и командой, заточенное под бизнес фрилансеров.

В отличие от автопостингов (SMMplanner), досок задач (Trello) или избыточных CRM (Bitrix24), мы объединяем четыре контура в одном отраслевом решении.

Конкурентам потребуется глубокая экспертиза в операционке именно фрилансеров для повторения функциональности. Также мы формируем сообщество активных фрилансеров вокруг нашего продукта.

Бизнес модель

Работе — система. Тебе — свобода.

01 Основные партнёры

Потенциальные партнёры

- SMM-школы и эксперты
- Блогеры и партнёры по рекомендациям
- Платёжные и облачные провайдеры
- Интеграционные сервисы

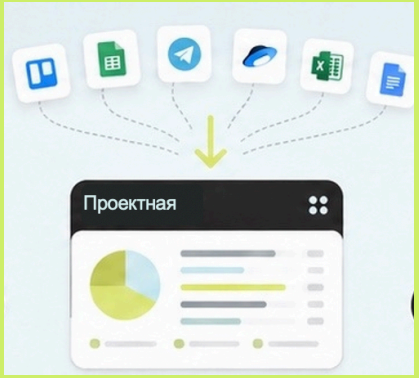
02 Основная деятельность

- Развитие CRM и интеграций
- Маркетинг и партнёрства
- Онбординг и поддержка

03 Основные ресурсы

- Цифровая платформа
- Команда и база знаний
- SMM-экспертиза и бренд

04 / ЦЕННОСТЬ ПРОДУКТА



Все проекты — в одной системе

Задачи · финансы · документы клиенты · команда

Разовая покупка вместо обязательной подписки

05 Отношения с клиентами

- Самостоятельный онбординг
- Чат поддержки
- Комьюнити и обратная связь

06 Каналы продаж

- Telegram, контент, SEO
- Школы, эксперты и рефералы
- Вебинары и демо

07 Сегменты клиентов

ОСНОВНОЙ СЕГМЕНТ

Фрилансеры

3–10 клиентов одновременно

РАСШИРЕНИЕ

Малые Агентства

2–10 участников команды

Главная потребность: порядок в задачах, документах и финансах

08 Структура затрат

ПОСТОЯННЫЕ

Разработка, поддержка, хостинг и безопасность

ПЕРЕМЕННЫЕ

Реклама (CAC), рефералы 20–30%, эквайринг 2–3%

09 Потоки доходов

16 900 ₽

разовая лицензия

ПОТЕНЦИАЛ ДОПРОДАЖ*

Командные места, модули, внедрение и обновления

План продаж с первого месяца запуска

Marketing	M1	M2	M3	M4	M5
Посевы в соцсетях	6 500,00	15 000,00	15 000,00	30 000,00	30 000,00
Таргетированная реклама (TG ads / vk / смс)				15 000,00	15 000,00
Партнерская программа	12 000,00	15 000,00	51 000,00	75 000,00	105 000,00
Итого бюджет	**18 500,00**	**30 000,00**	**66 000,00**	**120 000,00**	**150 000,00**

Sales	M1	M2	M3	M4	M5
План продаж, шт	**4**	**8**	**14**	**20**	**27**
Партнерские продажи, шт	4	5	17	25	35
Прямые продажи, шт	1	5	5	5	5

Выручка (руб)	**59 600,00**	**119 200,00**	**208 600,00**	**298 000,00**	**402 300,00**
ROMI					
CAC (руб)	**4 625**	**3 750**	**4 714**	**6 000**	**5 556**
Маржинальная прибыль	**41 100**	**89 200**	**142 600**	**178 000**	**252 300**

CAC ниже цены в 3 раза: Привлечение клиента стоит 3,7–6 тыс. ₽ при чеке 16 900 ₽. Реклама окупается с первой продажи.

Ставка на партнеров: 35 из 27 продаж в M5 (с учетом переходящих) идут через партнерскую программу — это дешевле и масштабируемее прямых продаж.
Маржа x6,1: Маржинальная прибыль достигает 252,3 тыс. ₽ к пятому месяцу, так как затраты на обслуживание SaaS-продукта почти не растут.

Финансы

Основная особенность модели — **высокая маржинальность валовой прибыли**, что типично для цифровых продуктов.

На этапе M4-M5 резкое увеличение операционных расходов (OPEX), что связано с масштабированием (найм маркетолога, SMM, SEO, sales-менеджера и рост комиссий партнерам)

Зона устойчивого роста (SGR)
SGR = (23 982 / 129 106) * 100% = ~18,6% в месяц.
Фактический рост выручки в M4 = +43%. Это выше SGR (18,6%), те рост происходит быстрее, чем позволяет внутренняя прибыль. Для поддержания таких темпов (особенно в M4, где маркетинг = 206 тыс.) нужны внешние инвестиции

Потребность в оборотном капитале (NWC)
Благодаря 100% предоплате и отсутствию затрат на внедрение, потребность в оборотном капитале равна нулю. Кассовый разрыв возникает только в M1 (убыток 48 192 руб.) и покрывается стартовым финансированием. Дополнительный резерв на авансы маркетологам (M4) — 100 000 руб.
NWC = 0 руб. | Резерв на кассовый разрыв = 150 000 руб

	M1	M2	M3	M4	M5
Выручка	**р.59 600,00**	**р.119 200,00**	**р.208 600,00**	**р.298 000,00**	**р.402 300,00**
Все оплаченные заказы за период (руб)	59 600,00	119 200,00	208 600,00	298 000,00	402 300,00
Себестоимость	**р.1 792,00**	**р.3 584,00**	**р.6 272,00**	**р.8 960,00**	**р.12 096,00**
Эквайринг (юкасса) 2%	р.1 192,00	р.2 384,00	р.4 172,00	р.5 960,00	р.8 046,00
Переменная поддержка/инфра	р.600,00	р.1 200,00	р.2 100,00	р.3 000,00	р.4 050,00
Валовая прибыль (Gross Profit)	**57 808,00**	**115 616,00**	**202 328,00**	**289 040,00**	**390 204,00**
Gross Profit / Чистая выручка (цель: 70-90%)					
Операционные расходы (OPEX)	**106 000,00**	**46 500,00**	**99 000,00**	**249 175,00**	**299 175,00**
Административные расходы (G&A)	70 500,00	13 500,00	30 000,00	30 000,00	75 000,00
– Руководство	8 500,00	8 500,00	25 000,00	25 000,00	50 000,00
– Бухгалтерия	3 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	10 000,00
– Юристы	35 000,00				15 000,00
– 1С	24 000,00				
Продажи и маркетинг (S&M)	18 500,00	30 000,00	66 000,00	206 175,00	211 175,00
– Маркетинг (реклама)	6 500,00	15 000,00	15 000,00	45 000,00	45 000,00
– Комиссии партнерам	12 000,00	15 000,00	51 000,00	75 000,00	105 000,00
– CPA-сети					
– Маркетолог				25 000,00	25 000,00
– SMM					
– SEO специалист				40 000,00	15 000,00
– Sales менеджер				21 175,00	21 175,00
Разработка и техподдержка (R&D + IT)	17 000,00	3 000,00	3 000,00	13 000,00	13 000,00
– Зарплата разработчиков					
– Хостинг (общий, не зависящий от продаж)					
– Инструменты (IDE, CI/CD, GitHub)					
– Яндекс 360	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
– TimeWeb	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00
– SSL сертификат WildCard	14 000,00				
– Техподдержка				10 000,00	10 000,00
Операционная прибыль (EBIT)	**-48 192,00**	**69 116,00**	**103 328,00**	**39 865,00**	**91 029,00**
Неоперационные доходы/расходы	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**
Проценты по кредитам / депозитам	0	0	0	0	0
Курсовые разницы	0	0	0	0	0
Прибыль до налога (EBT)	**-48 192,00**	**69 116,00**	**103 328,00**	**39 865,00**	**91 029,00**
Налог на прибыль 25%		17 279,00	25 832,00	9 966,25	22 757,25
Налог на ФОТ 30%				28 852,50	21 352,50
Чистая прибыль (Net Income)	**-48 192,00**	**51 837,00**	**77 496,00**	**1 046,25**	**46 919,25**

Инвестиции

Занять сильную позицию среди кастомизированных CRM в РФ до прихода крупных игроков.
Общая потребность: 4 7000 000 руб.

Направление	Сумма	Обоснование (на основе P&L и стратегии)
1. Доработка CRM: фреймворки, модульная архитектура, ИИ-слой, расширение функционала	р.900 000,00	Для создания кастомизируемого ИИ-слоя (предиктивная аналитика, авто-воронки, NLP-обработка лидов) нужно 4-6 мес. усиленной разработки: senior-разработчик × 150 000 руб./мес. × 6 мес. = 900 000 руб.
2. Инфраструктура: масштаб, безопасность, аналитика	р.300 000,00	Хостинг = 2 500 руб./мес., техподдержка = 10 000 руб./мес. Для CRM с ростом базы до 400+ тыс. выручки (M5) и планами на x10 нужны: выделенные серверы (High-Load), SSL/шифрование (152-ФЗ), BI-аналитика (Metabase/ClickHouse), CI/CD. Резерв на 6 мес. масштабирования.
3. Маркетинг: посевы, контент, рефералка, performance	р.3 000 000,00	Для захвата рынка нужен взрывной рост лидов: контент-маркетинг (SEO-кластеры), посевы у отраслевых блогеров, реферальная программа (25% за приведенного клиента) Нам важно набрать устойчивую базу пользователей, пока крупные игроки не начали выходить на рынок
4. Команда: разработка, поддержка, внедрение ИИ-практик	р.500 000,00	В P&L ФОТ резко растет в M4–M5 (SEO 40 000, маркетолог 25 000, sales 21 175). Для доминирования нужны: product-менеджер (кастомизация под клиента), 2 support-инженера (SLA 24/7 для корпоратов), AI-инженер (внедрение ИИ-практик). 500 000 руб. = 3 мес. ФОТ расширенной команды до выхода на самоокупаемость.
ИТОГО	**р.4 700 000,00**	

Карта рисков проекта

КАТЕГОРИЯ	УГРОЗА ДЛЯ ПРОЕКТА	ТАКТИКА СНИЖЕНИЯ РИСКА
01 КОНКУРЕНТЫ	Крупные CRM и ИИ-сервисы копируют базовые функции и перехватывают спрос.	Фокус на SMM: отраслевые сценарии, быстрый онбординг, сильное комьюнити.
02 ТЕХНИЧЕСКИЕ	Сбои, утрата данных или задержки релизов из-за зависимости от одного разработчика.	Бэкапы и мониторинг, автотесты, резервный разработчик и контроль доступов.
03 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ	Малые команды сокращают траты на ПО; растёт стоимость облаков и сервисов.	Гибкие тарифы для фрилансеров и команд; локальные облака, контроль себестоимости.
04 МАРКЕТИНГ	Рост CAC и ограничения рекламных площадок делают план продаж уязвимым.	SEO, VK, Яндекс и партнёры; масштабируем бюджет только при подтверждённом CAC.
05 ФИНАНСЫ	Маркетинговые расходы опережают поступления; разовые продажи создают кассовый риск.	13-недельный ДДС, резерв на 3 месяца, подписки и командные допродажи.

Команда



Жанна Честных
Генеральный директор
Tg @zhanna_chestnykh



Евгений Крячковский
Старший разработчик

- **Лариса Смирнова Бухгалтер**
- **Ульяна Тупикина Дизайнер**
- **Татьяна Афанасьева Юрист**