

АНТОН ЗАХАРЧУК

BI MANAGER

BI-СИСТЕМА, БИЗНЕС АНАЛІТИКА

НАША МИССИЯ:

ДАТЬ МИКРО БИЗНЕСУ ПРОСТЫЕ И ПОНЯТНЫЕ
ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ БИЗНЕСА

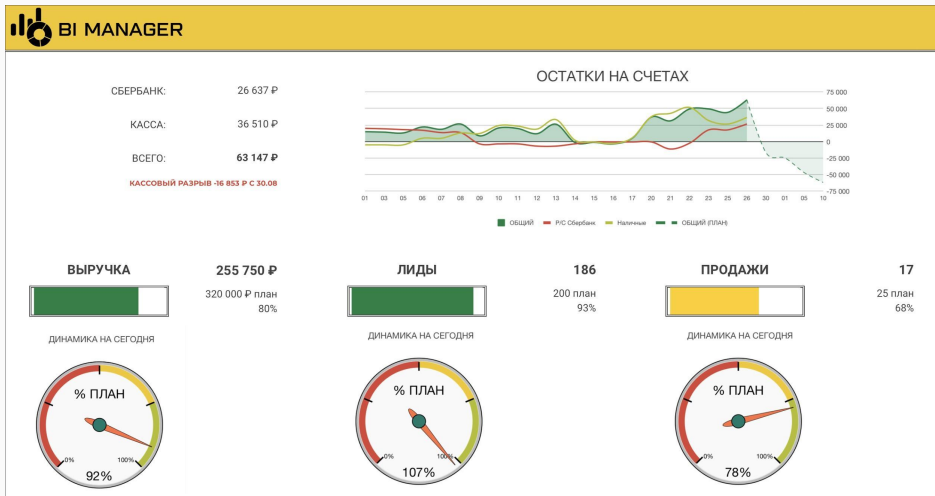
ПРОБЛЕМА

Предприниматели не хотят разбираться в сложных системах автоматизации и аналитики бизнеса.

Информация о финансах, продажах и маркетингу находится в разных источниках, что сильно усложняет контроль.

РЕШЕНИЕ

BI MANAGER простой,
дашборд отображает
ключевые показатели в
бизнесе и выполнение
плана по ним на одном
экране из CRM,
рекламных каналов и
управленческого учета





РЕШЕНИЕ

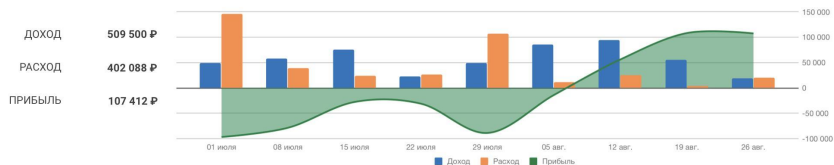
Система построена на сравнении факта и плана, логика светофора (зеленый, желтый, красный)

Воронка продаж полностью детализирована и данные автоматически подгружаются из рекламных кабинетов, CRM и управленческого учета

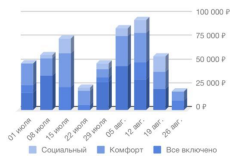
ПРОБЛЕМА

Системы ведения управленческого учета сложные и не персонализированные.

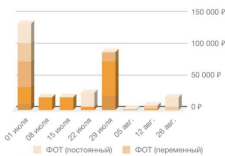
ПРИБЫЛЬ и УБЫТКИ (оПиУ, PnL)



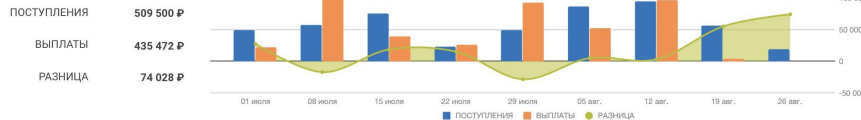
ДОХОДЫ, Р



РАСХОДЫ, Р



ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК (оДДС, CashFlow)



РЕШЕНИЕ

Управленческий учет
персонализирован,

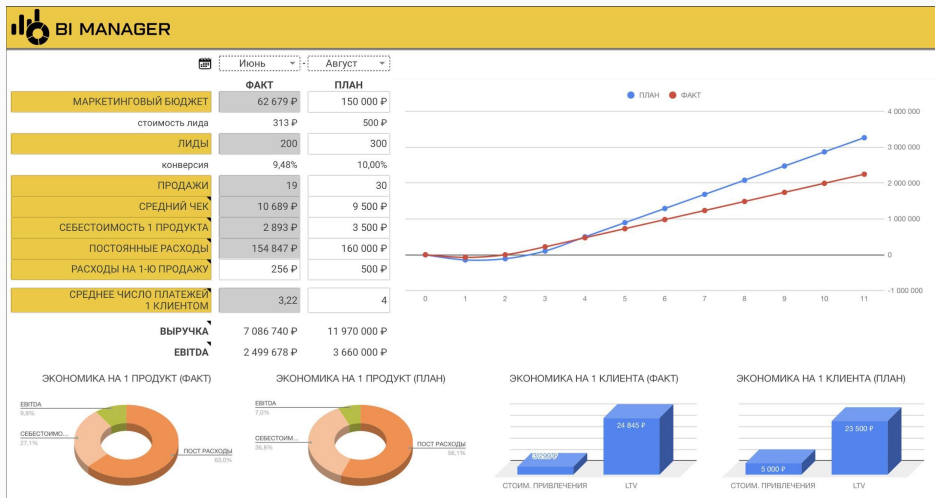
система прогнозирует
кассовый разрыв,

отчеты ДДС и ПиУ
автоматизированы

ПРОБЛЕМА

Нет простых систем для самостоятельного принятия управленческих решений и определения точек роста в бизнесе.

РЕШЕНИЕ



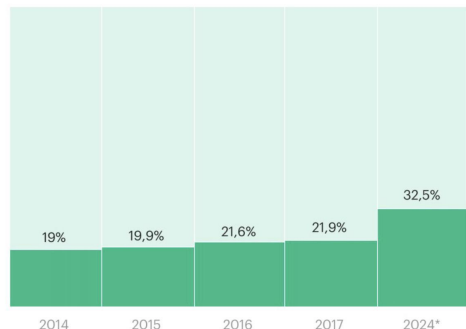
BI MANAGER позволяет самостоятельно принимать управленческие решения и находить точки роста, основываясь на UNIT - Экономике

ПОЧЕМУ СЕЙЧАС ?

Зачем оценивать вклад малого бизнеса

Новый показатель понадобится экономическому блоку правительства, которому предстоит в ближайшие годы увеличить долю МСП в экономике. Президент Владимир Путин, выступая в марте с посланием Федеральному собранию, говорил, что к 2025 году вклад малого и среднего бизнеса в ВВП «должен приблизиться к 40%». Параллельно с этим он поставил цель по росту числа занятых в МСП с 19 млн до 25 млн человек.

Каков вклад малого и среднего бизнеса в экономику



* согласно нацпроекту «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»

Источник: Росстат, Счетная палата, Минэкономразвития

© РБК, 2019

РОСТ МСП ПОДДЕРЖИВАЕТСЯ ГОСУДАРСТВОМ

В ПЛАНАХ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ УВЕЛИЧИТЬ ЧИСЛО МСП БОЛЕЕ ЧЕМ В 2 РАЗА

ПОЧЕМУ СЕЙЧАС ?

2018

Рост рынка на 15,6% до \$48,2 млрд — Gartner

Объём мирового рынка систем для управления взаимоотношениями с клиентами в 2018 году достиг \$48,2 млрд, увеличившись на 15,6% относительно 2017-го. Такие данные 17 июня 2019 года обнародовали в аналитической компании Gartner.

По словам экспертов, CRM остаётся крупнейшим и самым быстрорастущим сегментом рынка корпоративного программного обеспечения, объём которого в 2018 году составил \$193,6 млрд, поднялся на 12,5% по сравнению с показателем годичной давности в \$172,1 млрд. Таким образом, на CRM-решения пришлось почти четверть выручки от реализации корпоративного софта.

Table 1

CRM Software Spending by Vendor, Total Software Revenue Worldwide, 2018 (Millions of U.S. Dollars)

Company	2018	2018 Market	2017	2017 Market
	Revenue	Share (%)	Revenue	Share (%)
Salesforce	9,420.5	19.5	7,648.1	18.3
SAP	4,012.2	8.3	3,474.4	8.3
Oracle	2,669.0	5.5	2,492.9	6.0
Adobe	2,454.8	5.1	2,017.2	4.8
Microsoft	1,302.0	2.7	1,132.1	2.7
Others	28,371.7	58.8	24,962.0	59.9
Total	48,230.2	100.0	41,726.7	100.0

Крупнейшие производители CRM-систем, данные Gartner

Среди CRM-систем примерно 72,9% расходов заняли продукты SaaS (программное обеспечение как услуга). По прогнозам специалистов, в 2019 году доля категории SaaS вырастет до 75% благодаря быстрой адаптации и гибкости, которыми обладают такие решения. Кроме того, растущему спросу в этом сегменте способствуют потребности компаний в удалённых и мобильных сотрудниках.

Директор по исследованиям Gartner Джулиан Пултер (Julian Poultter) говорит, что темпы роста продаж облачных CRM-систем снижаются, однако они все равно остаются выше по сравнению со всем рынком — +20% против 15,6% соответственно по итогам 2018 года. Ослабление динамики в облачном сегменте эксперт объяснил большей степенью проникновения такого ПО.

Мировой рынок CRM растёт (2018 год - 193,6 млрд \$)

72,9% - это SaaS

ОБЪЕМ РЫНКА



МИКРО БИЗНЕС И
МСП В РФ

6 206 133 чел.

ОБЪЕМ РЫНКА



СУБЪЕКТОВ: 5 941 804

РАБОТНИКОВ: 7 410 006 ?

ПРОДУКЦИИ: 4 098 🔍

ВСЕ

МИКРО

МАЛЫЕ

СРЕДНИЕ

ВСЕ

ИП

ЮЛ

ВСЕ

ВНОВЬ СОЗДАННЫЕ

По состоянию на:

🔍 10.06.2019 ▼



МИКРО БИЗНЕС РФ

5 941 804 чел.,
что составляет 95,74%

ОБЪЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА

РАСЧЕТ ДО ДЕКАБРЯ 2020 г.

TAM 5 950 000 (количество микро бизнеса)

SAM 833 000 (14% предприниматели, которые пользуются CRM системами)

SOM 1 000 (0,12% рынка)

Российский Рынок	TAM	все возможные участники рынка, до которых мы теоретически можем донести информацию о продукте	5 950 000
	STA	какую долю от всех занимает наша целевая аудитория	14,00%
	SAM	количество клиентов на всем рынке	833 000
	MS	какую долю от всего рынка мы планируем захватить	0,12%
	SOM	количество клиентов, которые мы планируем захватить	1 000
Продукт (когорта, месяц)	MAU	число участников рынка, которых мы можем проинформировать о своем проекте за период (месяц)	700
	C1	конверсия проинформированного участника в клиента	10%
	Customers	число клиентов, которых мы получили с месячной когорты проинформированных участников рынка	70
	AvPrice	средний чек, сумма денег, которую отдает клиент	3 500,00 Р
	COGS	издержки, которые несем на продаже товара или услуги	30%
	APC	среднее число сделок, приходящиеся на клиента за все время его жизни	12
	ARPC	cLTV – доходность продаж с клиента за все время жизни	29 400,00 Р
	ARPU	LTV – доходность с продаж приходящаяся на одного пользователя	2 940,00 Р
	CPA	цена привлечения одного пользователя в продукт	400,00 Р
	mAC	маркетинговый бюджет на месяц	280 000,00 Р
	CM	contribution Margin с месячной когорты	1 778 000,00 Р
	Revenue	оборот на месячной когорте	2 940 000,00 Р
Результат	m2Market	число месяцев, необходимых для захвата рынка	14
	tMAU2Market	общее число участников, которых необходимо проинформировать, чтобы захватить рынок	10 000
	tAC2Market	общий маркетинговый бюджет, на захват рынка	4 000 000,00 Р
	SOM	рынок, который достигается в результате	1 000
	tR2Market	емкость достижимого рынка в деньгах	42 000 000,00 Р

КОНКУРЕНТЫ

ВНЕДРЕНИЕ BI-СИСТЕМ

Finalytics, admCloud, BIWEB ср. чек от **200 000** руб.

- Внедряют системы и автоматизируют бизнес-процессы в среднем и крупном бизнесе.
- Нет собственного продукта, используют конструкторы Power BI, Qlikview, Excel

КОНКУРЕНТЫ

СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

ФИНОЛОГ, ПЛАНФАКТ, ФИНАНСИСТ

от **2 900** руб. до **44 990** руб. / мес.

- Не персонализированная платформа под бизнес
- Сложный процесс обучения

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

- Персональная настройка под бизнес **2 900** руб./мес.
+ подключение CRM и Рекламы **4 900** руб./мес.
- Все ключевые показатели бизнеса в одном месте
- Конкуренты не работают с микро бизнесом
- Мы провели полноценное тестирование MVP, что выявило высокий интерес и потребность в данном продукте

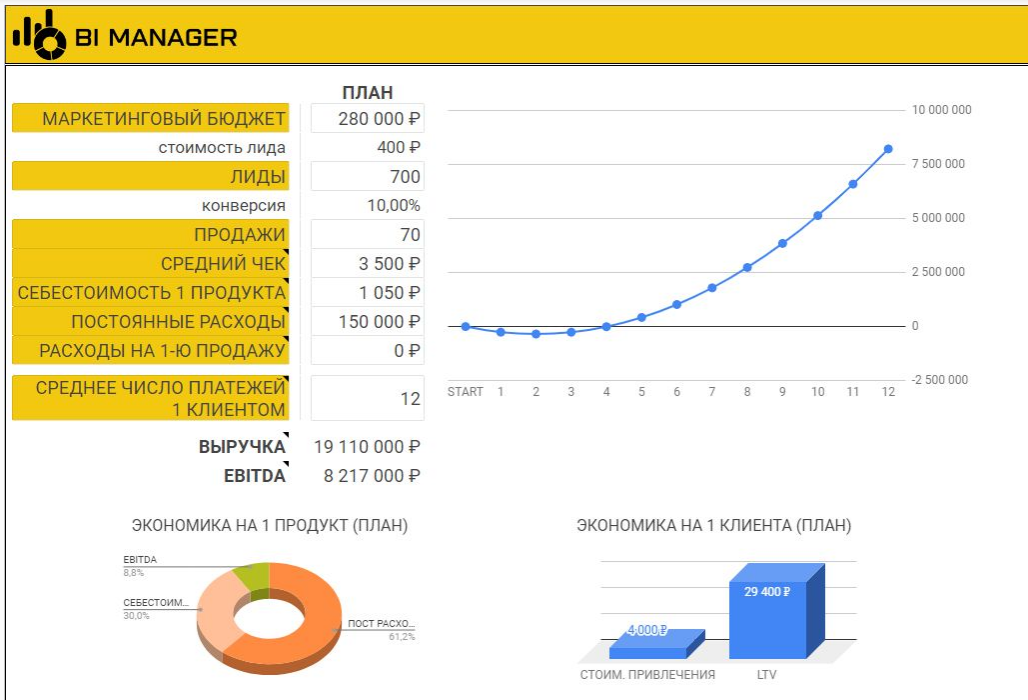
ПРОДУКТ (MVP)

- Июль 2019 - СТАРТ
- В Июле внедрили 5 платформ по 24 900 руб.
- В Август внедрили 11 платформ с рекуррентным платежом 4 900 руб./мес.

ВЫРУЧКА: 178 400 руб.

Клиенты из личного бизнес-блога вк (vk.com/moieverest)

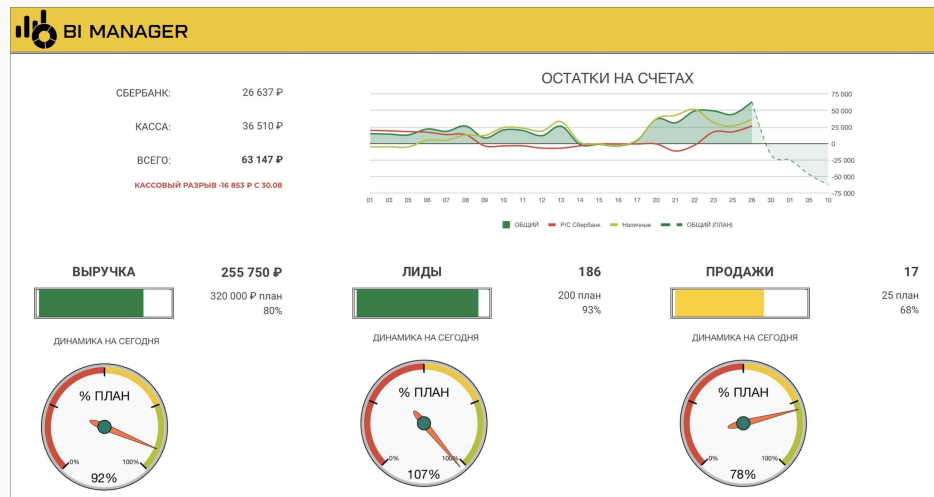
UNIT - ЭКОНОМИКА



ПРОДУКТ (MVP)

ДАШБОРД

- ВСЕ КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БИЗНЕСА НА ОДНОМ ЭКРАНЕ
- СОСТОЯНИЕ СЧЕТОВ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАССОВОГО РАЗРЫВА
- ОТСЛЕЖИВАНИЕ НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫХ ПЛАНОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И СКОРОСТИ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ



ПРОДУКТ (MVP)

ФИНАНСЫ

- ПРОСТОЙ И ПОНЯТНЫЙ
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ
- АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ ОТЧЕТЫ
ДДС (CASHFLOW) И ПиУ (PnL)
- ДЕТАЛИЗАЦИЯ ДОХОДОВ И
РАСХОДОВ



отчет ДДС и ПиУ

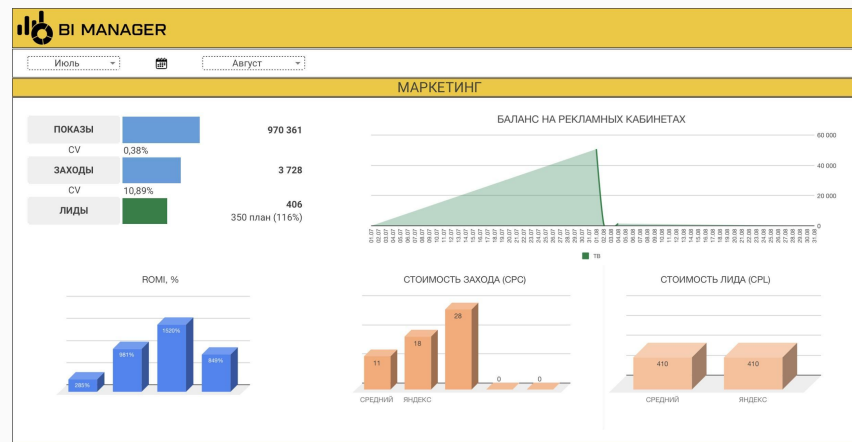
	A	B	C	GH	HN	IT	JY	LE	MJ	NP	NO
3	BI MANAGER			Июнь 2019	Июль 2019	Август 2019	Сентябрь 2019	Октябрь 2019	Ноябрь 2019	Декабрь 2019	ИТОГ 2019
4				ИТОГО	ИТОГО	ИТОГО	ИТОГО	ИТОГО	ИТОГО	ИТОГО	ИТОГО
5				-43 939	-5 993	48 360	0	0	0	0	-126 708
6	ОПЕРАЦИОННЫЙ ПОТОК										
7	ПОСТУПЛЕНИЯ			228 034	253 750	255 750	0	0	0	0	1 063 024
13	ВЫПЛАТЫ			-271 973	-259 743	-207 390	0	0	0	0	-1 189 732
30	ФИНАНСОВЫЙ ПОТОК			70 000	30 000	0	0	0	0	0	729 996
31	ПОСТУПЛЕНИЯ			70 000	30 000	0	0	0	0	0	729 996
35	ВЫПЛАТЫ			0	0	0	0	0	0	0	0
40	ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТОК			0	-8 400	-26 262	0	0	0	0	-534 941
41	ПОСТУПЛЕНИЯ			0	0	0	0	0	0	0	0
43	ВЫПЛАТЫ			0	-8 400	-26 262	0	0	0	0	-534 941
49	ОБЩИЙ ПОТОК			26 061	15 607	22 098	0	0	0	0	
50	ОСТАТОК НА КОНЕЦ ПЕРИОДА			35 642	51 249	26 637					184 988
51											
52											
53											
54											

	A	B	J	K	L	M	N	O
3	BI MANAGER							
4			Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	ИТОГО
5								
6	Выручка	3 750	255 750					1 063 024
12	Переменные расходы	7 907	-9 500					-342 486
17	Маржинальная прибыль	5 843	246 250	0	0	0	0	720 538
18	Маржинальность	5,36%	96,29%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	48,72%
19	Постоянные расходы	0 528	-134 153					-799 198
31	Операционная прибыль (EBITDA)	4 685	112 097	0	0	0	0	-78 660
32	Операционная рентабельность	-2%	44%	0%	0%	0%	0%	-43%
33	Амортизация							0%
34	Налоги							-16 387
35	Проценты по кредитам и займам							0
36	Чистая прибыль (убыток)	4 685	112 097	0	0	0	0	-95 047
37	Рентабельность	-2%	44%	0%	0%	0%	0%	-45%
38								
39								
40								
41								
42								
43								
44								
45								
46								
47								

ПРОДУКТ (MVP)

ВОРОНКА ПРОДАЖ (МАРКЕТИНГ)

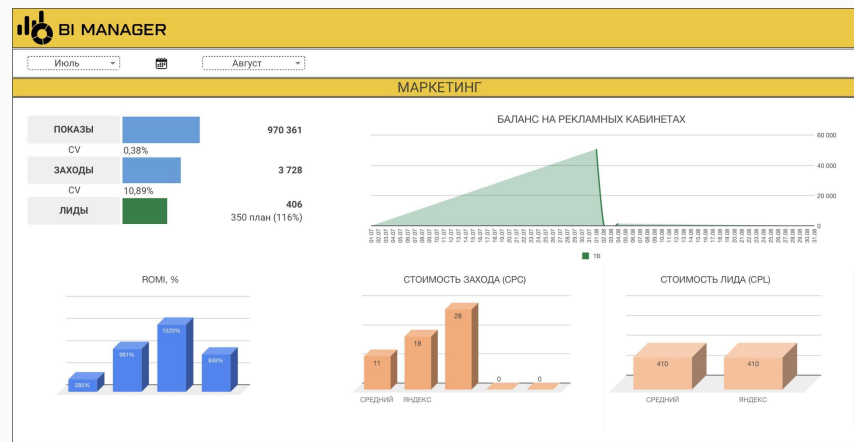
- ДЕТАЛИЗАЦИЯ КАЖДОГО ЭТАПА ВОРОНКИ ПРОДАЖ
- ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОСТАНОВКИ РЕКЛАМНОЙ КОМПАНИИ
- ЗАТРАТЫ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОКУПАТЕЛЯ И ЛИДА



ПРОДУКТ (MVP)

ВОРОНКА ПРОДАЖ (ПРОДАЖИ)

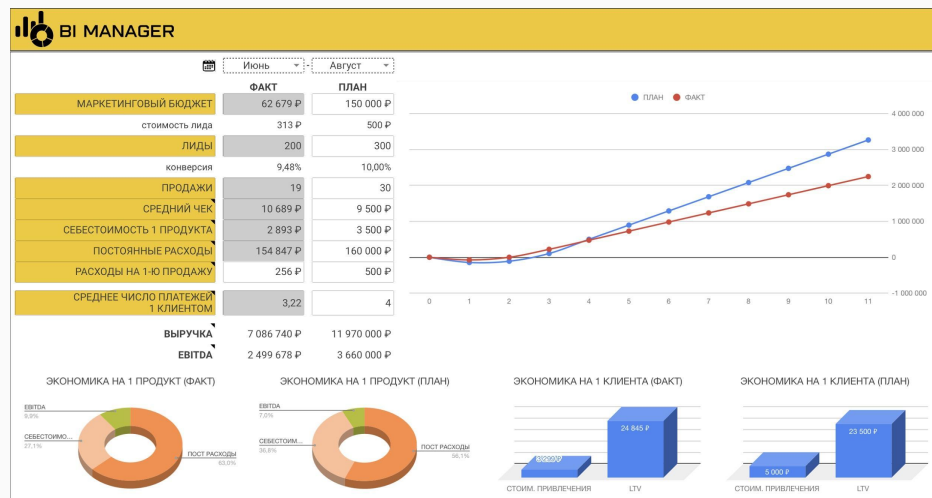
- МАРЖИНАЛЬНОСТЬ КАЖДОГО ПРОДУКТА
- РАСЧЕТ ПОЖИЗНЕННОЙ ЦЕННОСТИ КЛИЕНТА
- ЗАТРАТЫ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТА



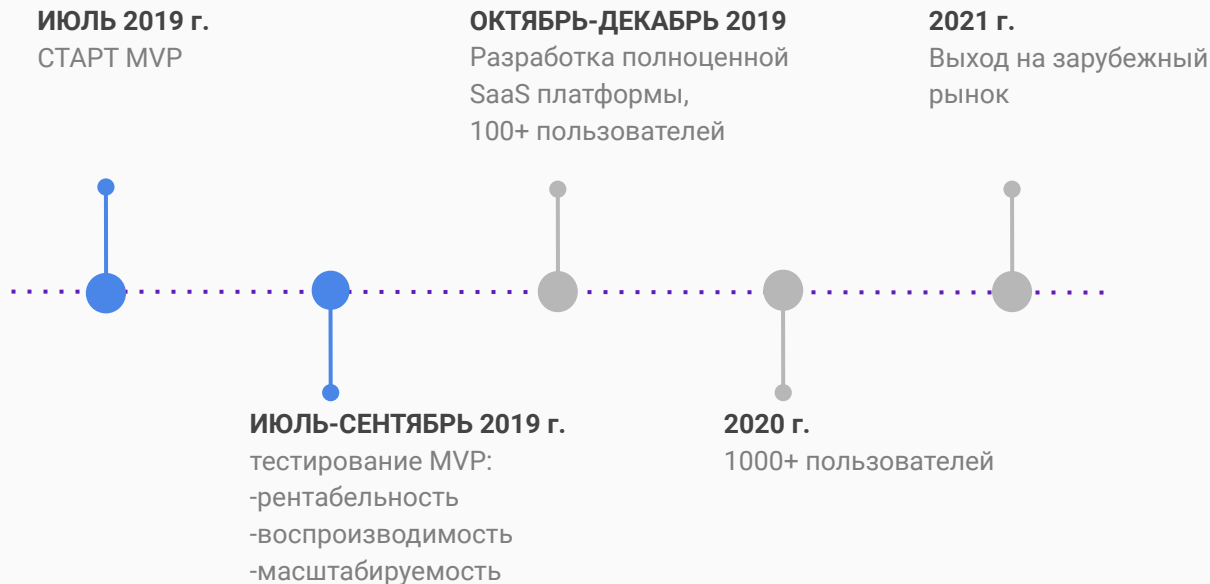
ПРОДУКТ (MVP)

UNIT - ЭКОНОМИКА

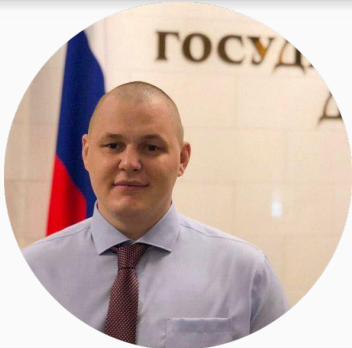
- АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ЮНИТ ЭКОНОМИКА
- ГРАФИЧЕСКОЕ ОТОБРАЖЕНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ РОСТА ПРИБЫЛИ
- МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ НА 1 ПРОДУКТ И 1 КЛИЕНТА



СТРАТЕГИЯ

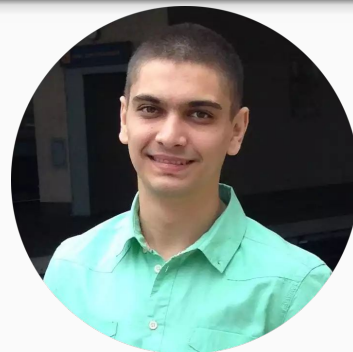


КОМАНДА



АНТОН ЗАХАРЧУК

- В БИЗНЕСЕ С 2009 г.
- С 2010 г. В ИНДУСТРИИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ
- ИМЕЕТ АТТЕСТАТ ЦБ РФ (ФСФР)
- ПРИВЛЕК ИНВЕСТИЦИИ И ЗА ПОЛГОДА ОТКРЫЛ СЕТЬ ЮРИДИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В 4х ГОРОДАХ, БЕЗ ЮРИДИЧЕСКОГО ОПЫТА



АНТОН МАРТЫСЮК

- В ПРОГРАММИРОВАНИИ С 2007 г.
- БОЛЕЕ 3х ЛЕТ УПРАВЛЕНИЯ ЧАСТНЫМ ХЕДЖ ФОНДОМ 1 млн \$+
- 2 ГОДА В БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГЕ
- ВНЕДРИЛ БОЛЕЕ 70 СИСТЕМ В РАЗНЫЕ БИЗНЕСЫ С ОБОРОТОМ ОТ 1 млн. руб.

ФИНАНСЫ

НА ЧТО ИНВЕСТИЦИИ ?

- Разработка SaaS платформы
- Покрытие издержек на старте (ФОТ, маркетинг)
- Выкуп доли инвестора

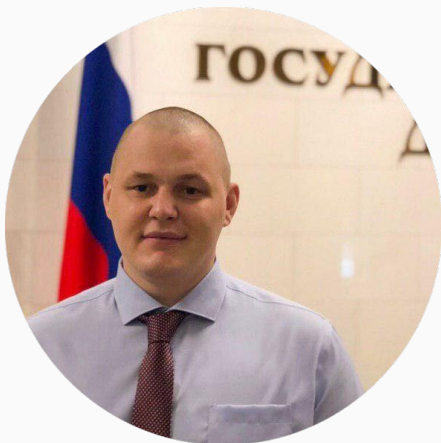
СУММА 4 500 000 руб.

ДОЛЯ 30%

ОКУПАЕМОСТЬ ~14 мес.

КОНТАКТЫ

ГОТОВ ЛИЧНО ОБСУДИТЬ ФИН. МОДЕЛЬ



antonrostop.ru

+7-928-967-67-21

