



Teremközvetítő Portál

meety.hu

### Bakos Gábor

bakos.gabor@meety.hu  
+36 20 952 7453

Linked in

### Pénzügyi információk

Cég állapot: aktív, már létező üzleti forgalommal

Tőkeigény: 35-50M Ft

Felajánlott tulajdonrész: 9-12,38%

### Alapító és ötletgazda

#### Bakos Gábor

15 éves cégvezetői tapasztalat  
erősségek: partnerkezelés, folyamatoptimalizálás

### Csapat

#### Bikádi Zoltán

Partner és stratégiai tanácsadó  
erősségek: pénzügyi jártasság, értékesítési tapasztalat, startup tapasztalat

#### Bakos-Nagy Katalin

Marketing tanácsadó

#### Flanek Éva

Helyszín koordinációs menedzser, üzletkötő

#### Dr. Bakos Gábor

Partner

### Alvállalkozók

PP Global Marketing Zrt.  
Marketing

Perfect Nova Hungary Zrt.  
Web fejlesztés



### Rövid leírás

A Meety Teremközvetítő Portál termék, különböző helyiségek (tárgyaló, oktató- és rendezvényterem) rövid távú, üzleti célú (B2B) közvetítésével foglalkozik. A Portálra a kiadni szándékozók feltöltik a termeiket, melyeket a bérlők a Portálon keresztül lefoglalnak. Hosszú távú vagy rendszeres bérlesek közvetítése is zajlik itt.

### Miért és kinek jó a Meety?

#### KIADÓK ESETÉN



PROBLÉMA

**Parlagon heverő erőforrások.** Azaz kihasználatlan tárgyalók, irodarészek, egyéb helyiségek, melyek után bérleti díjat vagy rezsit kell fizetni. Hasznosításuk nem megoldott, vagy részben megoldott.



MEGOLDÁS

**A Meety kiközvetíti a termet és levesz minden terhet a kiadó válláról,** a teljes adminisztrációt átvállalva.



CÉLPIAC

**Cégek, akik rendelkeznek valamilyen kiadható teremmel,** de eddig nem gondoltak azok kiadására. Továbbá **olyan cégek, akik eddig is végeztek ilyen tevékenységet** (pl. szállodák, közösségi irodák), de a Meety egy további platformot jelent számukra, ahonnan bérlők érkeznek.

#### BÉRLŐK ESETÉN



PROBLÉMA

Egy **üzleti megbeszélés, esemény helyszínének kiválasztása gyakran probléma.** Egy zajos kávézó általában nem megfelelő.

Probléma lehet, hogy túlságosan messze élnek egymástól a felek, senki sem szeretne sokat utazni.

Gyakori, hogy minden munkatárs home office-ban van, de rendszeresen szükséges lenne személyesen is értekezletet tartani.



MEGOLDÁS

**A Meety-n megtalálható a megfelelő helyszín,** amely földrajzilag is mindenkinek ideális. A kiadó Partnereken keresztül **rengeteg lehetőség közül lehet választani** a "kis tárgyalótól a több száz fős bálteremig".



CÉLPIAC

**Olyan cégek, üzletemberek, akik nyugodt helyszínt keresnek egy tárgyaláshoz,** céges értekezlethez, oktatáshoz, vagy rendezvényt szeretnének tartani.

### Versenytársak

**Meety-hez nagyon hasonlók:** Terem4You, LikeSpace

**Meety-hez részben hasonlók:** Cégeshelyszínek.hu

Sok a szigetszerű kiadói oldal, ahol jellemzően egy irodában, vagy egy konkrét irodaházban kínálnak termeket kiadásra. Ők inkább lehetőséget jelentenek a Meety számára, mint jövőbeli kiadó Partnerek.

### Előny a versenytársakhoz képest

**Kiadók felé:** Csak a megvalósult tranzakciók után szükséges jutalékot fizetniük. Ugyanakkor a teljes adminisztrációs tehertől megszabadulnak.

**Bérlők felé:** Szélesebb választék.

### Bevételi források

1. A Meety-n átfolyó eseti foglalásokból keletkező jutalék.
2. Hosszú távú, vagy rendszeres foglalások után számlázott jutalék.
3. Később: Prémium és pre-paid szolgáltatások bevezetése.
4. Később: Termék feltöltésének egyszeri díja.
5. Később: Szponzorációs/hirdetési bevétel.

### Érkező forrás felhasználása

- Online marketing
- HR (operatív, sales)
- IT fejlesztés

### Exit stratégia

**Cashflow pozitív, osztalékfizető céggé szeretnénk válni.**

Utána exitre felkészítjük a céget és megfelelő ajánlat esetén szakmai befektető részére értékesítjük.