



MASTERGO

СЕРВИС БЫТОВЫХ УСЛУГ С ГАРАНТИЕЙ

Обслуживание ЖК и коммерческих объектов

Клининг квартир, домов, офисов и иных помещений

Химчистка мягкой мебели

Мойка окон

Стирка ковров на оборудовании

Исходные данные

Статистические данные по г. Астана

Показатель	2023 год	Ежегодный прирост
Официальная численность населения г. Астана, чел	1 423 726	60 – 70 тыс. (рождаемость + внутренняя и внешняя миграция)
Количество жилых помещений (квартир)*. ед	440 826	40 тыс. (за 11 мес. 2023 года)
Количество жилых домов, ед.	29 656	4-5 тыс.
Среднемесячный уровень заработной платы	449 873	15-20%

Количество жилых помещений (квартир), в разрезе комнатности

Регион	Всего	1-комнатные	2-хкомнатные	3-хкомнатные	4-хкомнатные	5-тикомнатные и более
Казахстан	5 735 901	992 342	1 697 585	1 727 009	826 082	492 883
<i>в т.ч. г. Астана</i>	440 826	142 960	153 783	99 986	29 888	14 479
<i>Доля по комнатности</i>	100%	32%	35%	23%	7%	3%

Исходные данные

9 из 10 квартир

1, 2 либо 3-хкомнатные квартиры

2 из 3 квартир

1 либо 2-хкомнатные квартиры

Всего по г. Астана на 2024 год около **470 тысяч** жилых квартир и домов с ежегодным приростом их количества до **44-45 тыс.**, а также ростом численности населения на **60-70 тыс. чел.**

Средняя площадь квартир в Астане – 69 кв. м., медианная – 64 кв.м.

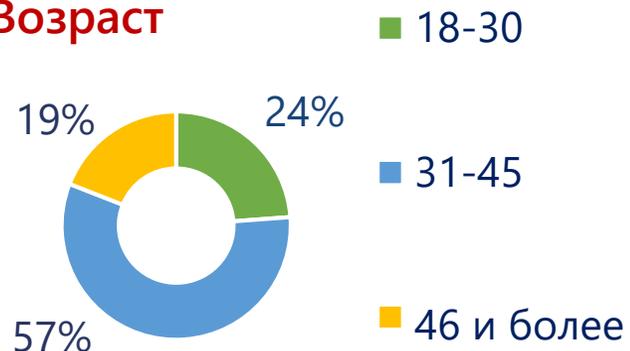
Около 500 тыс квартир и домов в г. Астане на начало 2025 года

CustDev

Пол



Возраст



Частота обращений в год



Источник найма специалистов



Текущая оценка потребителями рынка



РАЗМЕРЫ РЫНКА

TAM

270 млрд тенге (B2C)

70 млрд тенге (B2B)

ИТОГО **340 МЛРД ТЕНГЕ** - объем рынка бытовых услуг в РК

SAM

40 млрд тенге (B2C)

10 млрд тенге (B2B)

ИТОГО **50 МЛРД ТЕНГЕ** - объем рынка в г. Астана
(минимально)

SOM

1% (B2C) = 400 млн тг = **800 тыс** долл

5% (B2B) = 500 млн тг = **1 млн** долл

**РЫНОК
КЛИНИНГОВЫХ И
СМЕЖНЫХ УСЛУГ
РАСТЕТ ЕЖЕГОДНО
НА 20-30%**

Рост рынка обусловлен увеличением числа коммерческих и жилых объектов, требующих регулярного обслуживания, повышением осведомленности населения о преимуществах профессионального клининга, а также стремлением бизнеса к поддержанию высокого уровня чистоты и гигиены в офисах и на предприятиях

КРАТКИЙ ТЕЗИС

Анализ конкурентов продемонстрировал **отсутствие** у 98% компаний (>150 компаний):

- Выстроенного **системного** отдела продаж;
- **Налаженного** цифрового маркетинга;
- **Четких** и понятных процедур, стандартов и регламентов;
- **Нормальной** организации бизнес-процессов и операционных моментов;
- Высокой вовлеченности **владельцев**

КОРОТКО О НАС

ТЕКУЩИЕ УСЛУГИ



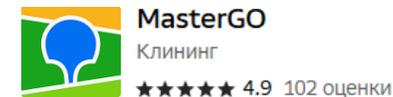
11.2024г. наша компания получила статус официального партнера строительной компании №1 – **BI Group**. Интегрированы в CRM BI Service и BIGApp

45 чел сотрудников

~1 000 клиентов, из них **27%** - повторные клиенты

4 жилых комплекса обслуживаем на ежедневной основе (уборщицы, дворники, паркинг)

96% уровень NPS (индекс потребительской лояльности)



70 000\$ продажи за 9 мес. Продажи за февраль 2025г. – **7** млн. тенге



Интеграция всех систем (amoCRM, сайт, приложение, wazzup, Instagram, IP-телефония Sipuni)



Имущество клиентов застраховано на **10 млн.** тенге в СК Centras Insurance

*Финалисты программы StartUp Garage (N13853), Резиденты Astana Hub (свидетельство N1991),
Участники программы Sales Bootcamp в Astana Hub, заняли 2 место из 120 команд в конкурсе BI Synergy Sprint*

ПЛАНЫ 2025 ГОД



➤ Расширение дальнейшего сотрудничества

- продажа сертификатов на услуги при продаже квартир;
- увеличение маркетинговых активностей в соцсетях и BIGApp;
- презентация продуктов компании в день передачи ключей;
- клининг ЖК, БЦ и др. перед вводом в эксплуатацию;

▪ новые услуги +

Мувинг
под ключ

Химчистка
одежды с
доставкой

Хранение
вещей на СВХ
с доставкой

Картриджи
и фильтры
для воды

Кондиционеры
установка и
обслуживание

Дезинфекция и
устранение
запахов



➤ Реализация договоренностей с командой AULA.KZ

- разработка партнерской программы для ОСИ и УК (кэшбек с продаж);
- продвижение коллективных покупок;
- новые услуги +

➤ Строительные компании, девелоперы - развитие партнерства

- Продажа сертификатов на услуги при продаже квартир
- Клининг ЖК, БЦ и др. перед вводом в эксплуатацию

➤ Магазины стройтоваров, мебельные, риэлторские, ремонтные, дизайнерские

- разработка партнерской программы (кэшбек с продаж)

➤ **Запуск собственного ковромоечного цеха** в г. Астана

➤ **Запуск всех услуг** в г. Алматы

ПЛАНЫ 2027-28



Переход на Uber-модель (платформа для бытовых услуг)

Аналоги:

в РФ – **Qlean.ru**

в Белоруссии – **Getclean.by**

в США и Канаде - **Handy, MaidPro, TaskRabbit**

в Европе – **Helpling, Cleanzy**

в Австралии – **TidyMe**

в Индии – **DirtMaid**

в ЮВА (Малайзия, Сингапур, Индонезия) – **Kaodim**

в ОАЭ, Саудовской Аравии и Кувейте - **Justmor**

КОМАНДА

ТУЛЕГЕНОВА ЖАННА
1980 Г.Р.

Супервайзер-технолог

Более 7 лет

профессионального опыта в одной из ведущих клининговых компаний АстанаБытСервис

УМЕРБЕКОВА ГУЛЬНАРА
1985 Г.Р.

Продажи и оценка объектов

Более 3-х лет опыта работы в одной из ведущих клининговых компаний АстанаБытСервис

КИРЕЙ БАХТИЯР,
1991 Г.Р.

СЕО

11 лет опыта работы в Национальном Банке РК, руководил командой 10 чел, внедрил онлайн-страхование в РК.

Ранее также имел компании в сфере ретейла, платежных терминалов, поставок стройматериалов, изготовления и размещения наружной рекламы

ПОСТНОВ ЕВГЕНИЙ
1998 Г.Р.

Продажи и маркетинг

Более 3-х лет опыта работы в продажах в «Давай Сходим!»

БАЛГИН АРМАН
2005 Г.Р.

Менеджер по креативу

2 года опыта работы в клининговых компаниях Harroscleaning, Aviva, более 2-х лет также параллельно работал контент-мейкером и оператором



Запрос (2 варианта)

Вариант 1
Краткосрочный займ
6 млн тенге

Целевое назначение
Пополнение
оборотного капитала

Возврат:

- **6 млн** тенге (тело) до **1 июня** 2025 года;
- дивиденды ежемесячно – 5%;
- юридические гарантии
- доля в капитале компании – **0%**

Вариант 2
Среднесрочная
инвестиция
22 млн тенге

Целевое назначение
- Пополнение
оборотного капитала;
- Открытие
ковромоечного цеха,
покупка авто

Возврат:

- **5 млн** тенге до **1 июня 2025** года;
- **5 млн** тенге до **1 января 2026** года
- **12 млн** тенге до **1 января 2027** года
- доля в капитале компании – **10%**

Для перехода на
WhatsApp



**Мы уверены, что через 1 год примерная оценочная стоимость
компании уже составит **400 млн тенге**)**

TOO «MasterGO», TOO «Mastergo.kz»

E-mail: info@mastergo.kz

Адрес местонахождения: г. Астана, ул. Ф. Онгарсыновой 8, оф.5

Конт. тел: +7 702 770 64 55, +7 700 918 13 14