



БИЗНЕС-ПЛАН

HolyMove

Двусторонний маркетплейс для переездов и услуг для
дома — Израиль и международные рынки

holymove.online · Joseph (Joe) Pusser · joseph@seppflow.com

Июнь 2026

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО — НЕ ДЛЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ

СОДЕРЖАНИЕ

1. Краткое резюме и миссия
2. Описание компании и продукта
3. Анализ рынка
4. Конкурентная среда
5. Бизнес-модель и источники дохода
6. Стратегия выхода на рынок
7. Операционная деятельность
8. Финансовые прогнозы
9. Команда
10. Запрос инвестиций и использование средств

1. Краткое резюме и миссия

Миссия: «Один из главных источников семейных конфликтов — беспорядок и неустроенность дома. Хороший переезд создаёт хорошие воспоминания. Плохой оставляет шрамы — они быют по детям, по парам, по семьям. Помогать семьям переезжать хорошо — значит помогать им оставаться вместе. *Вот почему это свято.*»

HolyMove — это двусторонний маркетплейс для переездов и услуг для дома. Клиенты оставляют одну заявку и получают конкурентные предложения от проверенных компаний. Компании получают поток квалифицированных лидов, не выстраивая собственный маркетинг. Платформа работает на трёх языках (русский, иврит, английский) в пяти странах: Израиль, США, Канада, Великобритания, Австралия.

Продукт полностью готов и работает. Модель — freemium: компании регистрируются бесплатно, получают публичную страницу, отраслевую CRM и реальных клиентских лидов без какой-либо платы — это в первую очередь наращивает сторону предложения и ликвидность маркетплейса. Недорогая опциональная подписка с премиум-функциями вводится позже, когда уже сформированы использование и трафик. Текущий статус: действующий продукт, живая база компаний, открыта бесплатная саморегистрация, идёт наращивание базы компаний перед запуском платных тарифов.

3,000+ КОМПАНИЙ В БАЗЕ	5 СТРАН	3 ЯЗЫКА	9 КАТЕГОРИЙ УСЛУГ
----------------------------------	-------------------	-------------------	-----------------------------

2. Описание компании и продукта

Что такое HolyMove

HolyMove — это онлайн-платформа, где семьи находят и нанимают компании для переезда и связанных услуг для дома: упаковки, уборки, организации пространства, ремонта, дизайна и не только. Ключевое отличие от альтернатив — полный цикл взаимодействия внутри платформы: от первой заявки до принятия предложения и переписки с исполнителем.

Функциональность платформы

- **Заявки (лиды):** клиент заполняет форму — откуда/куда, размер, услуги. Аккаунт создаётся автоматически; на email отправляется magic link (сессия на 45 дней).
- **CRM для компании:** компания получает уведомление, видит лид в своей панели, отправляет предложение с ценой и деталями. Клиенту приходит email с предложением.
- **Чат внутри платформы:** принятое предложение открывает переписку внутри платформы — всё общение в одном месте.
- **Каталог компаний (/directory):** поиск по городу, категории, рейтингу. Профиль компании: фото, описание, диапазон цен, карта, FAQ, СТА для заявки.
- **Онлайн-калькулятор:** предварительная оценка стоимости переезда по размеру квартиры и расстоянию.
- **9 категорий услуг:** грузчики, упаковщики, уборка, организация пространства, маляры, разнорабочие, установка кондиционеров, дизайн интерьера, вывоз мусора.
- **Мультиязычность:** полный перевод на русский, иврит (RTL), английский. Переключение через футер или геолокацию по IP.
- **Мультирегиональность:** IL (₪), US (\$), CA (C\$), GB (£), AU (A\$). Отдельные сценарии расчёта для Израиля (город + комнаты + ₪) и США (ZIP + расстояние через OSRM + фунты).

Технологический стек

PHP 8.2, MariaDB 10.11, Apache 2 — без фреймворка, без этапа сборки. Хостинг: Google Cloud VM (e2-micro, бесплатный тариф). Email: Resend API. Деплой: tar + scp + SSH. Операционные расходы: фактически \$0 на этом этапе (~\$20/месяц в сумме).

3. Анализ рынка

Израиль

Рынок переездов и услуг для дома в Израиле оценивается в ₪5 млрд+ в год. Каждый переезд порождает траты сразу по нескольким категориям: в среднем ₪3,000–6,500+ только на грузчиков, плюс упаковщики, уборка, ремонт.

Размер квартиры	Диапазон цен (только переезд)
1–2 комнаты	₪1,300 – ₪2,300
3 комнаты	₪2,600 – ₪3,300
4 комнаты	₪3,400 – ₪4,500
5+ комнат	₪5,000 – ₪9,000+

Источник: ценовой гид pro.co.il, 2025–2026.

Ключевой незанятый сегмент: русскоязычные жители

В Израиле живёт более 1 млн русскоязычных жителей — потенциально самая активная аудитория для переездов (репатрианты, молодые семьи, частые переезды). Все существующие платформы работают только на иврите. Это структурный пробел, который не закрыл ни один конкурент.

США, Канада, Великобритания, Австралия

Рынок услуг по переезду в США превышает \$19 млрд/год (IBISWorld). У HolyMove уже есть 2,600+ проверенных американских компаний (данные FMCSA). Международные рынки — это среднесрочный фокус: Израиль идёт первым из-за нашего языкового преимущества и компактности рынка.

4. Конкурентная среда

Израильский рынок

Главные конкуренты в Израиле — **pro.co.il** и **midrag.co.il**. Обе работают только на иврите. В 2024 году издание Globes Israel опубликовало исследование: pro.co.il продаёт верхние места в каталоге — компании платят за видимость, а не за качество. Это серьёзный репутационный изъян, от которого HolyMove сознательно дистанцируется прозрачным рейтингом по заслугам.

Функция	HolyMove	pro.co.il	midrag.co.il
Русский язык	✓	✗	✗
Английский язык	✓	✗	✗
Чат внутри платформы	✓	✗ только телефон	✗ только телефон
Открытые цены	✓	✗ только по звонку	Частично
CRM для компании	✓	✗	✗
Оплата частями (BNPL)	В планах	✗	✗
Несколько стран	✓ 5 стран	✗ только IL	✗ только IL
Рейтинг по заслугам	✓ Без оплаты за место	✗ Разоблачено Globes	✓

Ключевой вывод: мультиязычное преимущество HolyMove — это структурный «ров». Конкуренты не могут быстро закрыть русскоязычный сегмент — построить настоящий мультиязычный UX занимает годы и требует полного редизайна продукта. Они не пробовали и в ближайшее время не станут.

5. Бизнес-модель и источники дохода

Модель — **freemium** по принципу land-and-expand. Сначала завоевать сторону предложения по-настоящему бесплатным и полезным продуктом, выстроить ликвидность маркетплейса, и только затем добавлять опциональные платные тарифы. Каждый этап проверяется на реальном использовании перед переходом к следующему.

Этап 1 — Бесплатно (сейчас)

Компании регистрируются самостоятельно **бесплатно** и сразу получают публичную страницу компании и место в каталоге, встроенную CRM под их отрасль и регион, а также реальных клиентских лидов с сайта. Никаких авансовых платежей, никакой платы за лид, никакого договора, никакой комиссии. Цель — убрать всё трение, внести в каталог как можно больше компаний и выстроить ликвидность маркетплейса без

затрат со стороны компании. Бесплатная регистрация также обходит спор «у вас низкое качество лидов», который подрывает модели с оплатой за лид.

Сознательно **не** используем оплату за лид. Взимание ₪100–200 за лид порождает постоянные споры о качестве лидов и замедляет рост стороны предложения — ровно то, что вредит раннему маркетингу. Компании присоединяются бесплатно; доход приходит позже, от компаний, которые уже получают ценность.

Этап 2 — Опциональная подписка (позже)

Когда появятся реальное использование, трафик и база активных компаний, HolyMove вводит **недорогую опциональную подписку** (порядка ~₪49–149/месяц) для премиум-функций. С существующих бесплатных аккаунтов никогда не списывают автоматически — платные тарифы строго по желанию.

- **Приоритет по лидам** — более ранний доступ к новым заявкам
- **Больше видимости** — выше место в каталоге
- **Аналитика** — данные по лидам и конверсии
- **Несколько мест** — командный доступ к CRM

Бесплатный тариф остаётся по-настоящему полезным, поэтому апгрейд — это решение о ценности, а не платный барьер. При операционных расходах ~\$20/мес даже небольшая доля компаний, переходящих на дешёвый месячный план, с запасом покрывает затраты.

Позже / опционально — реферал BNPL

Будущий, опциональный источник дохода: кнопка «оплатить переезд частями» перенаправляет клиента к лицензированному финансовому партнёру (банк, оператор BNPL). HolyMove получает реферальную комиссию 2–4% от суммы сделки.

Кредитный риск полностью на партнёре — HolyMove не является финансовой организацией и не выдаёт кредиты.

Почему BNPL стратегически интересен: Качественный переезд стоит ₪3,500–6,500+. Многие семьи откладывают переезд или жертвуют качеством — не по своему выбору, а потому что не могут заплатить сразу. BNPL мог бы раскрыть этот рынок, не меняя цены для компаний. Ни один конкурент в нише переездов Израиля этого не предлагает. Это возможность на потом, а не план на ближайшее время.

Позже / опционально — кросс-продажи

Когда маркетплейс станет активным, естественное расширение: клиент нанял грузчиков → платформа рекомендует упаковщиков, уборку, организаторов из числа размещённых компаний. Это повышает средний чек клиента и создаёт больше потока лидов по категориям — ценность, которая возвращается в предложение подписки. Возможность более поздней стадии, не часть плана на ближайшее время.

6. Стратегия выхода на рынок

Этап 1 — Тель-Авив (сейчас)

Цель: привлечь первую волну компаний в Тель-Авиве и окрестностях на бесплатный тариф и активно использовать CRM. Прямой контакт: личное общение с компаниями, бесплатный онбординг, реальные лиды с первого дня. Параллельно: SEO-трафик по ключевым запросам (moving company tel aviv, מובילים בתל אביב, переезд тель-авив).

Этап 2 — База в Израиле + США

После подтверждения реального использования в Тель-Авиве: масштабировать бесплатную регистрацию на Иерусалим, Хайфу, Беэр-Шеву и наращивать базу компаний в США (английский уже работает, верификация FMCSA сделана). С готовой ликвидностью — начать вводить опциональную подписку для компаний, уже получающих ценность.

Этап 3 — Международное масштабирование

Добавить CA/GB/AU с локализацией. Модель freemium не требует физического присутствия — всё через платформу.

Каналы привлечения

- **SEO:** статьи и лендинги о переездах по городам, ключевые слова на трёх языках
- **Русскоязычный контент:** единственный русский ресурс о переездах в Израиле — сильный органический канал
- **Прямой контакт с компаниями:** email/мессенджер с KPI 10 компаний/месяц
- **Партнёрства:** риелторы (часто рекомендуют грузчиков), управляющие недвижимостью, новостройки

7. Операционная деятельность

Текущая инфраструктура

Платформа работает на Google Cloud e2-micro (бесплатный тариф). Операционные расходы: ~\$20/мес (домен + email API). Разработку ведёт основатель. Апгрейд сервера до e2-small (~\$15/мес) запланирован по мере роста трафика.

Запущенные системы

- Маркетплейс (заявки, предложения, чат) — работает в продакшене
- CRM для компаний — работает в продакшене
- Беспарольная авторизация / magic link — работает
- Транзакционная почта (Resend) — работает
- Админ-панель (/manage) — работает
- Онлайн-калькулятор стоимости — работает
- JSON-LD SEO + sitemap.xml — работает
- Интеграция BNPL — в планах, Q4 2026

8. Финансовые прогнозы

Консервативные прогнозы. Этап 1 намеренно бездоходный: приоритет — построить бесплатную базу компаний и ликвидность маркетплейса. Доход от подписки начинается только после того, как эта база сформирована, при низкой месячной цене и умеренной доле перехода на платный тариф.

Период	Бесплатные компании	Платные (подписка)	Доход	Расходы	Чистый результат
Q3 2026 (бесплатная база)	50	0	₽0	₽500	−₽500
Q4 2026 (бесплатная база)	150	0	₽0	₽1,000	−₽1,000
Q1 2027 (открытие подписки)	300	30	₽3,000	₽3,000	₽0
Q3 2027 (масштабирование)	700	100	₽10,000	₽8,000	₽2,000
2028 (масштаб)	2,000+	350+	₽35,000+	₽25,000	₽10,000+

Допущения: ~₽99/мес средняя подписка, ~10–15% бесплатных компаний переходят на платный тариф со временем, расходы включают хостинг, почту и минимальный маркетинг. Реферал BNPL и кросс-продажи — это апсайд, не учтённый здесь. Рынок США не включён — отдельный апсайд.

9. Команда

Роль	Кто	Статус
Основатель / CTO / CEO	Joseph (Joe) Pusser	Полная занятость
Продажи / Рост IL	—	Нанять после первого дохода
Дизайн / Маркетинг	SeppFlow Studio	Партнёр (основатель)

Джозе — инженер-основатель с 8-летним опытом коммерческого фриланса. Построил весь стек HolyMove в одиночку: от схемы БД до деплоя в продакшен. Ключевое качество: запускает реальные продукты с нулевыми внешними ресурсами.

10. Запрос инвестиций и использование средств

HolyMove открыт для посевных инвестиций и стратегических партнёрств. Продукту не нужны инвестиции, чтобы выжить — он уже работает и скоро начнёт приносить доход. Инвестиции ускоряют рост.

Целевой раунд

Открываем разговор в районе \$50,000–\$150,000 (эквивалент в ₪). Структура и оценка обсуждаемы.

Использование средств

- **40% — Маркетинг и привлечение компаний:** платный поиск, контент, прямые продажи в IL и US
- **30% — Разработка:** интеграция BNPL, аналитика, мобильное приложение
- **20% — Команда:** первый найм в продажи для Израиля
- **10% — Инфраструктура и операции**

Контакт: Joseph (Joe) Pusser · joseph@seppflow.com · holymove.online