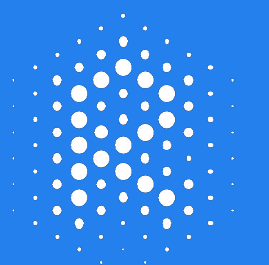


СЕТЬ РАСПРЕДЕЛЕННЫХ ПЛОЩАДОК АДДИТИВНОГО ПРОИЗВОДСТВА

БЫСТРОЕ И УДОБНОЕ РЕШЕНИЕ ВАШИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАДАЧ



Концепция

ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ.

Routek помогает инженерам и промышленным дизайнерам автоматизировать и ускорить процесс размещения заказов, сократить скорость поставки и сделать ценообразование прозрачным с помощью сервисов нашей платформы:

- Интеллектуальный оперативный подбор поставщика
- Сокращение сроков согласований и документооборота
- Оптимизация логистики
- Контроль подрядчика

Routek.



Концепция

ВЫГОДЫ ОТ ВНЕДРЕНИЯ.

Для заказчиков - **экономия времени и ресурсов:**

- Автоматизация и ускорение процесса размещения заказов
- Ускорение процесса изготовления
- Обеспечение прозрачности цен
- Упрощение коммуникаций с исполнителем
- Сервис, гарантирующий контроль за процессом
- Доступ к базе проверенных исполнителей

Для поставщиков - **дозагрузка оборудования:**

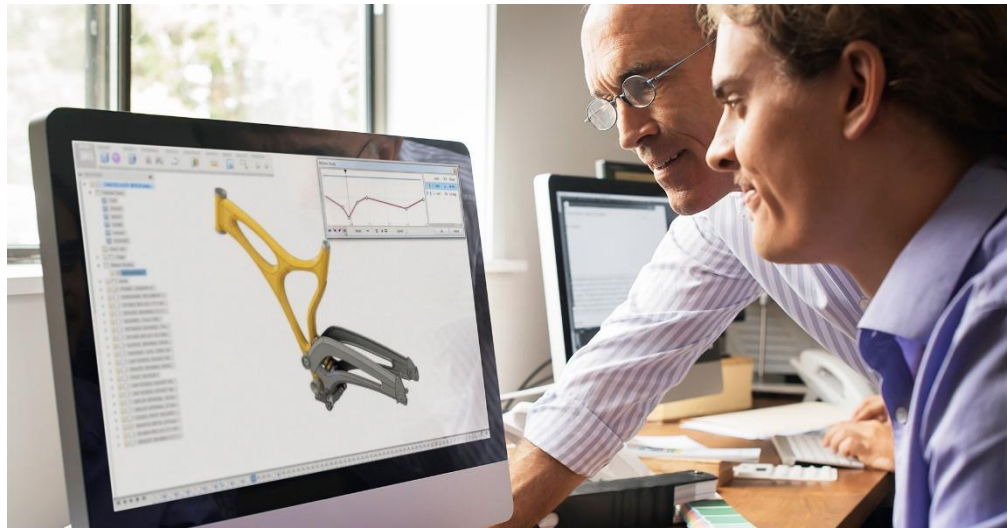
- Дозагрузка оборудования
- Автоматизация приема заказа
- Персональная страница производства
- Снижение затрат на продвижение и продажи

Routek.



ПОТРЕБНОСТИ ЗАКАЗЧИКОВ.

Инженеры



Их ожидания от услуги:

1. Отсутствие рутины и ручного труда
2. Эффективные бизнес-процессы
3. Быстрота поиска и исполнения
4. Прозрачное ценообразование
5. Дополнительный сервис

Дизайнеры и мейкеры



Их ожидания от услуги:

1. Отсутствие рутины и ручного труда
2. Эффективные бизнес-процессы
3. Быстрота поиска и исполнения
4. Прозрачное ценообразование
5. Инженерная поддержка и экспертиза
6. Дополнительный сервис

Routek.

Детали: заказчики и партнеры

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПАРТНЕРЫ.

- Это цифровые производственные площадки со свободными производственными мощностями 3D принтеров.
- Как правило, они не обладают бюджетами на продвижение и штатом специалистов по продажам собственных производственных мощностей. Они не могут похвастаться большими бюджетами на продвижения своих услуг.
- Им интересен партнер, обеспечивающий загрузку свободных производственных мощностей и снижающий их затраты на продвижение и продажи.

Routek.



ПРОБЛЕМЫ И БОЛЕВЫЕ ТОЧКИ.

Проблемы

- Несмотря на то, что отрасль непрерывно технологически развивается, она остается не прозрачной и изолированной.
- Ее характеризует: медленный обмен опытом и знаниями, разобщённость и консерватизм.
- Ей свойственно: ручной труд и бумажный документооборот, не эффективные бизнес-процессы, сложные и долгие коммуникации, не прозрачный процесс ценообразования.

Болевые точки

1. Для заказчиков:
 - Высокая стоимость заказа
 - Отсутствие знаний о поставщиках
 - Длительный и рутинный процесс заказа
2. Для производств:
 - Низкая эффективность затрат на продвижение и продажи
 - Загрузка производства ниже 50%
 - Сезонность

КОНКУРЕНТЫ.

- За последние 3-4 года появились компании, работающие по модели «distributed on-demand manufacturing» (распределенная сеть производств по требованию), развивающие цифровую культуру производства.
- Главным конкурентом для нас является старая культура аналогового производства.

Можно выделить несколько успешных компаний:

Xometry	KREATIZE	3D Hubs
Maryland, USA	Berlin, Germany	Amsterdam, Нидерланды
распределенная сеть производств по требованию	распределенная сеть производств по требованию	производственная платформа
2015	2015	2014
USA и ЕС	Только ЕС	USA и ЕС
Рост – 3 000 заказчиков и 100 производственных партнёров каждые 2 года	Рост 1 000 производственных партнёров каждые 3 года	6 000 производственных площадок. За 2019 год: 260 000 деталей были напечатаны в США и 230 000 в ЕС.
Total funding: 50'000'000 USD (серия D)	Total funding: 4'000'000 EUR (Atlantic Internet)	Total funding: 20'000'000 USD в марте 2019 (серия C)

ОБЪЕМ И ХАРАКТЕРИСТИКИ РЫНКА 3D ПЕЧАТИ ЕС.

- Объем рынка 3D печати ЕС в 2019 году – около 1,8 млрд EUR.
- Прогнозируемый среднегодовой рост рынка 3D-печати на ближайшие 5 лет – 24% в год.
- Более 230 000 деталей были напечатаны на 3D-принтерах для европейских клиентов через платформу 3D Hubs в 2019 году.
- Более 65% спроса приходится на профессиональных пользователей, работающих в сфере разработки промышленных, электрических или потребительских товаров.
- Более 80% всех заказов – прототипы или мелкосерийные изделия.

Данные: Wohler's, EY, SmarTech, IDC, Accumen, Insight данные

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ.

- Основа нашей монетизации - комиссия с транзакций в размере 15%
- Комиссия оплачивается производственным партнером.
- Для заказчиков стоимость наших услуг – бесплатно.
- Дополнительные доход - комиссия от оплаты заказчиком дополнительных услуг и сервисов (комиссия в размере 20%).
- Для удержания корпоративных заказчиков, совершающих частые заказы на нашей платформе, мы планируем введение дополнительной системы скидок (ретробонус).

Routek.

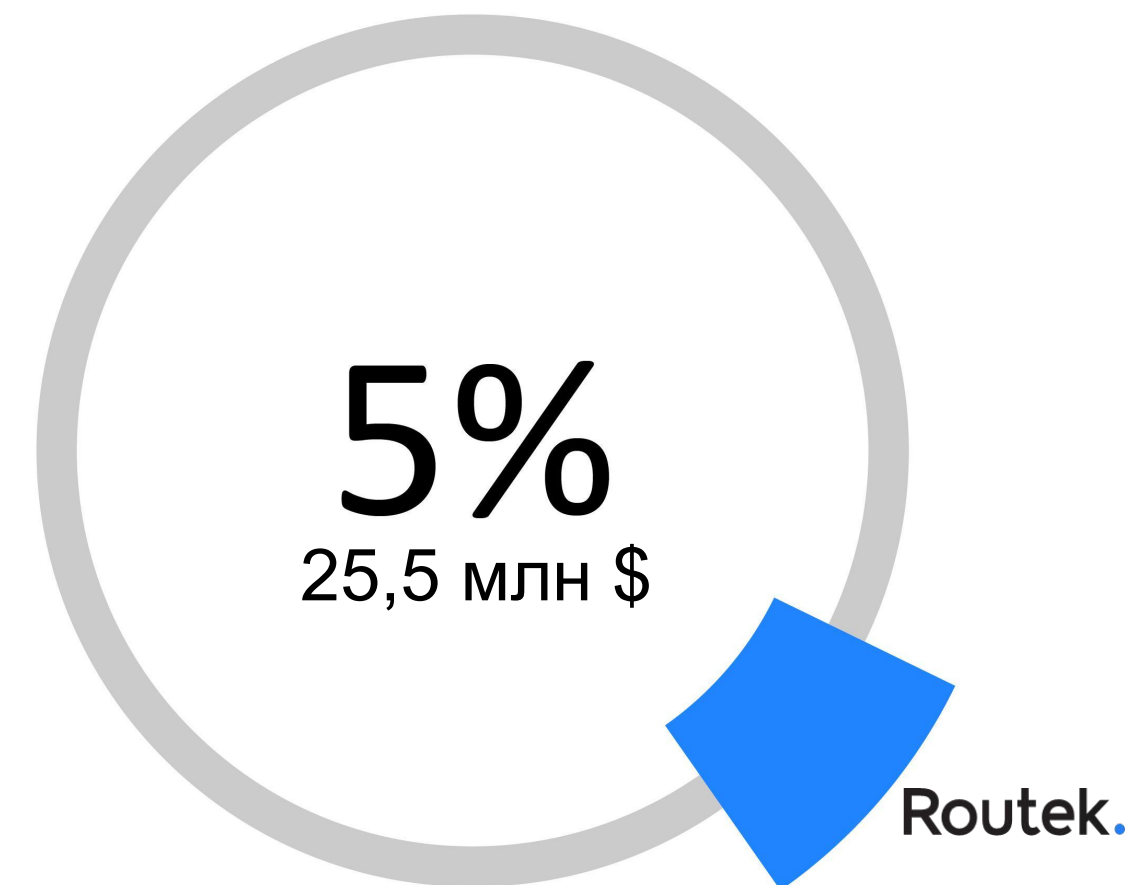


ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ ДОЛЯ РЫНКА И ДОХОД.

	2021 (ЕС)	2023 (ЕС)
Размер рынка 3D печати (производственные платформы), млрд \$	2,2	3,4
Доля заказов через наш маркетплейс, %	1	5
Процент по транзакциям, %	15	15
Чистый доход, млн \$	3,3	25,5

Данные: Wohler's, EY, SmarTech, IDC, Accumen, Insight данные

Наша цель – 5% рынка «on-demand manufacturing» ЕС к 2023 году:



ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ.

Этап	Базовый функционал	Цифровая производственная цепочка	Виртуальная фабрика
Период	2019 - 2020	2020 - 2022	2022 - 2023
Рынок	Старт – РФ (Москва, СПб, Казань) Расширение – Урал, Сибирь, ЦФО, «СНГ»	Вся РФ и СНГ, выход в ЕС (Германия, Северная Рейн-Вестфалия – база)	Развитие в ЕС Глобальное расширение
Клиенты	Средний бизнес, малый бизнес (уже в цифре)	+ Крупный бизнес	Максимальный охват
Персонал	Разработка IT, Маркетинг и продажи	Разработка IT, Маркетинг и продажи, Сервис/Технологи, Финансы/Юристы	Глобальное масштабирование <ul style="list-style-type: none"> • разработка • сервис • продажи
Бюджет этапа	0,5M EUR	1M - 1,5M EUR	> 3M EUR

КОМАНДА.



СЕРГЕЙ МИТРОФАНОВ

Founder

(int. CMO/BDev)

25 летний опыт работы в
российских и
международных компаниях
на позициях:
CEO/CMO/BDev.

Инженер-
кораблестроитель,
Stockholm School of
Economics MBA



АЛЕКСЕЙ КОРЗУН

Founder

(int. CTO/BDev)

20 летний опыт работы в
российских и
международных компаниях
на позициях:
CEO/CMO/CTO/BDev.

К.э.н., инженер-технолог,
экономист, Stanford
Graduate School of Business
EMBA



АРТЕМ ЖУКОВ

Co-founder

(int. Sales/BDev)

Более 15 лет работы в IT-
секторе на позициях:
менеджер IT- проектов,
Sales, BDev.

Экономист (маркетинг).
Higher School of Economics
of Project Management MBA

КОНТАКТЫ.

Артем Жуков

+7 903 714 41 49

Artem@routek.tech

www.routek.tech

Routek.

