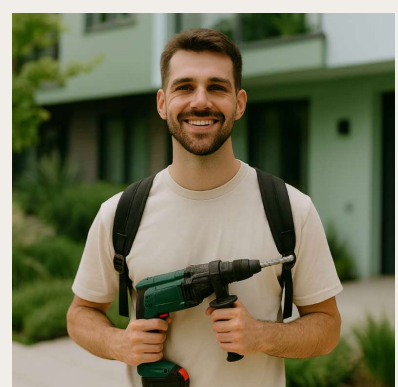




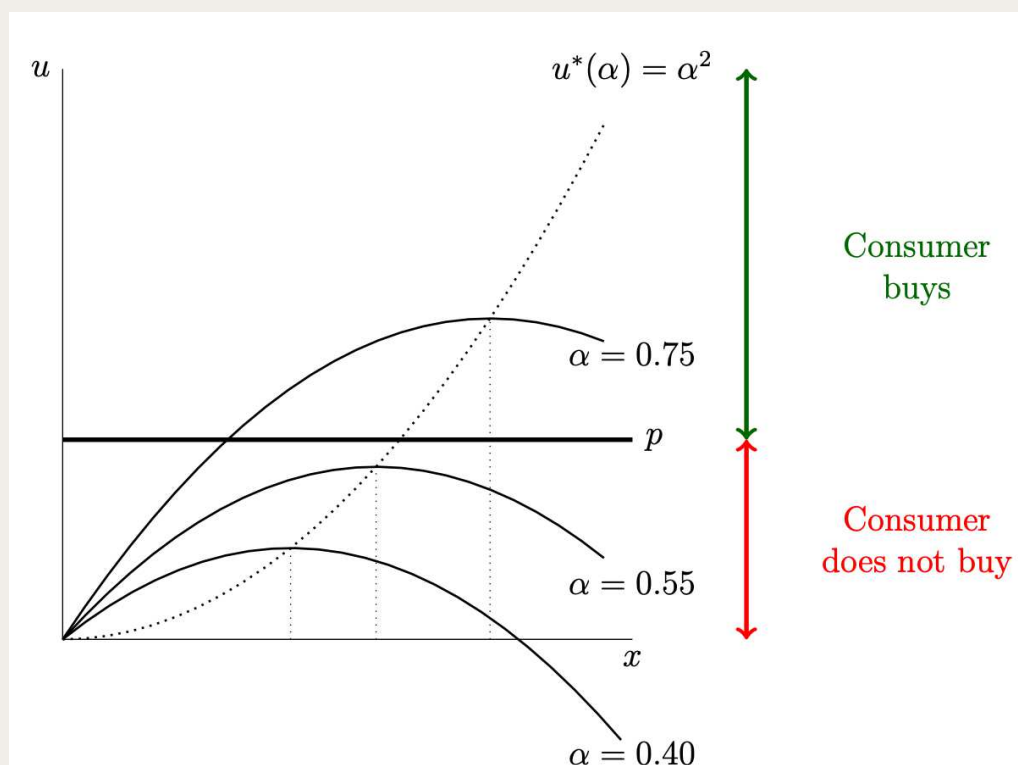
# RENTLY -

**ЭТО ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ БЫСТРОЙ И БЕЗОПАСНОЙ АРЕНДЫ ЛЮБЫХ ТОВАРОВ. СЕРВИС АВТОМАТИЗИРУЕТ ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРОВ И ОРГАНИЗУЕТ ДОСТАВКУ, ОБЕСПЕЧИВАЯ УДОБСТВО, СКОРОСТЬ, ЮРИДИЧЕСКУЮ ЗАЩИТУ И РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСОВ**



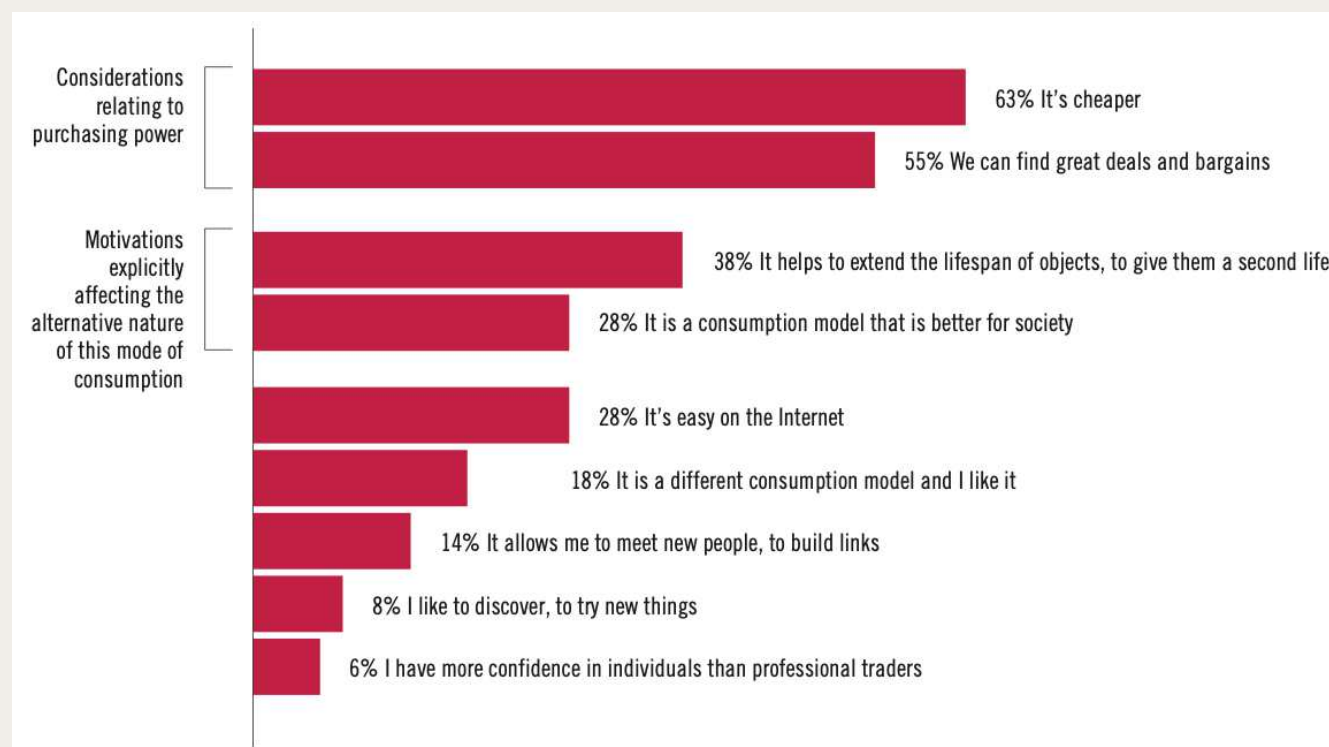
# ПРОБЛЕМА КОТОРУЮ РЕШИМ!

ПОКУПАТЬ РАДИ ОДНОГО ДНЯ/МЕСЯЦА ДОРОГО И НЕРАЗУМНО, А НАЙТИ В АРЕНДУ – СЛОЖНО, НЕПОНЯТНО И НЕБЕЗОПАСНО.



## ”OWNING, USING, AND RENTING: SOME SIMPLE ECONOMICS OF THE “SHARING ECONOMY” (FILIPPAS, HORTON & ZECKHAUSER, 2019)

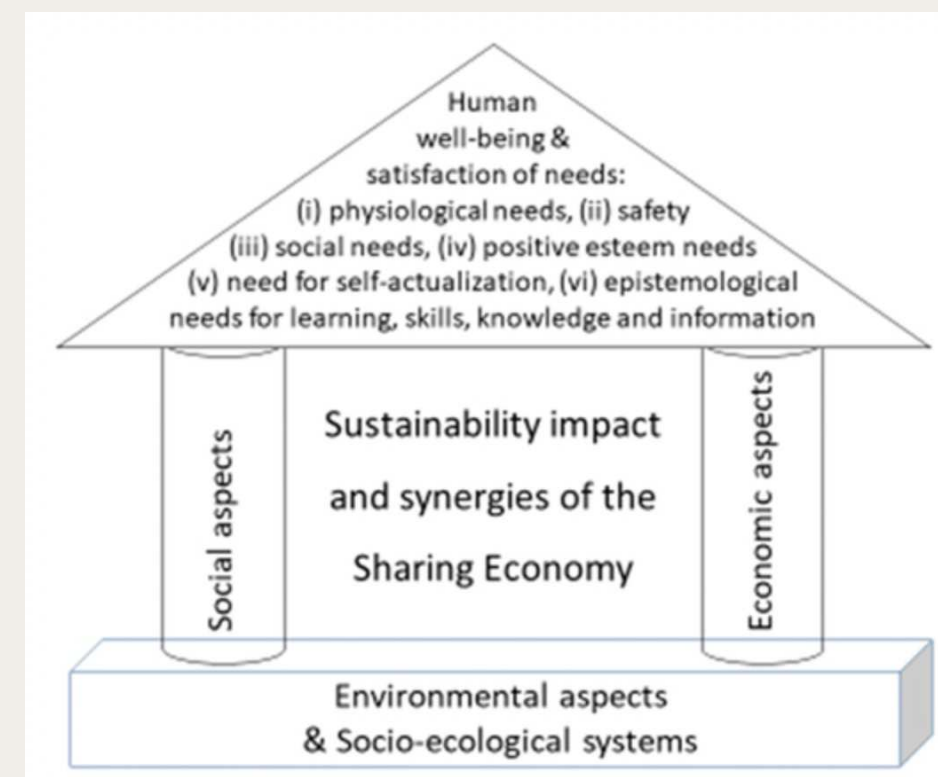
Люди арендуют вещи главным образом тогда, когда частота использования низка и/или цена владения высока. Рынки шеринга обеспечивают доступ к вещам без избыточных трат и повышают общую эффективность распределения ресурсов.



Source: Observatoire de la confiance de la Poste (2013). *Les français et la consommation collaborative*.

## THE SHARING ECONOMY: MAKE IT SUSTAINABLE (DEMAILLY, 2014)

Отчёт, рассматривающий совместное потребление как путь к снижению избыточного производства и обновления вещей, что соответствует идее повышения эффективности и устойчивости.



## HANSMANN. PROMOTING SYNERGIES FOR SUSTAINABILITY THROUGH PEER-TO-PEER SHARING. (2023)

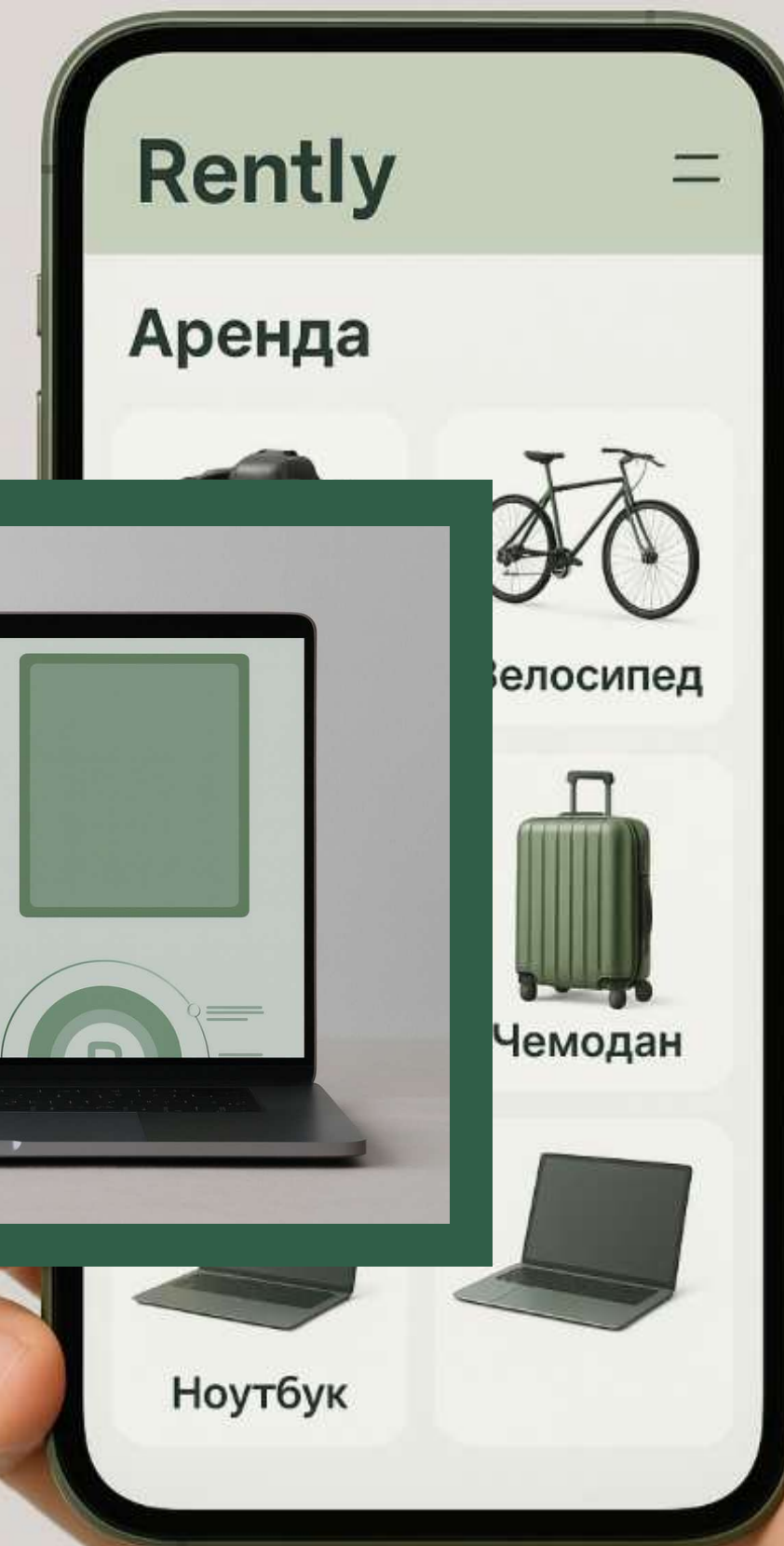
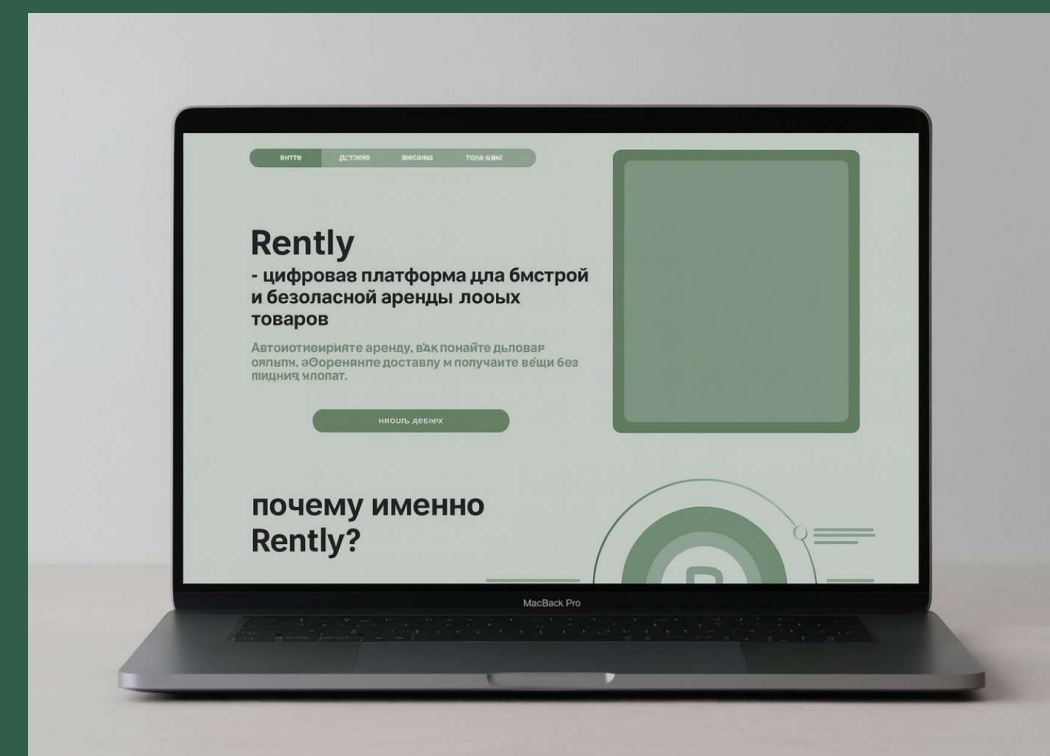
Статья о том, как P2P аренда может способствовать устойчивому потреблению: экономии ресурсов, снижению отходов, удовлетворению потребностей без покупки

# УТП RENTLY ПОМОГАЕТ:

Пользователям - экономить тысячи рублей каждый месяц: арендуйте технику, инструменты, одежду и спорттовары до 90% дешевле покупки. Более 20 000 вещей доступны за 1 минуту — без залога, с доставкой в день заказа и полным страхованием. Платите только за то, чем реально пользуетесь.

Владельцам вещей - превратить неиспользуемые вещи в доход: размещайте объявления за 2 минуты, получайте оплату автоматически. Комиссия платформы — всего 15%. Средний доход арендодателей — 15 000 руб./месяц. Мы берём на себя логистику и страхование!

А также каждая вещь в аренде снижает выбросы CO<sub>2</sub> и заменяет до 10 новых покупок. Вместе мы создаём экономику, где вещи служат дольше, деньги тратятся разумнее, а мусора становится меньше. Rently — простой способ изменить мир к лучшему, просто делясь тем, что у вас уже есть.



# [ 04 ] РЫНОК



## ГЕОГРАФИЯ ПРОЕКТА

Основной запуск: Россия, крупные города (например, Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск) и далее расширение по федеральному уровню.

В перспективе: СНГ (Беларусь, Казахстан) или европейские рынки-партнёры.

Предложение: начать с 2-3 городов-лидеров, затем масштабировать.

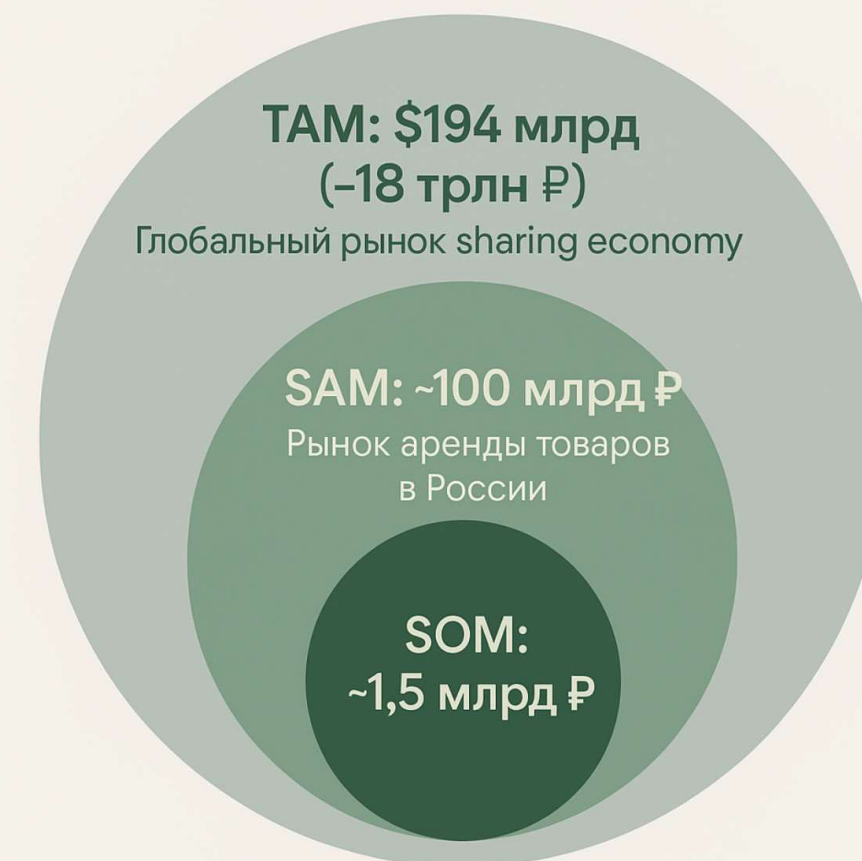
арендовать |



Регион	Число запросов ☰	Доля от всех запросов, %	Индекс интереса, % ?
<b>Россия</b>	313 177	0,002827	102,08
<b>Центр</b>	120 212	0,003179	116,46
<b>Москва и область</b>	87 147	0,003773	138,23
Москва	54 000	0,004028	147,59
<b>Поволжье</b>	51 797	0,002461	90,18
<b>Северо-Запад</b>	37 897	0,003014	110,70
<b>Сибирь</b>	20 206	0,002177	90,71

Общее число запросов «арендовать» за 28.09.2025 – 28.10.2025: 87 199

Конверсия: ≈ 3% (начальный уровень) → с ростом и оптимизацией до ≈ 5-8%.



Total Addressable Marke - [reportsandinsights.com](https://reportsandinsights.com),  
[thebusinessresearchcompany.com](https://thebusinessresearchcompany.com)

Serviceable Available Market - [thestar.com.my](https://thestar.com.my)

Serviceable Obtainable Market - доля, которую Rently может реально достичь на старте. Например, если SAM ≈ 90-100 млрд ₹, и Rently планирует занять 1-2% – это ~0,9-2 млрд ₹ рынка.

# [ 05 ] КОНКУРЕНТЫ

Критерий	Rently	Arenter	NextzU	Всепрокат	Rent4Upro	Aura	Avito
Модель	P2P+BC	B2C	Только одежда	B2B	Оборудование	B2B	P2P
Ассортимент	Широкий	⚠ Частично	Только одежда	Техника	Средний	Средний	Смещанный
Юр, защита и договоры	✅ Автоматизированные	⚠ Частично	⚠ Частично	⚠ Частично	⚠ Нет	❌ Нет	❌ Нет
Безопасные платежи	✅ Да	⚠ Нет	⚠ Частично	⚠ Нет	⚠ Нет	● Средняя	● Высокая
Узнаваемость бренда	● Новая платформа	● Средняя	● Средняя	● Средняя	● Низкая	● Средняя	● Высокая
Инновационность	Высокая	Средняя	Средняя	Низкая	Низкая	Низкая	Низкая

## УТП RENTLY:

1. Автоматизированные договоры – юридическая защита для обеих сторон. Договор формируется мгновенно прямо в приложении.
2. Интегрированная логистика – доставка в удобное время через партнёрские сервисы.
3. Безопасные платежи – арендатор и арендодатель уверены в сохранности денег.
4. Широкий выбор – от мелкой бытовой техники до профессионального оборудования.
5. Удобство - аренда в несколько кликов, без звонков и лишних переговоров.

Источники: avito.ru, wikipedia.org, arenter.ru, raut.ru, vseprokat.ru, berisdavay.ru, vc.ru, hse.ru, mitsloan.mit.edu, tandfonline.com

# [ 06 ] БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

## SHARING ECONOMY

Платформа совместного потребления Rently зарабатывает как посредник между арендодателями и арендаторами, предоставляя безопасную цифровую площадку для аренды товаров.

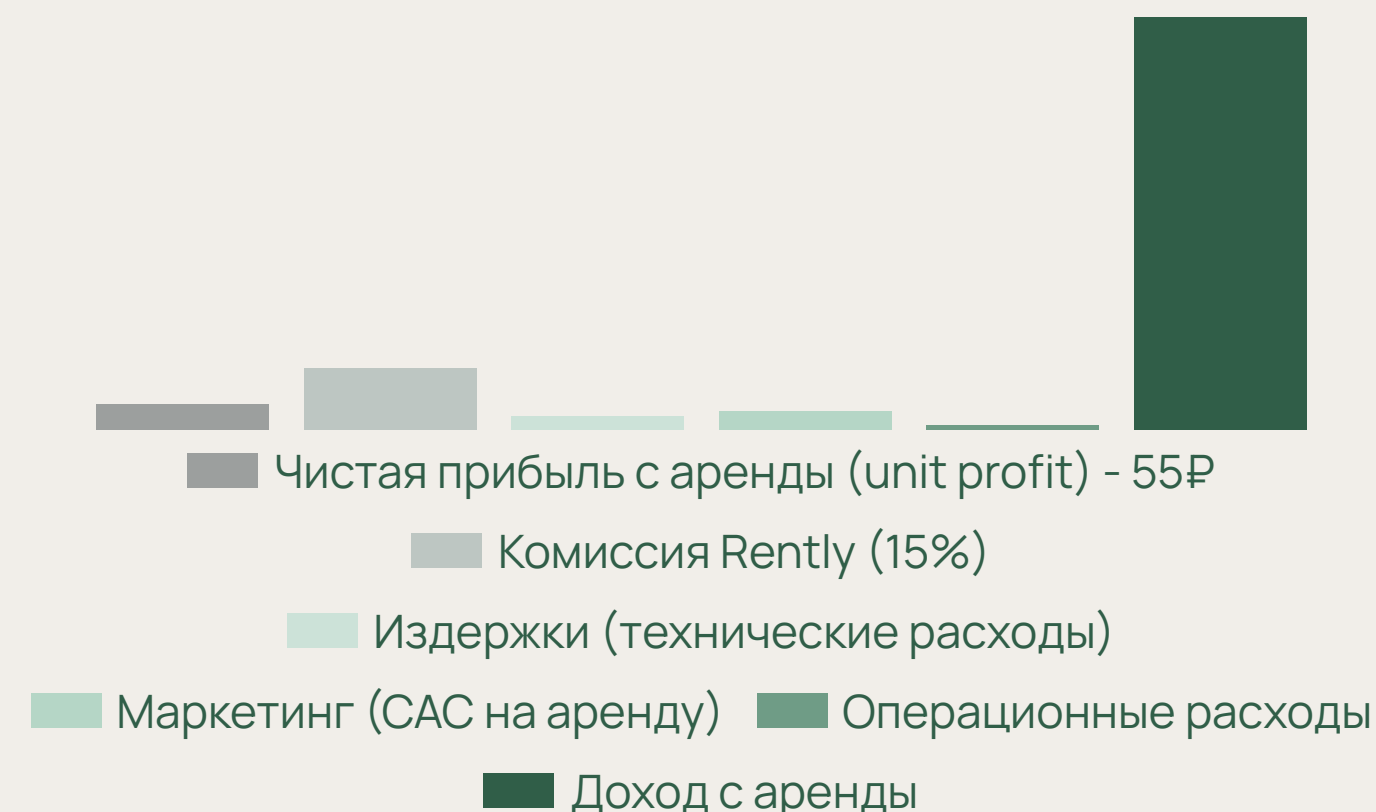
### СТОИМОСТЬ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ (ЦЕНА):

Аренда товара от 600 до 1500 ₺ в день в зависимости от категории (например, велосипед – 600 ₺, проектор – 900 ₺). Комиссия платформы 10–15% включена в стоимость аренды. Возможны скидки при долгосрочной аренде (от 3 дней) и абонементы для постоянных пользователей.



### КРАТКАЯ UNIT-ЭКОНОМИКА (ПОДРОБНЕЕ СМ. ДАЛЬШЕ!) ПРИМЕР: ПРОЕКТОР, 900 ₺/ДЕНЬ

Даже при 100 сделках в день – Rently уже прибыльный сервис (около 2 млн ₺ в год чистыми).  
При масштабировании (500–1000 сделок/день) платформа превращается в серьезный бизнес с чистой прибылью 10–20 млн ₺/год.



# ROI +600%

Инвестиции в запуск предположим 3 млн ₺. Уже при 100 сделках/день Rently окупается менее чем за полтора года. При масштабировании до 500–1000 сделок – окупаемость 2–4 месяца, а ROI может превышать 600% в год.

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ	КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЦЕССЫ	ДОСТОИНСТВА ПРИЛОЖЕНИЯ	КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ	ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ:	КАНАЛЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ:	СЕГМЕНТЫ ЦА	СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК	ИСТОЧНИК И ДОХОДОВ
<p>ПАРНЕРЫ: 1. ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПАРТНЕРЫ 2. ФИНАНСОВЫЕ И ПЛАТЁЖНЫЕ ПАРТНЕРЫ 3. СТРАХОВЫЕ ПАРТНЕРЫ 4. ПРАВОВЫЕ И E-ДОКУМЕНТ-СЕРВИСЫ</p>	<p>КАК ПРОДАЕМ: ЧЕРЕЗ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ И ВЕБ-ПЛАТФОРМУ — + <b>ИСПОЛЬЗУЕМ МОДЕЛЬ КОМИССИЙ</b> + ПРИВЛЕКАЕМ КЛИЕНТОВ ЧЕРЕЗ СОЦСЕТИ, МАРКЕТПЛЕЙСЫ, ТАРГЕТ И ПАРТНЁРСКИЕ ИНТЕГРАЦИИ.</p>	<p>ЧТО ПРЕДЛАГАЕМ: ЦИФРОВУЮ <b>ПЛАТФОРМУ АРЕНДЫ</b> — БЫСТРУЮ, БЕЗОПАСНУЮ И УДОБНУЮ, ГДЕ МОЖНО ВЗЯТЬ ИЛИ СДАТЬ ЛЮБУЮ ВЕЩЬ.</p>	<p>ФИНАНСОВЫЕ: <b>ИНВЕСТИЦИИ И ГРАНТЫ</b> — НА РАЗВИТИЕ ПЛАТФОРМЫ, МАРКЕТИНГ, МАСШТАБИРОВАНИЕ ЛЮДСКИЕ: - КОМАНДА РАЗРАБОТКИ - МАРКЕТИНГ И ПАРТНЁРСТВА - СЛУЖБА ПОДДЕРЖКИ - ЮРИСТЫ И АНАЛИТИКИ - ОСНОВАТЕЛИ И СОВЕТНИКИ</p>	<p>КАК ПРИВЛЕКАЕМ: ЧЕРЕЗ СОЦСЕТИ, ТАРГЕТИРОВАННУЮ РЕКЛАМУ, БЛОГЕРОВ, SEO И ПАРТНЁРСТВА С МАРКЕТПЛЕЙСАМИ И ДОСТАВКОЙ. КАК УДЕРЖИВАЕМ: РЕЙТИНГАМИ, ЗАЩИТОЙ СДЕЛОК, УДОБНЫМ ПРИЛОЖЕНИЕМ, ПРОГРАММАМИ ЛОЯЛЬНОСТИ И ПЕРСОНАЛЬНЫМИ РЕКОМЕНДАЦИЯМИ. КАК УДЕРЖИВАЕМ: РЕЙТИНГАМИ, ЗАЩИТОЙ СДЕЛОК, УДОБНЫМ ПРИЛОЖЕНИЕМ, ПРОГРАММАМИ ЛОЯЛЬНОСТИ И ПЕРСОНАЛЬНЫМИ РЕКОМЕНДАЦИЯМИ.</p>	<p>ТОЧКИ КАСАНИЙ: САЙТ И ПРИЛОЖЕНИЕ, <b>СОЦСЕТИ, РЕКЛАМА, ПАРТНЁРСКИЕ СЕРВИСЫ, ДОСТАВКА, ПОДДЕРЖКА И ПРОЦЕСС ВОЗВРАТА.</b></p>	<p>КОМУ ПРОДАЕМ: — ЛЮДЯМ, КОТОРЫМ ВЕЩИ НУЖНЫ ВРЕМЕННО (АРЕНДАТОРЫ). — ВЛАДЕЛЬЦАМ ВЕЩЕЙ, КОТОРЫЕ ХОТЯТ ЗАРАБАТЫВАТЬ (АРЕНДОДАТЕЛИ). — МАЛОМУ БИЗНЕСУ, КОТОРОМУ ВЫГОДНЕЕ АРЕНДОВАТЬ ОБОРУДОВАНИЕ, ЧЕМ ПОКУПАТЬ.</p>	<p>ЗА ЧТО МЫ ПЛАТИМ: — ЛОГИСТИКЕ (ДОСТАВКА, ВОЗВРАТ, ХРАНЕНИЕ). — ПЛАТЁЖНЫМ СИСТЕМАМ (ЭКВАИРИНГ, ДЕПОЗИТЫ, АНТИФРОД). — СТРАХОВЫМ КОМПАНИЯМ (СТРАХОВАНИЕ СДЕЛОК). — ТЕХПОДДЕРЖКЕ И МОДЕРАЦИИ. — РАЗРАБОТКЕ И ИНФРАСТРУКТУРЕ (СЕРВЕРЫ, ОБНОВЛЕНИЯ). — МАРКЕТИНГУ И ПРИВЛЕЧЕНИЮ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ.</p>	<p>ЗА ЧТО ПЛАТЯТ: — ЗА <b>АРЕНДУ ВЕЩЕЙ</b>. — <b>ЗА УДОБСТВО</b>: ДОСТАВКА, ВОЗВРАТ, УПАКОВКА. — ЗА <b>БЕЗОПАСНОСТЬ</b>: СТРАХОВАНИЕ, ДЕПОЗИТЫ, ПРОВЕРКА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ. — <b>ЗА СЕРВИС</b> ПЛАТФОРМЫ: БЫСТРЫЙ ПОИСК, ДОГОВОР, ЗАЩИТА СДЕЛКИ.</p>
	<p>КАК РЕШАЕМ: АВТОМАТИЗИРУЕМ ВЕСЬ ЦИКЛ АРЕНДЫ. РЕШАЕМ ПРОБЛЕМЫ: - ОТСУТСТВИЯ ДОВЕРИЯ (ЧЕРЕЗ РЕЙТИНГИ, СТРАХОВАНИЕ, КУС); - ДОЛГИХ СДЕЛОК (ВСЁ ОФОРМЛЯЕТСЯ ЗА МИНУТЫ ОНЛАЙН); - РИСКОВ ПОРЧИ И ПОТЕРИ (СТРАХОВКА + ДЕПОЗИТ). ОБЕСПЕЧИВАЕМ ЮРИДИЧЕСКУЮ ПРОЗРАЧНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ КАЖДОЙ АРЕНДЫ.</p>	<p>КАКУЮ ПРОБЛЕМУ КЛИЕНТА МЫ РЕШАЕМ: <b>ЛЮДИ НЕ ХОТЯТ ПОКУПАТЬ ВЕЩИ, КОТОРЫЕ НУЖНЫ НА КОРОТКИЙ СРОК</b> (НАПРИМЕР, ИНСТРУМЕНТЫ, ТЕХНИКУ). ! РЕШЕНИЕ ОТ RENTLY: МЫ ПРЕВРАЩАЕМ АРЕНДУ В ПРОСТОЙ ОНЛАЙН-СЕРВИС, ГДЕ ВСЁ — ОТ ДОГОВОРА ДО ДОСТАВКИ — ОФОРМЛЯЕТСЯ АВТОМАТИЧЕСКИ И БЕЗОПАСНО, БЕЗ ПОСРЕДНИКОВ И РИСКА.</p>		<p>КАК ПОМОГАЕМ: СОПРОВОЖДАЕМ <b>АРЕНДУ НА КАЖДОМ ШАГЕ</b>: ДОГОВОР, ОПЛАТА, ДОСТАВКА, СТРАХОВАНИЕ, СПОРНЫЕ СИТУАЦИИ И ВОЗВРАТ.</p>	<p>КАК РАССКАЗЫВАЕМ О ПРОДУКТЕ: ЧЕРЕЗ ЛЕНДИНГ, СОЦСЕТИ, БЛОГЕРОВ, ОБЗОРЫ, КЕЙСЫ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ И ПАРТНЁРСКИЕ ИНТЕГРАЦИИ. КАК ДОСТАВЛЯЕМ: ЧЕРЕЗ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПАРТНЁРОВ (СДЭК, VOXBERRY, ЯНДЕКС.ДОСТАВКА); КАК ОБСЛУЖИВАЕМ: ОНЛАЙН-ПОДДЕРЖКА 24/7, АВТОМАТИЗАЦИЯ ДОГОВОРОВ, СТРАХОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ВЕЩЕЙ.</p>	<p>ЧЕГО ХОТЯТ: — БЫСТРЫЙ ДОСТУП К НУЖНЫМ ВЕЩАМ БЕЗ ПОКУПКИ. — ПРОСТУЮ И БЕЗОПАСНУЮ СДЕЛКУ БЕЗ РИСКА. — ГАРАНТИИ, УДОБСТВО И ЭКОНОМИЮ. СКОЛЬКО ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ: — 5-20% ОТ СТОИМОСТИ АРЕНДЫ ЗА СЕРВИС И БЕЗОПАСНОСТЬ. — ФИКСИРОВАННУЮ КОМИССИЮ ЗА ДОСТАВКУ/ СТРАХОВАНИЕ. — ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ВЕЩЬЮ — МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЗА ЕЁ ПОКУПКУ (КЛЮЧЕВОЙ МОТИВАТОР).</p>	<p>СКОЛЬКО ПЛАТИМ: — ЛОГИСТИКА: ФИКС ЗА ДОСТАВКУ + КОМИССИЯ ПАРТНЁРАМ. — СТРАХОВАНИЕ: 5-15% ОТ СУММЫ АРЕНДЫ (В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПАРТНЁРА). — МАРКЕТИНГ: 20-40% ОТ БЮДЖЕТА РОСТА. — ИТ-ИНФРАСТРУКТУРА: ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ НА СЕРВЕРЫ И РАЗРАБОТКУ.</p>	<p>КАК ПЛАТЯТ: — ОНЛАЙН-ОПЛАТОЙ В ПРИЛОЖЕНИИ ИЛИ НА САЙТЕ (КАРТА, APPLE/GOOGLE PAY). — АВТОМАТИЧЕСКИ — ДЕПОЗИТ УДЕРЖИВАЕТСЯ И ВОЗВРАЩАЕТСЯ ЧЕРЕЗ ПЛАТФОРМУ. — ПО МОДЕЛИ PAY PER USE — ПЛАТЯТ ТОЛЬКО ЗА ФАКТИЧЕСКОЕ ВРЕМЯ АРЕНДЫ И УСЛУГИ. КАК ОБРАЗУЕМ ЦЕНЫ: ИТОГОВАЯ ЦЕНА = АРЕНДА + СЕРВИСНАЯ КОМИССИЯ + ДОСТАВКА + СТРАХОВАНИЕ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ)</p>

# ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

RENTLY

Подробные  
экономические расчеты:



## Rently

### АРЕНДА БУДУЩЕГО



**Rently** АРЕНДА БУДУЩЕГО

**Арендуйте товары**  
Автоматизируйте аренду и получите вещи без лишних хлопот

 Проектор 1000 Р/день	 Фотоаппарат 1200 Р/день
 Велосипед 900 Р/день	 Наушники
 Чемодан 700 Р/день	

Rently BUTUUEFO



# РАСХОДЫ [01]

## Постоянные расходы

Зарботная плата постоянным сторудникам  
Налоги на ФОТ  
Техническая поддержка сайта  
Аренда серверов и хостинг  
Страховые взносы  
Амортизация

## Переменные расходы

Операционные расходы  
Затраты на рекламу  
Процент менеджерам по продажам  
Плата за электроэнергию

## Ресурсы

Домен  
Хостинг  
Сервес аналитики

# СТАРТОВЫЕ РАСХОДЫ [02]

Наименование	рублей
Разработка MVP сайта	1 000 000,00 Р
Программное обеспечение	100 000,00 Р
Оборудование для команды	500 000,00 Р
Юридические услуги	70 000,00 Р
<b>Общие капитальные расходы</b>	<b>1 600 000,00 Р</b>

# ПЛАН ПРОДАЖ [03]

	Первый год 1 (2026)												Второй год	Третий год	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			Всего
Подписки															
A				500	500	550	605	787	1 023	1 330	1 729	2 248	9 272	44 480	96 231
<b>Всего продаж</b>				<b>105 000 P</b>	<b>105 000 P</b>	<b>115 500 P</b>	<b>127 050 P</b>	<b>165 270 P</b>	<b>214 830 P</b>	<b>279 300 P</b>	<b>363 090 P</b>	<b>472 080 P</b>	<b>1 947 120 P</b>	<b>9 340 800 P</b>	<b>20 208 510 P</b>

Разработка платформы

	Второй год 2 (2027)												Всего
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Подписки													
A	2 473	2 720	2 992	3 291	3 456	3 629	3 810	4 001	4 201	4 411	4 632	4 864	44 480
<b>Всего продаж</b>	<b>519 330 P</b>	<b>571 200 P</b>	<b>628 320 P</b>	<b>691 110 P</b>	<b>725 760 P</b>	<b>762 090 P</b>	<b>800 100 P</b>	<b>840 210 P</b>	<b>882 210 P</b>	<b>926 310 P</b>	<b>972 720 P</b>	<b>1 021 440 P</b>	<b>9 340 800 P</b>

	Третий год (2028)												Всего
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Подписки													
A	5 350	5 885	6 474	7 121	7 477	7 851	8 244	8 656	9 089	9 543	10 020	10 521	96 231
<b>Всего продаж</b>	<b>1 123 500 P</b>	<b>1 235 850 P</b>	<b>1 359 540 P</b>	<b>1 495 410 P</b>	<b>1 570 170 P</b>	<b>1 648 710 P</b>	<b>1 731 240 P</b>	<b>1 817 760 P</b>	<b>1 908 690 P</b>	<b>2 004 030 P</b>	<b>2 104 200 P</b>	<b>2 209 410 P</b>	<b>20 208 510 P</b>

Продукты	Цена	Срок
A	210 P	Ежемесячно
Название продукта	0 P	Ежемесячно

# CF- МОДЕЛЬ [05]

	Год 1 (2025)												Год 2 (2026)	Год 3 (2026)	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			Всего
Денежные средства на начало периода		590 000	1 185 000	1 780 000	1 480 000	1 180 000	1 210 500	952 250	732 220	561 750	455 750	432 840		891 082	730 092
<b>Приток денежных средств</b>															
Инвестиции собственников	1 000 000,00	1 000 000,00	1 000 000,00											3 000 000,00	0,00 Р
Инвестиции ангелов														0,00 Р	0,00 Р
Банковский кредит														0,00 Р	0,00 Р
Выручка от продаж				105 000,00	105 000,00 Р	115 500,00	127 050,00	165 270,00	214 830,00	279 300,00	363 090,00	472 080,00	1 947 120,00	9 340 800,00	20 208 510,00
<b>Общий приток денежных средств</b>	<b>1 000 000,00</b>	<b>1 000 000,00</b>	<b>1 000 000,00</b>	<b>105 000,00</b>	<b>105 000,00 Р</b>	<b>115 500,00</b>	<b>127 050,00</b>	<b>165 270,00</b>	<b>214 830,00</b>	<b>279 300,00</b>	<b>363 090,00</b>	<b>472 080,00</b>	<b>4 947 120,00</b>	<b>9 340 800,00</b>	<b>20 208 510,00</b>
<b>Отток денежных средств (выплаты)</b>															
Капитальные расходы	320 000,00 Р	320 000,00	320 000,00 Р	320 000,00	320 000,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	1 600 000,00	120 000,00 Р	250 000,00 Р
Операционные расходы															
Страхование	2 000,00 Р	2 000,00 Р	2 000,00 Р	2 000,00 Р	2 000,00 Р	2 000,00 Р	2 000,00 Р	2 000,00 Р	2 000,00 Р	2 000,00 Р	2 000,00 Р	2 000,00 Р	24 000,00 Р	31 200,00 Р	46 800,00 Р
Зарботная плата	35 000,00 Р	35 000,00 Р	35 000,00 Р	35 000,00 Р	35 000,00 Р	35 000,00 Р	365 000,00	365 000,00	365 000,00	365 000,00	365 000,00	365 000,00	2 400 000,00	9 147 000,00	11 523 700,00
ИТ-услуги (веб-сайт, облако и AWS)	30 000,00 Р	30 000,00 Р	30 000,00 Р	30 000,00 Р	30 000,00 Р	30 000,00 Р	300,00 Р	300,00 Р	300,00 Р	300,00 Р	1 000,00 Р	1 000,00 Р	183 200,00	12 000,00 Р	12 000,00 Р
Маркетинг и продвижение	10 000,00 Р	10 000,00 Р	10 000,00 Р	10 000,00 Р	10 000,00 Р	10 000,00 Р	10 000,00	10 000,00 Р	10 000,00 Р	10 000,00 Р	10 000,00 Р	10 000,00 Р	120 000,00	150 000,00 Р	200 000,00 Р
Юридические услуги	5 000,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	5 000,00 Р	4 000,00 Р	2 500,00 Р
Бухгалтерские услуги	5 000,00 Р	5 000,00 Р	5 000,00 Р	5 000,00 Р	5 000,00 Р	5 000,00 Р	5 000,00 Р	5 000,00 Р	5 000,00 Р	5 000,00 Р	5 000,00 Р	5 000,00 Р	60 000,00 Р	60 000,00 Р	60 000,00 Р
Различные расходы	3 000,00 Р	3 000,00 Р	3 000,00 Р	3 000,00 Р	3 000,00 Р	3 000,00 Р	3 000,00 Р	3 000,00 Р	3 000,00 Р	3 000,00 Р	3 000,00 Р	3 000,00 Р	36 000,00 Р	6 000,00 Р	8 400,00 Р
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>90 000,00 Р</b>	<b>85 000,00 Р</b>	<b>85 000,00 Р</b>	<b>85 000,00 Р</b>	<b>85 000,00 Р</b>	<b>85 000,00 Р</b>	<b>385 300,00</b>	<b>385 300,00</b>	<b>385 300,00</b>	<b>385 300,00</b>	<b>386 000,00</b>	<b>386 000,00</b>	<b>2 828 200,00</b>	<b>9 410 200,00</b>	<b>11 853 400,00</b>
<b>Итого Выплаты</b>	<b>410 000,00 Р</b>	<b>405 000,00</b>	<b>405 000,00 Р</b>	<b>405 000,00</b>	<b>405 000,00 Р</b>	<b>85 000,00</b>	<b>385 300,00</b>	<b>385 300,00</b>	<b>385 300,00</b>	<b>385 300,00</b>	<b>386 000,00</b>	<b>386 000,00</b>	<b>4 428 200,00</b>	<b>9 530 200,00</b>	<b>12 103 400,00</b>
Налог на прибыль												-372 162,00	-372 162,00	-28 410,00 Р	1 215 766,50 Р
Дивиденды													0,00 Р	0,00 Р	300 000,00 Р
<b>Движение денежных средств</b>	<b>590 000,00 Р</b>	<b>595 000,00</b>	<b>595 000,00 Р</b>	<b>-300 000,00</b>	<b>-300 000,00</b>	<b>30 500,00</b>	<b>-258 250,00</b>	<b>-220 030,00</b>	<b>-170 470,00</b>	<b>-106 000,00</b>	<b>-22 910,00</b>	<b>458 242,00</b>	<b>891 082,00</b>	<b>-160 990,00 Р</b>	<b>6 589 343,50 Р</b>
Денежные средства на конец периода (остаток на банковском счете)	590 000,00 Р	1 185 000,00	1 780 000,00	1 480 000,00	1 180 000,00	1 210 500,00	952 250,00	732 220,00	561 750,00	455 750,00	432 840,00	891 082,00		730 092,00 Р	7 319 435,50 Р



# [ 06 ] UNIT-ЭКОНОМИКА

Маржа (Gross margin)		маржа на одном юнити/ на 1млн.вал.прибыли			конвер в оплату аудита			конвер в оплату аудита	7 %	
					Cost of marketin	60000		Cost sale	0 Р	
Постоянные расходы					Cost sale	0 Р	15 %	Cost production	0 Р	5000
ФОТ + отчисления	180 000				Cost production	0 Р	30 %	кол-во оплат аудита	10	
					кол-во оплат аудита	0 %		средний чек аудита		
					средний чек аудита	5 000 Р		Выручка	0 Р	
Поддержка сайта	2 000	SEO, Яндекс директ			Выручка	0 Р		Прибыль с аудита	0 Р	
Связь	5 000	Бесплатный номер Манго			Прибыль с аудита	-135 000 Р		СVR в оплату контракта	40 %	
Амортизация	15 000				СVR в оплату контракта	20 %		Кол-во оплат основного контракта	4	
					Кол-во оплат основного контракта	0 %		Средний чек контракта	210 Р	
					Средний чек контракта	210 Р		Cost sale 2	59 Р	7 %
					Cost sale 2	0 Р	7 %	Выручка с осн продуктов	840 Р	
Точка безубыточности	484 946	столько заказов нужно обработать, чтобы выйти в ноль			Выручка с осн продуктов	0 Р		Цена производства осн продуктов	252 Р	30 %
Для цели по прибыли		Столько заказов нужно обработать, чтобы достичь цель по прибыли.			Цена производства осн продуктов	0 Р	30 %	Прибыль с контрактов	529 Р	

# МАРКЕТИНГ ОВАЯ RENTLY СТРАТЕГИЯ



Rently

АРЕНДА БУДУЩЕГО



Rently ВУДУЩЕГО



МЫ ИЗМЕНИМ КУЛЬТУРУ  
ПОТРЕБЛЕНИЯ

I КВАРТАЛ (ЯНВ-МАРТ) Тема: Подготовка и запуск MVP Общий бюджет: 30,000 Р	Январь	Digital-инфраструктура	Telegram, Instagram)	5 000 Р	500 подписок Узнаваемость бренда 15%
			• Разработка базового контент-плана		
			• Настройка аналитики (Яндекс.Метрика, Google Analytics)		
			• Создание email-рассылки и CRM-системы		
	PR и партнерские связи	• Разработка пресс-релиза	2 000 Р		
		• Установление контактов с 10 блогерами			
		• Поиск 3-5 стратегических партнеров			
	Февраль	Таргетированная реклама	• Запуск тестовой рекламы в VK и Telegram	5 000 Р	
			• Таргетинг на бизнес-аудиторию (25-35 лет)		
			• Тестирование 5 креативов		
		Контент-маркетинг	• Публикация 8 статей в блоге		
	• Создание 3 обучающих видео				
• Запуск email-рассылки для 100 пользователей					
Март	Масштабирование рекламы	• Анализ результатов beta-тестирования	8 000 Р		
		• Запуск контекстной рекламы (Яндекс Директ, Google Ads)			
		• Расширение таргетинга на B2C-сегмент			
	Партнерская программа	• Запуск программы с комиссией 10%		7 000 Р	
• Привлечение 15 партнеров (блогеры, агентства)					
• Проведение 2 вебинаров					

<p>II КВАРТАЛ (АПР-ИЮНЬ) Тема: Масштабирование и оптимизация Общий бюджет: 30,000 Р</p>	Апрель	SEO-оптимизация	• Аудит сайта по SEO	6 000 Р	<p>1,653 подписок (кумулятивно) CAC ≤ 15 Р NPS ≥ 50</p>
			• Оптимизация 15 ключевых страниц		
			• Создание и публикация 12 SEO-статей		
	Социальные сети	• Ежедневная активность в 3 соцсетях	4 000 Р		
		• Серия постов "Аренда без головной боли"			
		• Проведение 2 конкурсов с призами			
	Май	Контекстная реклама	• Увеличение бюджета до 10,000 Р/мес	10 000 Р	
			• Тестирование новых ключевых слов		
			• Настройка ретаргетинга		
		Офлайн-активности	• Участие в 2 бизнес-форумах в Москве	5 000 Р	
	• Раздача 500 промо-материалов				
	Июнь	Аналитика и улучшения	• Проведение 3 offline-встреч	3 000 Р	
• Глубокий анализ воронки продаж					
• A/B тестирование ключевых страниц					
Лояльность клиентов		• Сбор обратной связи от 100 пользователей			
		• Запуск программы "Rently Friends"	2 000 Р		
• Создание закрытого Telegram-канала					
• Персонализированные email-рассылки					

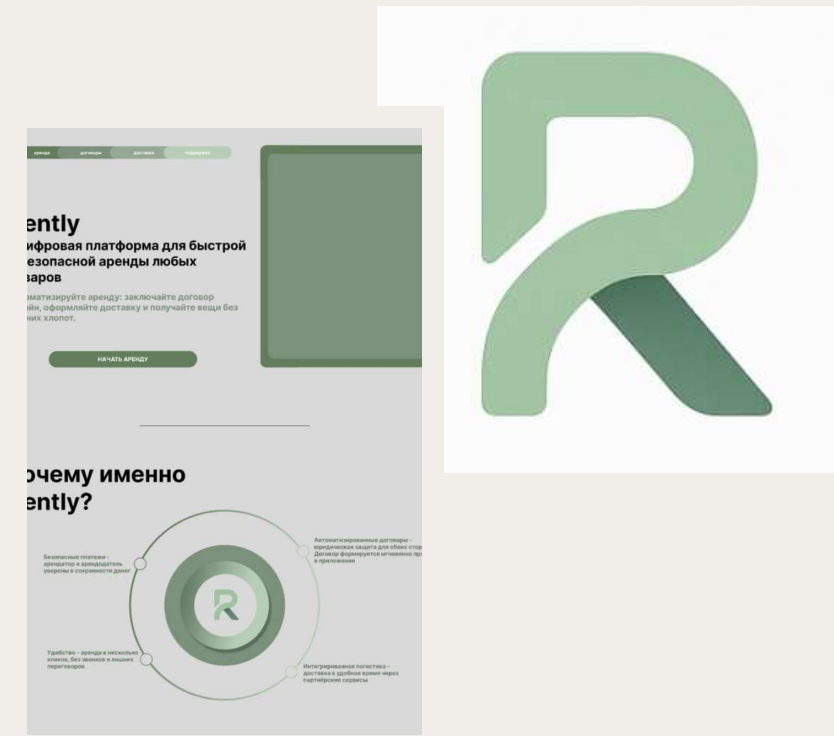
<p>III КВАРТАЛ (ИЮЛЬ-СЕНТ)  Тема: Наем команды и профессионализация  Общий бюджет: 30,000 Р + зарплаты команды</p>	Июль	Наем специалистов	• Маркетолог (80,000 Р/мес)	5 000 Р	<p>4,531 подписок  (кумулятивно) Удержание ≥ 70%  Доля B2B-клиентов 30%</p>
			• SMM/контент-менеджер (30,000 Р/мес)		
			• Менеджер по продажам (70,000 Р/мес)		
			• Обучение команды		
	Июль	Систематизация процессов	• Внедрение Trello/Notion	5 000 Р	
			• Разработка регламентов		
			• Настройка системы KPI		
	Август	Контент-маркетинг	• Запуск подкаста "Аренда по-новому" (4 выпуска)	8 000 Р	
			• Создание 8 гайдов по типам аренды		
			• Публикация кейсов успешных сделок		
		Партнерские программы	• Интеграция с 3 агрегаторами услуг	7 000 Р	
			• Запуск реферальной программы		
• Создание партнерского портала					
Сентябрь	Сезонные кампании	• Кампания "Новый учебный год - новая аренда"	10 000 Р		
		• Специальные предложения для бизнеса			
		• Вирусный челлендж #MyRentlyStory			
	Email-маркетинг	• Настройка 5 цепочек автоматических рассылок	3 000 Р		
		• Сегментация базы по 3 критериям			
		• Персонализация предложений			

<p>IV КВАРТАЛ (ОКТ-ДЕК) Тема: Закрепление результатов и подготовка ко второму году Общий бюджет: 30,000 Р</p>	Октябрь	Управление репутацией	• Сбор и публикация 50+ отзывов	8 000 Р	<p>9,272 подписок (итого за год) NPS ≥ 60 Доля рынка 0.5%</p>
			• Ответы на все отзывы		
			• Программа амбассадоров бренда (10 пользователей)		
	PR-активность	• Подготовка кейса для СМИ	7 000 Р		
		• Участие в 2 конференциях			
		• Интервью с основателями для 3 изданий			
	Ноябрь	Улучшение UX/UI	• Юзабилити-тестирование с 30 пользователями	10 000 Р	
			• Оптимизация мобильной версии		
			• Упрощение регистрации и первой аренды		
	Ремаркетинг	• Комплексная ремаркетинговая кампания	5 000 Р		
		• Персональные предложения для "спящих" пользователей			
		• Специальные условия для возврата			
	Декабрь	Подведение итогов	• Сбор и анализ метрик за год	3 000 Р	
			• Подготовка годового отчета		
			• Опрос удовлетворенности клиентов		
Новогодняя кампания	• Акция "Новый год - новые возможности"	7 000 Р			
	• Подарки для активных пользователей				
	• Тизерная кампания на второй год				
Планирование второго года	• Разработка стратегии на 2026 год	5 000 Р			
	• Постановка целей и KPI				
	• Оптимизация бюджета				
<b>Общие затраты:</b>				<b>120 000 Р</b>	

# ТЕКУЩИЙ СТАТУС

СОЗДАНИЕ MVP2 МОДЕЛИ (MVP0, MVP1 СДЕЛАНЫ), УЧАСТИЕ В БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЕ 2.0 - АКСЕЛЕРАЦИИ РЭУ ИМ Г.В. ПЛЕХАНОВА, СБЕР-АКСЕЛЕРАТОРЕ, АКАДЕМИИ ИННОВАТОРОВ

УЖЕ ИМЕЕМ СВОЮ КОМАНДУ, О КОТОРОЙ РАССКАЖЕМ ЧУТЬ ПОЗЖЕ!



## НАШИ ПЛАНЫ:

2026 (год 2)	Масштабирование платформы	<ul style="list-style-type: none"> <li>Расширение на 10+ городов РФ</li> <li>Внедрение программы "Проверенный владелец"</li> <li>Запуск логистического партнёрства (СДЭК, Яндекс.Доставка)</li> <li>100 000 пользователей</li> </ul>
2027 (год 3)	Монетизация и оптимизация	<ul style="list-style-type: none"> <li>Подключение платных функций для владельцев (страховка, продвижение, быстрая доставка)</li> <li>Интеграция юридических инструментов (цифровая подпись, автоматический договор)</li> <li>Окупаемость проекта</li> </ul>
2028 (год 4)	Выход на прибыльность и международный запуск	<ul style="list-style-type: none"> <li>Масштабирование в СНГ (Казахстан, Беларусь)</li> <li>Локализация интерфейса</li> <li>500 000 пользователей</li> </ul>
2029 (год 5)	Лидер рынка P2P-аренды	<ul style="list-style-type: none"> <li>1+ млн пользователей</li> <li>Расширение категорий (B2B-аренда, аренда оборудования)</li> <li>Создание устойчивого комьюнити Rently Club</li> </ul>

2026 — 3 %  
 2027 — 6 %  
 2028 — 9 %  
 2029 — 12-15 % (лидер в сегменте частной аренды вещей)



- БУДУЩИЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ
- мобильные магазины App Store, Google Play
  - соцсети и блогеры Instagram\*, Telegram, YouTube
  - логистические партнерства СДЭК, Яндекс Доставка
  - КОММЮНИТИ-приложение и геймификация



- ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНО
- 2027 год Прибыль
  - 100 тыс. ≈ 40-45 млн Р
  - 12% 12%
  - 7-8 тыс. ≈ 7 тыс. трлн/мес.

# [09] MVP1:



MVP1 проекта на сайте:

аренда | договоры | доставка | поддержка

## RENTLY

- цифровая платформа для быстрой и безопасной аренды любых товаров

НАЧАТЬ АРЕНДУ

Сделай аренду удобной с Rently!

### ПОЧЕМУ МЫ?

- 01 04 **Безопасные платежи**  
арендатор и арендодатель уверены в сохранности денег
- 02 04 **Автоматизированные договоры**  
юридическая защита для обеих сторон.
- 03 04 **Интегрированная логистика**  
доставка в удобное время через партнерские сервисы
- 04 04 **Удобство сервиса**  
аренда в несколько кликов, без звонков и лишних переговоров

### стадии аренды

- 01 Поиск и выбор товара
- 02 Озвучивание с условиями аренды
- 03 Бронирование и заключение договора
- 04 Организация доставки или самовывоза
- 05 Период использования
- 06 Возврат товара
- 07 Оценка и отзыв

Все, что Вам нужно

дрель | палатка | массажный стол | вело-тренажер

Юридическая основа сервиса Rently — электронный договор аренды, заключаемый между арендодателем и арендатором через цифровую платформу.

Гарантии и защита сторон

# RENTLY

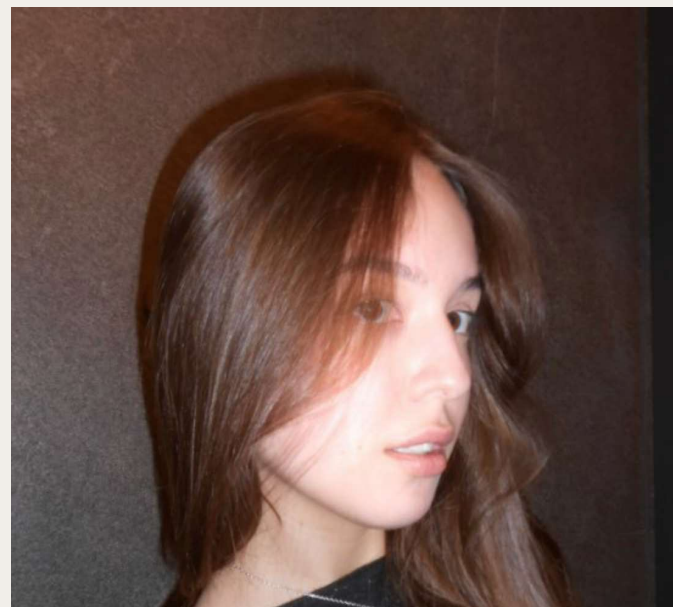
На конкретный срок

Юридическая валидность

Автоматическое подписание

Мы изменим культуру потребления  
✉ @mariedyakina  
✉ marie.dyakina@yandex.ru

# [10] НАША КОМАНДА!



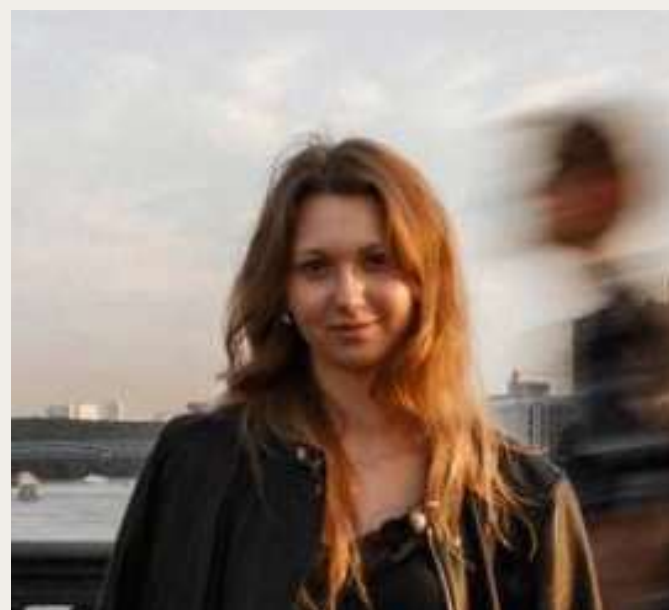
**МАРИЯ  
ФАУНДЕР**

@mariedyakina



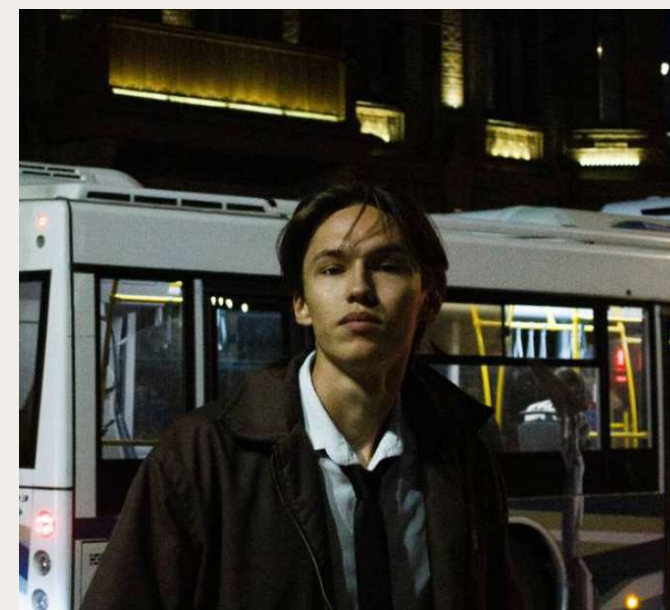
**ДАРЬЯ  
ДИЗАЙНЕР**

dashsavalek@gmail.com



**СОФЬЯ ФИНАНСЫ,  
ЭКОНОМИКА**

@reddude



**АЛЕКСАНДР БЭКЕНД-  
РАЗРАБОТЧИК**

@aightfxit



**АЛЕКСЕЙ БИЗНЕС  
СИСТЕМНЫЙ  
АНАЛИТИК**

@velqv



**МИХАИЛ БЭКЕНД-  
РАЗРАБОТЧИК**

@Amontapelir



**МАКСИМ ФРОНТ-  
РАЗРАБОТЧИК**

@K3berson



# МЫ ХОТИМ ИЗМЕНИТЬ КУЛЬТУРУ ПОТРЕБЛЕНИЯ

**ВЕДЬ:** Зачем покупать вещь, если можно просто взять её на время? Это выгоднее, экологичнее и современнее.

## **НАМ НУЖНА ПОМОЩЬ, ЧТОБЫ:**

- завершить разработку и запустить удобное приложение;
  - интегрировать платёжные и логистические сервисы;
  - обеспечить юридическую защиту пользователей;
- провести масштабный запуск и выйти на рынок

Мы создаём сервис, чтобы у каждого был доступ к нужным вещам в нужный момент — без лишних затрат и рисков. С вашей поддержкой Rently станет новым стандартом в экономике совместного потребления и изменит привычный подход к вещам.

**МЫ ВЕРИМ, ЧТО RENTLY СТАНЕТ НОВЫМ СТАНДАРТОМ АРЕНДЫ  
ВЕЩЕЙ, НО ЭТО ВОЗМОЖНО ТОЛЬКО ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ЛЮДЕЙ,  
ГОТОВЫХ РАЗДЕЛИТЬ ЭТУ ИДЕЮ!**