



# Предложение партнерского сотрудничества

## ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА

В последнее время всё больше компаний в сфере управления жилой недвижимостью задумываются над вопросами улучшения качества работы со своими Клиентами.

Несмотря на то, что, с точки зрения зрелости Управляющих компаний, внутренних бизнес-процессов и их отношения к Клиенту, рынок еще только формируется, общая тенденция такова, что с каждым годом количество Управляющих компаний с высоким уровнем зрелости увеличивается.

Вслед за коммерческой недвижимостью, рынок управления жилой недвижимостью, начиная с сегментов «элит» и «бизнес», становится рынком потребителя. Это подталкивает компании уделять внимание тем аспектам, которым в этой отрасли традиционно уделяли минимум внимания – имидж Управляющей компании, высокая лояльность клиентов, выстраивание каналов коммуникации с Жителями.

На настоящий момент количество работающих в г. Москве и Московской области Управляющих компаний составляет около 4 500 организаций, в Санкт-Петербурге порядка 3 000, в Краснодарском крае – 1 500.

По данным ГИС ЖКХ всего в России на настоящий момент работает 46 245 управляющих компаний в сфере жилой недвижимости. Этот показатель не учитывает компании, задействованные в управлении недвижимости, но не имеющие статуса Управляющей компаний. Он также не учитывает степень зрелости компании, тип и состояние жилого фонда в управлении. Однако примерно дает представление об объемах рынка.

## О ПРОЕКТЕ

ДОМОПУЛЬТ – российский проект, запущенный в середине 2016 года.

Онлайн-сервис «ДомоПульт» — это IT-решение для управления коммерческой и жилой недвижимостью, одинаково полезное как для Управляющих организаций, так и арендаторов, жителей многоквартирных домов, коттеджных посёлков.

Сервис решает следующие задачи:

- Коммуникация с Жителями
- Управление заявками
- Управление финансами (оплата ЖКУ, подача показаний приборов учета)
- Заказ и оплата услуг Управляющей организации
- Заказ и оплата услуг поставщиков (партнеров)
- Организация работы диспетчеров и инженеров (мастеров)
- Проведение общего собрания собственников онлайн

Результат внедрения системы:

- Организация единой диспетчерской службы за счёт консолидации работы Управляющей организации с жителями
- Увеличение собираемости коммунальных платежей, снижение дебиторской задолженности
- Рост рентабельности за счёт предоставления дополнительных услуг Управляющими организациями
- Повышение качества и оперативности работы с заявками, обращениями, претензиями
- Автоматизация рабочего места сотрудника контрольно-пропускного пункта (система заказа пропусков)
- Отчёты и статистика для оптимизации ресурсов и деятельности Управляющей компании
- Организация новостной ленты дома, коттеджного поселка или бизнес-центра

Сервис «ДомоПульт» позволяет унифицировать канал взаимодействия «Управляющая компания—Житель», предоставляя Управляющей компании веб-интерфейс с развитой функциональностью для организации единой диспетчерской службы и Мобильное приложение мастера-исполнителя заявок на обслуживание, а Жителю – удобные в использовании Личный кабинет и Мобильное приложение для смартфона с возможностью просматривать информацию по задолженностям, осуществлять оплату коммунальных платежей, подавать и контролировать заявки и обращения для Управляющей компании, пользоваться дополнительными услугами, а также знакомиться с новостями подъезда, дома, посёлка или района.

Мобильное приложение для Жителя сегодня – это инструмент, который необходим Управляющей организации в интересах повышения качества обслуживания, укрепления своей репутации среди жителей, а также увеличения собственной рентабельности.

На сегодняшний день задача создания и дальнейшей поддержки собственного мобильного приложения, как правило, приводит к большим затратам, как на начальных этапах, так и в процессе его эксплуатации.

В случае приобретения сервиса «ДомоПульт» Управляющая компания в составе лицензионного пакета получает Мобильное приложение «ДомоПульт», непрерывную поддержку программного обеспечения и возможность совершенствования приложения в интересах его пользователей в будущем.

## О КОМПАНИИ

Компания «ДомоПульт» работает более чем с 60 управляющими организациями на территории РФ, в том числе с крупнейшими игроками рынка управления недвижимостью. Общее число лицевого счетов в системе - около 140 000 и постоянно растет. По независимым оценкам компания является лидером рынка подобных систем автоматизации в России.

Нашими Клиентами являются: УК СМАРТ-Сервис (бывш. Донстрой-Эксплуатация), УК Городские Усадьбы, УК Платинум, ПАО СИТИ, Башня Федерация-Восток, УК Комфорт Эстейт (Микрорайон «В лесу»), ГК МонАрх, КП Золотые Сосны, ЖК «Легенда Цветного», УК «Вектор Инвестментс» и другие.

## ПАРТНЕРСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Компания «ДомоПульт» осуществляет активное продвижение своего продукта на рынок, развивает прямые продажи и непрерывно совершенствует маркетинговую стратегию компании.

Однако, чтобы охватить региональный рынок, компании потребуется довольно много времени. В связи с этим компания «ДомоПульт» заинтересована в поиске надежных Партнеров для усиления продаж и распространения сервиса «ДомоПульт» в регионах.

## СОТРУДНИЧЕСТВО – АГЕНТСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ

Согласно условиям заключенного между Агентом и компанией «ДомоПульт» Агентского Соглашения Агент осуществляет полное содействие в заключении лицензионных Договоров между Клиентами (Управляющими компаниями) и ООО «ДомоПульт»

В рамках Агентского соглашения обязанности Агента предусматривают следующие действия:

- осуществление переписки, проведение встреч и переговоров с Клиентами от имени компании «ДомоПульт»
- предоставление Клиентам необходимой, согласованной с ООО «ДомоПульт», технической и иной информации о системе, работах и услугах
- сопровождение Клиентов до момента предоставления им Прав на программное обеспечение «ДомоПульт» - подписания Акта приема-передачи неисключительных прав или Акта выполненных работ/оказанных услуг

Основаниями для выплаты вознаграждения Агенту являются: подписанный Клиентом Акт приема-передачи неисключительных прав или Акт выполненных работ/оказанных услуг, Отчет за календарный квартал, предоставленный Агентом, а также поступление оплаты со стороны Клиента по Договору.

## ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ

Вознаграждение Агента с лицензионных платежей Клиента в сторону ООО «ДомоПульт», рассчитанное как часть лицензионной стоимости сделки и выплачиваемое по итогам календарного квартала, составляет:

- 40% от суммы продажи Лицензий, предоставленных по лицензионным Договорам в течение первого года сотрудничества с Клиентом
- 25% от суммы продажи Лицензий, предоставленных по лицензионным Договорам в течение второго и третьего годов сотрудничества с Клиентом
- 25% от суммы каждого платежа Клиента за выполненные работы/оказанные услуги по Договору, в т.ч. НДС (18%)

Для налоговой отчетности компания «ДомоПульт» вправе потребовать от Агента подтверждение работы с Клиентом: протоколы встреч, электронную переписку, относящуюся к сделке и т.п.

С целью недопущения одновременной работы с одним и тем же Клиентом требуется обязательное предварительное согласование перечня потенциальных Клиентов с компанией «ДомоПульт».

## СТОИМОСТЬ ЛИЦЕНЗИЙ

Программное обеспечение «ДомоПульт» лицензируется следующим образом:

1. Лицензия на ПО «ДомоПульт» приобретается сроком на 3, 6 или 12 месяцев с оплатой в начале периода использования.
2. Стоимость лицензии зависит от количества лицевых счетов.
3. Лицензия может быть предоставлена на 1 месяц в случае работы по лицензионному соглашению и оплате счета-оферты, однако такая длительность не предполагает выполнения бесплатных работ по настройке и интеграции.
4. В случае приобретения лицензии на 12 месяцев предполагается снижение её стоимости на 1/12.
5. Стоимость лицензии зависит от объема лицензирования (количества лицевых счетов).

### Основной Прайс-лист

Многоквартирные жилые дома	Коттеджные поселки	Стоимость в месяц
до 300	до 150	9 000 ₽
до 2000	до 800	20 000 ₽
до 5000	до 2000	25 000 ₽
до 10000	до 4500	30 000 ₽

6. Стоимость лицензии при продаже программного обеспечения «ДомоПульт» в регионах рассчитывается по запросу согласно принятой в компании системе региональных коэффициентов.
7. Объемы лицензирования более 10000 лицевых счетов у одного Клиента требуют согласования коммерческих условий с ООО «ДомоПульт».



## ПОДДЕРЖКА ПРОДАЖ

Команда «ДомоПульт» уделяет большое внимание удобству работы своих Партнеров.

Партнерам предоставляются:

- Обучающие тренинги по продажам продукта
- Регулярные семинары по обновлению функциональности системы
- Оснащение маркетинговыми и презентационными материалами
- Оперативный доступ к ответственным сотрудникам компании «ДомоПульт» для решения коммерческих вопросов или получения консультаций
- Создание и поддержка выделенных демонстрационных стендов
- Отработанные стандарты и практики подключения и поддержки клиента
- Простые и понятные правила выплаты вознаграждения с продаж

**Давайте зарабатывать вместе!**

---

---

## Контактная информация

**Жданов Василий Николаевич**

Специалист по работе с ключевыми заказчиками

[vz@domopult.ru](mailto:vz@domopult.ru) | +7-962-981-32-11 | [www.domopult.ru](http://www.domopult.ru)

Москва, ул. Ленинская слобода, 19. БЦ Омега плаза