Ни коробок, ни грузчиков: студенты Политеха придумали, как арендовать мебель при съёме жилья

Команда «Данил Колбасенко» с проектом «Без коробок» заняла второе место в VI открытом молодёжном конкурсе предпринимательских идей The Blue Ocean Open Polytech Entrepreneurship Competition 2026 года. В состав команды вошли студенты четвёртого курса направления «Менеджмент» Института промышленного менеджмента, экономики и торговли Никита Атоян, Вероника Степанян, Илья Кайтмазов и Элина Юсупова.

Воплотить проект в жизнь молодым политехникам помогли доценты Высшей школы производственного менеджмента ИПМЭиТ Антон Шабан и Анастасий Климин. На их занятиях студенты изучали инструменты стратегии Голубого океана. Также преподаватели поддерживали ребят на всех этапах разработки проекта и давали ценные советы, как улучшить продукт.

«Без коробок» — сервис аренды мебели для съёмных квартир по подписке. Он позволяет человеку, снимающему жильё, арендовать мебель точно так же, как и саму квартиру: платить фиксированную стоимость и не думать о покупке, сборке и перевозке.

По расчётам студентов, один комплект мебели для однокомнатной квартиры окупается за 20 месяцев, а за полный жизненный цикл — восемь лет — приносит примерно в 1,8 раза больше, чем в него было вложено. Этот результат достигается за счёт того, что один комплект можно сдавать несколько раз разным арендаторам.

Представьте: вы снимаете пустую квартиру, а покупать мебель не хочется, ведь через пару лет вы снова переедете, а забирать её с собой слишком трудозатратно. Сервис «Без коробок» предлагает подписку: вы ежемесячно платите фиксированную сумму, а всю мебель вам доставляют на дом, собирают и устанавливают. При переезде её так же заберут обратно, а вам не нужно тратить силы на сборку, вывоз и продажу. Никаких коробок, никаких грузчиков, никаких объявлений о продаже.

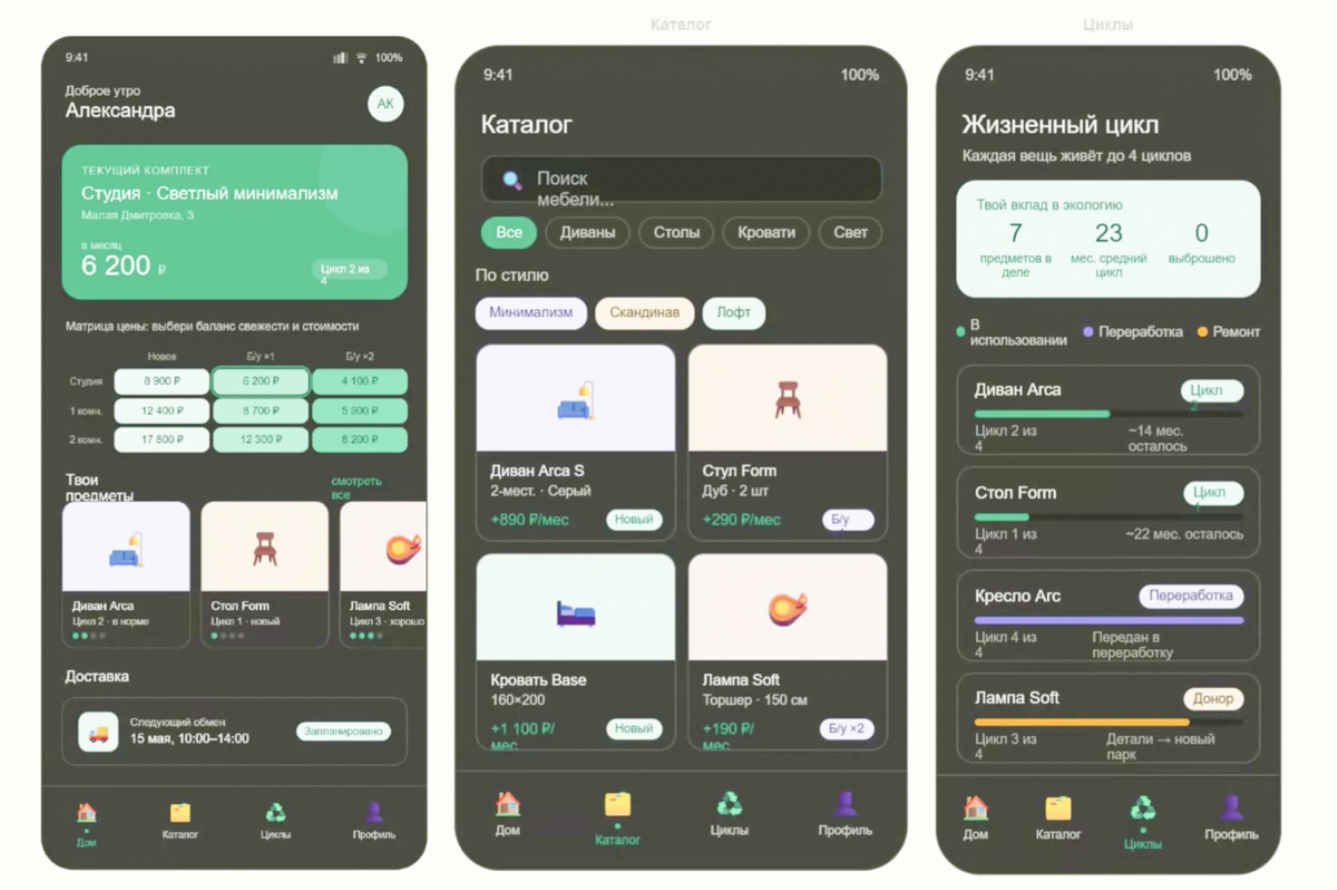
Практическая значимость проекта в том, что он снимает три типовые «головные боли» арендатора.

Во-первых, это отсутствие крупных единовременных затрат при заезде. Во-вторых, при переезде не нужно продавать, вывозить или утилизировать мебель самостоятельно. В-третьих, один комплект проходит до четырёх циклов аренды (около восьми лет), после чего идёт на запчасти или переработку, а не на свалку, что снижает нагрузку на городскую систему утилизации.

Сервис можно использовать в любом регионе с активным рынком аренды жилья. Изменятся только вводные для расчёта цены: стоимость логистики, средний чек аренды жилья и спрос.

Проект прорабатывался в рамках методологии Blue Ocean Strategy с применением всех ключевых инструментов. Сначала ребята построили As-Is Canvas, проанализировали текущую ситуацию на рынке обустройства съёмного жилья и то, как арендаторы решают вопрос с мебелью сейчас: покупают её или снимают меблированное жильё. Затем провели анализ слоёв неклиентов, определив тех, кто не пользуется никакими решениями и снимает пустое жильё, терпя неудобства или откладывая переезд из-за мебели. С помощью Buyer Utility Map команда прошла по всем этапам покупательского опыта — от принятия решения о переезде до утилизации мебели при съезде — и нашла точки, где рынок доставляет клиенту лишние неудобства. На основе ERRC-решётки (Eliminate—Reduce—Raise—Create) сформировали механику подписки: убрали владение мебелью и разовые крупные траты, снизили издержки на логистику за счёт стандартизации комплектов, повысили скорость заезда и предсказуемость расходов, создали цикличную модель использования одного комплекта несколькими арендаторами. Итогом стала To-Be Canvas с новым стратегическим позиционированием сервиса на рынке.

Также студенты создали прототип мобильного приложения, описывающий пользовательский путь: от выбора комплекта мебели и оформления подписки до заявки на доставку со сборкой и последующего возврата при переезде.



На данный момент проект — это концепция, проработанная в рамках конкурса. Команда рассматривает возможность его дальнейшей реализации при условии привлечения инвесторов, поскольку масштабирование сервиса (закупка первых партий мебели, логистика, склад) требует стартового капитала.

Если проект получит инвестиционную поддержку, то сначала разработчики пообщаются с реальными пользователями: проведут интервью с арендаторами квартир для проверки готовности платить за подписку и уточнения ценовых порогов. Затем запустят пилотный проект в одном городе на ограниченном ассортименте комплектов, чтобы проверить работу сервиса на практике. Параллельно будут вести переговоры с поставщиками мебели, а также с управляющими компаниями и застройщиками как с потенциальным каналом привлечения клиентов через новостройки, сдаваемые в аренду без мебели. Отдельная задача — доработка приложения: сейчас это прототип, и для полноценного запуска его нужно довести до рабочего состояния, включая интеграцию с CRM, платежами и логистическими партнёрами.

В настоящее время существуют аналоги такого сервиса, например Rentu и европейский пилотный проект IKEA Leasing. У них один недостаток — они не цикличны. Отслужившая мебель просто списывается по окончании срока аренды, что делает экономику линейной и менее устойчивой.

Проект политехников отличается тремя особенностями. Во-первых, каждый комплект проходит несколько циклов аренды с реновацией между ними, а не выбывает после первого использования. Во-вторых, арендатор сам решает, платить больше за новый комплект или взять более дешёвый вариант б/у. И, наконец, модель изначально была адаптирована под реалии российского рынка: короткие сроки съёма и частые переезды.

Дата публикации: 2026.07.30

>>Перейти к новости

>>Перейти ко всем новостям