



ДЕПАРТАМЕНТ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ  
ГОРОДА МОСКВЫ



АГЕНТСТВО  
ИННОВАЦИЙ  
ГОРОДА  
МОСКВЫ

ЦДП

цифровое деловое  
пространство

05.03.2020

PRO  
СТАРТАП  
КАФЕ

# PROPERTY TECH

Итоги мероприятия



Составлено на основе онлайн-опроса участников (450+ человек), проведенного до мероприятия, и результатов дискуссии

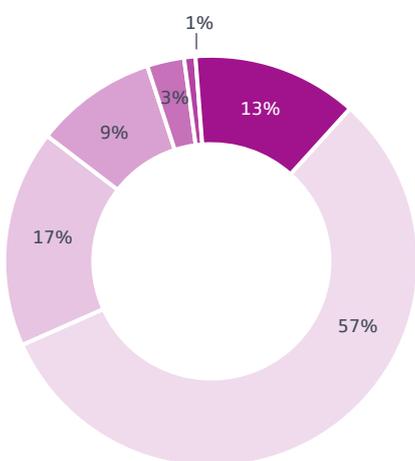
**57%** участников – стартапы

**31%** стартапов имеет готовый продукт/услугу и демонстрирует первые продажи

**52%** – микрокомпании (менее 10 сотрудников)

**46%** – компаний-участников – в возрасте до 5 лет, из них большинство моложе 2 лет

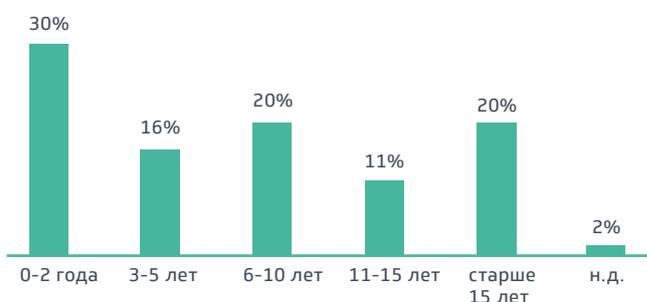
## Типы участников мероприятия



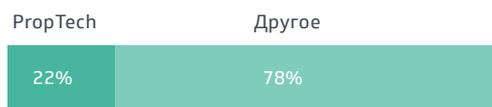
- Стартапы
- Корпорации
- Консалтинговые компании\*
- Образовательные организации
- Городские власти
- Другое

\* Предоставляют различные сервисы и услуги (юридические, бухгалтерские, специализированные сервисы для инновационных компаний)

## Распределение компаний-участников по возрасту



## Распределение участников по сфере деятельности



### Другие распространенные сферы деятельности:

- 12% IT
- 6% Консалтинг
- 4% PR и маркетинг

## Распределение стартапов-участников по стадии развития



## Большой потенциал развития рынка ProPTech, несмотря на сохраняющийся консерватизм

Рынок недвижимости – один из крупнейших рынков в мире, его объем составляет порядка \$300 трлн. При этом рынок достаточно консервативен и цифровизируется довольно медленно. Проникновению технологий в этот сектор способствует, с одной стороны, развитие интернета, мобильных технологий и открытых данных, с другой стороны, – изменение спроса со стороны потребителей и падение доходности в отдельных секторах недвижимости. Крупнейшие игроки в недвижимости убедились в том, что цифровизация это не болезнь, она останется навсегда.



«Real Estate – одна из самых крупнейших индустрий в мире, оценивается порядка \$300 трлн. Но в то же время она достаточно консервативная и медлительная, это одна из последних сфер, куда технологии до недавнего времени еще не проникали. Если посмотреть, то еще 5 лет назад у крупных девелоперов и других real estate компаний в Америке и на Западе не было IT-бюджетов, IT-директоров и т.п. В России это тоже стало появляться только 3-4 года назад».

**Михаил Коноплев**, Генеральный директор WeWork Центральная и Восточная Европа

Повышение спроса на технологии в недвижимости приводит к активному развитию ProPTech-стартапов, некоторые из которых за последние 10 лет стали «единорогами», достигнув капитализации более \$1 млрд. За 2019 г. на мировом рынке появилось 6 компаний-единорогов (всего их примерно 20).

### Примеры компаний-единорогов



**The We Company**  
<https://www.we.co/>

Сеть гибких пространств (коворкинги, коливинги).  
Стоимость компании – \$47 млрд

Источник: Crunchbase



**Compass**  
<https://www.compass.com/>

Цифровой брокер (покупка, продажа и аренда недвижимости).  
Стоимость компании – \$6 млрд, \$1,6 млрд привлеченных инвестиций



**Katerra**  
<https://www.katerra.com/country-selector/>

Оптимизация и управление строительством (от проектирования до сдачи в эксплуатацию). Стоимость компании – \$3 млрд, \$1,2 млрд привлеченных инвестиций

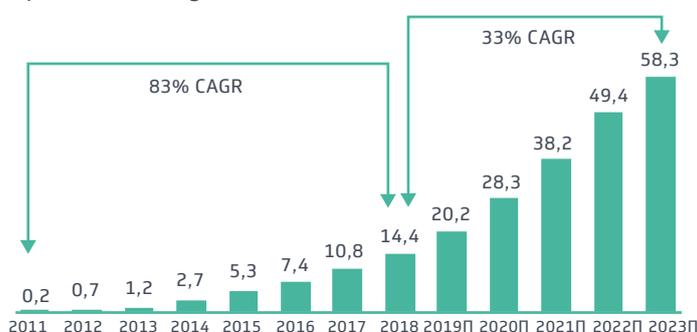
Участники дискуссии отметили, что на зарубежном рынке пока преобладают низкотехнологичные (low-tech) решения, однако постепенно уровень технологичности растет, и это открывает новые возможности для всех игроков.

## Инвестиции в ProPTech растут взрывными темпами

По данным Dsight, объем мировых инвестиций в ProPTech вырос с \$200 млн в 2011 году до \$14 млрд к 2018 году. По прогнозам, к 2023 году объем инвестиций вырастет в 4 раза и составит \$58 млрд. При этом, по словам участников, есть проблема с некоторой перегретостью рынка и завышенной оценкой ряда компаний.

### Объем инвестиций в ProPTech, \$ млрд

Презентация Dsight



Появляются специализированные венчурные ProPTech-фонды, а также отдельные подразделения для инвестиций в стартапы в крупных компаниях (так называемые corporate venture capitals), например, GLL-ventures, Sistema Venture Capital и др.



«Рынок недвижимости по капитализации и объему активов – самый большой и самый так сказать «олдскульный», до него технологии дошли достаточно поздно. Но уже сейчас видно, что все основные игроки пошли по пути увеличения эффективности, то есть адаптация и цифровизация – это серьезный и уже устойчивый тренд. ... С 2013 г. объем инвестиций в ProPTech вырос в 20 раз. Я думаю, что это далеко не предел, и, по моим прогнозам, рынок обгонит в долевым выражении многие крупные рынки, например, FinTech».

**Арсений Даббах**, Основатель аналитической платформы Dsight, партнер RB Partners

## Российский рынок PropTech ожидает рост

По данным Dsight, объем инвестиций в российский PropTech составляет менее 1% от мирового. В 2019 году основная часть инвестиций пришлась всего на две сделки (компании «Сделано» и «Чердак»), и был сделан только один экзит – корпорация Occipital совершила выход из GeoCV, сделка составила \$7 млн. По прогнозам экспертов, в ближайший год инвестиции в PropTech-компании вырастут как минимум в 2 раза.

### Инвестиции в PropTech в России

Презентация Dsight



«Рынок PropTech, особенно в России, – это клондайк, где очень много золотых жил, но не все знают, где они находятся, и могут буквально промахиваться».

**Александр Морозов,**  
Генеральный директор S.A. Ricci



«В России мы с одной стороны имеем небольшой внутренний рынок, а с другой — сравнительно дешевый доступ к высококвалифицированным инженерным командам. Это достаточно уникальная комбинация, которая по сути избаловывает корпоративных заказчиков, требующих все больше и больше функционала от продуктов и технологий, т.к. добавить “фичу” дешево. В итоге, многие стартапы, в т.ч. и PropTech, пытающиеся масштабироваться за пределы страны, сталкиваются с тем, что их продукт слишком сложный, а маркетинг и customer support, наоборот, слишком примитивные».

**Дмитрий Филатов,** Управляющий партнер Sistema Venture Capital

## Барьеры развития рынка PropTech в России

По данным опроса, проведенного среди участников до мероприятия, основным барьером для развития рынка PropTech, как и для большинства других технологических рынков, является **дефицит финансовых ресурсов**.

На втором месте – **консерватизм, инертность и низкая цифровизация рынка**, что на фоне изменений в макроэкономике и законодательном регулировании отрасли создает дополнительный барьер в виде **сложностей с выходом на рынок и продвижением продукта**.

### Барьеры развития рынка PropTech

Опрос участников мероприятия (450+ человек). Не равно 100%, т.к. вопрос предполагал несколько вариантов ответа



«С точки зрения цифровизации наша отрасль выглядит как банки лет 10-15 назад. Процитирую профессора из INSEAD Кевина Кайзера, который сказал, что останутся только те банки, которые внутри будут выглядеть как IT-компании».

**Виталий Руденко,**  
Первый заместитель генерального директора ГК «Самолет»

## Девелоперы заинтересованы в технологических решениях

Общая макроэкономическая ситуация, изменение потребностей клиентов, необходимость снижения затрат приводит к росту спроса на технологии среди девелоперов. При этом, по словам некоторых участников дискуссии, девелоперы сами становятся в каком-то смысле стартаперами, создавая собственные IT-подразделения и продукты.



«Крупные девелоперы являются стартапами в плане создания собственных IT-продуктов. Кроме того, мы понимаем, что построить миллионы квадратных метров недвижимости на традиционных технологиях невозможно. Нужно применять решения и подходы компаний таких как Google, Facebook, которые могут работать с неограниченным количеством клиентов».

**Виталий Руденко**, Первый заместитель генерального директора ГК «Самолет»

Автоматизировать уже существующие бизнес-процессы девелоперы предпочитают самостоятельно, а **искать внешние решения начинают в тех сферах, в которых раньше не работали и где нужно строить новую бизнес-модель с нуля** (например, решения для динамического ценообразования или платформы, которые соединяют девелопера с другими участниками рынка). При этом, по словам экспертов, «если на Западе low-tech решения в целом востребованы, то в России это путь в никуда», потому что нашим застройщикам нужны эффективные технологии, которые действительно приносят результат.

Участники дискуссии отметили, что при поиске стартапов и решений сталкиваются с несколькими ключевыми проблемами. Во-первых, дефицит готовых решений на рынке. Во-вторых, сложности с интеграцией существующих решений: коробочные решения часто не подходят, т.к. у всех крупных компаний своя специфика бизнес-процессов. Кроме того, сложно интегрировать между собой несколько похожих или дополняющих друг друга решений.



«Один из векторов, в котором мы активно задействуем собственные ресурсы, – это развитие наших энтерпрайз-решений. На них базируется работа всей бухгалтерии, системы 1С и др. Что касается точечных решений – например, в части клиентского опыта – мы работаем с внешним рынком. Считаем, что нет необходимости изобретать велосипед при наличии проверенных команд, которые либо уже работали ранее с другими девелоперами, либо работали в смежных сферах и выходят на рынок недвижимости с достаточно хорошими решениями».

**Андрей Чернуха**, Вице-президент, директор административного департамента, член правления Галс-Девелопмент

## Развитие коллабораций и партнерств

Для ускорения разработки востребованных сервисов и предоставления лучшего клиентского опыта на рынке Proptech начинают появляться примеры успешного сотрудничества между различными участниками: девелоперов с управляющими компаниями, девелоперов и управляющих компаний со стартапами.

### Примеры коллабораций

США



Стартап в сфере 3D-принтинга зданий



Один из ведущих в мире операторов гибких рабочих пространств

Коллаборация по производству модульных переговорных комнат для офисов по технологии 3D-печати

РОССИЯ



Стартап-разработчик платформы для управления домами



Крупный девелопер, реализующий проекты на территории Новой Москвы

На базе платформы Домилэнд был разработан сервис по управлению коммерческой недвижимостью (CRM, карты, мобильное приложение, геоаналитика), который для клиентов выглядит как собственное решение A101



«Отрасль в целом у нас сейчас нестабильная, ее немного «штормит», сильно изменилась регулятивка по реформе эскроу-счетов, не очень позитивная макроэкономическая ситуация в плане платежеспособного спроса. Все это приводит к тому, что конкуренция усиливается, маржа снижается, и девелоперы вынуждены смотреть на инновации. Но все интересные для девелоперов инновации носят очень прикладной характер. Основные вещи, которые интересуют девелопера, они обычно находят в плоскости либо стройки, либо продаж».

**Родион Шумилов**, Заместитель генерального директора, руководитель направления «Корпоративный центр» Донстрой

По мере развития PropTech, в т.ч. увеличения роли технологий и расширения цифровизации во всех секторах недвижимости, предпочтение стало отдаваться классификации по технологиям.

## Классификация рынка по технологиям

На крупнейшей выставке в сфере недвижимости MIPIM были представлены следующие категории:

Сегмент	Описание
ConTech	инновации в строительной индустрии
Smart buildings/ IoT (internet of things)	умные здания и интернет вещей
Smart city sustainability	жизнестойчивый умный город
Market place	платформа электронной коммерции
Crowdfunding	платформы для привлечения финансирования от широкого круга микроинвесторов
3D/VR	виртуальная реальность и 3D-моделирование
Data and research analytics	данные и анализ данных

Источник: Презентация Dsight на основе Отчета «PropertyTech 3.0: the future of real estate»

Большинство участников онлайн-опроса, проведенного до мероприятия, в числе **наиболее перспективных технологий на рынке PropTech выделяют искусственный интеллект и анализ больших данных**. По мнению экспертов, в рамках работы с большими данными самое сложное – это их сбор, очистка и подготовка для использования в моделях, а не сам анализ. Тем не менее, участники дискуссии отметили, что «гонка искусственного интеллекта» продолжается, и в ней выиграет тот, кто предложит наиболее удобные алгоритмы анализа (например, для упрощения взаимодействия участников на маркетплейсах).

Также эксперты акцентировали внимание на том, что **важно не только поставлять технологию или решение, но и предоставлять пользователю сценарии использования, которые могут различаться в зависимости от потребностей**. Например, в России технологии 3D и VR используются девелоперами как инструмент показа квартир потенциальным жильцам, а в Германии – для проведения общественных слушаний и утверждения проекта застройки на градсовете.



«Сейчас начали появляться компании, которые стали сопровождать решения в области 3D и VR не только полноценными и понятными сценариями продаж, но и прогнозируемыми результатами, которые собраны на базе анализа уже реализованных внедрений. Особенно четкие и просчитанные сценарии найдены в области продаж недвижимости не только в формате коммуникации on-line, но и в off-line».

**Олег Кельник**, Основатель и генеральный директор Planoplan

## Какие технологии окажут наибольшее влияние на рынок PropTech в ближайшие 3 года

Опрос участников мероприятия (450+ человек). Не равно 100%, т.к. вопрос предполагал несколько вариантов ответа



# ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПРОДУКТЫ И НИШИ PROPTech



АГЕНТСТВО  
ИННОВАЦИЙ  
ГОРОДА  
МОСКВЫ

Каждый год на рынке Proptech появляются новые сегменты и ниши. При этом для разных жизненных циклов (проектирование, строительство, продажи, управление) и для разных секторов недвижимости (офисная, торговая, складская, жилая) нет универсальных решений. Например, одно и то же программное обеспечение не подходит одновременно и для жилой, и для коммерческой недвижимости. Это открывает большое количество возможностей для развития стартапов.



«Коммерческая и жилая недвижимость – это небо и земля, две абсолютно разные вещи. В коммерческой недвижимости склад или офис – это тоже принципиально разные вещи, то есть это буквально свои миры, которые живут абсолютно по-разному. Программное обеспечение для складской недвижимости, жилой или офисной – это кардинально разные вещи. Кроме того, недвижимость живет на разных циклах. Здание надо построить, а до этого нужно выкупить участок и сделать проект, а после надо управлять. Это тоже, свои рынки и они абсолютно разные. Поэтому, на мой взгляд, ниш на рынке Proptech масса. Можно смотреть на очень многое».

**Александр Морозов,**  
Генеральный директор S.A. Ricci

«За последние годы Proptech стал очень распространенным. В Кремниевой долине, где еще 3-4 года назад о нем ничего не слышали уже появились не только компании сферы PropertyTech, а даже внутренние подразделения такие, как ConstructionTech, специализирующиеся на строительстве, и BrokerTech – стартапы, направленные на оптимизацию работы брокеров».

**Михаил Коноплев,** Генеральный директор WeWork Центральная и Восточная Европа



По результатам онлайн-опроса, проведенного среди участников до мероприятия, в качестве **наиболее перспективных ниш на рынке ProPTech** были выделены цифровые агентства недвижимости, платформы локальных коммуникаций и маркетплейсы услуг, а также решения для информационного моделирования и проектирования зданий (BIM).

## Наиболее перспективные рыночные ниши ProPTech для развития в Москве

Опрос участников мероприятия (450+ человек).  
Не равно 100%, т.к. вопрос предполагал несколько вариантов ответов



## Среди других упоминаемых перспективных направлений можно выделить:

- Решения для улучшения клиентского опыта, например, системы динамического ценообразования, создание добавочной стоимости для клиентов в продукте. При разработке таких решений важно учитывать будущие потребности клиентов, которые возникнут через 5 лет, в конце девелоперского цикла;
- ERP-системы по управлению недвижимостью на протяжении всего жизненного цикла (наиболее актуальны для сегмента коммерческой недвижимости);
- Платформы коллективных инвестиций в коммерческую недвижимость, в т.ч. на основе блокчейн-технологий;
- Экология (sustainability), в т.ч. разработка новых материалов для строительства (более экологичных, теплостойких, легких и дешевых) и более энергоэффективных решений, т.к. порядка 40% всей потребляемой энергии в мире приходится на индустрию real estate.



«Говоря о перспективных направлениях, я бы выделил несколько больших блоков. Первый – это все, что связано с автоматизацией, цифровизацией самого процесса строительства. Второй – это интеллектуализация инженерных систем, причем как на уровне здания, так и на уровне отдельных помещений. Третий – это цифровые платформы для взаимодействия владельцев помещений, жильцов или других владельцев с УК и с другими поставщиками сервисов».

**Олег Перцовский,**  
Директор по операционной работе  
кластера энергоэффективных  
технологий фонда «Сколково»



«Я бы выделил два наиболее перспективных направления. Первое – это улучшение клиентского опыта на всех стадиях: например, визуализации контента, 3D-планировки на сайте, решения по динамическому ценообразованию. Актуальный вопрос для всех застройщиков – как правильно обозначить цену на лоты. Второе направление – создание добавочной стоимости в продукте. Включение того, что будет клиенту интересно и полезно. Того, что находится в тренде – например, система «умный дом». При этом нужно помнить, что девелоперский цикл – это примерно 5 лет (от начала проектирования до пика продаж). И очень важно, чтобы те решения, которые мы сегодня выбираем и закладываем в техзадание при проектировании, отвечали потребностям, которые появятся через 5 лет. Серьезную роль играет понимание и анализ клиентской аудитории в этом временном горизонте».

**Андрей Чернуха,** Вице-президент,  
директор административного  
департамента, член правления  
Галс-Девелопмент

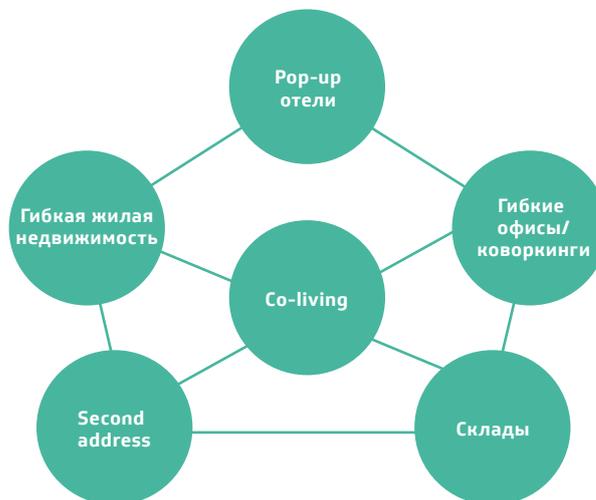
Участники дискуссии отметили, что все большее распространение получает так называемый «альтернативный real estate»:

- Коворкинги (гибкие офисы);
- Коливинги (технологичные и эффективно спланированные общежития для совместного проживания);
- Шеринг складов – совместное складирование вещей на определенный срок. В Москве в этом сегменте работает компания «Чердак» – это умный склад и сервис перевозок: сотрудники сервиса сами упаковывают вещи клиента, везут их на склад и раскладывают по полкам;
- Pop-up отели – быстровозводимые здания временного типа, для которых не требуется специальное разрешение на строительство;
- Трейд-ин в недвижимости – система взаиморасчета, при которой старая квартира учитывается в стоимости нового жилья (начинает использоваться крупными девелоперами).

Некоторые эксперты относятся к альтернативным форматам недвижимости с сомнением, говоря о слабой проработанности новых бизнес-моделей.

## Новые сегменты PropTech

Презентация Dsight



«Один из трендов, способствующих развитию рынка коворкингов, – формирование нового спроса от поколения людей, рожденных после 1980-го г. (миллениалов), на большую мобильность, гибкость, открытость, ориентированность на комьюнити и общение друг с другом. Компании также хотят быть более гибкими из-за все большей неопределенности на рынках. Они не хотят подписывать аренду на 10 лет, потому что не знают, что будет с их бизнесом через несколько лет. У WeWork порядка 45% площадей занимают большие энтерпрайз-компании. Российский рынок коворкингов обладает огромным потенциалом: сейчас всего около 1% от общего объема офисного рынка занято коворкингами, в то время как во всех крупных городах, таких, как Лондон или Нью-Йорк, эта цифра уже составляет 5-7%».

**Михаил Коноплев**, Генеральный директор WeWork Центральная и Восточная Европа



«Отдельно хотел бы сказать о коливинге. Был некий бум и невероятное количество компаний: кто-то переделывал коммерческие помещения в жилые, кто-то арендовал квартиры и их покомнатно сдавал. Все эти модели имеют место быть. Вопрос: какая у них целевая доля в рынке. Ряд компаний, например Common, нашли бизнес-модели с хорошей доходностью. При этом я ожидаю большое количество банкротств, так как были компании, которые привлекли инвестиции на такие достаточно поверхностные бизнес-модели».

**Нодари Кезуа**, Партнер Peak State, инвестиционный директор Invest AG, член СД Knotel

В рамках стартап-кафе состоялся открытый поединок лучших технологических решений для сферы недвижимости. В формате pitch-сессии были рассмотрены 10 проектов, 2 из которых были определены победителями.

## Победители pitch-сессии



**VIM**

<http://platformvim.com/>

*Выбор жюри*

Онлайн-платформа автоматического персонализированного дизайна интерьера. Решение способствует увеличению конверсии и росту числа продаж объектов недвижимости.

Работа платформы осуществляется за счет системы распознавания планов квартир, кроссплатформенного 3D-редактора, генерации проекта интерьера и алгоритмов автоматической расстановки мебели.

Платформа была внедрена на сайт ЖК «Вавиловдом», в результате чего на 35% повысилась конверсия, на 15% – количество повторных визитов на сайт, на 55% – среднее время на сайте.



**Ujin**

<https://ujin.tech/>

*Выбор зрителей*

Платформа для создания единой цифровой системы современного здания, автоматизации и диспетчеризации инженерных систем, интеграции систем безопасности, внедрения IoT-устройств. Ujin предлагает решения для застройщиков, гостиничного бизнеса, УК и ТСЖ.

По состоянию на март 2020 года: подключено 8500+ квартир, установлено 12 210 устройств собственного производства.

## Другие участники pitch-сессии

**InState**

**InState** <https://instate-pm.com>

Профессиональный разработчик комплексных решений в сфере стратегического и операционного управления портфелем недвижимости



**Odin** <http://www.o-din.ru/>

Автоматизация управления и эксплуатации недвижимости



**Traceair** <https://traceair.net/>

Платформа для управления строительством и совместной работы



**Quickhome** <https://www.quickhome.ru/>

Сервис трейд-ин (обмен, выкуп) жилого имущества за 72 часа



**Spacematch** <http://spacematch.ru/>

Сервис автоматического проектирования планировок офисов



**«Домопульт Новосёла»**  
<http://promo.domopult.ru/>

Брендированное мобильное приложение строящегося жилого комплекса

**skyeer**

**Skyeer** <https://skyeermap.com/>

Облачная платформа для контроля и управления строительством



**Your engineering systems**

Модульная система управления коммерческой недвижимостью

В ходе дискуссии участники высказали ряд предложений, которые стоит учитывать стартапам, работающим или планирующим выходить на рынок ProPTech:

**1. Больше общаться с потенциальными потребителями**, т.к. многим стартапам не хватает отраслевой экспертизы и понимания внутренних бизнес-процессов заказчиков. Одним из возможных инструментов решения этой проблемы является акселератор, который помогает лучше понять потребности заказчика, четче сформулировать ценностное предложение и масштабировать свой продукт.

**2. Не стоит полностью копировать успешные западные бизнес-модели.** Опыт применения бизнес-моделей зарубежных крупных компаний, сформированный с учетом местных особенностей рынка, не всегда может быть актуален и применим в России.

**3. Нужно заранее продумать интеграцию нового продукта с существующими / смежными решениями.** Многие девелоперы отмечали это как одну из важных проблем, с которой они сталкиваются при поиске внешних решений на рынке.

**4. Клиенту нужно дать не только технологию, но и показать сценарии использования и конкретные измеримые результаты**, которые они получают в результате внедрения нового решения (например, снижение затрат, увеличение количества пользователей и т.п.).

**5. В случае если потребителем решения является девелопер, лучше предлагать решения по автоматизации не существующих, а новых бизнес-процессов.** Среди перспективных ниш эксперты называли: решения для улучшения клиентского опыта и создание добавочной стоимости для клиента, ERP-системы по управлению недвижимостью на протяжении всего жизненного цикла, платформы для коммуникации между разными участниками рынка, цифровые решения в строительстве.

**6. Продукт лучше делать максимально простым** как с точки зрения управления (принцип «одной кнопки»), так и с точки зрения затрат заказчика на его внедрение и интеграцию с существующими решениями.



«В рамках акселератора мы выступаем в роли переводчиков с языка разработчиков на язык заказчика и наоборот. Наша задача – помочь стартапам доформулировать продукт, помочь совместно со специалистами заказчика сформулировать конкретные кейсы, посчитать экономику и в конечном итоге выйти на принятие решения, как минимум, о проведении пилотирования».

**Олег Перцовский**, Директор по операционной работе кластера энергоэффективных технологий фонда «Сколково»



«Я бы не рекомендовал российским предпринимателям вслепую копировать большинство бизнес-моделей, потому что на слуху крупные американские компании, которые во многом построены на отдельных особенностях рынка. Данные модели в России либо невозможны, либо неприменимы, либо не актуальны. Парадоксально, но российский рынок может быть в отдельных аспектах гораздо более эффективным, и эти проблемы уже не надо решать».

**Нодари Кезуа**, Партнер Peak State, инвестиционный директор Invest AG, член СД Knotel



«Для внедрения успешного продукта на новом рынке, вам, возможно, придется его сформировать. В данном случае ключ к успеху – это три уверенных посыла клиенту: «Не волнуйтесь, Вам ничего не придется делать, мы сами возьмем нужную информацию», «Мы покажем весь объем предложений и стоит это будет в 10 раз меньше рынка», «Научим пользоваться продуктом Ваших коллег и избежим саботажа».

**Олег Кельник**, Основатель и генеральный директор Planoplan



«Идеальная история приложений – это приложения с одной кнопкой. Например, Убер – кнопку нажал, кто-то приехал, деньги списались. Не надо сложно делать. Это может быть тоже кейс для всех, кто занимается разработкой приложений. Сделали приложение, протестировали на детях и бабушках. Справились, можно запускать. Не справились, в топку, переделываем».

**Антон Николаев**, Исполнительный директор инвестиционно-девелоперской компании Rossmils