



Цифровая платформа для управляющих компаний «КАУРО»

Луковцева Айталиня Даниловна

4 курс, 15.03Д-Моз/206

Прокофьева Полина Вячеславовна

4 курс, 15.03Д-Моз/206

Синицына Екатерина Львовна

4 курс, 15.03Д-Моз/206

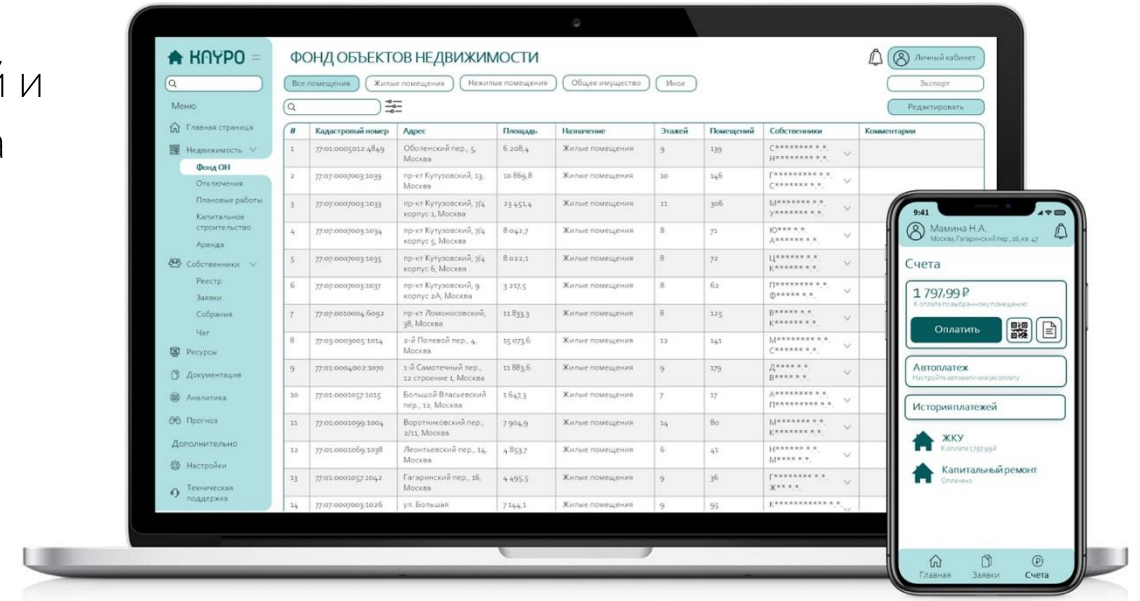
Фатьянова Ирина Рудольфовна

доцент, к.э.н.

Москва, 2024

КАУРО – цифровая платформа для управляющих компаний в сфере жилой недвижимости, предназначенная для повышения качества и эффективности работы УК за счёт усовершенствования процессов взаимодействия с собственниками жилья и обслуживания объектов недвижимости, повышения привлекательности компаний и их клиентоориентированности и сокращения расходов на коммуникации и выполнение работ и закупок

Цель цифровой платформы – обеспечение УК информационно-аналитическим обоснованием для принятия управленческих решений, направленных на максимизацию эффективности использования фонда недвижимого имущества, снижение издержек и развитие возможностей роста доходов



Модуль	Конкурентное преимущество
Основные модули	
Учёт фонда объектов недвижимости	Удобное ведение и учёт характеристик позволят быстрее находить необходимую информацию
Управление недвижимостью	Удобное ведение и контроль капитальных ремонтов и реконструкций позволят качественнее обслуживать домовое имущество, что повысит клиентоориентированность
Управление объектами эксплуатации	Инструменты контроля регламентных работ, осмотров и выявления дефектов позволят повысить скорость выполнения плановых работ и исправления дефектов
Управление выполнением заявок пользователей недвижимостью	Быстрый приём заявок и их своевременная обработка позволят быстрее и качественнее выполнять работы по запросам жителей

Модуль	Конкурентное преимущество
Дополнительные модули	
Управление арендой	Отслеживание объектов аренды, арендных доходов и расходов позволит сдавать помещения на более выгодных условиях на основе анализа имеющихся параметров
Управление складом	Отслеживание затрат материальных ресурсов позволит оценить эффективность их использования и экономить на закупках
Формирование документации	Автоматическое формирование документов позволит сократить издержки на персонал (делопроизводителей) и быстрее осуществлять данный процесс
Аналитика	Автоматическое составление аналитических отчётов позволит быстрее выявлять проблемные зоны и своевременно устранять все недочёты в обслуживании и финансовой составляющей, повышая качество услуг и сокращая издержки
Работа с жильцами	Опросы для жильцов и взаимодействие с ними через личный кабинет позволят УК быстрее реагировать на запросы собственников и стать более клиентоориентированными
Приложение для жильцов	Удобная и быстрая коммуникация с жильцами повысит их удовлетворённость оказываемыми УК услугами
Прогнозирование	Прогнозирование позволит точнее составлять бюджеты на будущие периоды и за счёт этого сокращать часть издержек
Интеграции	Интеграции позволят сотрудникам УК быстрее и эффективнее выполнять рабочие задачи за счёт удобного взаимодействия на базе единой платформы

Продукт



приоритет2030^
лидерами становятся



Личный кабинет

ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ

Оставить заявку

Заказать демоверсию



МОДУЛИ

Основные



Учёт фонда объектов недвижимости

- реестр объектов недвижимости
- учёт признаков и характеристик объектов недвижимости



Управление недвижимостью

- плановые работы
- капитальное строительство
- реконструкция и ремонты
- превентивная подготовка



Управление объектами эксплуатации

- учёт характеристик объектов эксплуатации
- учёт плановых осмотров и дефектов
- формирование проектов эксплуатационных мероприятий
- формирование бюджета эксплуатации



Управление выполнением заявок

- аварийно-диспетчерская служба
- мониторинг выполнения заявок пользователей недвижимости

Дополнительные



Аналитика

- анализ параметров рабочих процессов с визуальным представлением итогов



Прогнозирование

- прогноз расхода ресурсов, денежных средств, занятости персонала и других параметров
- прогноз различных видов бюджета



Работа с жильцами

- проведение общих собраний
- чат с диспетчером
- электронные квитанции и оплата счетов в ЛК
- запись на приём в ЛК
- новостная лента и опросы
- реестр должников



Мобильное приложение

- передача данных о потреблении ресурсов с приборов учёта
- каталог и возможность заказа дополнительных платных услуг
- чат с диспетчером
- электронные квитанции и оплата счетов
- новостная лента и опросы
- запись на приём



Документация

- автоматическое формирование типовых документов по различным операциям



Интеграция

- интеграция цифровой платформы с необходимыми программами и сервисами
- загрузка данных в интегрируемые продукты
- загрузка данных из интегрируемых продуктов



Управление арендой

- реестр объектов аренды и их характеристик
- расчёт бюджета аренды



Управление складом

- учёт складских операций поступления и расхода материальных ресурсов
- формирование заказов

СОБЕРИТЕ СВОЮ КОМПЛЕКТАЦИЮ

1. Выберите количество обслуживаемых помещений

до 500

до 1 000

до 2 000

до 5 000

до 10 000

до 20 000

до 50 000

более 50 000

2. Выберите дополнительные модули

БЕСПЛАТНЫЙ ПРОБНЫЙ ПЕРИОД - 2 НЕДЕЛИ



Аналитика



Прогнозирование



Работа с жильцами



Мобильное приложение



Документация



Интеграция



Управление арендой



Управление складом

Стоимость подписки:

ГАЛЕРЕЯ



ОСТАВЬТЕ ЗАЯВКУ

Оставьте свои контакты, и мы перезвоним Вам в ближайшее время!

Название компании, Ваше имя

УК Кузнецкой ДК, Евгений

Номер телефона

+7 903 123 45 67

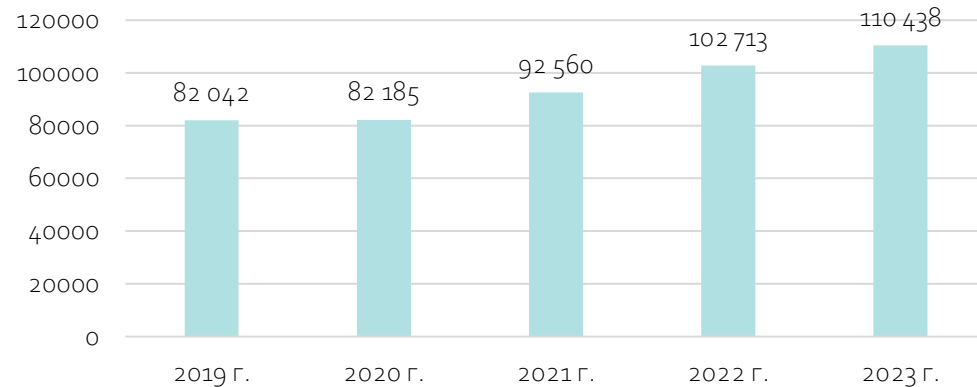
Отправить

Инновационность цифровой платформы «КАУРО» заключается в:

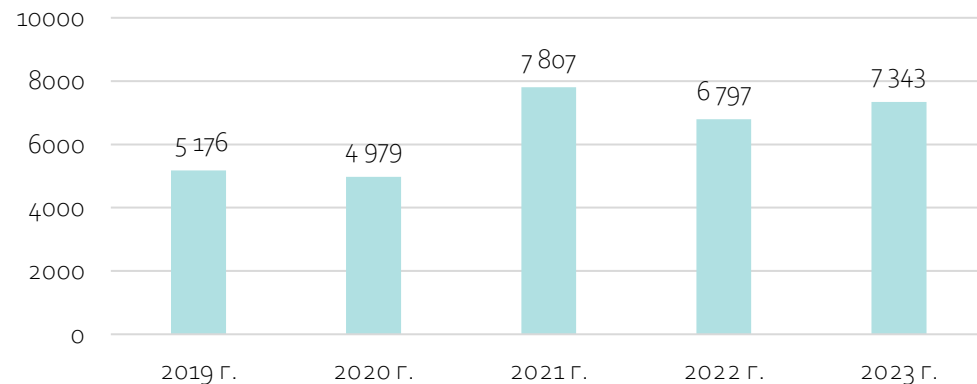
- комплексном решении, обладающим широким спектром возможностей для ведения текущей деятельности УК
- разработке модулей, не представленных на рынке и/или не обладающих расширенными возможностями
- возможности кастомизации, а именно выборе необходимого набора модулей
- разработке более гибкого, простого и дешевого способа подключения к платформе (не десктоп-программа, а веб-интерфейс посредством браузера)
- продаже посредством ежемесячной подписки, а не заключения лицензионного договора, предоставлении клиентам возможности тестирования
- интеграции с платёжными системами банков для оплаты счетов за ЖКУ в личном кабинете и приложении и интеграции с другими сторонними программами

Объём жилого фонда России непрерывно растёт; в Москве объём ввода жилья с 2018 по 2023 год, в целом, вырос, но его динамика нестабильна. Лидирующая позиция в структуре предложения в Москве принадлежит комфорт-классу

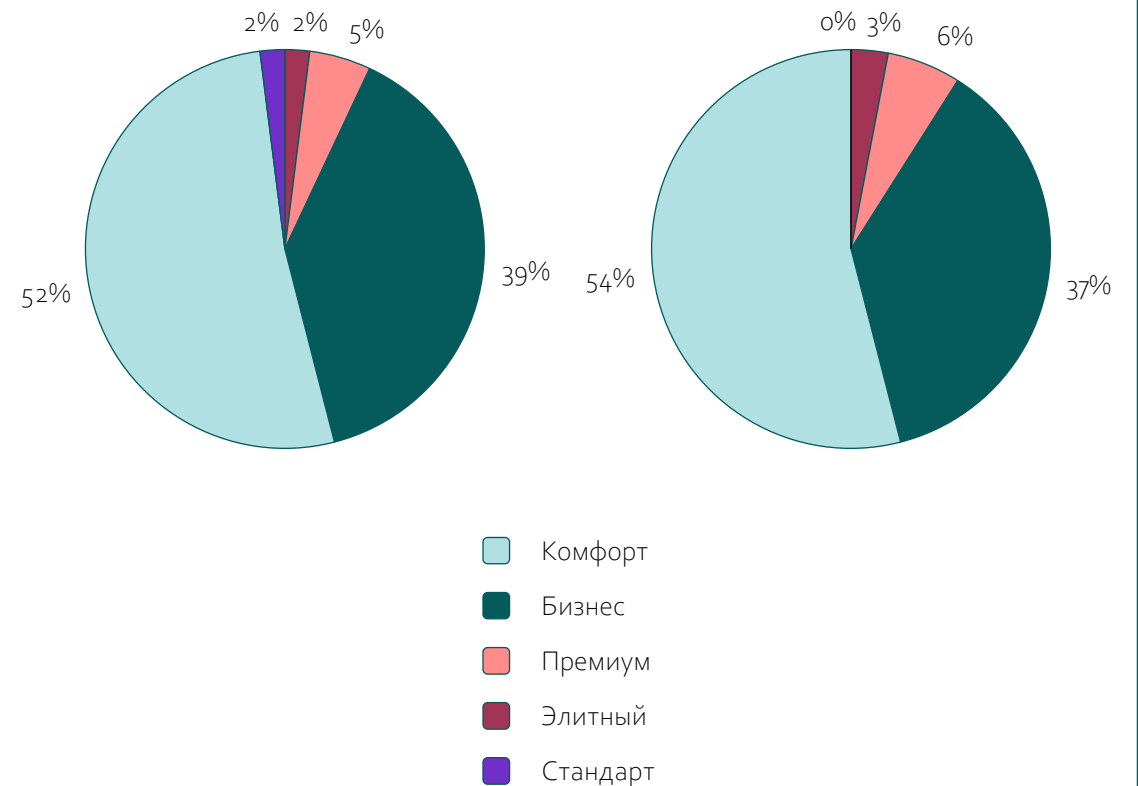
Объём ввода жилья в России за 2019-2023 гг., тыс. м²



Объём ввода жилья в Москве за 2019-2023 гг., тыс. м²

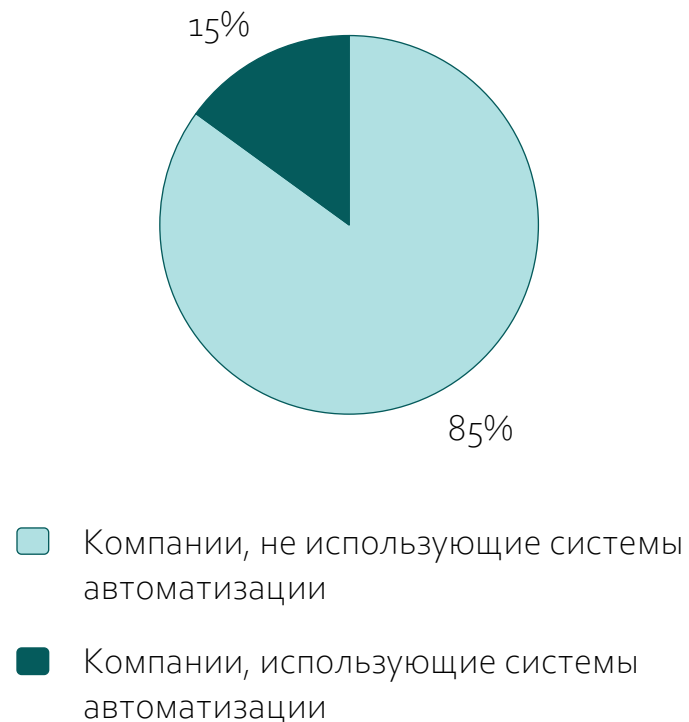


Распределение классов недвижимости Москвы в I и IV кварталах 2023 г.



Доля управляющих компаний, использующих продукты для автоматизации бизнес-процессов, крайне мала. Основные функции таких продуктов – приложение для собственников, биллинг, CRM-система, платёжный модуль и паспортизация объектов

Доля управляющих компаний, использующих продукты для автоматизации бизнес-процессов

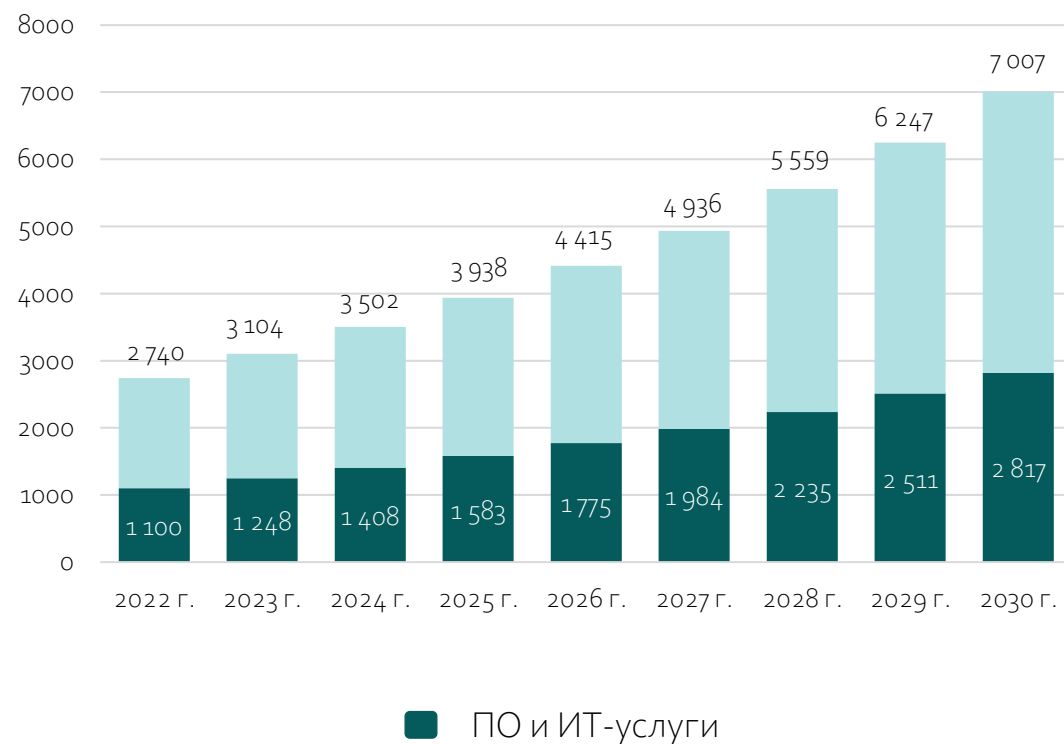


Степень закрытия групп функций существующими продуктами для управляющих компаний

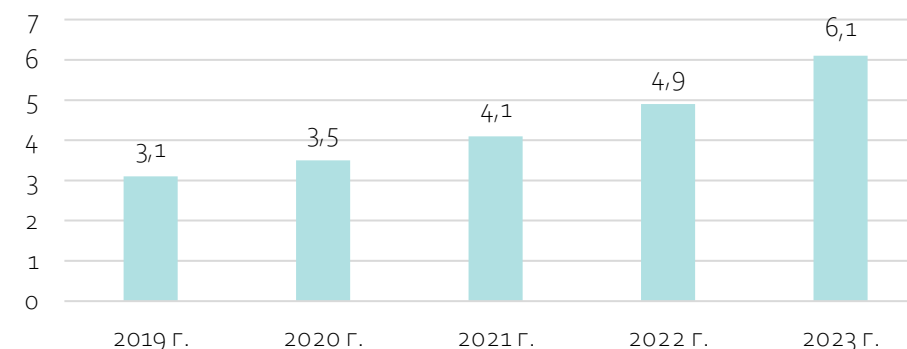


Рынки информационных технологий, BPM- и CRM-систем продолжают развиваться, прогнозируется рост объёма ИТ-рынка

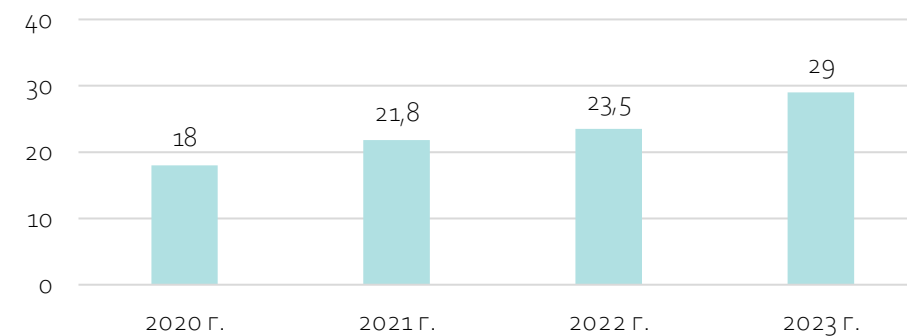
Объёмы ИТ-рынка России в 2022-2030 гг., млрд руб.



Объём рынка BPM России в 2019-2023 гг., млрд руб.

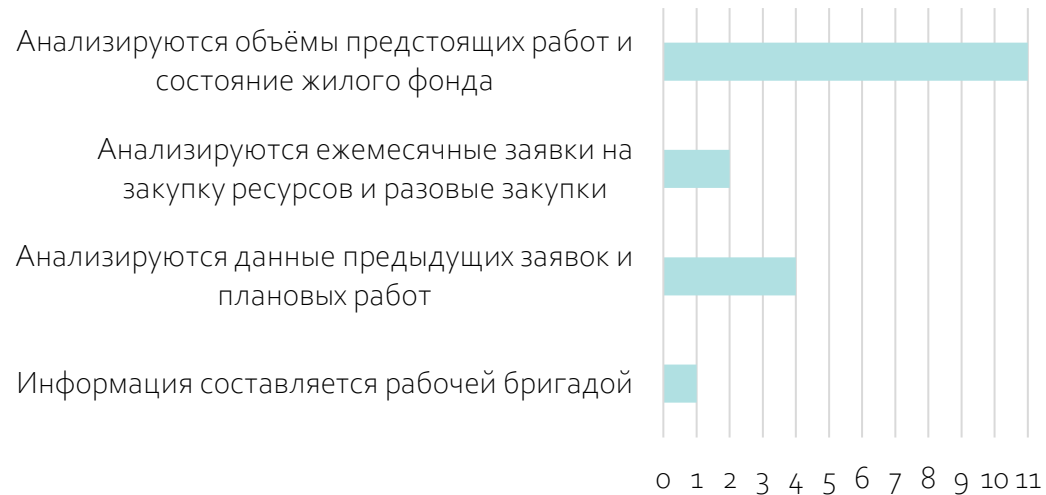


Объём рынка CRM России в 2020-2023 гг., млрд руб.

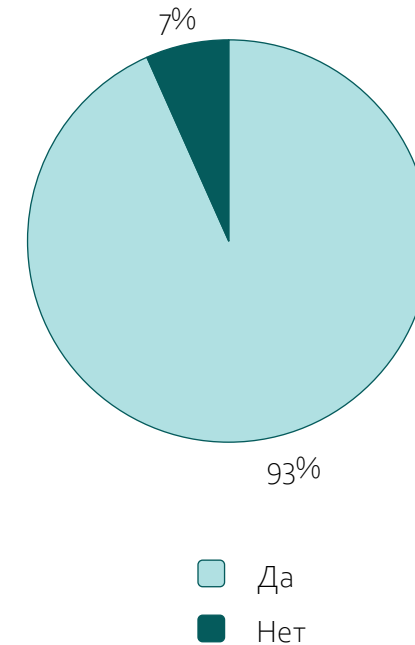


Необходимость модулей цифровой платформы «КАУРО» подтверждена результатами опроса представителей управляющих компаний

Как осуществляется прогнозирование затрат денежных средств и ресурсов и других параметров на будущие периоды?

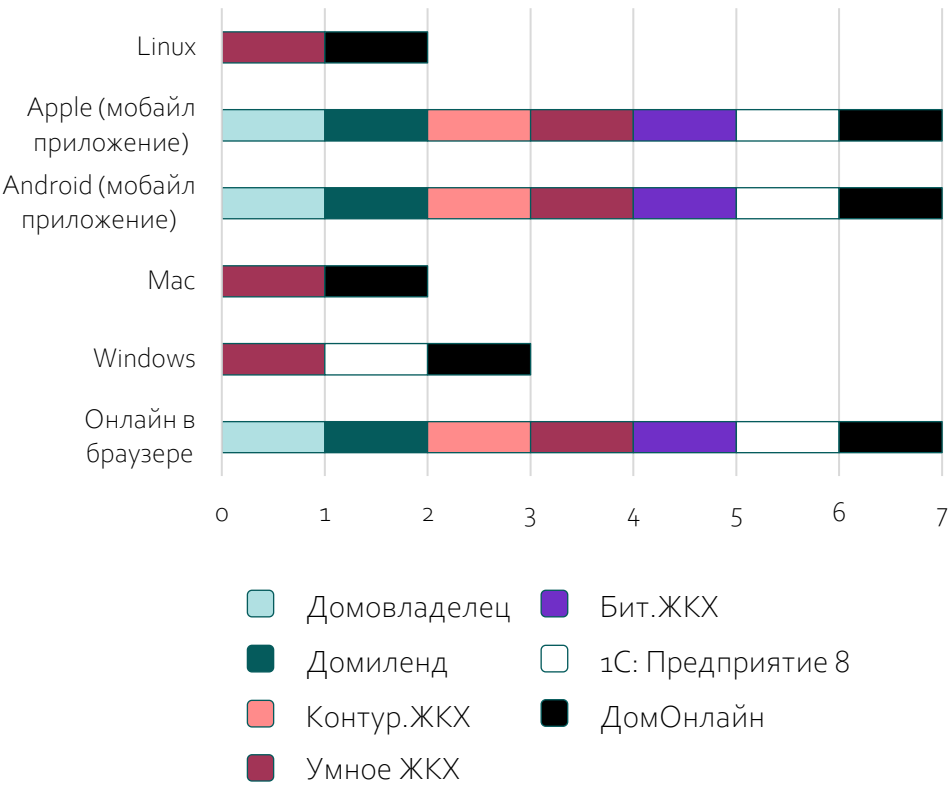


Считаете ли нужной интеграцию перечисленных Вами программ с системой приёма и обработки заявок и выполнения плановых работ?



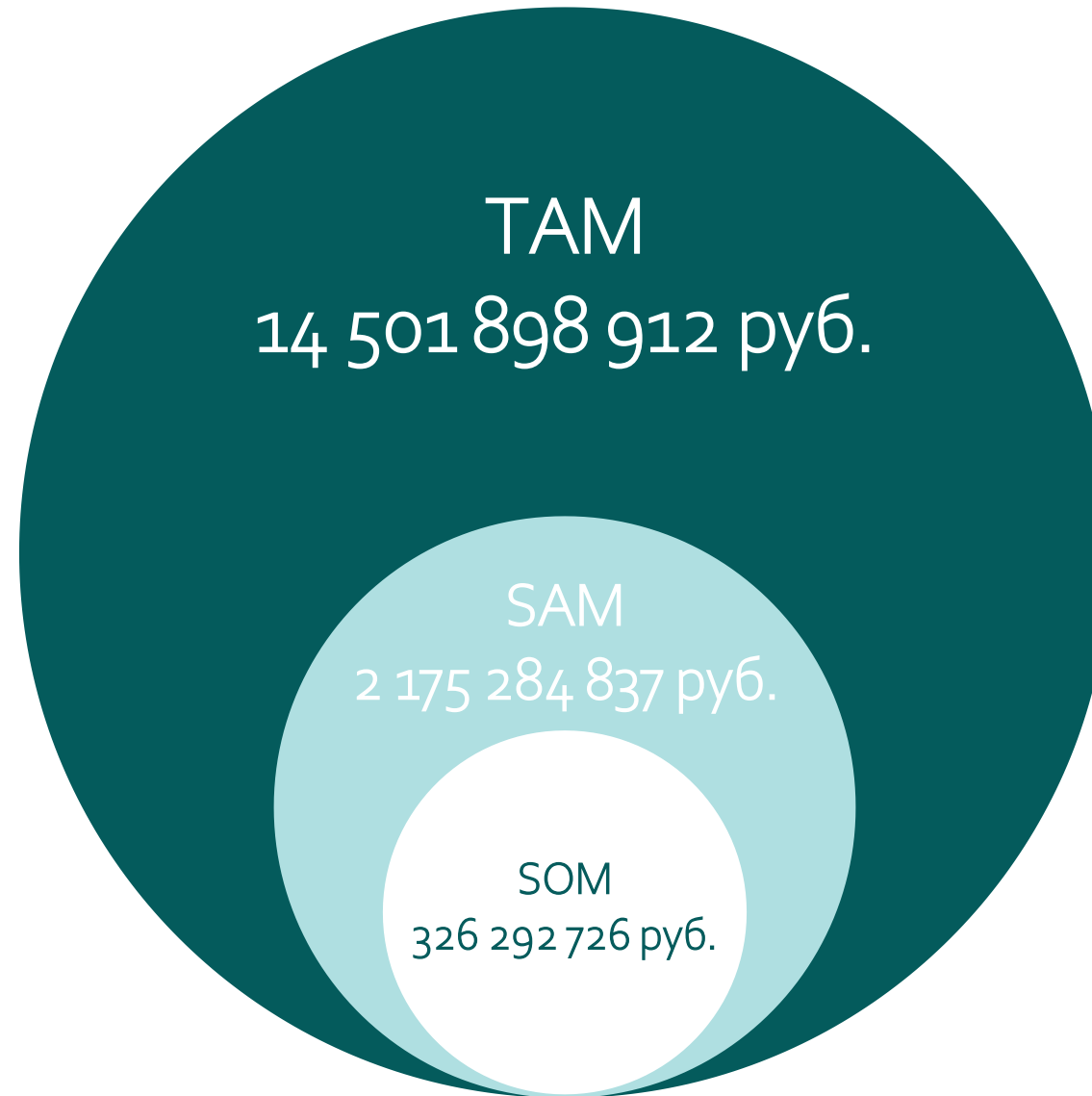
Продукты конкурентов обладают большинством базовых функций, однако у многих из них не представлены узкопрофильные функции

Базы функционирования продуктов конкурентов



Функционал продуктов конкурентов





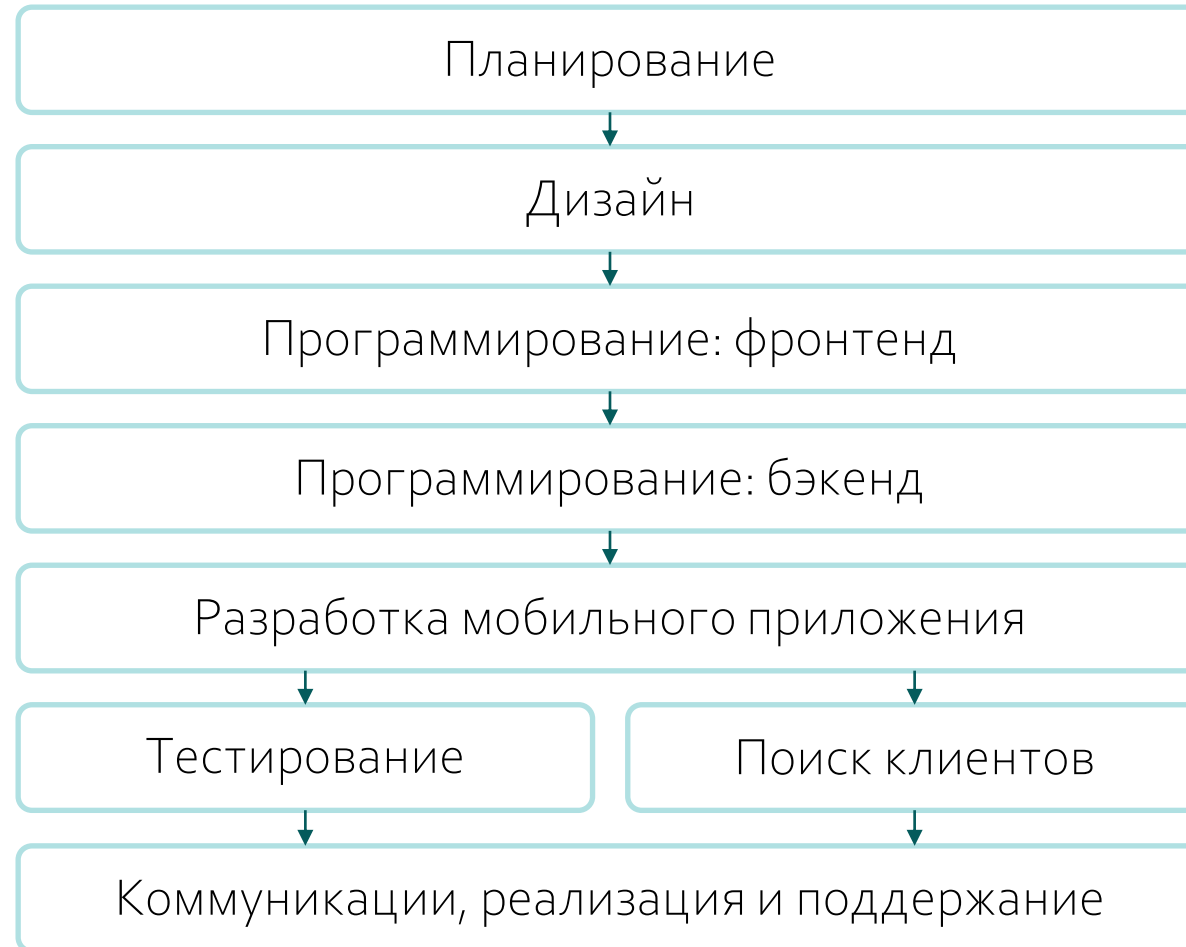
Стратегия фокусирования – удовлетворение потребностей выбранного сегмента с большей эффективностью, чем это могут сделать конкуренты

Стратегия развития проекта по матрице Ансоффа

	Существующий продукт	Новый продукт
Существующий рынок	Стратегия проникновения на рынок	Стратегия развития продукта
Новый рынок	Стратегия развития рынка	Стратегия диверсификации

Маркетинговые каналы:

- контекстная реклама в Интернете
- официальный сайт, который будет служить основным источником информации о продукте и его функциях
- телефон и онлайн-чат на сайте для оперативной поддержки и консультирования клиентов
- профессиональные выставки и ярмарки для презентации продукта и налаживания деловых контактов
- сарафанное радио
- рассылки для информирования клиентов о новостях и предложениях



Организационная структура

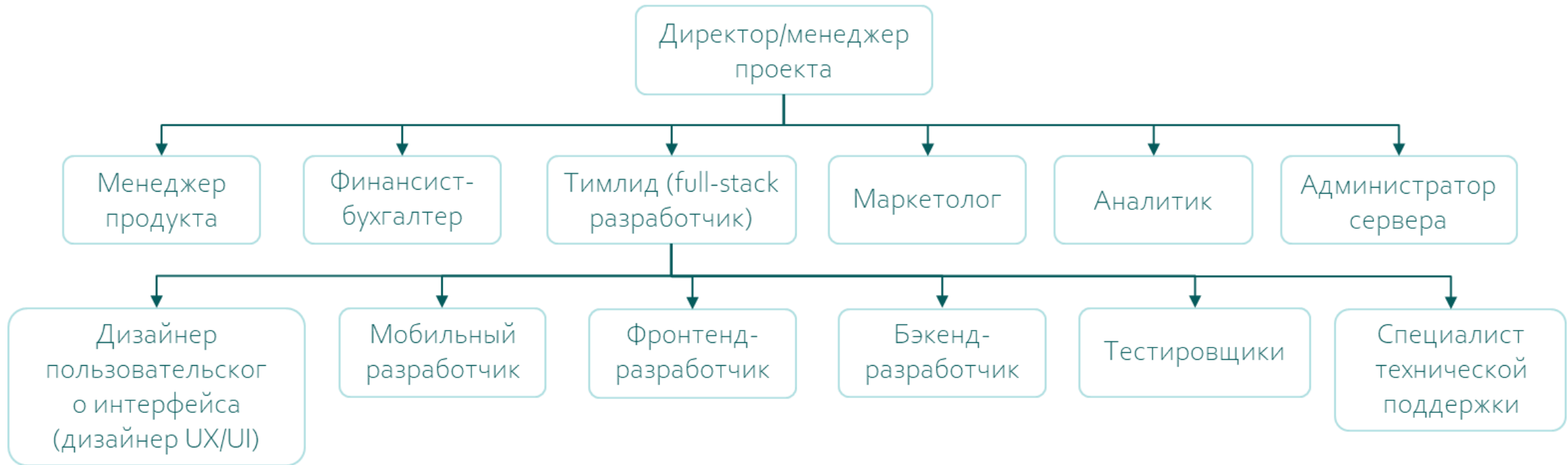


РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА

приоритет2030⁺
лидерами становятся



Требуется 23 человека, при этом на постоянной основе – 7 человек, а некоторые привлекаются только на этап разработки



Совокупные расходы (CapEx) –
17 343 130 руб.

Операционные расходы (OpEx), руб.*

1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
9 978 480	9 982 480	9 988 480	9 998 480	9 990 480

*Без учёта социальных отчислений персонала и амортизации

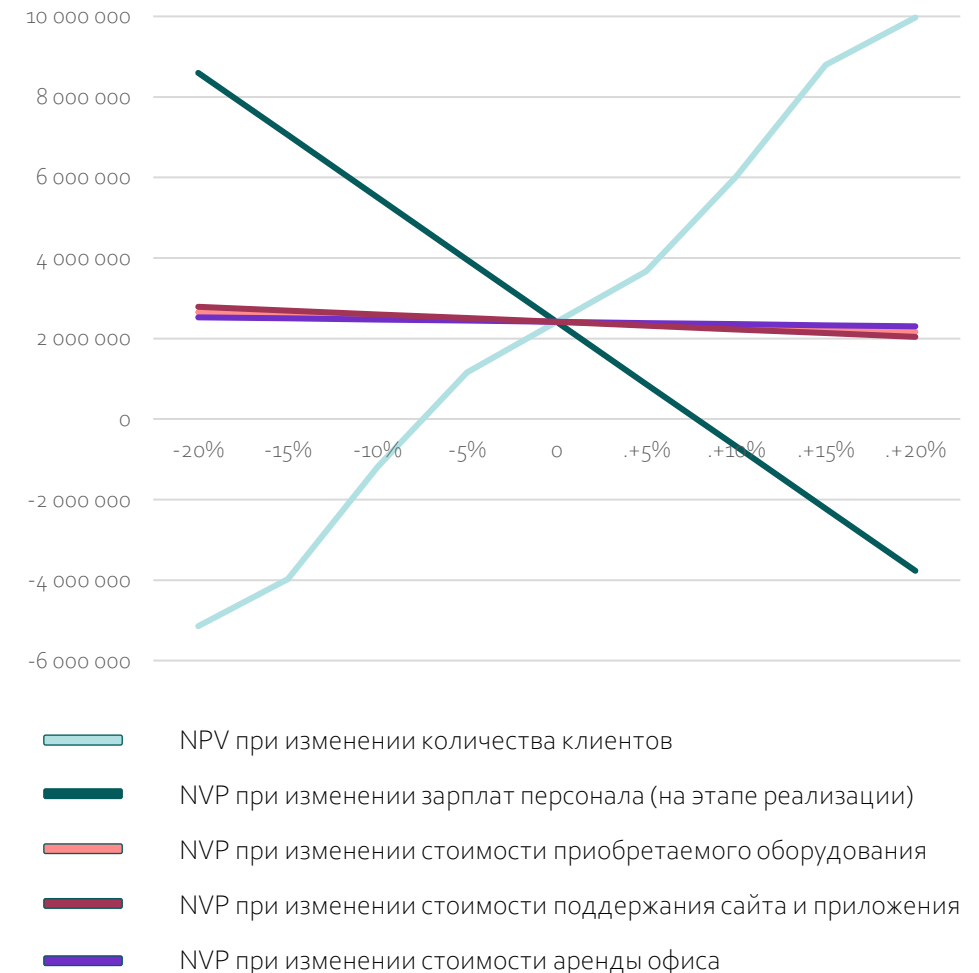
Показатели эффективности по трём сценариям при WACC, скорректированной на инфляцию, в 19,8%

Показатель	Пессимистичный сценарий	Базовый сценарий	Оптимистичный сценарий
NPV	2 413 900	5 898 871	13 080 244
PI	1,14	1,34	1,75
IRR	22,68%	26,65%	34,38%
DPP	4,79 лет (4 года и 10 месяцев)	4,53 лет (4 года и 7 месяцев)	4,1 лет (4 года и 2 месяца)

Основные факторы риска

Фактор	Текущее значение
Повышение стоимости приобретаемого оборудования	1 072 000 руб.
Повышение зарплат персонала (на этапе реализации)	42 662 400 руб.
Снижение количества клиентов	85 шт.
Повышение стоимости аренды офиса	1 020 000 руб.
Повышение стоимости поддержания сайта и приложения	3 360 000 руб.

Анализ чувствительности





Спасибо за внимание!