ДОМ97

Экосистема
для комфортной жизни

Недвижимость. Товары. Услуги.

Предложение о партнёрстве



Деньги вложены.
Где продажи?



Реклама. Маркетинг.

Выставки. Лендинги.

Отдел продаж.

Бюджет потрачен.

Заказов нет.

Что нужно изменить?

Причины вы назвали.
Какие решения предлагаете?



Команда

«Тяжёлое время».

«Высокая инфляция».

«Рынок упал».

Руководитель

Другие продают.

Что делают иначе?

Дополнительная система продаж недвижимости, товаров и услуг



Недвижимость



Мебель



Кухни



Инструменты

Отбор предложений

Поставщики согласуют позиции, цены, комиссию, сроки и исполнение.

Независимая сеть продаж

Агенты знакомят покупателей с предложениями и получают вознаграждение за продажи.

ДОМ97 связывает участников и учитывает коммерческий результат

Как связаны покупатель, агент и поставщик



Агент

Знакомство



Покупатель

Выбор

ДОМ97

Учёт заказа

Заказ



Поставщик

1. Оформление

Условия заказа и агентская связь по правилам программы

2. Исполнение

Поставщик выполняет заказ; результат подтверждается

3. Вознаграждение

Комиссия и выплаты по согласованным условиям

Банковская схема — предмет согласования. Учёт в пилоте не означает подключения реальных платежей.

Один покупатель — целая цепочка покупок

Квартира → **Ремонт** → **Кухня** → **Мебель** → **Техника** → **Услуги**








Поставщикам — новые заказы

Разные категории получают продажи по потребностям одного покупателя.

Агенту и ДОМ97 — доход

Вознаграждение и комиссия по каждой учитываемой покупке.

Возможный путь покупок: начать можно с любой категории. Финансирование — по решению банка.

Покупателю: подходящее предложение и понятные условия



Отобранные позиции

Недвижимость, товары и услуги
для конкретных задач дома.

Согласованные клубные условия

Полная цена, комплектация,
сроки и сервис до оформления.

Удобство комплексного выбора

Несколько категорий
в одной системе.

Выгоду проверяют на конкретной покупке. Коммерческие правила клуба согласуются; Pilot не является офертой.

Агенту: личные продажи и вознаграждение по своей сети

Пример агентской сети



Сергей



Мария



Дарья

Риелторы, агентства, специалисты и предприниматели

Доход связан с продажами

Личные заказы, новые покупки клиента и продажи квалифицированной сети.

После удержания 10% фонда один раз:

1 получатель	Весь остаток прямому агенту
2 получателя	2/3 прямому агенту, 1/3 наставнику
3 получателя	По 1/3 каждому из трёх

Недвижимость и товары: отдельные циклы.
6 продаж или 180 дней; затем первая ступень.

Само приглашение или регистрация не создают агентского вознаграждения.

Квартира за 10 млн ₽
Кто получает комиссию



500 000 ₽

Условная комиссия застройщика 5%

225 000 ₽

Агентским получателям

275 000 ₽

ДОМ97 до расходов

Первая ступень фонда — 2,5%: 250 000 ₽.
Удержание — 25 000 ₽; оно уже входит в 275 000 ₽ ДОМ97.

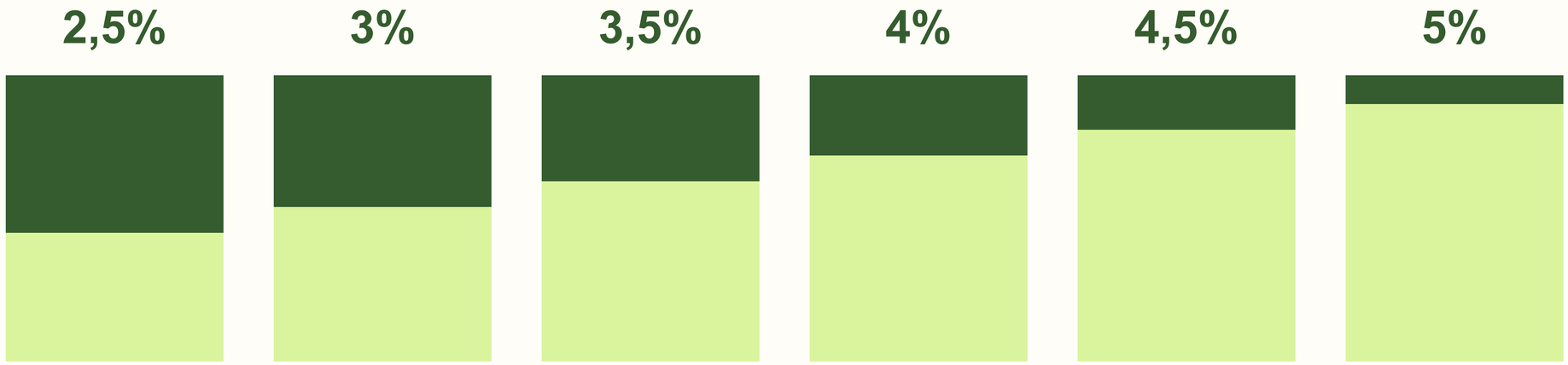
При одном получателе — 225 000 ₽ ему; при двух — 150 000 ₽ и 75 000 ₽;
при трёх — по 75 000 ₽, если выполнены условия программы.

Условный пример. Комиссия застройщика — отдельный расчёт от оплаты квартиры; расходы и налоги не включены.

Шесть продаж недвижимости
Экономика полного цикла

Условный цикл: квартира 10 млн ₽, комиссия 500 000 ₽ с продажи.





Фонд от цены	2,5%	3%	3,5%	4%	4,5%	5%
Агентам, ₽	**225 000**	**270 000**	**315 000**	**360 000**	**405 000**	**450 000**
ДОМ97, ₽	275 000	230 000	185 000	140 000	95 000	50 000

Оборот 60 млн ₽ **Комиссия 3 млн ₽** **ДОМ97: 975 000 ₽**

Агентам — 2 025 000 ₽. Равные чеки, 6 продаж до 180 дней. ДОМ97 — до прочих расходов и налогов.

Заказ товаров на 30 000 ₽
Экономика первой ступени



5 400 ₽

Комиссия поставщика 18%

1 350 ₽

Агентским получателям

4 050 ₽

ДОМ97 до расходов

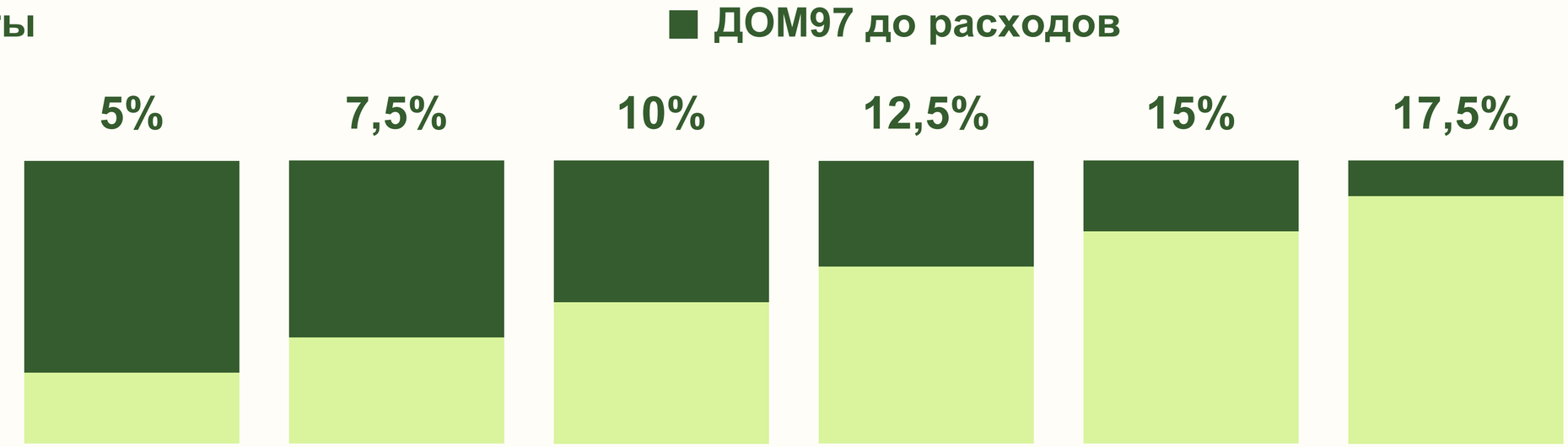
Поставщику — 24 600 ₽ после комиссии, до его расходов.
Фонд 5% — 1 500 ₽; удержание — 150 ₽, уже учтено в доходе ДОМ97.

Условный пример: 18% — ориентир, не договор. Агентские выплаты — по правилам программы.

Шесть товарных заказов
Как меняются выплаты

Условный цикл: заказ 30 000 ₽, комиссия 5 400 ₽ с заказа.





Фонд от цены	5%	7,5%	10%	12,5%	15%	17,5%
Агентам, ₽	**1 350**	**2 025**	**2 700**	**3 375**	**4 050**	**4 725**
ДОМ97, ₽	4 050	3 375	2 700	2 025	1 350	675

Агентам 18 225 ₽

ДОМ97: 14 175 ₽

Оборот 180 000 ₽; комиссия 32 400 ₽. Цикл до 180 дней, без возвратов. ДОМ97 — до расходов и налогов.

Масштабирование: 100 и 500 продающих агентов

По 6 исполненных заказов на агента. Чек 30 000 ₽. Комиссия 18%.



Условный сценарий	100 агентов	500 агентов
Исполненные заказы	600	3 000
Оборот	18 млн ₽	90 млн ₽
Комиссии поставщиков	3,24 млн ₽	16,2 млн ₽
Агентские выплаты	1 822 500 ₽	9 112 500 ₽
ДОМ97 до расходов	**1 417 500 ₽**	**7 087 500 ₽**

Сценарии с 1-й ступени: 6 заказов до 180 дней, без возвратов и дублей. Расходы и налоги не учтены.

Агентству недвижимости: работа с клиентом после сделки



Контакт уже есть

После квартиры клиенту могут понадобиться ремонт, кухня и техника.

Дополнительные продажи

Агенты предлагают отобранные позиции и получают выплаты по программе.

Условия для агентства

Роли, учёт и условия участия согласуются отдельно.

Дополнительная комиссия агентству не утверждена. Выплаты участникам — по правилам агентской программы.

Застройщику и поставщику: ещё один канал продаж

Объекты и товары



→ **ДОМ97** →

Независимая сеть

Покупатели



Застройщик

Отобранный пул объектов в разных локациях

Производитель

Дополнительные заказы по согласованной комиссии

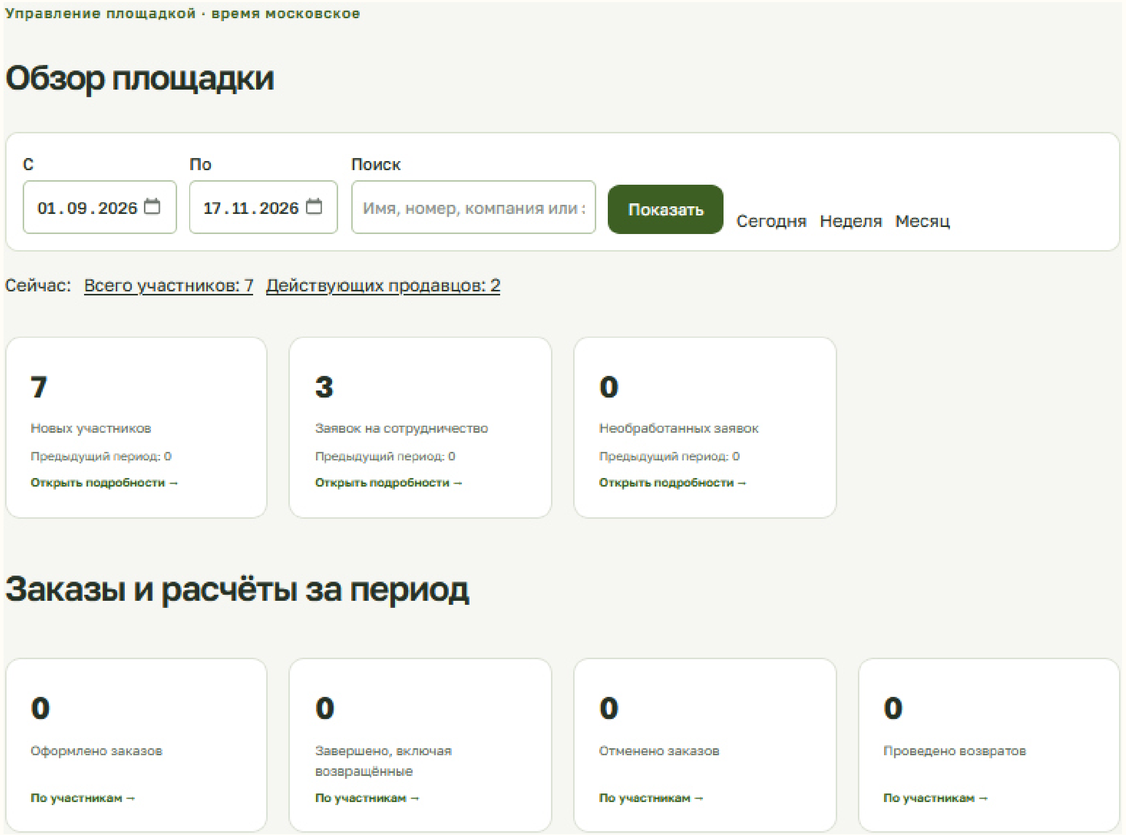
Исполнение

Наличие, сроки, доставка и гарантия по договору

Отбор сокращает дублирование предложений. Комиссия за результат; обязательного рекламного аванса нет.

Технологическая основа уже разработана

Реальный кабинет пилота



Пользовательские сценарии

Регистрация и личные кабинеты.

Коммерческий учёт

Заказы, агентские связи
и расчёт вознаграждений.

Демонстрационная среда

Виртуальные операции.
Подробный показ — на встрече.

Пилот, тестовые данные. Реальные платежи, банковская интеграция и коммерческие продажи ещё предстоят.

Генеральный банк-партнёр для всей экосистемы

Покупатели

Ипотека. Кредиты.

Рассрочка. Карты.
Страхование — через партнёра

Бизнес и агенты

РКО. Эквайринг.

Кредиты. Выплаты. Лизинг.

Совместное развитие

IT, безопасность, команды.

Регионы и продвижение.



БАНК-ПАРТНЁР / PARTNER BANK

Предложение одному генеральному банку. Продукты и совместные работы требуют отдельных соглашений.

Мы можем развиваться самостоятельно. Вместе — можем больше

Самостоятельно

Последовательно подключаем банк,
поставщиков и агентскую сеть.

С подходящим партнёром

Объединяем IT, безопасность, команды,
кол-центр, связи, рекламу и инфраструктуру.



**Коммерческий запуск: согласованные условия,
проверка операций, первые заказы, решение о расширении.**

Ориентиры подготовки: 100+ активных агентов, желательно 500+; от 15 сильных поставщиков.
Один поставщик может дать сотни или тысячи SKU. Участие в капитале необязательно.

Собственная модель продаж и перспектива развития бренда

ДОМ97

Основа проекта и пилот

pilot.dom97.ru

ДОМ1

Перспективный бренд

dom1.ru

Отдельная концепция развития

Крупные компании могут быть конкурентами и партнёрами.

Наш подход: независимая сеть, недвижимость и товары для дома, повторные покупки и долгосрочные отношения.

ДОМ1 — перспективный бренд. Федеральная сеть не заявляется. Расчёты здесь относятся к модели ДОМ97.

Давайте обсудим совместное развитие

Покажем платформу

Продемонстрируем пилот и механику заказов, связей и вознаграждений.

Рассмотрим вашу роль

Обсудим предложения, ресурсы и экономику сотрудничества.



Формат участия и следующий шаг определим по интересам обеих сторон.

+7 (967) 22-777-55 **pilot@dom97.ru** **pilot.dom97.ru**