

Rent-ly.Бизнес: Вдохновляющая B2B-презентация

Шеринг вместо покупок: легко для жителя, выгодно для бизнеса. Эта презентация создана для того, чтобы простыми словами объяснить ценность локального шеринга в жилых комплексах.

Слайд 1: Зачем покупать то, чем пользуются редко?

- Суть: Rent-ly.Бизнес - доступ к клиентам закрытых ЖК с нулевым рекламным бюджетом.
- Идея: В современном ЖК живут тысячи людей. Вместо покупки перфоратора или мощного пылесоса на один раз, они могут арендовать их у вас прямо на первом этаже своего дома.
- Предложение: Эксклюзивный выход на жителей закрытых ЖК Сочи, оцифрованная программа лояльности, безопасность через оффлайн-залог, видеофиксацию и физическое сопровождение сделок модераторами ЖК.

Слайд 2: Дрель работает всего 13 минут за всю жизнь

- Суть: Традиционный маркетинг не работает, соседи разобщены, а вещи простаивают.
- Проблемы жителей и бизнеса:
- В крупных ЖК люди живут годами и даже не знают, как зовут соседей по лестничной клетке.
- Обычные жильцы не знают, к кому обратиться и в какой чат ЖК написать, чтобы одолжить простые вещи: отвертку, стремянку, шуруповерт или Sony PlayStation поиграть с друзьями. Им приходится ехать в магазин и покупать вещь ради минутного дела.
- У бизнеса листовки летят в мусорку (промоутеров не пускают в закрытые ЖК), таргет сжигает бюджет, оборудование простаивает.
- Решение с Rent-ly:
- Соседский нетворкинг: бот знакомит жителей ЖК, создавая доверительное сообщество.
- Шеринг прямо в подъезде за 2 минуты (доставка лифтом).
- Категория «Отдам даром» (Giveaway): Жители легко избавляются от ненужного хлама, а ограничение на бронирование бесплатных вещей только по подписке Сосед-Pro стимулирует покупку платных тарифов, развивая всю экосистему ЖК.
- Прямой push-канал для бизнеса, привлечение клиентов за бонусы активности (CAC = 0 руб.) и 100% оффлайн-безопасность сделок напрямую между соседями.

Слайд 3: Шеринг без логистики: Как это работает?

- Удобство: Всё управление внутри Telegram-бота с возможностью быстрого и безопасного перехода в десктопную веб-панель по персональной ссылке (Magic Link) со сроком действия 15 минут.
- Доставка за 0 минут: Передача вещей происходит в лифте или лобби дома. Никаких курьеров и поездок.
- Монополия в ЖК: Мы подключаем только одного партнера в каждой категории на один жилой комплекс. Никаких конкурентов в вашем доме!

Слайд 4: История Василия и кофейни «У Дома»

- Пример 1 (B2B-прокат): Василию нужен проектор на вечер показать ребенку мультики. Он бронирует прибор в боте у вашего проката за пару минут, спускается на лифте и забирает. Вы заработали 500 рублей на технике, которая просто лежала на полке.
- Пример 2 (Магазин лояльности): Соседка Аня сдала отпариватель или отдала ненужную вещь даром (Giveaway), накопила бонусы активности Rent-ly и обменяла их на купон вашей кофейни. Аня идет к вам за капучино. Вы бесплатно получили нового постоянного клиента.

Слайд 5: Технологии и безопасность сделок

- Защита партнера и автоматизация:
- Залог напрямую (P2P): Обеспечительный залог и оплата за аренду передаются напрямую владельцу оффлайн при передаче вещи.
- Круглосуточный ИИ-дежурный (Night AI Assistant): Бот автоматически обрабатывает запросы жителей с 22:00 до 08:00 с помощью ИИ. Ваши менеджеры спят, а сделки и консультации продолжаются 24/7.
- Безопасность по 152-ФЗ: Встроенный Privacy Filter автоматически удаляет из сообщений телефоны, ИНН и адреса перед отправкой в ИИ-модели, обеспечивая полную юридическую безопасность.
- Интеграция Т-Банка (Т-Касса) и ЮKassa: Безналичная оплата B2B-подписок с автоматической фискализацией (54-ФЗ) и отправкой чеков в ОФД.
- Видеофиксация состояния: Интегрированная в приложение и бот запись 20-секундных роликов при выдаче и возврате вещи, исключающая любые разногласия.
- Физический Гарант сделки: Возможность вызвать модератора ЖК для личного сопровождения сделки и осмотра при передаче дорогого оборудования.

Слайд 6: Простая математика чистой прибыли

- Выгода: Вы не тратите деньги на рекламу (CAC = 0 руб.). Комиссия платформы составляет 0% за сделки, все расчеты идут напрямую. Вы платите фиксированную подписку:
- Бизнес (Месяц) - 4 900 руб./мес, до 15 товаров, оцифровка каталога силами амбассадоров ЖК полностью включена в тариф!

- Бизнес (Год) - 29 900 руб./год, до 15 товаров, оцифровка каталога амбассадорами включена в тариф (скидка ~50%).
- Расчет: 15 товаров (коляски, инструменты, пароочистители) в прокате при цене 500 руб./день и загрузке 12 дней в месяц приносят 90 000 руб. валового дохода. За вычетом подписки Бизнес (4 900 руб.) чистая прибыль партнера составляет 85 100 рублей в месяц с одного ЖК!

Слайд 7: Займите монопольное место в вашем ЖК!

- FOMO: Пока вы думаете, конкуренты уже оформляют заявку. Подключитесь первыми!
- Старт в 3 шага:
 1. Запустите Telegram-бота **@Rentlypro_bot**.
 2. Нажмите «Подать заявку B2B» и введите данные компании.
 3. Получите Magic Link для мгновенного входа в веб-кабинет, загрузите вещи или купоны и получайте заказы от соседей.

Слайд 8: Оцифровка каталога и сервис «под ключ»

- Проблема: У вас есть десятки товаров в прокате, но нет времени фотографировать и описывать каждый? Rent-ly решает это.
- Онлайн-помощь (Бизнес): Локальный амбассадор (модератор вашего ЖК) связывается с вами дистанционно, помогает правильно сфотографировать товары, заполняет карточки и публикует объявления. Стоимость для вас: включено в тариф.
- Выездная оцифровка (Бизнес): Амбассадор ЖК приезжает к вам, профессионально снимает товары, пишет продающие описания и публикует весь каталог. Стоимость для вас: включено в тариф.
- Итог: Ваш каталог запускается быстро и красиво, без лишних усилий с вашей стороны.

Слайд 9: Автоматический маркетинг и дожим клиентов

- Проблема: Арендаторы часто пишут, а потом «забывают» или пропадают из диалога? Вы теряете прибыль.
- Решение с Rent-ly:
 - Умные сценарии дожима: Бот автоматически отправляет мягкие напоминания о бронировании на 2-й и 3-й день. На 7-й день зависшая бронь отменяется автоматически, возвращая товар в каталог.
 - Напоминание в 1 клик: Владелец прямо в чате сделки доступна кнопка **Напомнить арендатору**. Одно нажатие отправляет пуш-напоминание клиенту на экран телефона без необходимости писать сообщения вручную.
- Итог: Автоматическое возвращение клиентов в воронку увеличивает конверсию в завершённые сделки на 15-20% в фоновом режиме.

Слайд 10: Экономика и психология лояльности

- Суть: Почему отдавать товары/еду бесплатно за бонусы соседа - выгодно для вашего бизнеса.
- Магия себестоимости (COGS):
- Когда гость приходит поесть на накопленные 1 000 ₺, для вас это стоит всего 250-300 ₺ (сырьевая себестоимость продуктов ~25-30%).
- То есть привлечение лояльного постоянного гостя обошлось вам всего в 300 ₺!
- Допродажи и расширение чека:
- Если гость обменивает мелкий бонус (до 500 ₺, например, кофе или десерт), он практически гарантированно купит что-то еще самостоятельно (средний чек допродажи возрастает на 150-200%).
- Эмоциональная привязка и LTV:
- Гость, получивший «бесплатную» еду, испытывает огромную благодарность и делится восторгом с соседями в чате ЖК.
- Он возвращается как постоянный клиент и приносит вам прибыль годами, окупая первый визит в сотни раз.
- Итог: Бонусная лояльность - это не «убыток», а самый дешевый способ завоевать любовь жителей вашего ЖК с нулевыми расходами на рекламу!

Слайд 11: Социальные сервисы и Эко-помощь ЖК

- Суть: Укрепление комьюнити и социальная польза через простые бытовые задачи (вынос мусора).
- Концепция «Эко-сосед»:
- Взаимопомощь без нарушения личных границ: жители ЖК (пенсионеры, инвалиды или просто занятые люди) могут выставить мусор за дверь и за небольшую плату поручить его вынос эко-помощникам (например, подросткам из того же ЖК).
- Выполнение заказа отслеживается в боте с обязательным фотоотчетом пустого места и контролем 30-минутного лимита времени (автоматический сброс и штраф к рейтингу при просрочке).
- Защита от спама: Уведомления о новых задачах получают только верифицированные модератором исполнители, не беспокоя остальных жителей ЖК.
- Польза для застройщиков и УК:
- Создание экологичного и заботливого комьюнити внутри ЖК.
- Безопасность и чистота на лестничных площадках благодаря быстрому реагированию.
- Повышение лояльности жителей к управляющей компании и девелоперу благодаря внедрению современных цифровых стандартов соседской взаимопомощи.