

СОЗДАНИЕ ПРОДУКТА В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ ПО МЕТОДОЛОГИИ LEAN

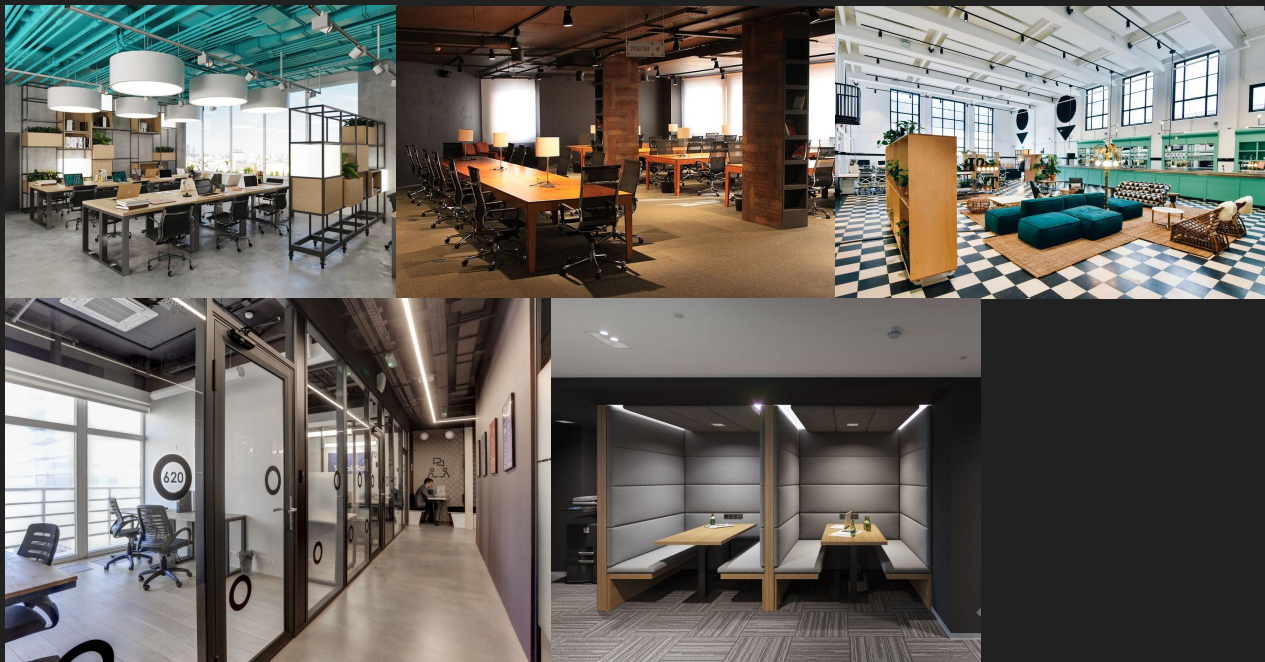
Планировка, дизайн, создание ТЗ для подрядчиков,
исходя из потребностей аудитории

01 / КТО МЫ ТАКИЕ?

names

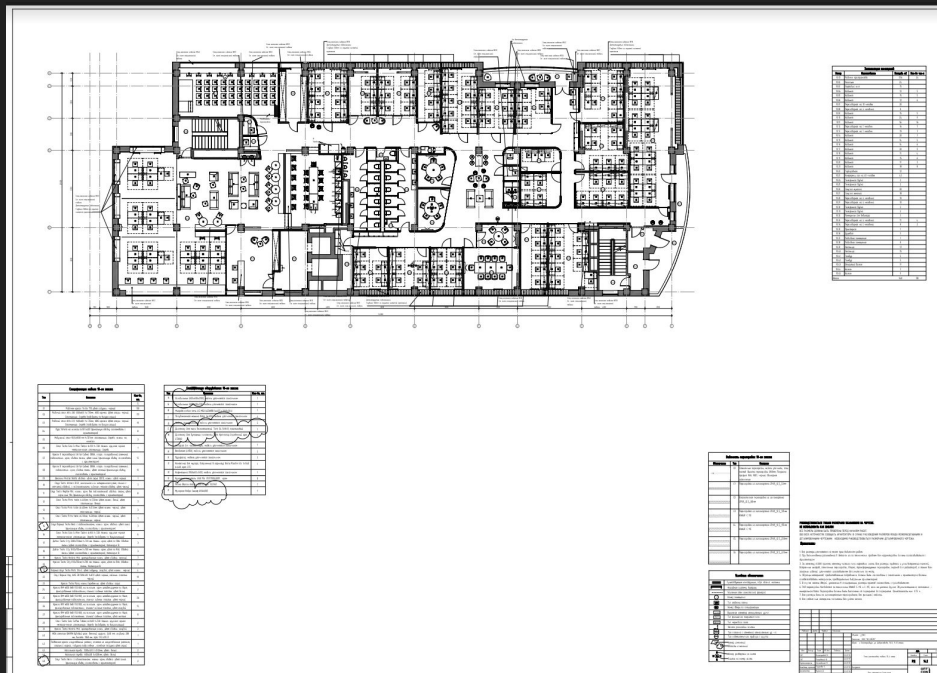


Коворкинг - это коммерческая площадь, предназначенная для коллективной работы.





Суть бизнеса names: аренда коммерческой площади, ее ремонт для приведения к нормам сети names и сдача в краткосрочную аренду физическим и юридическим лицам для размещения бизнеса.





Цель сети:

84 объекта на территории России, общей площадью 96 тыс.кв.м.,
46 тыс. резидентами.

Текущая ситуация:

1. Привлекли 58 млн.рублей инвестиций
2. Первый тестовый объект на 2 000 кв.м. и 294 резидентами
откроется в дек.2019 в Екатеринбурге.
3. Забронировано 12% мест



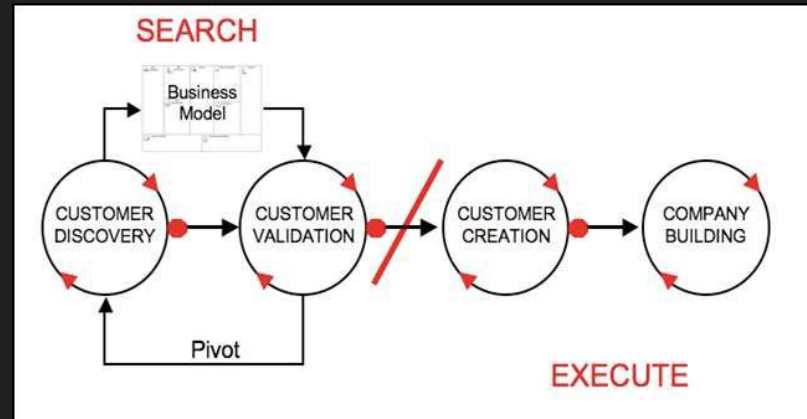
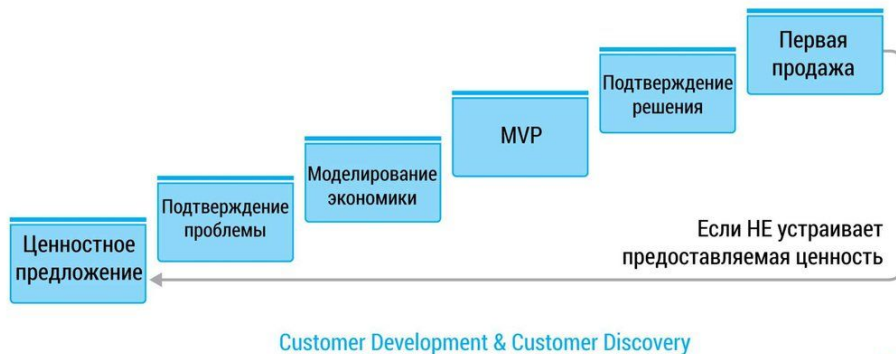
Рассказ будет интересен, если вы:

- Запускаете свой продукт;
- Думаете, как донести до аудитории ценность уже существующего продукта;
- Пытаетесь понять, как объединить CusDev и магию, что происходит потом.



CUSDEV - (англ. Customer development) - это тестирование идеи или прототипа будущего продукта на потенциальных потребителях, доработка продукта исходя из потребностей и отклика аудитории.

ТРЕКШН КАРТА ЭТАПА CUSTOMER DEVELOPMENT



02 / КАК ВОЗНИКЛА ИДЕЯ?

names



Образование в сфере
предпринимательства

300+ городов в РФ и СНГ



1 500 000 подписчиков

1 000 000 контактов

400 000 клиентов

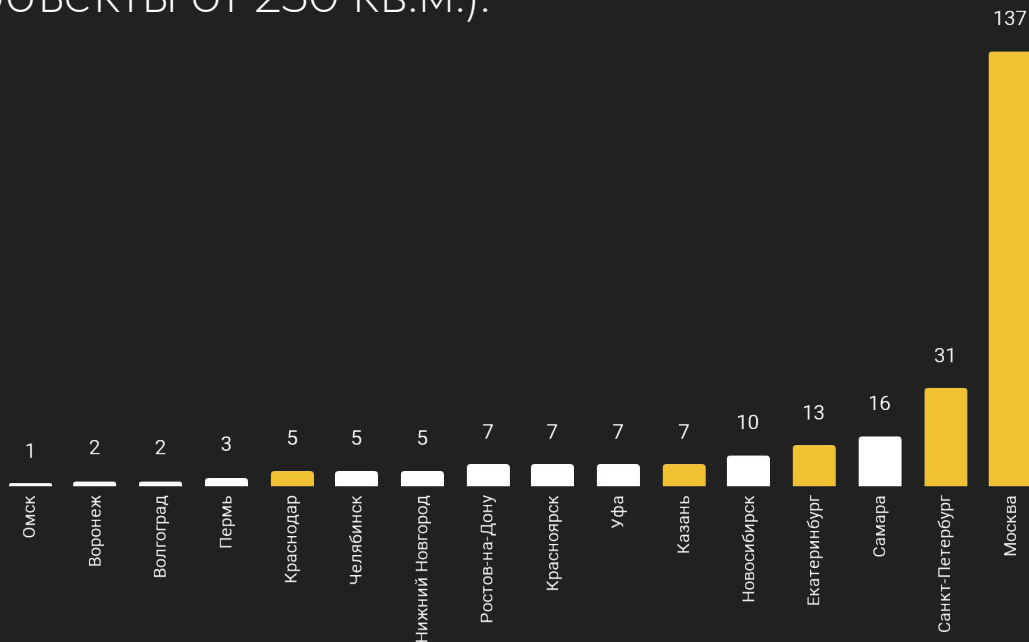


У аудитории есть
потребность в оффлайн
точках обучения и мест
встреч

У франчайзи есть
потребность место для
проведения мероприятий и
размещения



1. Структура распределения аудитории Like Центра: 80% в регионах, 20% в Москве и Санкт-Петербурге
2. Рынок офисов не так развит как в столицах.
3. Рынок коворкингов пока формируется только в столицах (объекты от 250 кв.м.):



Уверенный прогноз по рынку города

Оптимистичный прогноз



- Исследование перспективных бизнес-моделей, синергетичных с основным бизнесом Like Центра (2018)
- Исследование рынка коворкингов (2018): в 50+ городах России и Европы в 2018 г.
- Исследование аудитории Like Центра (2019): 2 000 человек по РФ.
- CusDev-исследование предпринимателей в Екатеринбурге (2019): 400 человек
- Ежегодное исследование предпринимателей от Like Центра (2019): 5 106 человек



Ежегодное исследование Like
Центра
“Предприниматель России:
социально-психологический
портрет.” доступно по QR-коду:





- Центральное ядро (80%): возраст от 19 до 35 лет
- 73% аудитории — жители городов с населением более 300 000 чел.
- 88% аудитории — самозанятые и предприниматели, имеющие до 10 сотрудников в штате.
- 85% аудитории — снимают офис сейчас, делали это ранее, либо планируют сделать это в ближайшее время



- Недостаточно денег/ресурсов
- Отсутствие идеи для бизнеса
- Отсутствие знаний/компетенций
- Страх неудачи
- Страх не найти партнеров/квалифицированных сотрудников/клиентов
- Проблемы с налоговой, финансовой, бухгалтерской отчетностью

Источник: “Предприниматель России. Социально-психологический портрет, 2019” Ежегодное исследование предпринимателей от Like Центра

03 / НАША ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

names



На основе проведенных исследований и анализа рынка выделили

4 основных сегмента и 1 дополнительный:

- Одиночки-котики (10%)
- Стартапы (10%)
- Малый бизнес (40%)
- Корпоративные клиенты (40%)
- Командировочные (0%)



Одиночки-котики (10%)

Кто?

Предприниматели-одиночки, фрилансеры

Потребность?

Потребность в офисе, в постоянном месте для работы, встреч и переговоров; удобном месторасположении; комфортном офисе; в мотивации; в деловых контактах, поиске деловых партнеров; в атмосфере современного офиса с вдохновляющим дизайном;

Требования?

Высокоскоростной интернет, удобная локация, чтобы быстро добраться, обучение

Продукт?

Закрепленное/Незакрепленное рабочее место



Стартапы (10%)

Кто?

Начинают бизнес. Есть деньги, но не хватает компетенций, хотят быстро протестировать продукт/нишу. Рациональный выбор на основе получаемых ценностей/выгод.

Потребность?

Потребность в рабочем месте быстро и без лишних затрат на гибкий срок

Требования?

Возможность заехать быстро, офисная инфраструктура и моментальное решение вопросов, не отвлекаться на покупку мебели, техники и тд.

Продукт?

Закрепленное/Незакрепленное рабочее место, офис



Малый бизнес (40%)

Кто?

Действующий малый бизнес. Компания, которая масштабируется или переросла текущий офис — старый офис уже не соответствует выросшему уровню компании. "Кого зацепило" - текущий офис ок, специально не ищет, но посетил names и ему понравилось.

Потребность?

Собственный офис стал тесен, нужно расширение пространства, качественная смена офиса. Возможность постоянно менять количество сотрудников без существенных затрат.

Требования?

Цена та же, +-20%, возможность кастомизации офиса под себя, скорость изменения без потери качества, дизайн+интерьер+сервис должны быть лучше чем сейчас, локация

Продукт?

Офис



Корпоративные клиенты (40%)

Кто?

Компания с проектным офисом

Потребность?

Потребность разместить новых сотрудников, отдельно от основного бизнеса или временное быстрое место размещения

Требования?

Помощь в процессе, Потребность в офисе, не хуже, чем у основного офиса компании, соответствие ТЗ компании; парковка для руководства; потребность в пространстве для сбора команды; качественная орг.техника; локация.

Продукт?

Офис



Командировочные (0%)

Кто?

Приехали в город, нужно где-то поработать и посидеть в центре (торг.представитель, рег. представитель)

Потребность?

Место работы в удобной локации, возможность провести встречи

Требования?

Стабильный интернет, не дергают и быстро оформить, отчетные документы, локация: удобно и легко найти

Продукт?

Незакрепленное рабочее место, тариф на 1 день.



names - это рабочее пространство где любой бизнес будут достигать результатов быстрее за счет:

- **Продуманной рабочей инфраструктуры:** электрифицированная мебель, эргономичные стулья, вентиляция и кондиционирование в каждом офисе, вариативность рабочего пространства, взаимодействие с коворкингом через приложение.
- **Контента:** бесплатные ежедневные мероприятия от лидеров рынка для развития сотрудников компаний и самих резидентов в сфере маркетинга, менеджмента, финансов, инвестиций.
- **Сообщества и мероприятий для предпринимателей:** новые сотрудники, партнеры, клиенты и просто поддержка.



Строительство: Проектирование пространства, ремонтные работы, подбор оборудования и мебели.



Контент: график мероприятий, курсов, семинаров, событий для сообщества.



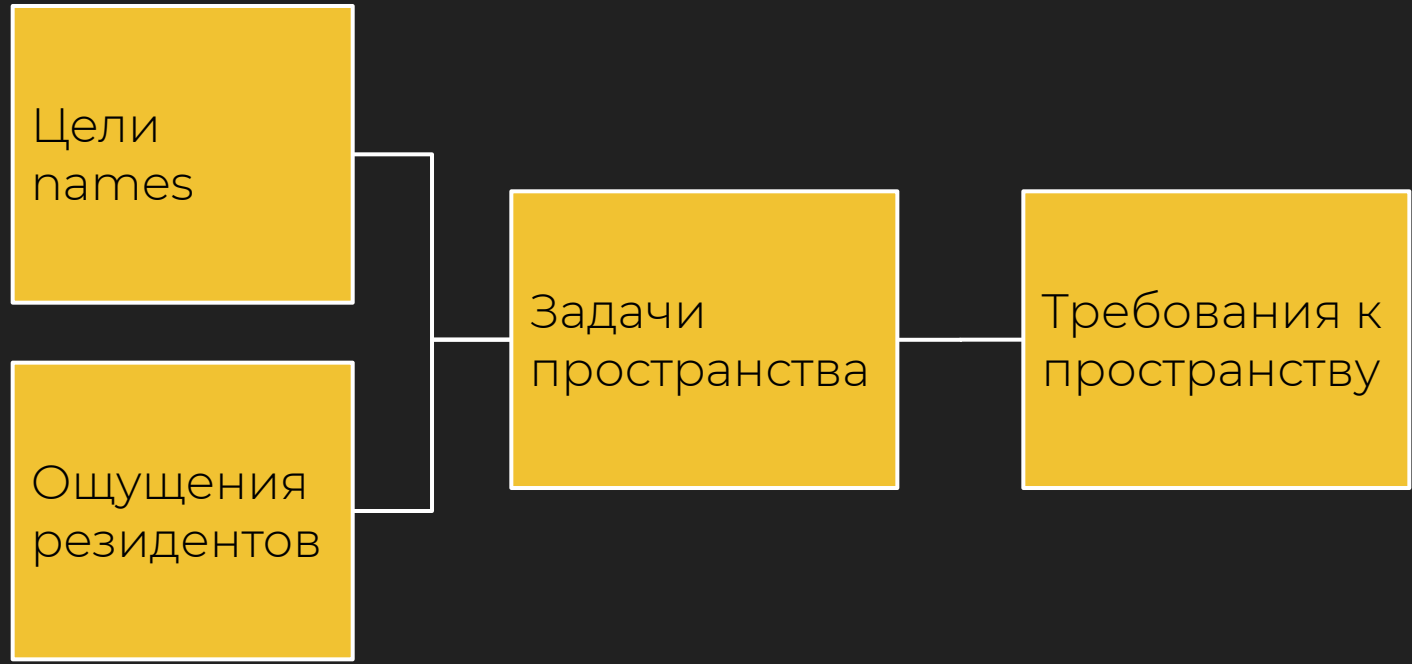
Бизнес-процессы и стандарты: изначальное выстраивание сетевых стандартов в проекте.



Продажи: тестирование предложения через предварительные продажи для получения обратной связи от рынка.

04 / СОЗДАНИЕ ТЗ ПО РЕМОНТУ

names

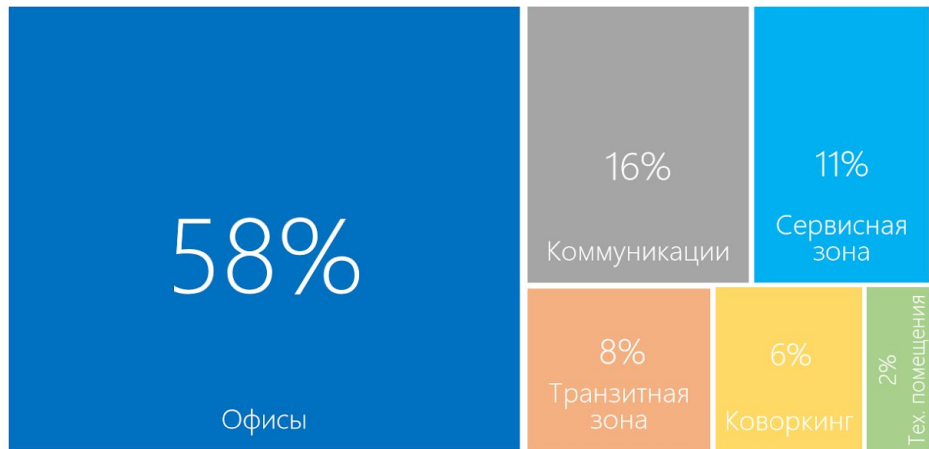
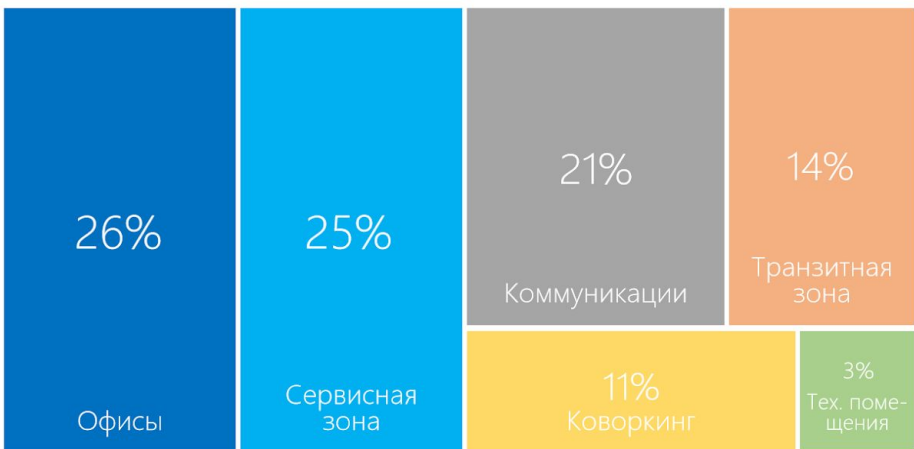




- Сохранение front-end продукта (коворкинга) с максимально выгодной подачей для формирования впечатления;
- Расширение back-end зоны монетизации (офисы)
- Большом внимании к зоне коммуникаций, как источника формирования среды;
- Максимальное количество сценариев использования пространства

Стандартный коворкинг

names





Рабочая зона: Требования к мебели и оборудованию в макроне

5 Зона закреплённых мест / от общей площади 8 % / на 1500 м.кв – 120 м.кв. / 38 человек					
5.1.	Рабочие места	100-120 кв.м. 38 человек		<ul style="list-style-type: none"> - Модульные рабочие столы 1200 *650 /700 - Вертикальный экран высотой 300-400 зонрующий рабочее место - Функциональные кресла - Тумбочки (предоставляются опционно) 	<ul style="list-style-type: none"> - Тихая зона - Расположение рабочих мест допускается в одном ряду рядом друг с другом и/или напротив друг друга - электрика и слаботочка через розетки в стене протягиваются через канал в подстолье.
6 Офисная зона / 58-60% площади на 320 и более рабочих мест.					
6.1.	Кабинеты на 2 - 4 человека	1 кабинет - __ м.кв. 10 кабинетов -		<ul style="list-style-type: none"> - Модульные рабочие столы с1200 *650 /700 фиксаторами, благодаря которым столы фиксируются без перепадов высот и щелей; - Функциональные кресла; - Тумбочки (предоставляются опционно); - Полки над столами - Smart-walls (рисование, фиксация информации) длина от 1 м.п 	Рассадку запланировать наиболее плотную (столы вдоль стен либо лицом друг к другу). Электрика и слаботочка через розетки в стене протягиваются через канал в подстолье.
6.2.	Кабинеты на 4 - 6 человек	1 кабинет – __ м.кв 20 кабинетов –			
6.3.	Кабинеты на 6 - 8 человек	1 кабинет – __ м.кв 15 кабинетов -			



Рабочая зона: Требования к отделке и освещению в макроне

5 Зона закреплённых мест						
5.1.	Рабочие места	Арт-винил или аналог*	Повышенные акустические характеристики	Частично с акустическими характеристиками	- Правила пользования	Функциональное общее на датчиках реагирующих на яркость естественного освещения Местное (торшеры, настольные лампы) для большей комфортности
6 Офисы						
6.1.	Кабинеты на 2 - 4 человека	Арт-винил или аналог*	Частично с акустическими характеристиками	Перегородки стеклянные с вакуумным пакетом <u>Обеспечена</u> возможность частичного закрытия с помощью жалюзи (низ от пола 400) Часть стен - Smart-walls (рисование, фиксация информации) длина от 1 м.п.	На дверях: возможность обозначить название, лого, вид деятельности компании	Функциональное общее на датчиках реагирующих на яркость естественного освещения с местным управлением
6.2.	Кабинеты на 4 - 6 человек					
6.3.	Кабинеты на 6 - 8 человек					
6.4.	Транзит	Арт-винил или аналог*	Частично с акустическими характеристиками		- Навигация - Шрифтовые блоки 2 шт	Функциональное общее на датчиках реагирующих на яркость естественного освещения



Рабочая зона: Требования к инженерным системам в макроне

6 Офисы					
6.1.	Кабинеты на 2 - 4 человека	С биодинамической системой(при условии распространения технологии) Температура света 5000-6000 К	Каждое рабочее место оснащено: Выход 220V ЕС\РФ – 2 шт Выход Ethernet – 1 шт Выход USB 3, обеспечивающий питание мобильных устройств – 2 шт. Индукционное зарядное устройство – 1 шт (предусмотреть установку под столом в будущем, в случае распространения технологии)	Отопление - центральное радиаторы Вентиляция - приточно-вытяжная принудительная Кондиционирование - индивидуальное	
6.2.	Кабинеты на 4 - 6 человек				
6.3.	Кабинеты на 6 - 8 человек				



Параллельно реализовали трехступенчатую систему отбора объектов:

1. Удаленный анализ
(57 объектов по 17 городам РФ)
2. Анализ локации и объекта при личном посещении
(12 объектов в Екатеринбурге, Казани и Перми)
3. Анализ объектов из short list с привлечением экспертов
(3 объекта)



A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
№	Город	Адрес	Ссылка	Расстояние до метро, в метрах. Если метро нет в городе, то 2000м	Расстояние до остановки общественного транспорта. Минимальное в метрах	Время в пути в час. гм от Центрального жд вокзала, в минутах на машине	Время в пути в час. гм от аэропорта, в минутах на машине	Время в пути до центра университета из ТП 30, в минутах на авто, транспорте	Бизнес-инкубатор, аэропорты. Количество в радиусе 1000м.	Общеск. Бизнес-центры. Количество в радиусе 1000м	
1	Казань	Ямашева, 5	https://kazan.cian.ru	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,75	0,25
2	Казань	Гоголя,3а	https://kazan.cian.ru	740	3	120	15	46	29	0	5
3	Казань	Профсоюзная, 3	https://drive.google.com	1100	10	250	12	39	12	1	12
4	Казань	Московская, 36	https://kazan.cian.ru	380	1	230	9	34	9	1	17
5	Казань	Чернышевского, 43 Ильдан	https://kazan.cian.ru	980	13	130	4	40	16	1	14
6	Казань	Куйбышева 95б	https://kazan.cian.ru	1200	13	210	1	43	23	0	7
7	Пермь			2000	10	100	14	31	60	0	3

L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V
Общеск. Бизнес-центры. Количество в радиусе 1000м	Универсальные розничные магазины современного формата. Кол во в радиусе 500м	МФЦ, ФНС, нотариус, кол во в радиусе 1000м	Почта России, Курьерские компании, кол во в радиусе 1000м	Отделения банков, работающих с физлицами, кол во в радиусе 1000м	Коворкинг, кол во в радиусе 1000м	Библиотеки, кол во других (регионального масштаба) в радиусе 1000м	Отделение полиции и их инфраструктура, кол во в радиусе 1000м	Формат объекта	Площадь: отклонение от требуемой площади в меньшую	Возможность нарезки площади, несколько вариантов в одном объекте
0,25	0,5	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25	1	0,25		
5	6	3	14	19	2	2	5	Здание		дв
12	2	5	10	20	3	10	6	Несколько этажей		нет
17	3	3	11	28	3	11	11	Несколько этажей		дв
14	3	4	17	29	3	6	5	Здание		дв
7	4	3	14	11	3	3	4	Этаж		дв
3	11	4	10	12	0	1	8	Часть этажа		есть

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R
№	Ссылка	Итог этапа 4	Возможность нарезки площади, несколько вариантов в одном объекте	Наличие рекламного формата логотип	Общая площадь нежилого ценового сегмента и качества в радиусе 300 м	Общая площадь нежилого ценового сегмента и качества на улочной стороне	Парковка	Высота потолков, отклонение от требуемой высоты в %	Научная идентификация здания	Видовые характеристики (за не огов)	Забронированные здания, замороженная стройка	Имидж района	Сюда	Дополнительные площади (крыш, террас и т.п.)	Итог этапа 6		
1	Казань	https://kazan.cian.ru	67,90	да	32	-3	0,5	0,25	0,5	0,25	3	0,5	0,25	0,25	0,75	0	62,0
2	Пермь	https://perma.cian.ru	48,27	да	50	-1	0	0	0	4	3	0	5	0	0	0	44,3
3	Самара	https://samar.cian.ru	50,44	да	18	-2	-2	0	0	3	4	1	5	0	0	0	54,1
4	Казань	https://kazan.cian.ru	50,00	нет	15	-1	0	0	5	4	1	3	3	0	0	0	53,8
7	Ижевск	https://izhevsk.cian.ru	51,90	нет	8	-2	0	0	0	1	1	0	4	0	0	0	45,8

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
№	Город	Итог этапа 6	Возможность нарезки площади, несколько вариантов в одном объекте	Естественная освещенность	Стоимость работ по подготовке объекта	Компенсация ремонта	Сроки работ по подготовке объекта	Вентиляция	Отопление	Итог этапа 8		
1	Пермь	44,92	4 этажа по 950 кв.м. сверху	8	-56,01	19	4	4	1	32,45		
2	Казань	62,0	около 1000 кв.м. на этом же этаже	10	-83,11	0	2	0	1	44,51		
3	Казань	53,8	нет	8	-84,87	17,328	3	3	1	39,10		

Критерии отбора:

- расстояние до метро
- расстояние до остановок ОТ
- количество маршрутов ОТ
- время в пути до аэропорта и жд
- университеты
- бизнес-инкубаторы
- бизнес-центры
- почта и курьерские компании
- банки для ФЛ
- кафе/рестораны
- имидж района
- высота потолка
- возможность расширения

+34 критерия



Выбирали из 3 объектов в Екатеринбурге и Казани

Преимущества объекта

Добролюбова 16

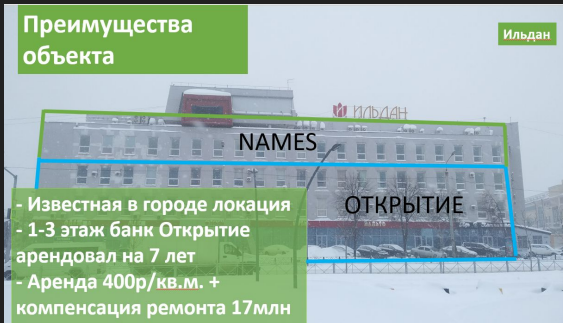
- Наземный транспорт+метро
- ТРК Гринвич в 300м
- Готов к началу ремонта
- Нет обременений
- Есть возможность расширения «вверх»
- Аренда 400р/кв.м. + компенсация ремонта 19млн



Преимущества объекта

Ильдан

- Известная в городе локация
- 1-3 этаж банк Открытие
- Аренда 400р/кв.м. + компенсация ремонта 17млн



Преимущества объекта

Дом печати

- Хайповая локация: улица баров внутри и УрФУ
- Знаковое здание города
- Выходит на главный проспект города
- Возможность расширения в рамках этажа
- Много естественного света



Риски объекта

Добролюбова 16

- «Не хайповый» объект
- На 3 этаже конкурент Free People
- При расширении вверх будет разрыв в 2-3 этажа.
- Нет закрепленной бесплатной парковки



Риски объекта

Ильдан

- «Вокзальный» имидж локации
- Нет лифта (установка 6 мес и 2млн)
- Входная группа на территории «нижнего арендатора»



Риски объекта

Дом печати

- Объект культурного наследия: плюс 2-3 мес. на проект и ремонт
- Вентиляция, кондиционирование и ремонт без компенсации
- Ремонт этажа сверху через 1-2 года



05 / ПРИЗЕМЛЕНИЕ В РЕАЛЬНОСТЬ

names



СМЕТА НА

96 МЛН.



1. УПРОЩЕНИЕ СПЕЦИФИКАЦИИ по принципу:

x1 раз сделать

x10 раз настроить

x1000 раз использовать



VS





2. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ материалов:



ERGON (Италия)

VS



Kerama Marazzi (Россия)



2. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ оборудования



Samsung (Корея)

VS



NED (Россия)

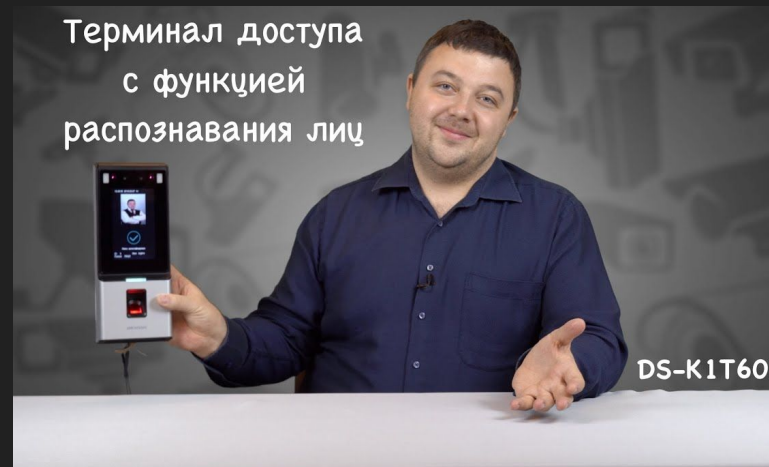


3. Выбор РАСПРОСТРАНЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ:



Распознавание лица,
индивидуальное
приветствие

VS



Доступ на объект по лицу



1. Вентиляция и кондиционирование в каждом офисе, переговорах;
Приточка и вытяжка в гардеробных шкафах.
2. Вариативность рабочих зон и удобная мебель в каждой из них;
Электрика в мебели.
3. Бесконтактная сантехника; Музыка и ароматизатор в каждой кабинке туалета.
4. Акустические материалы на потолке в общественных зонах и переговорных.
5. Увеличили затраты на материал столешниц в общих зонах
6. Первоначальный дизайн names.



СМЕТА

ДО ОПТИМИЗАЦИИ

96 МЛН.



СМЕТА

после оптимизации

75 МЛН.



На что уйдут деньги

Общестроительные работы	24 000 000 ₹
Электрические системы	9 300 000 ₹
Слаботочные и системы безопасности	6 300 000 ₹
Механические системы	10 300 000 ₹
Пожарные системы	2 150 000 ₹
Мебель	11 300 000 ₹
Звук и проекторы	1 000 000 ₹
Оборудование	2 200 000 ₹
Интерьер и благоустройство	1 200 000 ₹
IT инфраструктура	1 200 000 ₹
Проектирование	4 300 000 ₹
Сопровождение проекта	1 700 000 ₹
Итого	74 950 000 ₹

Цена 1 кв.м.
под ключ с состояния
shell & core
38 000 руб.

06 / ИТОГОВЫЙ ПРОДУКТ

names



РАБОЧАЯ ЗОНА

60% площади объекта

Состав зоны: офисы (90%), коворкинг (10%).





КОММУНИКАЦИОННАЯ ЗОНА

20% площади объекта

Состав зоны: конференц-зал,
переговорные, skype-room.





РЕКРЕАЦИОННАЯ, ТРАНЗИТНАЯ,
СЕРВИСНАЯ ЗОНЫ

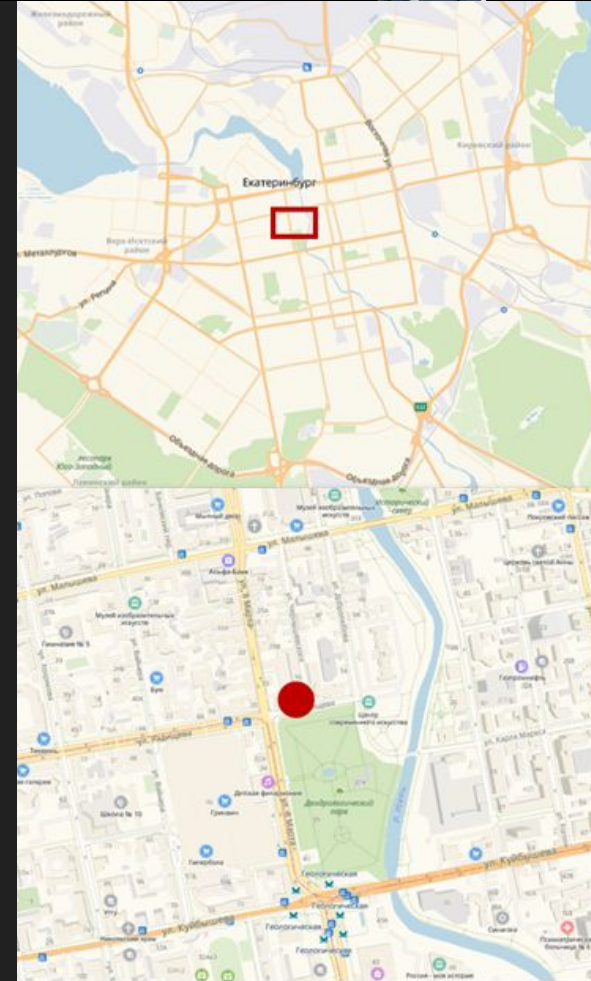
20% площади объекта

Состав зоны: комнаты отдыха, coffee point,
print station, ресепшн, терраса, теплые
балконы, санузлы, мягкие зоны + еще 8
типов помещений.



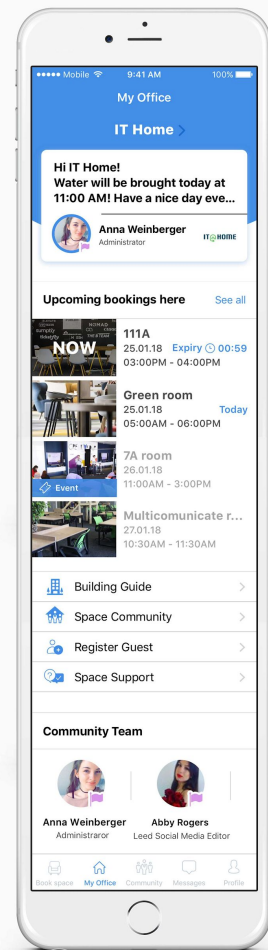


- 30 минут на транспорте из основных спальных районов
- Метро и остановки общественного транспорта в 10 минутах прогулки
- Шикарный вид на центр Екатеринбурга
- Инфраструктура центра города. Основные кафе, бары, кинотеатры и магазины в шаговой доступности.





- Дизайн от московского агентства, делавшего офис Google.
- Все взаимодействие с names (бронирование переговорок, вопросы администраторам, оплата счетов) через мобильное приложение.
- ВАУ-элементы (газон, комната для мейк-апа, вебинарные, капсулы для сна, комната для медитаций, выход на крышу, курилка на этаже)
- Завтраки по утрам





- Удобная мебель и розетки в столах
- Вентиляция и кондиционирование в каждом офисе
- Шумоизоляция офисов, переговорных и шумопоглощение в общественных зонах
- 12 вариантов рабочего места в течение дня
- Конференц-зал на территории
- Продуманная программа образования и нетворкинга

Варианты рабочего места:

1. Офис
2. Коворкинг
3. Общественная зона
4. Кофе-бар
5. Окна с видом
6. Конференц-зал
7. Лежа
8. Гнездо в библиотеке
9. Переговорные
10. Вебинарные и Skype-room
11. Стоя
12. Балкон



Миссия names - создание пространства для работы и развития, без границ и расстояний в каждом регионе России.

Резидентов окружают люди, разделяющие их ценности, поддерживающие в начинаниях, с которыми можно создать проект, найти подрядчиков, менторов и экспертов.



Сегмент	Одиночки-котики	Стартап	Работающий малый бизнес	Корпораты
Боль	Не с кем поговорить; Нет досуга;	Недостаток навыков по продукту, созданию и продажам; Отсутствие поддержки при неудачах;	Недостаточная квалификация сотрудников; Замкнутость руководителей на своем бизнесе;	Изучаем
Потребность	- Нетворкинг для развлечения - Обучение для развития в целом и развлечения	- Обучение для выживания - Нетворкинг клиентов и партнеров	- Обучение руководителя и сотрудников - Знакомство с руководителями	- Офис и обучение как социальный пакет - Обучение сотрудников



06 / КАКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПРОВОДИМ?



КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ						
день	суббота	1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя	5 неделя
III	утро 09:00-11:00	Зеркало Базисный завтрак // КМ	Зеркало Базисный завтрак // КМ	Зеркало Базисный завтрак // КМ	Зеркало Базисный завтрак // КМ	Зеркало Базисный завтрак // КМ
	день 13:00-15:00	Тренинг ТБ // Видеокурсы	Тренинг СИТ // Видеокурсы	Финансы и инвестиции // Видеокурсы	Циф-основания // Видеокурсы	Финансы и инвестиции // Видеокурсы
	вечер 18:00-20:00	Оплайн-презентации и интервью разведки // КМ	Оплайн-презентации и интервью разведки // КМ	Оплайн-презентации и интервью разведки // КМ	Оплайн-презентации и интервью разведки // КМ	Оплайн-презентации и интервью разведки // КМ
IV	утро 09:00-11:00	Зеркало Базисный завтрак // Управленческий/Администратор	Зеркало Базисный завтрак // Управленческий/Администратор	Зеркало Базисный завтрак // Управленческий/Администратор	Зеркало Базисный завтрак // Управленческий/Администратор	Зеркало Базисный завтрак // Управленческий/Администратор
	день 13:00-15:00	Репетиции // Видеокурсы	Работе-кандидат // Видеокурсы	Менеджмент и HR // Видеокурсы	Мастер-бизнесмен Бизнес // Видеокурсы	Менеджмент и HR // Видеокурсы
	вечер 18:00-20:00	Презентация нового проекта разведки // КМ	Презентация нового проекта разведки // КМ	Презентация нового проекта разведки // КМ	Презентация нового проекта разведки // КМ	Презентация нового проекта разведки // КМ
V	утро 09:00-11:00	Зеркало Базисный завтрак Заказ директоров // Управленческий/Администратор	Зеркало Базисный завтрак Заказ директоров // Управленческий	Зеркало Базисный завтрак Заказ директоров // Управленческий/Администратор	Зеркало Базисный завтрак Заказ директоров // Управленческий/Администратор	Зеркало Базисный завтрак Заказ директоров // Управленческий/Администратор
	день 13:00-15:00	Маркетинг // Видеокурсы	Совместители // Бизнес спонсор	Маркетинг // Видеокурсы	Маркетинг // Бизнес спонсор	Мастер-классы по совместителям // Видеокурсы
	вечер 18:00-20:00	Выбор Бизнес-наилуч разведки Другой разведки // КМ Совместители	Встречи, дайджест-обзор своего выхода или статьи с рынка Другой разведки // КМ Совместители	Выбор Бизнес-наилуч разведки Другой разведки // КМ Совместители	Встречи, дайджест-обзор своего выхода или статьи с рынка Другой разведки // КМ Совместители	Выбор Бизнес-наилуч разведки Другой разведки // КМ Совместители
VI	утро 09:00-11:00	Зеркало Базисный завтрак // Администратор	Зеркало Базисный завтрак // Администратор	Зеркало Базисный завтрак // Администратор	Зеркало Базисный завтрак // Администратор	Зеркало Базисный завтрак // Администратор
	день 13:00-15:00	Мозговые штурмы по узким проблемам // КМ	Мозговые штурмы по узким проблемам // КМ	Мозговые штурмы по узким проблемам // КМ	Мозговые штурмы по узким проблемам // КМ	Мозговые штурмы по узким проблемам // КМ
	вечер 18:00-20:00	Встречи с предпринимателями // Предприниматель	Сайтбейкеринг (встречи с разведками) // Разведки	Масты для внешнего мероприятия // Бизнес спонсор	Масты для внешнего мероприятия // Бизнес спонсор	Встречи с предпринимателями // Предприниматель
VII	утро 09:00-11:00	Зеркало Базисный завтрак // Администратор	Зеркало Базисный завтрак // Администратор	Зеркало Базисный завтрак // Администратор	Зеркало Базисный завтрак // Администратор	Зеркало Базисный завтрак // Администратор
	день 13:00-15:00	EventUP проект, с обзором результатов, успехов и неудач за неделю // КМ	EventUP проект, с обзором результатов, успехов и неудач за неделю // КМ	EventUP проект, с обзором результатов, успехов и неудач за неделю // КМ	EventUP проект, с обзором результатов, успехов и неудач за неделю // КМ	EventUP проект, с обзором результатов, успехов и неудач за неделю // КМ
	вечер 18:00-20:00	Репетиционные игры (авиа и др.) // КМ и партнеры	Игры и спонсорства // КМ и партнеры	Турнир по теннису // КМ и партнеры	Проектный кейс, разбор фильмов // КМ и партнеры	Тематическая вечеринка // КМ и партнеры
VIII	утро 09:00-11:00	Скорость/Толкание // Лайк Центр	Скорость/Толкание // Лайк Центр	Скорость/Толкание // Лайк Центр	Скорость/Толкание // Лайк Центр	Скорость/Толкание // Лайк Центр
	день 13:00-15:00	Скорость/Толкание // Лайк Центр	Скорость/Толкание // Лайк Центр	Скорость/Толкание // Лайк Центр	Скорость/Толкание // Лайк Центр	Скорость/Толкание // Лайк Центр
	вечер 18:00-20:00	Скорость/Толкание // Лайк Центр	Скорость/Толкание // Лайк Центр	Скорость/Толкание // Лайк Центр	Скорость/Толкание // Лайк Центр	Скорость/Толкание // Лайк Центр
IX	день 13:00-15:00	Другой разведки // Совместители	Другой разведки // Совместители	Другой разведки // Совместители	Другой разведки // Совместители	Другой разведки // Совместители
	вечер 18:00-20:00	Вакансы // Лайк Центр	Вакансы // Лайк Центр	Вакансы // Лайк Центр	Вакансы // Лайк Центр	Вакансы // Лайк Центр

Итого:
120 мероприятий на 180 часов

По типам:
обучения - 70
нетворкинг - 20
развлечения - 30

По сегментам:
для одиночек - 50+
для стартапов - 70+
для малого бизнеса - 70+
для корпоратов - 50+



По будням:

Среда, 29 января	
09:00	Разминка перед работой Завтрак директоров с Антоном Сабуровым
09:15	Бесплатный завтрак
13:00	Online-обучение: Как создавать полезные продукты// Академия Яндекса
18:00	Книжный клуб// Другой разговор



Онлайн-образование в сфере предпринимательства:

- цельные программы по ведению бизнеса
- мастер-классы на конкретные темы

Еженедельные презентации проектов - успехи, неудачи, общие разборы, презентация проектов новых резидентов

Сообщество без границ – локальные образовательные курсы в формате TED, трансляции встреч будут доступны всем участникам сети в городах присутствия

Досуг участников:

- smart-форматы отдыха: медитация, йога
- вечеринки, интеллектуальные игры, просмотр кино, игры в настольный теннис

07 / КАК РЕАГИРУЕТ РЫНОК?

names



После того, как под каждый сегмент ЦА определили продукт и оффер, начали проверять отклик рынка.

Запустили тестовые рекламные кампании:
Instagram, Facebook, Вконтакте, Яндекс и Google.

200+ заявок получили.

32 рабочих места забронировано.

161 человек ждет открытия офиса и приглашен на открытие.

И все это за 3 месяца до открытия офиса.



Примеры успешных креативов для ЦА

Открытие коворкинга
в Центре Екатеринбурга
ЗАПИШИСЬ НА ЭКСКУРСИЮ



CTR: 5%
Охват: 1300
Цена заявки: 106 Р



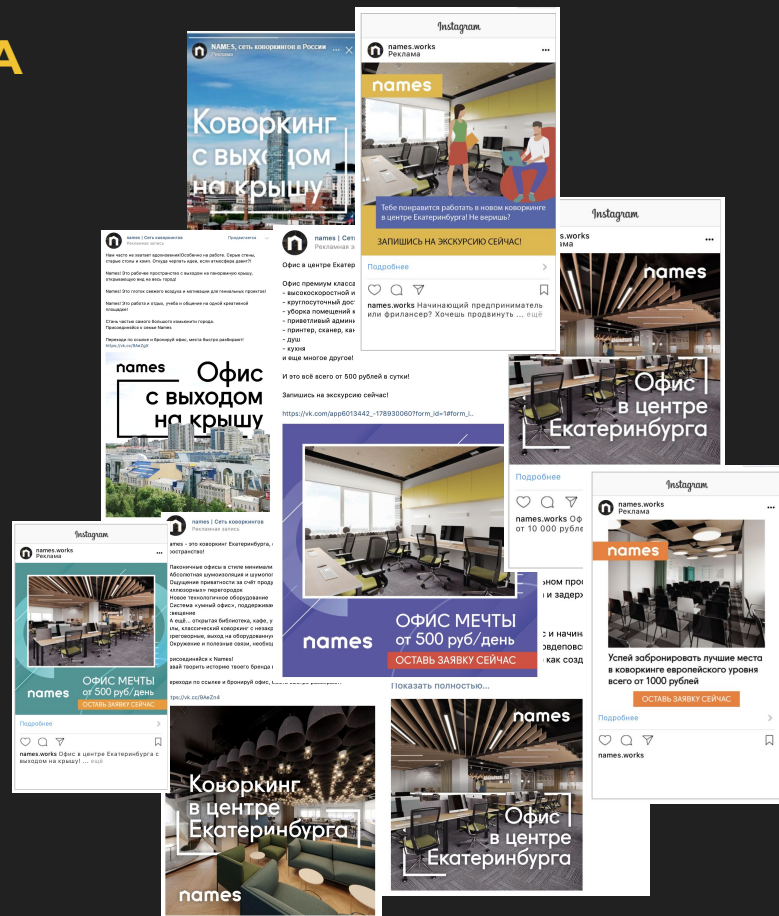
names

Мы сделали коворкинг
в центре Екатеринбурга
с учётом всех твоих
пожеланий.

Я приглашаю тебя
на экскурсию

Аяя Шабутдинов

CTR: 4%
Охват: 432
Цена заявки: 200 Р



Коворкинг
с выходом
на крышу

names works
Реклама

Тебе понравится работать в новом коворкинге
в центре Екатеринбурга? Не веришь?

ЗАПИШИСЬ НА ЭКСКУРСИЮ СЕЙЧАС!

names | Центр Екатеринбурга

Офис в центре Екатеринбурга

Офис с выходом на крышу

names works
Реклама

Офис мечты от 500 руб./день

ОСТАВЬ ЗАЯВКУ СЕЙЧАС

names works
Реклама

names | Центр Екатеринбурга

Офис в центре Екатеринбурга

Коворкинг в центре Екатеринбурга

names works
Реклама

Офис в центре Екатеринбурга



Когда откроетесь - тогда куплю.

Офис редко ищут за 3-4 месяца. Обычно поиск начинается за месяц, иногда за два. Чаще, когда уже горит. Предпродажи за 4 месяца до открытия близки к нулю и потерям бюджета, но идеальное время для PR-кампаний и теста креативов.

Решение:

- Работа с локальными СМИ для формирования интереса и доверия к продукту
- Акции с повышением цены к моменту открытия
- Предложение по бронированию мест



А можно прийти посмотреть?

Чтобы снять офис нужно увидеть все своими глазами, «примерить» на себя. Особенно, когда картинка слишком сильно отличается от того, что есть на рынке. Привычка пощупать товар руками работает и на недвижимость. Важно иметь возможность показать хоть что-то кроме красивых картинок.

Решение:

- Рендеры 360
- Можно вернуть деньги после открытия





А сколько стоит? Какая цена за квадрат?

Понятие «цена за квадрат» стало настолько привычным, что изначально тяжело переключить резидента на другой вариант оценки стоимости. У коворкинга цена за квадрат совершенно безумная за счет того, что все «лишние» метры вынесены в общие пространства.

Решение:

- Верификация ценностей объекта вместе с резидентом.
- Можно вернуть деньги после открытия.



Может в Москве за такие деньги снимают, а у нас нет.

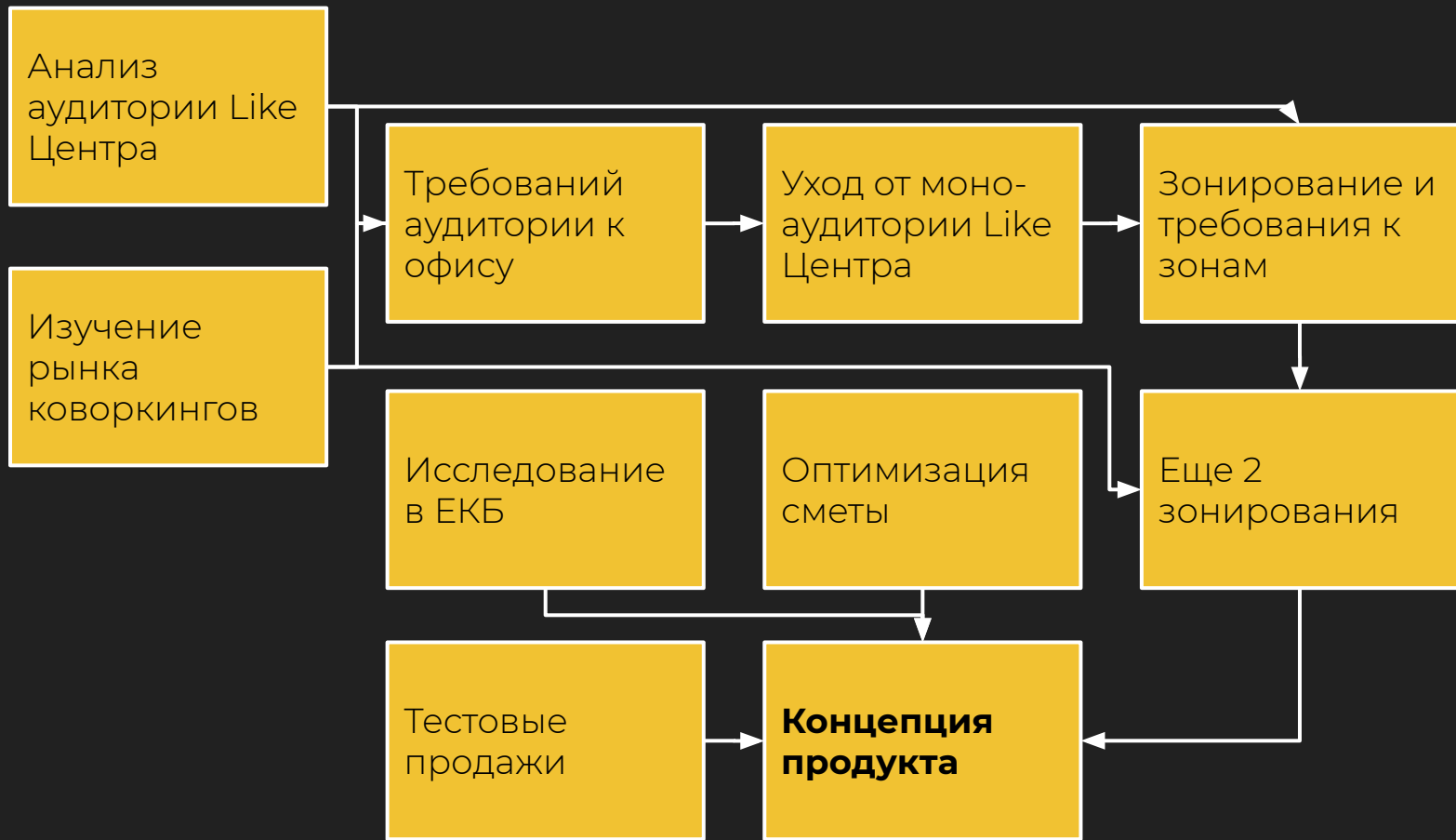
Сложилось мнение, что коворкинг – это про прямую экономию. Коворкинги первой волны с общими рабочими местами и недорогой мебелью, создали стереотип, который сложно победить в один момент.

Решение:

- Верификация потребностей резидента.
- Калькулятор расчета ценности.
- Расчет вместе с резидентом скрытой стоимости текущего офиса.

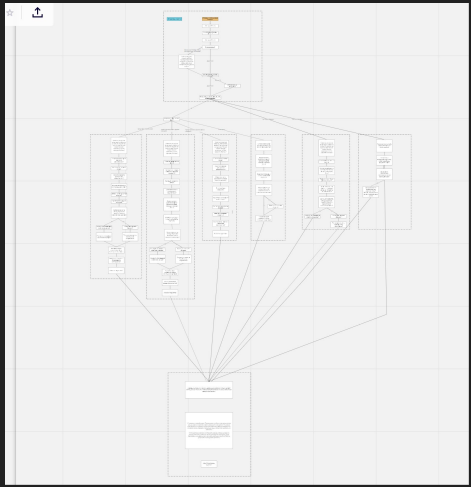
08 / ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

names



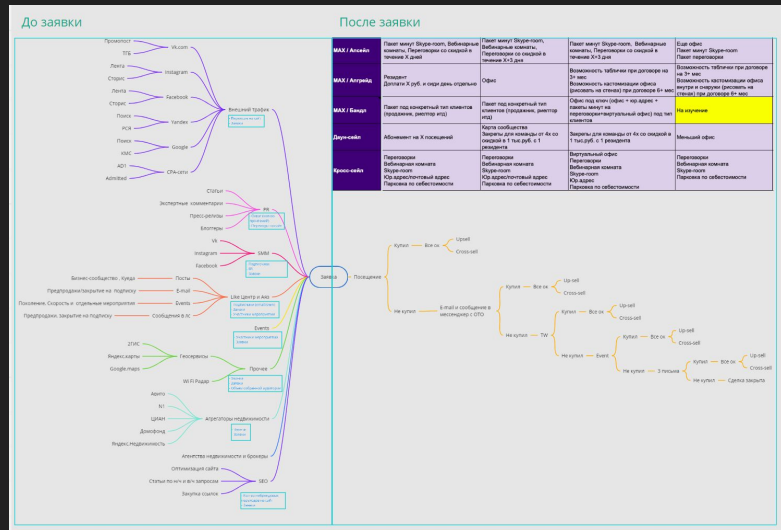
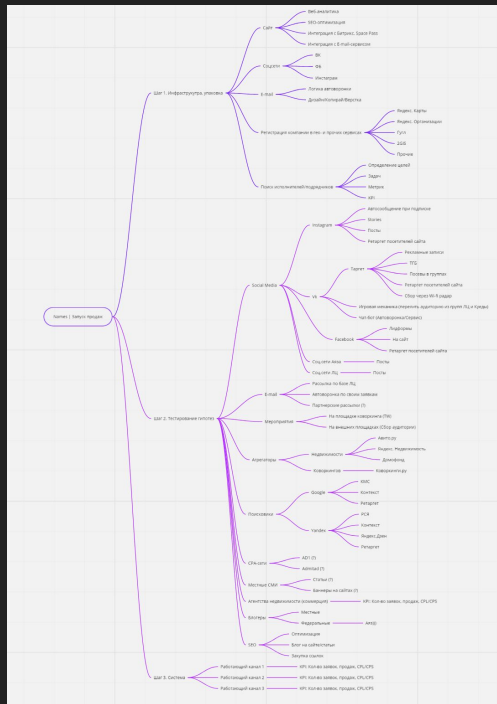
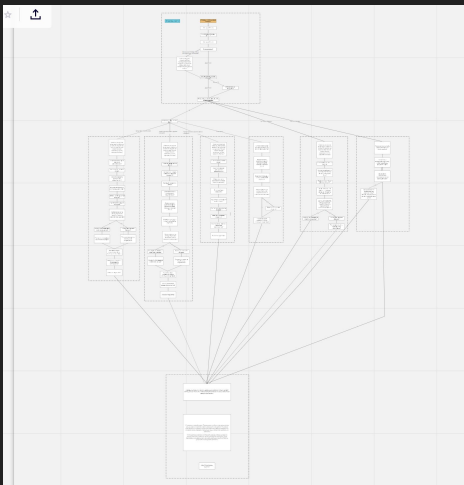


За 6 месяцев мы наработали много материалов



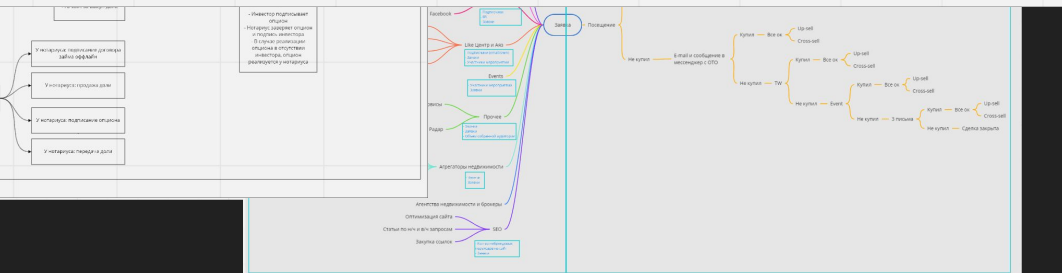
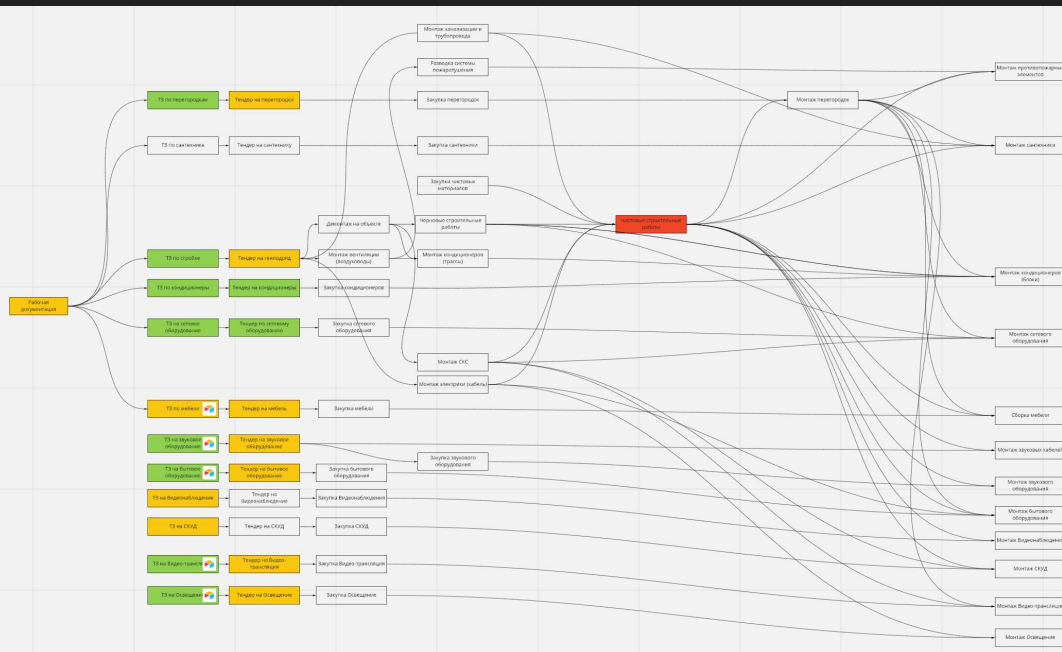
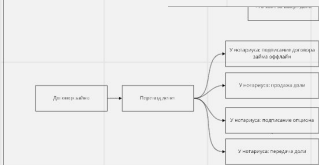
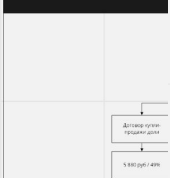
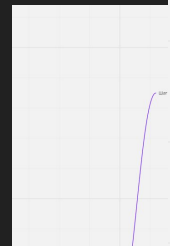
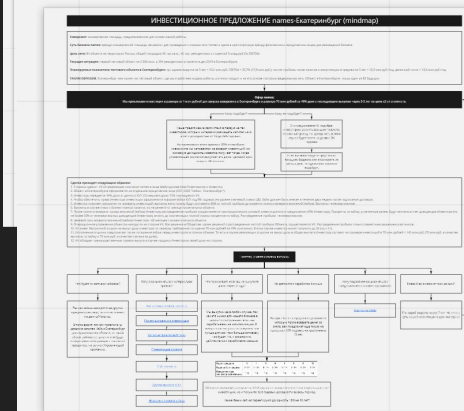
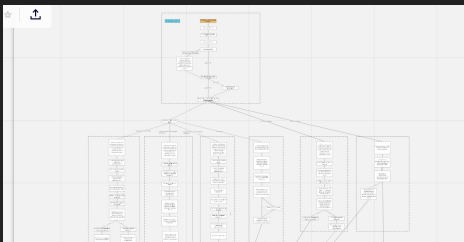


За 6 месяцев мы наработали много материалов





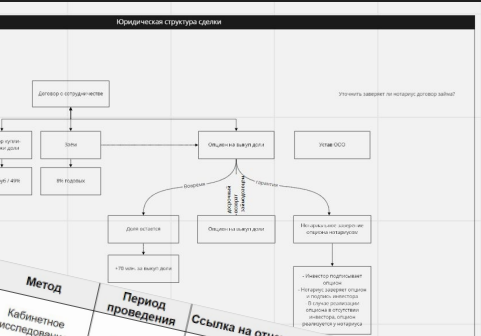
За 6 месяцев мы наработали





За 6 месяцев мы не

Категория	1. Однички-котки	2. Стартап	3. Малый бизнес	4. Корпораты	5. Командировочные
Доля, в % от рынка	10%	10%	40%	40%	0%
Описание	Предприниматели-однички, Фрилансеры 1. Идут - только уволился/свободная работа - ищут место где есть 2. Зацепили - в целом уже где-то сидят (последние паттерны (переговоры, мероприятия, другие) показались прилично	Начинают бизнес. Жесткий стартап без скуки, есть деньги, не какает конкурентный юттер быстро пропустить продуктивность. Рандом-выбор на основе получаемых ценностей/выгода по сравнению с ценой	Действующий малый бизнес. Цена не ключевое при выборе офиса, готовы платить за удобство и комфорт. 1. Компания масштабируется; 2. Несоответствие высокого уровня оплаты уровню имеющегося офиса 3. "Зачаплено" - текущий офис ок, специально не ищет, но посетил паттер (переговоры, мероприятия, другие) ему понравившись. Сравнивает со своими текущим местом.	Компания с проектным офисом	Приехали в город, нужно где-то поработать и походить в центре (тогда представителю, репрезентативу)
Плюсы	- Потребность в офисе, в постоянном месте для работы, встречи и переговоров. - Потребность в	- Потребность в офисе, в постоянном месте для работы, встречи и переговоров. - Потребность в	- Потребность разместить новых сотрудников, отдельно от основного бизнеса или временное рабочее место размещения	- Потребность разместить новых сотрудников, отдельно от основного бизнеса или временное рабочее место размещения	- Место работы в удобной локации - Возможность провести встречи



Исследование
База знаний - сборник интересных отчетов, кв.м X 30 тыс. направлений, связанных с деятельностью Like Центра
У чел.команды
Цена на 1 (расчет 4 чел.)
Цена и таблица ценового позиционирования (маркетинг)

Позиция
Сделать ремонт в офисе как в Москве или Сингапуре + Место, куда не стыдно привести клиента
Удобное место для сбора команды и не тратить время в дороге из любой точки города за 30 минут - аренда офиса класса А. В
Удобное место для удобной работы всей командой + Эргономичное и удобное пространство для офисного пространство

Комментарий	Атмосфера	Интерьер	Офисы	Коворинг	Инфраструктура	Сервис	Переговорный	Скайп-румы	Чистота	Локация	Вероятность для пространства
Офисы не изолированы (как в Сингапуре)	4	4	5	4	4	2	4	3	4	2	3
Скайп-румы отсутствуют	4	3	3	1	2	4	3	1	4	5	1
Админов нет, инвент менеджер не адекватен	4	3	5	2	4	4	4	1	5	5	2
Ощущение портит охрана	3	3	2	2	2	3	1	1	5	3	1
Переклочают сразу на операцию	4	5	4	4	4	5	4	1	5	1	3
Сайт не работает, по найденному адресу не заходит	4	3	4	4	4	4	5	1	4	4	2
Обратная связь. Перезвонил. Попытка связаться не удалась	3	3	3	3	4	5	5	4	1	5	3
Админы вечно заняты, Скайп-румы не работают	4	4	3	2	5	3	5	3	5	5	3
Ощущение портит охрана	3	4	3	2	5	3	5	3	5	5	2
Ощущение портит охрана	2	3	4	4	3	3	3	3	5	4	4
Ощущение портит охрана	1	3	2	2	2	3	2	1	5	2	1
Ощущение портит охрана	3	2	2	3	3	3	2	3	3	4	4
Ощущение портит охрана	5	5	4	4	4	3	4	4	5	5	4
Ощущение портит охрана	5	5	4	4	4	5	3	5	3	4	4
Ощущение портит охрана	3	4	4	4	5	5	5	3	5	4	4
Ощущение портит охрана	2	2	2	2	2	3	5	4	1	5	3
Ощущение портит охрана	4	5	1	4	3	5	4	3	5	5	3
Ощущение портит охрана	4	3	4	4	4	5	4	5	4	5	4
Ощущение портит охрана	400	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Ощущение портит охрана	700	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Ощущение портит охрана	3	3	2	3	2	4	5	4	5	4	2
Ощущение портит охрана	5	5	3	4	4	2	5	5	5	5	4

Продукт	Цели/задачи	Метод	Период проведения	Ссылка на отчет
Like Центр	Собрать в одном месте все найденные материалы из открытых источников, упорядочить и сделать их доступными для сотрудников Like Центра	Кабинетное исследование	постоянно	https://docs.google.com/spreadsheets/d/1rsygvvYXDswOq...
Долина	Выяснить основные потребности, удовлетворяемые продуктом, определить причины покупки товара	онлайн опрос по нашей базе	июл. 18	https://drive.google.com/open?id=159zA0vO3E9p9YCl_8e74...
Like Центр	Поиск новых точек краткого роста Like Центра	Кабинетное исследование	июл. 18	https://docs.google.com/spreadsheets/d/15zxFUuFzhebXf...
Like Центр	Поиск новых точек краткого роста Like Центра	Кабинетное исследование	постоянно	https://docs.google.com/spreadsheets/d/13baKc43odWIndg...
Like Центр	Поиск новых точек краткого роста Like Центра	Кабинетное исследование	июл. 18	https://docs.google.com/spreadsheets/d/1RNyOmNtGdC9bNGb...
Like Центр	Поиск новых точек краткого роста Like Центра	Кабинетное исследование	июл. 18	https://docs.google.com/spreadsheets/d/1_8l0DqZar9mAj...
Like Центр	Поиск новых точек краткого роста Like Центра	Кабинетное исследование	июл. 18	https://docs.google.com/spreadsheets/d/1XZa8e-FyvvhU1T-G...
Like Центр	Поиск новых точек краткого роста Like Центра	Кабинетное исследование	авг. 18	https://docs.google.com/document/d/1Dz4zixwL532eCce...
Like Центр	Поиск новых точек краткого роста Like Центра	Анализ внутренних данных	авг. 18	https://docs.google.com/spreadsheets/d/1XCn8n1BP_Pp...
Like Центр	Поиск новых точек краткого роста Like Центра	Кабинетное исследование	авг. 18	https://drive.google.com/spreadsheets/d/1DpkP38b0eGD...
Like Центр	Поиск новых точек краткого роста Like Центра	Онлайн опрос участников Долины 18	авг. 18	https://docs.google.com/open?id=1w7Qm5OC2AF6gCfHz...
Like Центр	Поиск новых точек краткого роста Like Центра	Онлайн опрос по итогам Долины 17-0	авг. 19	https://drive.google.com/file/d/1NVvY7Zvx4tm4WdFg8v...
Like Центр	Поиск новых точек краткого роста Like Центра	Кабинетное исследование	авг. 18	https://docs.google.com/spreadsheets/d/1e4M1mnyPstvFg...
Like Центр	Поиск новых точек краткого роста Like Центра	Кабинетное исследование	авг. 18	https://drive.google.com/file/d/1-p41_ChnvP4Vb-XuuBRKXNM...



За 6 месяцев мы не



15 гигабайт информации

4 288 файлов с проектами, ТЗ, стандартами, моделями

12 482 письма

13 678 человеко-часов работы

...

Категория	2017	2018	2019	2020
Выручка	3 269 000	30 465 000	44 171 200	44 371 000
63 000	252 000	252 000	252 000	252 000
1 470 000	1 448 000	1 448 000	1 448 000	1 448 000
4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000
2 794 000	2 794 000	2 794 000	2 794 000	2 794 000
1 344 000	1 344 000	1 344 000	1 344 000	1 344 000
4 032 000	4 032 000	4 032 000	4 032 000	4 032 000
8 112 000	8 112 000	8 112 000	8 112 000	8 112 000
5 718 000	5 718 000	5 718 000	5 718 000	5 718 000
5 118 000	5 118 000	5 118 000	5 118 000	5 118 000
2 518 000	2 518 000	2 518 000	2 518 000	2 518 000
1 152 000	1 152 000	1 152 000	1 152 000	1 152 000
2 592 000	2 592 000	2 592 000	2 592 000	2 592 000
1 320 000	1 320 000	1 320 000	1 320 000	1 320 000
648 000	648 000	648 000	648 000	648 000
264 000	264 000	264 000	264 000	264 000
408 000	408 000	408 000	408 000	408 000
218 000	218 000	218 000	218 000	218 000
120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
144 000	144 000	144 000	144 000	144 000
96 000	96 000	96 000	96 000	96 000
216 000	216 000	216 000	216 000	216 000
24 216 000	24 216 000	24 216 000	24 216 000	24 216 000
4 820 000	4 820 000	4 820 000	4 820 000	4 820 000

Комментарий	Атмосфера	Интерьер	Офисы	Коворкинг
Офисы не изолированы (как в Син...)	4	4	5	4
Скайп-румы отсутствуют	4	3	3	1
Админов нет, инвент менеджер не а...	4	3	5	2
	3	3	2	2
Ощущение портит охрана	4	5	4	4
	4	3	4	4
	3	3	3	4
Переключают сразу на операцион...	4	4	3	3
Сайт не работает, по найденному...	5	3	1	4
	4	4	4	4
	5	4	1	4
Обратная связь. Перезвонил. Поп...	4	2	1	4
	3	2	2	3
	3	4	3	2
	4	4	3	2
Админы вечно заняты, Скайп-рум...	3	4	3	2
	2	3	4	4
	1	3	2	2
	3	2	2	3
	5	5	4	4
	5	4	3	5
	5	5	4	4
	3	4	4	4
Ощущение портит охрана	2	2	2	2
	4	5	1	4
	4	3	4	4
400	5	5	5	5
700	5	5	5	5
	3	3	2	3
	5	5	3	4

Иерархическая структура отдела

Режим

Продаж

авг. 18

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1-cd11CdnwPvto-XxuiBkXXNM...>

SCREENSHOT



За 6 месяцев мы не

Казание	1. Одиночки-котки	3. Малый бизнес	4. Корпораты	5. Командировочные
Доля, в % от исся	10%		40%	
	Предприниматели-одиночки, Фрилансеры			

Категория	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Выручка	3 298 000	39 468 000	44 171 200	44 371 200	44 312 200	44 312 200	256 000
Чистая прибыль	63 000	252 000	252 000	252 000	252 000	1 260 000	Пробные посто
Затраты на ИТ	90 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 170 000 (ИТ-инфраструктура)
Итого	140 000	1 692 000	1 692 000	1 692 000	1 692 000	2 700 000	2 320 000 (Доступ к прог)
Заработная плата	172 000	2 332 000	2 332 000	2 332 000	2 332 000	2 794 000	2 794 000
Аренда	44 000	1 234 000	1 234 000	1 234 000	1 234 000	1 234 000	1 234 000
Коммуналки	64 000	1 044 000	1 044 000	1 044 000	1 044 000	1 044 000	1 044 000
Электричество	180 000	6 812 000	6 812 000	6 812 000	6 812 000	6 812 000	6 812 000
Газ	260 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000
Водоснабжение	84 000	1 848 000	1 848 000	1 848 000	1 848 000	1 848 000	1 848 000
Транспорт	108 000	2 376 000	2 376 000	2 376 000	2 376 000	2 376 000	2 376 000
Связь	180 000	6 812 000	6 812 000	6 812 000	6 812 000	6 812 000	6 812 000
Итого	1 000 000	31 600 000	31 600 000	31 600 000	31 600 000	31 600 000	31 600 000

- Сделать ремонт в офисе
- Привести клиента в офис
- Удобное место для переговоров
- Город за 30 минут
- Минимум затрат

Для того, чтобы создать продукт, который нужен нашей аудитории...

Комментарий	Атмосфера	Интерьер	Офисы	Коворкинг
Офисы не изолированы (как в Синь)	4	4	5	4
Скай-румы отсутствуют	4	3	3	1
Админов нет, инвент менеджер не а	4	3	5	2
	3	3	2	2
Ощущение портит охрана	4	5	4	4
	4	3	4	4
	3	3	3	4
Переключают сразу на операцию	4	4	3	3
Сайт не работает, по найденному	5	3	1	4
	3	4	4	4
	5	4	1	4
Обратная связь. Перезвонил. Поп	4	2	1	4
	3	2	2	3
	3	4	3	2
	4	4	3	2
Админы вечно заняты, Скайп-румы	3	4	3	2
	2	3	4	4
	1	3	2	2
	3	2	2	3
	5	5	4	4
	5	4	3	5
	5	5	4	4
	5	4	3	5
	5	5	4	4
	3	4	4	5
	5	5	4	4
Ощущение портит охрана	2	2	2	3
	4	5	1	4
	4	5	4	3
	4	5	4	5
	4	5	4	5
	5	5	5	5
	3	3	2	3
	5	5	3	4
	3	5	3	4
	5	5	5	5

Воронка продаж

Штатный режим

продаж

на увеличение

- Офисная инфраструктура
- Служба поддержки
- Есть где поехать

Кабинетное оборудование

авг. 18

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1C0wP16o-XuUjBkXXm...>

SCREENSHOT



За 6 месяцев мы не

Категория	1. Одноички-котки	3. Малый бизнес	4. Корпораты	5. Командировочные
Доля, в % от всего	10%		40%	
Предприниматели-одиночки, Фрилансеры				

Категория	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Выручка	3 298 000	39 469 000	44 171 200	44 371 200	44 371 200	44 371 200	44 371 200	44 371 200	44 371 200
Чистая прибыль	63 000	252 000	252 000	252 000	252 000	252 000	252 000	252 000	252 000
Бонусы на 10 месяцев	50 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000
Взносы на 10 месяцев	140 000	1 450 000	1 450 000	1 450 000	1 450 000	1 450 000	1 450 000	1 450 000	1 450 000
Итого	172 000	2 332 000	2 332 000	2 332 000	2 332 000	2 332 000	2 332 000	2 332 000	2 332 000

И который мы любим

Комментарий	Атмосфера	Интерьер	Офисы	Коворкинг
Офисы не изолированы (как в Син)	4	4	5	4
Скайп-румы отсутствуют	4	3	3	1
Админов нет, инвент менеджер не а	4	3	5	2
Ощущение портит охрана	4	5	4	4
Переклочают сразу на операцию	4	4	3	3
Сайт не работает, по найденному	5	3	1	4
Обратная связь. Перезвонил. Поп	3	2	2	3
Админы вечно заняты, Скайп-рум	3	4	3	2
Ощущение портит охрана	2	2	2	3
400	4	5	1	4
700	5	5	5	5
3	3	3	2	3
5	3	3	4	4

Воронка продаж

Штатный режим

продаж

на развитие

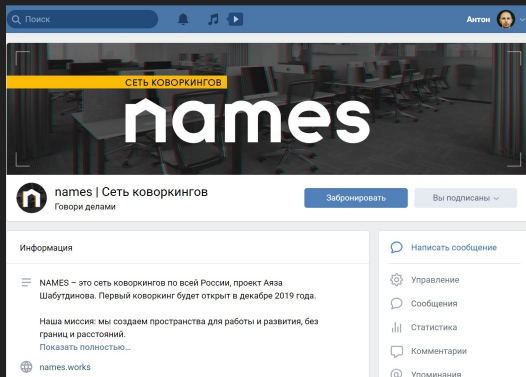
Кабинетное

- Офисная инфраструктура
- Складские места
- Есть где поехать

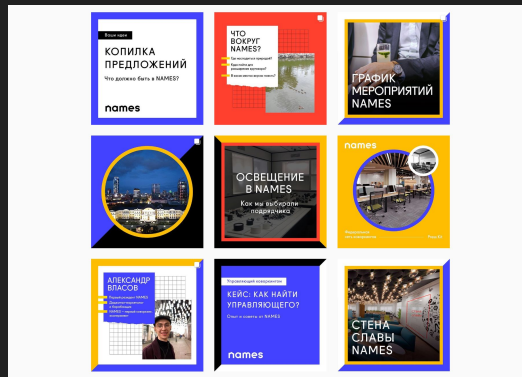
авг. 18

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1-cp41-CdWwPvto-XvUjBkXXM...>

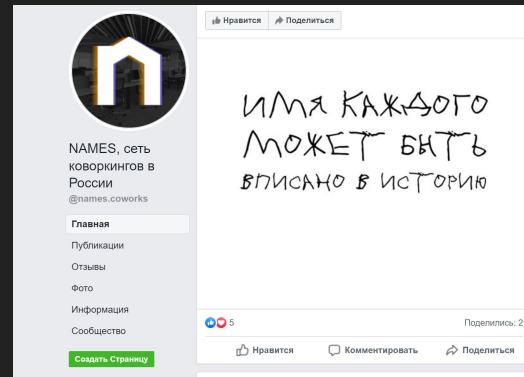
SCREENSHOT



@names.works



@names.works



@names.coworks

