

ROSHINOV

Платформа для автоматизации работы
сервисных центров и приемных пунктов

Инвестиционное предложение



Основатели



Шейнкман Борис Ильич

Основатель платформы **Pochinov**

«Клиент не должен разбираться в ремонте оборудования, он должен только сообщить нам о проблеме, все остальное сделает Pochinov»

- ❖ Дата рождения 02.10.1983г., 36 полных лет. Родился в г. Челябинске.
- ❖ Закончил одно из престижных учебных заведений Челябинска – 11 лицей.
- ❖ В 2000 году поступил, а в 2005 году успешно закончил Южно-Уральский Государственный Университет, Приборостроительный факультет по специальности «Контроль, сервис и наладка РЭА», специализация – сервис.
- ❖ В 2005 году поступил, а в 2008 году закончил РАНХиГС- при Президенте РФ по специальности «Управление организацией», специальность «Менеджмент».
- ❖ Более 11 лет в управлении бизнесом, в 2009 году основал компанию Почин, в 2013 году интернет-магазин «Ударник», в 2019 году – ГК «Никуда».
- ❖ В 2019 году – зарегистрировал товарный знак Починов и создал Pochinov – платформа для автоматической работы сервисных центров и приемных пунктов.

Основатели



**Шейнкман
Дмитрий Ильич**

Сооснователь платформы **Pochinov**

«Для того, чтобы придумать эффективный проект, нужно сотни раз проверить самые безумные гипотезы»

- ❖ Дата рождения 06.08.1991г., 29 полных лет. Родился в г. Челябинске.
- ❖ Закончил одно из престижных учебных заведений Челябинска – 11 лицей.
- ❖ В 2008 году поступил, а в 2013 году успешно закончил РГТЭУ им . Плеханова по специальности «Мировая экономика».
- ❖ Более 7 лет в управлении бизнесом, специализация SEO
- ❖ и e-commerce.
- ❖ в 2013 году соосновал интернет-магазин «Ударник».
- ❖ В 2019 году – стал сооснователем Pochinov – платформа для автоматической работы сервисных центров и приемных пунктов.

Бизнес-модель

Основной бизнес-моделью платформы Системы автоматизации управления сервисными центрами и приемными пунктами **Pochinov** является продажа франшиз за использование платформы и разница в цене стоимости ремонта для сервисного центра и клиента.

Структура расходов

Постоянные издержки:

- ✓ Хостинг – 3000 рублей.
- ✓ Зарплата сотрудников – 100 000 руб.
- ✓ Налоги 30 000 рублей

Переменные издержки:

- ✓ Транспортные расходы – 5000 рублей в месяц

Ключевые расходы:

- ✓ 3 сотрудника;
- ✓ Автомобиль;
- ✓ Сервер;
- ✓ Зарегистрированный программный продукт и товарный знак.

Структура доходов

- ✓ Продажа франшиз – 500 000 руб.
- ✓ Комиссия от оплаченных ремонтов (от 20%).
- ✓ Способы оплаты за продукт: нал/безнал.

РЫНОК

В крупных городах количество СЦ (По Челябинску):

- по ремонту инструмента более **30**,
- по ремонту бытовой техники более **100**.

Срок службы инструмента – **3** года, как правило первые неисправности возникают после **1** года эксплуатации. Среднее количество ремонтов одного инструмента – **1,3**

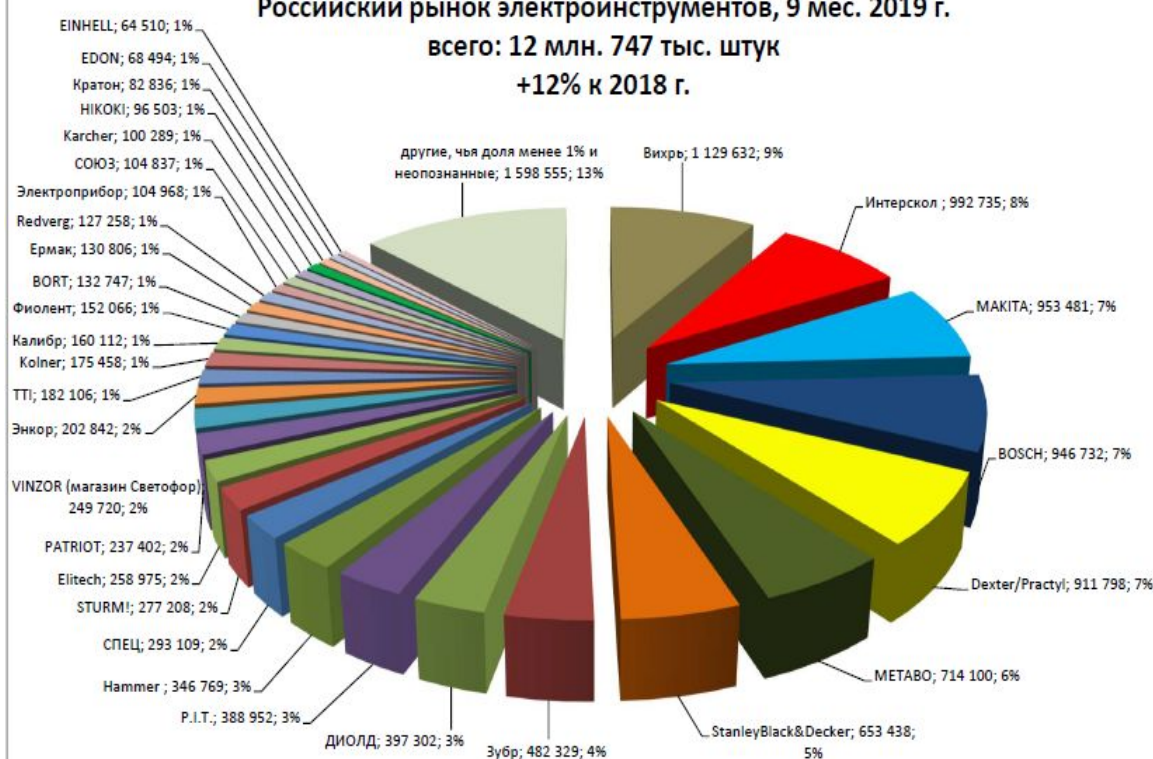
В каждом российском городе с населением свыше **10000** есть несколько сервисных центров по ремонту инструмента, бытовой техники, мобильных телефонов.

Рынок электроинструмента растет в среднем в год на **15%**, прогнозируется увеличение количества обращений по ремонту оборудования.

Количество клиентов растет, в связи с пандемией и сложной финансовой ситуацией. Люди делают ремонт своих квартир или работают на даче и чаще используют инструмент, который выходит из строя.

Российский рынок электроинструментов, 9 мес. 2019 г.

всего: 12 млн. 747 тыс. штук
+12% к 2018 г.



Идея создания

Идея создания платформы для автоматизированной работы сервисных центров и приемных пунктов

Pochinov зародилась и легла в основу удовлетворения текущих потребностей участников рынка ремонта инструмента: поиск надежного сервисного центра, который находится недалеко от клиента, который может быстро и качественно произвести ремонт неисправного оборудования.

Функциональные возможности платформы одинаково полезны, как для клиентов, так и для приемных пунктов, сервисных центров и владельцев франшиз.

Имея в своем составе такой функционал как, распределение ремонтов между сервисными центрами с использованием Искусственного Интеллекта,

Автоматический расчет стоимости ремонта на основе технологии Big Data, платформа **Pochinov** становится новым предложением на рынке ремонта оборудования.



Продукт

1

Клиент находит

информацию о сервисном центре через сайт pochinov.ru, на котором размещена информация о всех приемных пунктах, входящих в клуб **POCHINOV**. Нахождение клиентами сайта достигается за счет SEO продвижения и контекстной рекламы

5

Информация

о необходимости переместить оборудование автоматически попадает логисту.

2

Клиент

выбирает удобный приемный пункт и сдает неисправный инструмент.

Если у него есть вопросы, на них ответит удаленный call-центр.

6

Сервисный

центр производит диагностику оборудования, после согласования ремонт

3

Приемный пункт

заносит информацию о клиенте и неисправном оборудовании на сайт. Информация попадает в базу данных на сервере.

7

Информация попадает

в удаленный call-центр и согласовывается с клиентом. Решение клиента отправляется в сервисный центр для дальнейшего ремонта или возврата инструмента.

4

Происходит

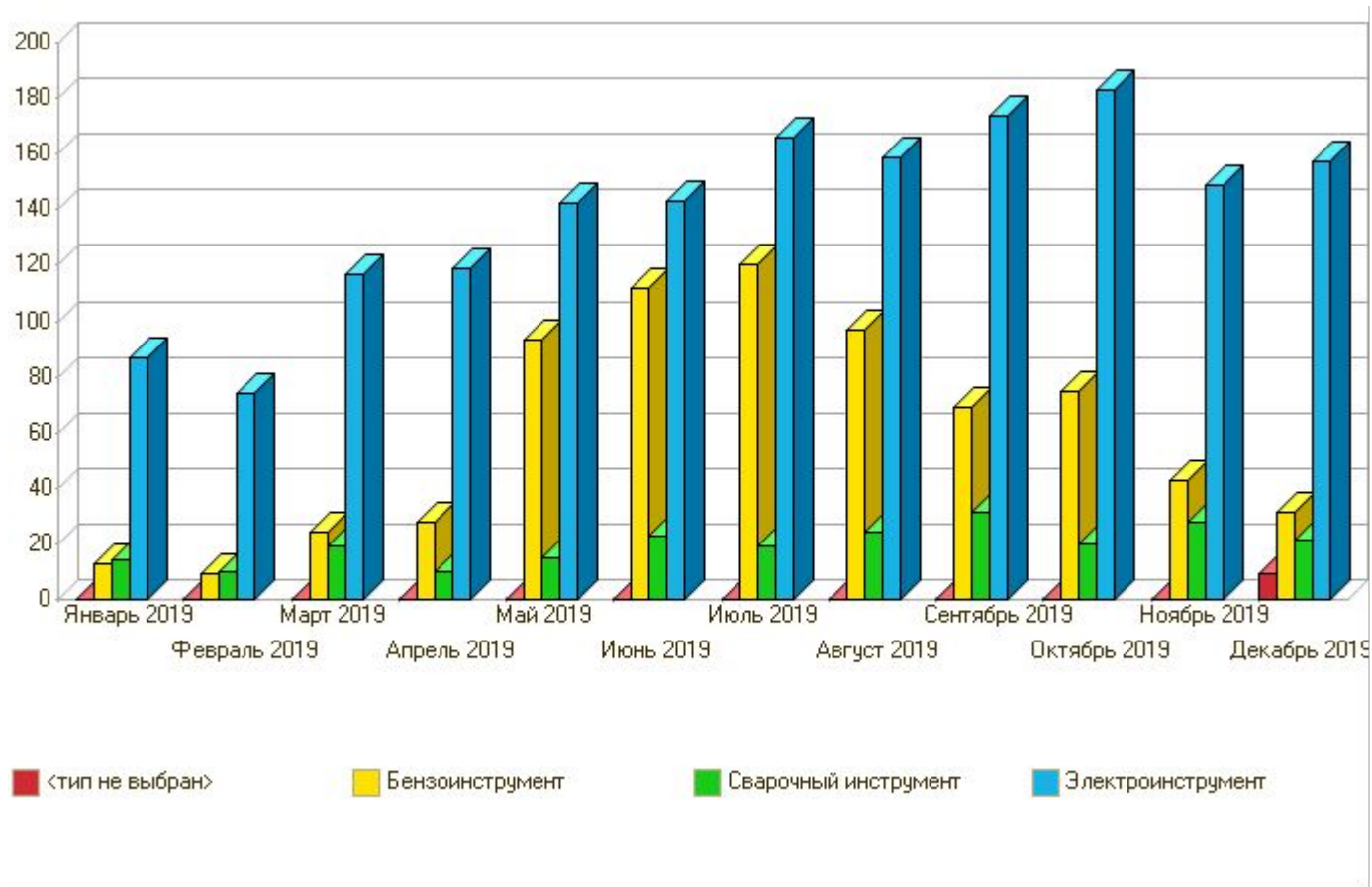
Автоматическое распределение неисправного инструмента с использованием системы Искусственного интеллекта по нескольким критериям (качество ремонтов, скорость, стоимость, удаленность)

8

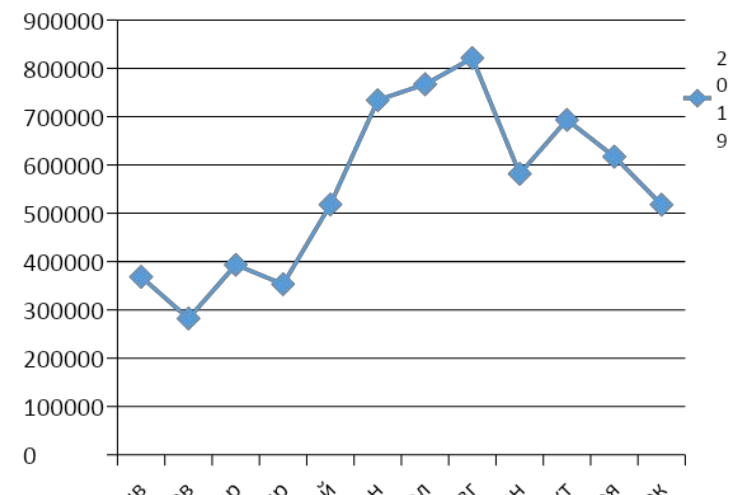
Клиент производит

оплату ремонта онлайн или наличными в пункте выдачи. После этого производится оплата услуг сервисного центра за вычетом комиссии Pochinov (20%)

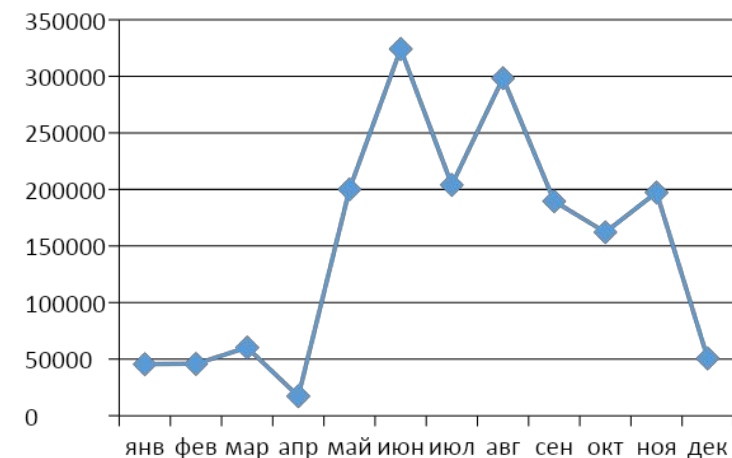
Текущие достижения



Выручка



Прибыль



Конкурентные преимущества

Платформа для автоматизированной работы сервисных центров и приемных пунктов Pochinov – это инновационный продукт на современном рынке ремонта оборудования, в основу которого лег технологический функционал работы с большим количеством данных Big data, искусственный интеллект. Система адаптивна к разным областям сферы услуг, например, продажа и установка натяжных потолков, ремонт квартир, строительство.

Для работы с платформой подходят любые устройства, имеющие доступ в интернет. Достаточно зайти на сайт pochin74.ru для начала работы.

Указанные функциональные возможности платформы позволяют вывести на рынок и запустить новый формат взаимодействия между сторонами рынка ремонта оборудования: контроль за соблюдением качества ремонтов, низкие сроки ремонтов, предоставление гарантии на оказанные услуги.

Компания **Pochinov** – это еще и гибкая Agile разработка с современной продуктовой стратегией, которая позволяет создавать современные технологические продукты.

Преимущества проекта

- ❑ На рынке с 2009 года.
- ❑ Интеграция работы с приемными пунктами (можно легко увеличивать количество приемных пунктов в городе или регионе).
- ❑ Автоматизированный расчет стоимости ремонтов системой искусственного интеллекта.
- ❑ Простой процесс отслеживания логистики и денежных потоков.
- ❑ Высокая прибыльность (от 25% с каждого ремонта).
- ❑ Легкая масштабируемость (срок разворачиваемости системы – 48 часов).
- ❑ Создание новых рабочих мест у компаний-партнеров (Социальная функция)

Риски проекта

- ❑ Снижение деловой активности
- ❑ Необходимость контролировать работу сервисных центров

Прямые конкуренты:

- ❑ Profi.ru
- ❑ Youdo.com
- ❑ Uslugio.com
- ❑ Zoon.ruhelyabinsk.zoon.ru

Косвенные конкуренты

- ❑ Местные СЦ
- ❑ Агрегаторы

Конкурентный анализ

Uslugio.com

Высокая посещаемость сайта, низкие цены на услуги мастеров, широкая специализация услуг

1 предложение по услугам ремонт бензопил, ремонт генераторов. Нет гарантий на ремонт, качество оказываемых услуг ничем не подтверждено. Работы проводят частные мастера без предоставления чеков об оплате. Клиент сам договаривается с исполнителем о работе. Сайт предоставляет только информационные услуги.

Youdo.com

Высокая посещаемость сайта, низкие цены на услуги мастеров, широкая специализация услуг.

Низкий выбор исполнителей по услугам ремонт бензотехники, строительного оборудования. Оказывает только информационные услуги, клиент должен наугад определять качество услуг вероятного специалиста, нет гарантий на ремонт, работу выполняют частные мастера без официальных документов об оплате услуг. Нет точного расчета стоимости услуг, сайт предоставляет только возможность связаться с исполнителем.

Zoon.ru

Высокая посещаемость сайта, объединяет информацию о сервисных центрах в городе.

Неактуальная информация на сайте, сайт предоставляет информационные услуги, нет своих приемных пунктов, не контролируют работу сервисных центров и не рассчитывают стоимость ремонтов.

Prof.ru

Высокая посещаемость сайта, узнаваемость бренда, низкие цены на услуги мастеров, широкая специализация услуг, есть мобильное приложение, Есть риск получения некачественной услуги, сайт оказывает только информационные услуги, не осуществляет контроль за выполнением работы и выполнения гарантийных обязательств. Не имеет своих приемных пунктов и сервисных центров; нет узкой специализации.

План развития платформы

Февраль 2020



Запущены элементы первой версии.

Март 2020



Запуск MVP с системой распределения ремонтов, автоматическим расчетом стоимости

Апрель 2020



Внедрение системы логистики, тестирование работы платформы. Расширение числа приемных пунктов

Май 2020



Уточнение работы системы искусственного интеллекта путем добавление дополнительных алгоритмов отбора сервисных центров.

Июнь 2020



Разработка технического задания по созданию мобильной версии платформы **Pochinov**.

Июль 2020



Начало работы по созданию мобильной версии, открытие приемных пунктов по Уралу.

Август 2020



Продажа 3 франшиз в Уфу, Екатеринбург, Пермь.

Сентябрь 2020



Запуск в работу мобильной версии, продаж 4 франшиз: Ижевск, Оренбург, Курган, Магнитогорск

Декабрь 2020



Окончание улучшения платформы, вывод в релиз окончательной версии.

Инвестиционное предложение

Мы предлагаем

10%

в доли компании* за 5 000 000
до конца 2021 включительно.

Текущая стоимость компании – **50 000 000** руб.

Инвестирование ежемесячными равными долям в
течении заданного периода.

Официальная передача доли в компании
пропорционально инвестированию.

Опцион в доли компании

Выдается дополнительный опцион на
выкуп 5% доли в компании* до конца
2021года.

Выкуп доли будет осуществляться по
текущей стоимости компании*, но не
ниже, чем 500 000 руб. за 1% доли

EXIT инвестора

Возможен EXIT инвестора по
истечении инвестиционного периода
или новый раунд инвестиций и
продажи доли:

Через 5 лет со значением: **X 50**

Через 10 лет со значением **X 100**

Ожидание капитализации компани:

Повышение капитализации
компани ожидается
следующим образом:

Конец 2020г – **50 000 000** руб.
Стоимость 10% - **5 000 000** руб.

Конец 2021г – **110 000 000**руб.
Стоимость 10% - **11 000 000** руб

Конец 2022 – **230 000 000** руб.
Стоимость 10% - **23 000 000** руб.

Конец 2024 – **500 000 000** руб.
Стоимость 10% - **50 000 000** руб.

Конец 2029 – **1000 000 000** руб.
Стоимость 10% - **100 000 000** руб.

График финансирования

Плановый бюджет расходования денежных средств 10% в доли компании – 5 000 000 рублей до конца 2021 года.

Месяц	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Расходы Руб.	100000	400000	250000	250000	250000	250000	250000	250000

Итого за 2020: 2 000 000 млн. руб.

Месяц	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Расходы Руб.	250000	250000	250000	250000	250000	250000	250000	250000	250000	250000	250000	250000

Итого за 2021: 3 000 000 млн. руб.

Открыты к сотрудничеству

Борис Шейнкман

Основатель

Контактный телефон, Whats App, Telegram

+7(952) 515 38 30

Электронная почта:

zakaz@pochin74.ru

