

Название компании: ONLife Management OÜ

Фаундеры проекта:
Эдуард Синельников, Максим Урейский

Наличие юр. лица: ООО «ОНЛАЙФ РУС»

Сферы деятельности:
Туристическая деятельность, платежная система, соцсеть, торговая платформа для бизнеса

Используемые технологии:
Блокчейн, обработка больших данных, машинное обучение, ИИ, AR, VR

Краткое описание проекта:
платформа OnLife — уникальное сочетание технологий и сервисов. Мы поможем решить целый ряд проблем и вопросов для путешественников, бизнеса и любознательных людей: Обман в интернете. Отсутствие проверенной и релевантной информации по услугам. Нет проверенных рекомендаций местных и бывалых путешественников. Высокие цены на аренду, переплата посредникам. Для бизнеса: Высокие цены на рекламу продуктов и услуг. Дорого и долго нанимать сотрудников. Высокие комиссии. Поиск бизнес партнеров. Для экспатов и мигрантов: Поиск работы. Сбор документов для миграции и пребывания. Высокие цены на аренду всех типов. Нет сформированных комьюнити. Боязнь быть обманутым.

OnLife открывает большие возможности:
Давать людям и бизнесу релевантную и правдивую информацию, получать доход, делиться впечатлениями, общаться и знакомиться с другими людьми, вести поиск документов для пребывания в другой стране, возможность чувствовать себя как дома, находясь в любой точке мира.

Наш проект дает возможность сотрудничества между российскими и иностранными партнерами, минуя международные платежные системы такие как Visa, MasterCard, PayPal и др. Наша платформа это возможность увеличить присутствие российский компаний на мировых рынках.

Способ реализации продукта:
Мобильное приложение для IOS. Мобильное приложение Android. WEB приложение.

Уникальное преимущество:
За счет использования технологии блокчейн и ревьюеров мы полностью избавляемся от накруток и фейковых отзывов, что позволит в отличии от всех конкурентов, давать только проверенную информацию о местах и услугах. Мы предоставляем свою систему расчетов которая даст возможность работать без посредников всем участникам, а так же уникальный механизм выплаты вознаграждений и монетизации контента и услуг.

Бизнес модель проекта:
B2B, B2C, P2C, P2B, P2P

Целевая аудитория проекта:
Путешественники и потребители услуг, крупный средний и малый бизнес, интертейнмент, HORECA, самозанятые. Таким образом наша целевая аудитория это все люди, которые перемещаются по миру, стране, городу.

Насущная проблема:
8 из 10 пользователей принимают решение о посещении того или иного места на основании отзывов и рекомендаций. За последние три года рынок сервисов и рекомендаций очень изменился, сейчас 2/3 отзывов и рейтингов в интернете фейки. Пользователи прекрасно знают об этом, и возникла необходимость в достоверной информации о местах сервисах и услугах. Мы решаем эту проблему, Теперь пользователя не обманут, он сможет получить реально проверенную информацию и взаимодействовать с бизнесом без посредников. Мы вознаграждаем пользователей за создание достоверного контента и проверку существующего.

Проводились ли исследования:
мы провели множество интервью, были опрошены пользователи со всего мира, у всех пользователей были выявлены один и те же проблемы: отсутствие достоверной информации в сети, сложности с оплатой в других странах/городах, в общении, с документацией по пребыванию в другой стране. Так же проводились тщательные исследования бизнеса ориентированного на туристов и розничные услуги, в результате были выявлены следующие проблемы: высокие комиссии, зависимость от GDS и ОТА, высокие цены на продвижение своего товара/услуги.

Какую насущную проблему решает ваш продукт:
Мы не только социальная сеть нового поколения, мы сервис, который позволяет получить правдивую информацию о местах/товарах/услугах. Теперь пользователя не обманут, он получит именно то что написано в обзоре этого места/товара/услуги. Пользователь сможет напрямую взаимодействовать с поставщиком товаров/услуг, минуя всех посредников, и значит получать товар/услугу значительно дешевле.

Описание работы нашего продукта:
Пользователь пришел в кафе и сделал тревел пост (как привычный инстаграм), написал короткий отзыв об этом кафе. Дальше если это кафе не подключено к нашему сервису, он отправляет запрос на подключение. Мы подключаем кафе к сервису, а пользователь становится его открывателем, и с этого момента он получает 0,1% со всех счетов в данном кафе оплаченных через приложение. Если кафе уже было подключено к сервису, то при выборе его поста и оплаты другим пользователем он получит кешбек 3%-5% с оплаченного чека. Ревизор получил заявку на проверку этого кафе (push уведомление). Покушал там, выставил рейтинг, написал отзыв и дал свой результат аудита. По окончании ревизии кафе получило оценку ревизора, а сам ревизор вознаграждение. Представим что фермер (самозанятый) делает прекрасный сыр, но у него нет средств на рекламу и продвижение в интернете, не может найти сбыт и увеличить объемы продаж, Он самостоятельно добавляется к нам на платформу, и как итог, он совершенно бесплатно виден тысячам пользователей, люди заказывают сыр, ставят ему свои рейтинги и отзывы, а в итоге у фермера вырастают продажи и появляется возможность быть увиденным соседними рестораторами и магазинами, те в свою очередь связываются с фермером, закупают сыр, и начинают его продавать у себя. Фермер нашел сбыт и получил раскрутку совершенно бесплатно.

Как мы проверяли спрос на продукт:

Мы провели ряд переговоров с заведениями общественного питания, арендодателями, отдельным бизнесом в РФ, Черногории, Болгарии, Испании, Чехии, и ряде других стран и городов. Большинство выразили готовность подключиться и начать использовать онлайн, более того все опрошенные пользователи, с нетерпением ждут запуска, так как это даст всем сегментам уникальные возможности для взаимодействия, от возможности для бизнеса за счет честных отзывов улучшить качество обслуживания. до возможности оплаты пользователем товара или услуги без посреднических и часто дорогих схем.

Чем мы можем подтвердить спрос:

мы имеем ряд предварительных соглашений с владельцами бизнесов (отели, рестораны, аренда частного жилья, транспорт) готовых к нам подключиться. Нами были опрошено множество потенциальных пользователей по всему миру, которые уже готовы использовать наш сервис.

Модель монетизации:

Построена на взимании комиссии за транзакцию внутри системы, комиссия может изменяться в зависимости от типа бизнеса и типа сделки, но не может быть менее пяти процентов. Таким образом мы имеем прямую и прозрачную схему монетизации продукта, при оценке рынка в 400 000 000 пользователей продукта через пять лет, можно говорить о достаточно позитивном финансовом результате. Такая модель позволяет гибко вносить изменения, что в свою очередь поможет регулировать получаемую прибыль. Все участники системы вовлечены в процесс формирования прибыли компании и это дает возможность вознаграждать наших пользователей за правдивые отзывы и рекомендации.

Финансовая модель:

после подписания договора о неразглашении.

Планируемый рост продаж за 1 год:

Мы планируем экспоненциальное увеличение количества пользователей за счет высокой маркетинговой активности, в свою очередь это даст не менее 5 000 000 пользователей к концу первого года работы сервиса, далее рост количества пользователей будет продолжаться так же, и в период 5 лет мы планируем выйти на отметку 400 000 000 пользователей системы.

Проделанная работа за 3 квартала:

Вложены собственные средства и частные инвестиции, собрана команда, полностью развернут продукт, сформирована фин. модель, подготовлена и просчитана токеномика продукта, подготовлены функциональные требования, проведен полный цикл исследований бизнеса, проведен полный анализ конкурентов, собрана команда разработчиков, готовы предварительные соглашения со специалистами по финансам и юриспруденции, подготовлена юридическая база для работы с криптовалютами, проведены работы по изучению и подготовке первичных документов регистрации юр лиц и получения финтех лицензий в ЕС. Презентации частным инвесторам готового продукта. Начальная стадия mmm активности готового продукта. Участие в специализированных форумах и представление проекта, подготовка к участию в инвестиционных форумах с целью привлечения инвестиций.

Кто сейчас финансирует проект и сколько денег потрачено:

На данный момент в проект вложено 20 млн. рублей свои инвестиции и бизнес ангелы в состав которых входит один из учредителей и ресторатор (кафе Мечта на Павелецкой, Чайка, Буфет, ресторан Парус в Сочи).

SOM/SAM/TAM:

TAM не менее 9 миллиардов, SAM не менее 4 миллиардов, SOM не менее 2 миллиардов.

Как вашу проблемы решают конкуренты:

Наш проект построен на взаимодействии с различными целевыми рынками по этому в каждом из направлений нашей работы, мы имеем конкурентов. Аренда жилья и агрегаторы используют двухстороннюю комиссию от 7 до 30%. Аренда транспорта – высокие посреднические комиссии. Сервисы отзывов и рекомендаций – нет решения проблем, так как 2/3 контента это фейки и купленные отзывы. Для мигрантов и экспатов сервисов не существует, пользователи вынуждены искать информацию в интернете. Ключевая особенность нашего продукта в том, что вокруг проблема которые мы решаем, построена вертикаль серого бизнеса, фейковые отзывы и комментарии. Именно эта вертикаль и позволяет зарабатывать отзывикам, OTA и GDS, по этому платформам с ней бороться крайне не выгодно. OnLife в корне отличается и построен так, что фейки не возможны, что создает нам уникальное преимущество, которое лишает нас каких либо конкурентов в указанных нишах.

Краткий анализ конкурентов:

Функционально Onlife пересекается с системами разных классов. По этому удобно проводить анализ по отдельным категориям. Прямого аналога продукта на рынке нет. Но многие функции уже реализованы в других сервисах, таких как TripAdvisor, AirBnb, Booking, Мы проанализировали многие сервисы в этих нишах, и для изучения брались только функционально богатые продукты. Анализ можно увидеть в WP. Мы прекрасно понимаем нужды рынка и пользователей. Сейчас у нас есть уникальная ситуация, когда существующие сервисы не могут удовлетворить потребности пользователей и по результатам нашего анализа OnLife превосходит конкурентов в несколько раз.

Преимущества перед конкурентами:

Достоверный контент. Нет возможности обмануть, использование блокчейна и смарт-контрактов для сделок, низкие комиссии, возможность получать доход.

Команда указана в WP

Время работы над проектом:

Над проектом мы работаем почти полтора года. Полноценная работа над ним началась с июня 2018

