

ЭОН

Бизнес-экосистема

АКТУАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ БИЗНЕСУ



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

ЭОН



Потенциальные предприниматели
(муж/жен от 25 до 45 лет)



Поставщики работ, товаров и услуг
b2b-сегмента



Действующие субъекты МСП

СТРЕМЛЕНИЕ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ



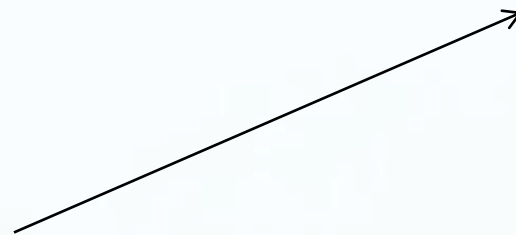
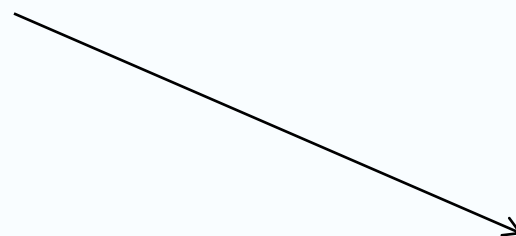
Потенциальные предприниматели
(муж/жен от 25 до 45 лет)



Поставщики работ, товаров и услуг
b2b-сегмента



Действующие субъекты МСП



БЛАГОПОЛУЧИЕ

РЕШЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ

Управленческий учет:

- Финансист
- ПланФакт
- Табло

ERP-системы:

- SAP
- 1С:ERP

Каталог с поставщиками:

- Поставщики.ру
- ОптЛист.ру
- Supl.biz

Сервисы по бизнес-планированию

- ВРЕ24
- Бизнес-навигатор МСП



Включая функционал планового развития продукта

НЕДОСТАТКИ КОНКУРЕНТОВ

Управленческий учет:

- Платное планирование финансовой модели
- Отсутствует симулятор рисков
- Отсутствует сопутствующий функционал

Сервисы по бизнес-планированию:

- Отсутствует функционал закупок
- Отсутствуют важные функции при планировании
- Платный доступ
- Отсутствует симулятор рисков

Каталоги с поставщиками:

- Баннерная реклама
- Ограниченные возможности по поиску поставщика
- Нет равных условий у поставщиков

ERP-системы:

- Дорогие тарифы для МСП
- Не сопровождает пользователя с самого начала бизнеса
- Отсутствуют закупки
- Требуют высокой когнитивной нагрузки

РЕШЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ

ЧТО
ПРЕДЛАГАЮТ
КОНКУРЕНТЫ

ОДНА ЗАДАЧА - ОДНО РЕШЕНИЕ

НАШЕ РЕШЕНИЕ

Планирование и стресс-тест

Создание бизнес-плана, планировщик задач и симулятор событий

Закупки у поставщиков

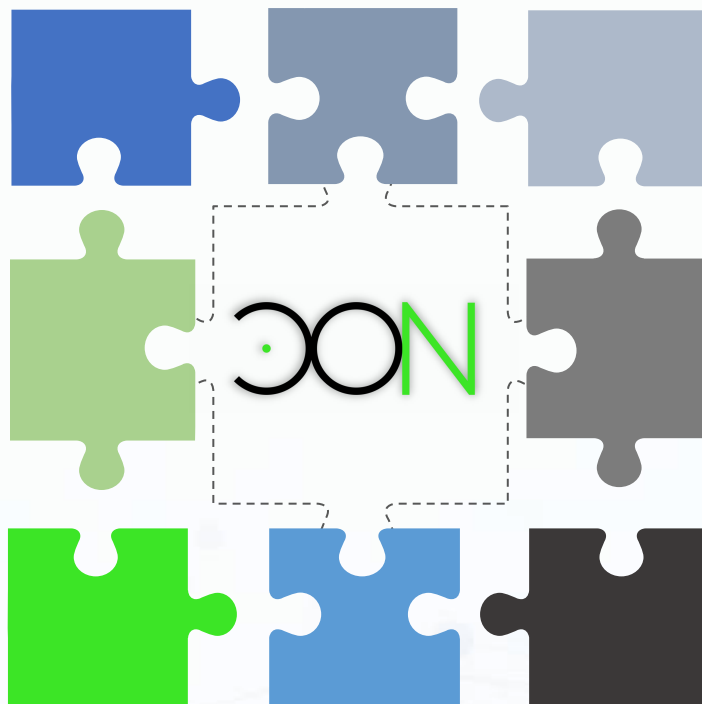
Различные виды закупок в России, СНГ, Азии, Европы, Африки

Интерактивное моделирование помещений

Дизайн-проект помещений в рамках концепции бережливого производства

Финансирование

Проектное финансирование от сервиса, агрегатор банковских кредитов и займов от инвестплощадок



Аналитика рынков

Тезисная аналитика рынков для экспресс-анализа направления бизнеса

Управление процессами

Доступная ERP-система

HR-модуль

Поиск, наем, адаптация и управление персоналом

Электронный документооборот

Внешний и внутренний электронный документооборот

ИНТЕГРАЦИИ

Персонал

Интеграция по API с сервисами по поиску персонала

Онлайн-банкинг

Отображение движения денежных средств по счетам в системе

Средства коммуникации

Мессенджеры, чат-боты, почтовые сервисы, обратная связь с потребителем

Государственные органы

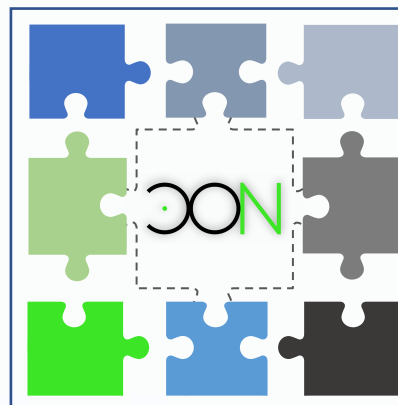
Получение и выдача обратной связи по эффективности коммуникаций с государственными органами власти

Каналы сбыта

Интеграции с маркетплейсами для розничной торговли

IT, отчетность

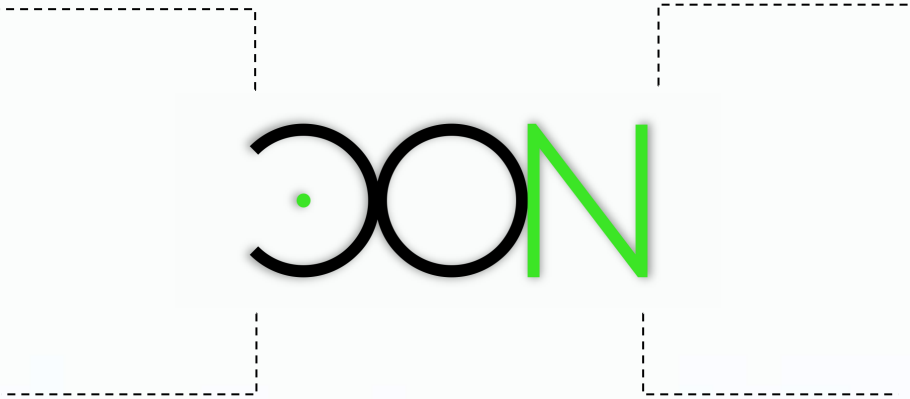
Загрузка/выгрузка документов и отчетности по привычным форматам



ПРИМЕНЯЕМЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Технологии
управления
персоналом

Теория игр

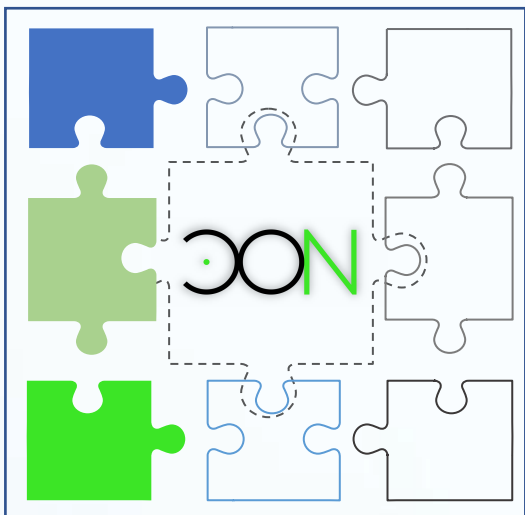


ЭОН

Технологии
экономического
моделирования

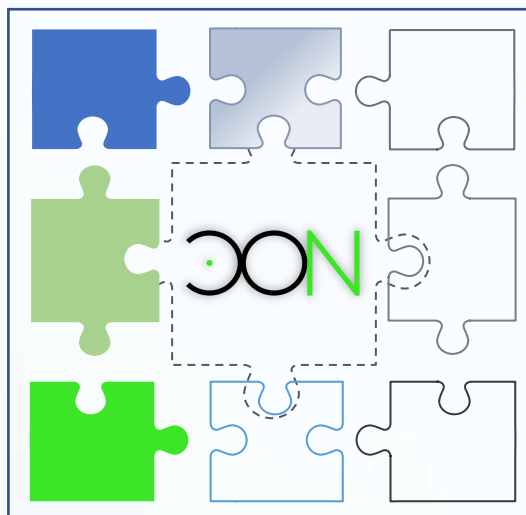
Технология big data

ФУНКЦИОНАЛ MVP



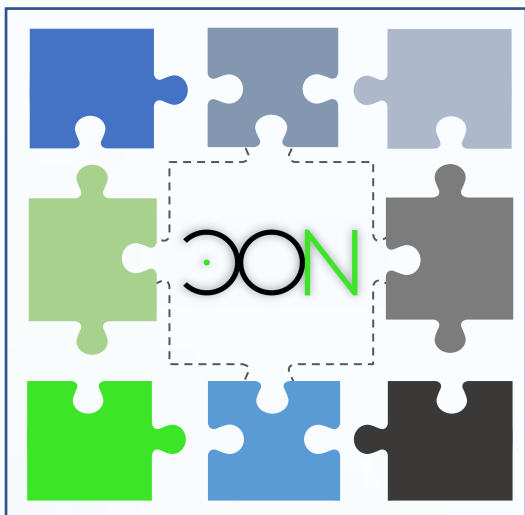
- ✓ Планирование и экономическое моделирование
- ✓ Организация закупок в РФ
- ✓ Интеграции (hh.ru)
- Предоставление тезисной аналитики рынков
- Симулятор событий (рисков)
- Моделирование помещений предприятия
- Инвестиции от системы
- Учет и управление - модуль HR, экономика, производство, учет ТМЦ

ФУНКЦИОНАЛ БАЗОВОГО ПРОДУКТА



- ✓ Планирование и экономическое моделирование
- ✓ Организация закупок в РФ
- ✓ Интеграции
- ✓ Предоставление тезисной аналитики рынков
- ✓ Симулятор событий (рисков)
- Моделирование помещений предприятия
- Инвестиции от системы
- Учет и управление - модуль HR, экономика, производство, учет ТМЦ

ПЛАНОВОЕ РАЗВИТИЕ ПРОДУКТА



- ✓ Планирование и экономическое моделирование
- ✓ Предоставление тезисной аналитики рынков
- ✓ Организация закупок в РФ, СНГ, Азии и Европы
- ✓ Интеграции
- ✓ Симулятор событий (рисков)
- ✓ Моделирование помещений предприятия
- ✓ Инвестиции от системы
- ✓ Учет и управление - модуль HR, экономика, производство, учет ТМЦ

НАШЕ РЕШЕНИЕ

ВСЕ, ЧТО ЕСТЬ У
КОНКУРЕНТОВ

И

НЕМНОГО
БОЛЬШЕ

ОДИН БИЗНЕС - ОДНО РЕШЕНИЕ

МОНЕТИЗАЦИЯ

ИНВЕСТИЦИИ

- Проектное финансирование на основе долевого участия;
- Процент от сделок на платформе

УПРАВЛЕНИЕ

УПРАВЛЕНИЕ

Подписка на функционал управления бизнесом

ЗАКУПКИ

ЗАКУПКИ

Размещение поставщиков товаров, работ и услуг в сегменте b2b:

- по подписке;
- по партнерской программе

ПРОЧЕЕ

ПРОЧЕЕ

Все, что не входит в основные источники монетизации

ЕМКОСТЬ РЫНКА

Общее количество бизнеса – 5 780 573*,
по федеральным округам:



СТАТИСТИКА ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА
«МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПОДДЕРЖКА
ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ»

Соотношение, %



Микро бизнес – 5 549 356
96%

Малый бизнес – 213 312
3.69%

Средний бизнес – 17 905
0.31%

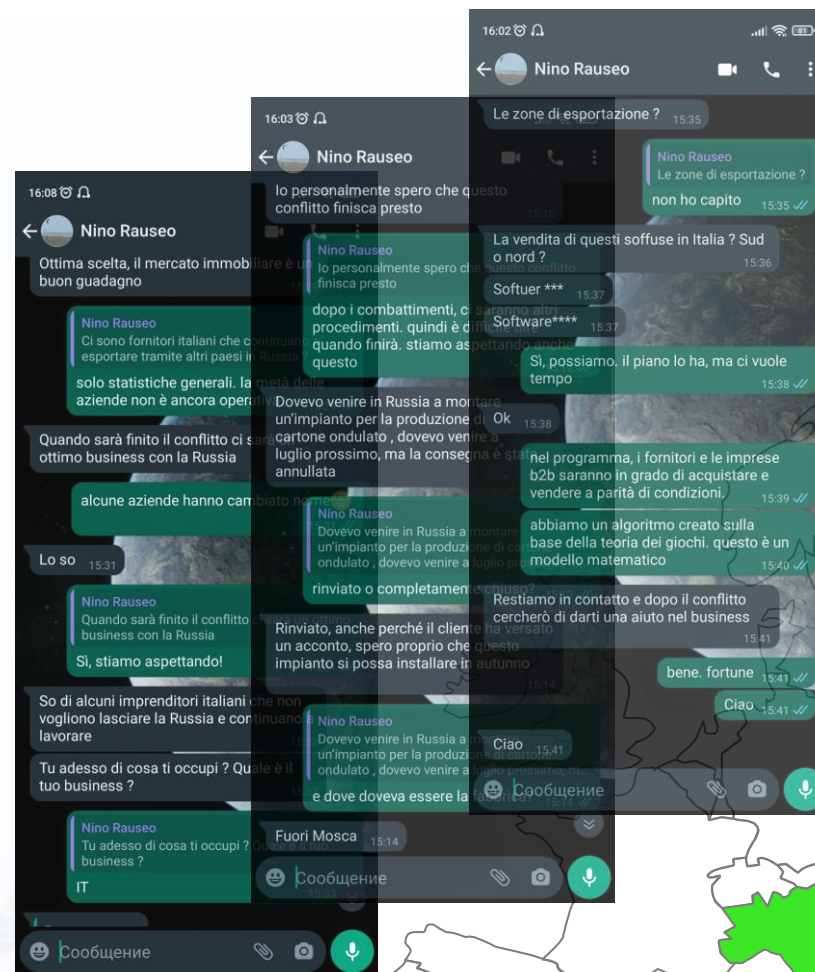
*Данные на начало 2022 года.

МАСШТАБИРОВАНИЕ

Мы поддерживаем контакты в том числе с европейским бизнесом и они готовы участвовать в проекте по двум направлениям:

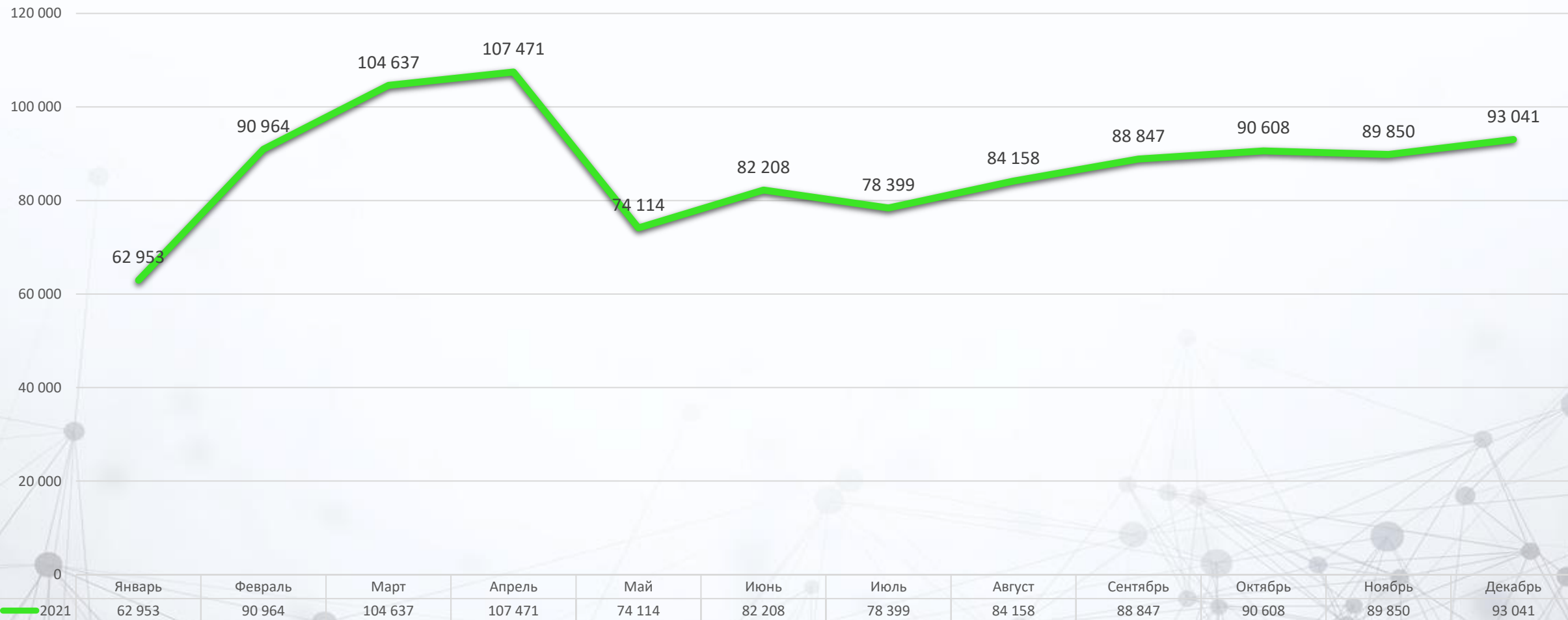
- Осуществление торговых операций;
- Продвижение ПО на территории ЕС

Наши партнеры из Италии одними из первых выразили свое намерение о сотрудничестве



ДИНАМИКА РЫНКА

Динамика регистрации новых субъектов МСП за 2021 (данные ФНС)



ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ РЫНКА В РФ

Управление

417,6 млрд. рублей в год

Поставщики

33,6 млрд. рублей в год

Инвестиции

15,9 млрд. рублей в год

ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ

01



Реализация MVP

Запуск функционала для составления бизнес-плана.
Бесплатно для пользователя

02



Тестирование и наполнение

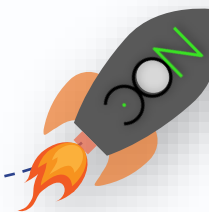
Привлечение поставщиков на пробный период, получение обратной связи от пользователей по наполнению

03



Релиз ERP и HRM-системы

Запуск комплекса инструментов для управления действующим бизнесом. Является платным для пользователей



Инвестиционная деятельность

Инвестирование в проекты (созданных и опубликованных на сервисе) на условиях RBI и проектного финансирования.

МАРКЕТИНГ



SMM, SEO

Привлечение трафика пользователей через целевые запросы

Telegram-канал

Вовлечение пользователей, получение обратной связи через опросы, анализ ER (вовлеченности пользователей)

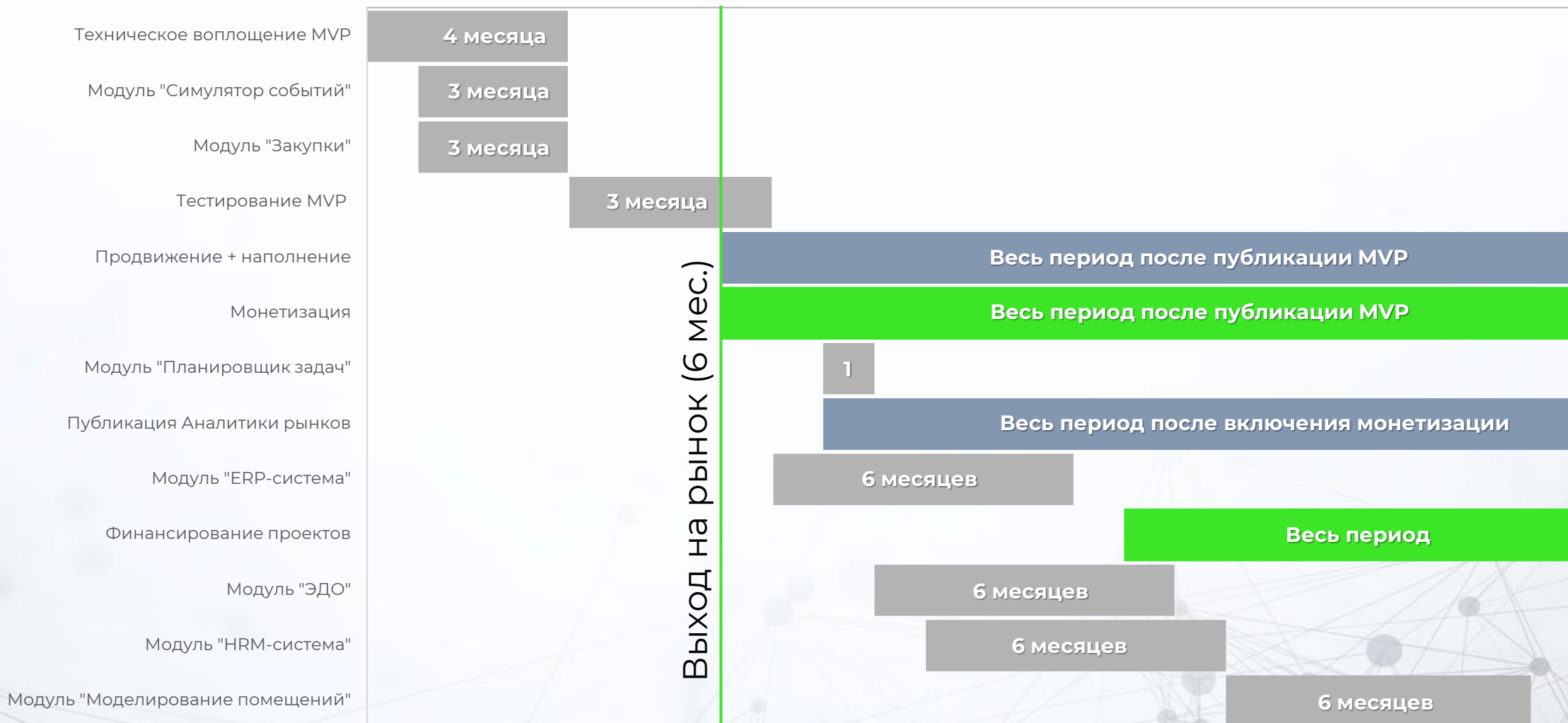
Call-центр

Привлечение трафика поставщиков

Конференции и фонды

Участие в профильных конференциях и продвижение через фонды предпринимательства

ROAD MAP (TIME-TO-MARKET)



Сроки реализации второго этапа указаны ориентировочные при полном бюджете. Плановый срок выхода 6 месяцев

ПОЧЕМУ СЕЙЧАС?



Комплексное
решение

На рынке представлены решения по отдельным процессам управления/развития бизнеса. Нет решения «одного окна»



Доступность

Большинство инструментов имеют высокий порог входа для микробизнеса, который составляет 96% от объема рынка



Экосистема –
это будущее

Потребность в создании экосистем и их польза для всех участников активно обсуждается (Форум «Россия зовёт 2021»)

НЕТ ЛУЧШЕГО ВРЕМЕНИ, ЧЕМ СЕЙЧАС

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ НА ПЕРВЫЙ ГОД

Месяц	План 1 г.												Итого за год:
	Квартал 1			Квартал 2			Квартал 3			Квартал 4			
	Ян/1	Фв/2	Мр/3	Ап/4	М/5	Ин/6	Ил/7	Ав/8	Сн/9	Ок/10	Нб/11	Дк/12	
Итого поступило ДС	1 000 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 000 000
Баланс на начало месяца:	1 000 000	932 184	804 368	676 552	533 736	136 420	931 730	2 266 634	1 877 734	6 254 297	2 727 437	5 019 777	
Выручка	0	0	0	0	0	1 000 000	4 000 000	7 000 000	10 000 000	13 000 000	16 000 000	19 000 000	70 000 000
Итого затрат:	67 816	127 816	127 816	142 816	397 316	7 816	665 096	5 388 900	858 980	6 526 860	3 707 660	5 082 660	23 101 552
Основные средства	67 816	127 816	127 816	142 816	397 316	7 816	607 816	5 188 420	658 500	5 123 500	1 373 500	2 748 500	
ФОТ	0	0	0	0	0	0	57 280	200 480	200 480	1 403 360	2 334 160	2 334 160	
Налог к уплате ОСНО				0			196 874			2 764 458		6 497 464	9 458 795
Чистая прибыль	-135 632	-255 632	-255 632	-270 632	-485 132	787 494	3 327 088	1 412 680	6 318 062	6 399 640	12 218 840	7 371 376	36 432 521
Дивиденды	-	-	-	-	-	-	2 000 000	2 000 000	2 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	36 000 000
Баланс на конец месяца:	932 184,00	804 368,00	676 552,00	533 736,00	136 420,00	931 730,40	2 266 634,40	1 877 734,40	6 254 296,80	2 727 436,80	5 019 776,80	2 439 652,80	

Привлеченный бюджет
1 000 000 рублей*

Сервер	80 000
MVP	480 000
PR	115 000
Call-центр	210 000
Прочее	0
ФОТ	40 000
Офис	0

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ НА ВТОРОЙ ГОД

План 2 г.													Итого за год:
Месяц	Квартал 1			Квартал 2			Квартал 3			Квартал 4			
	Ян/1	Фв/2	Мр/3	Ап/4	М/5	Ин/6	Ил/7	Ав/8	Сн/9	Ок/10	Нб/11	Дк/12	
Итого поступило ДС	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
<i>Баланс на начало месяца:</i>	2 439 653	1 603 713	4 552 973	3 668 193	13 068 973	17 669 753	5 485 617	6 855 837	14 626 057	8 694 145	19 964 365	36 834 585	
Выручка	25 000 000	31 000 000	37 000 000	43 000 000	49 000 000	55 000 000	61 000 000	67 000 000	73 000 000	79 000 000	85 000 000	91 000 000	696 000 000
Итого затрат:	25 835 940	18 050 740	22 368 660	23 599 220	34 399 220	49 229 780	49 629 780	49 229 780	48 129 780	47 729 780	48 129 780	47 729 780	464 062 240
Основные средства	16 284 500	8 284 500	11 084 500	11 484 500	22 284 500	36 284 500	36 684 500	36 284 500	35 184 500	34 784 500	35 184 500	34 784 500	
ФОТ	9 551 440	9 766 240	11 284 160	12 114 720	12 114 720	12 945 280	12 945 280	12 945 280	12 945 280	12 945 280	12 945 280	12 945 280	
<i>Налог к уплате ОСНО</i>			5 516 120			7 954 356			10 802 132			22 282 132	46 554 740
Чистая прибыль	-835 940	12 949 260	9 115 220	19 400 780	14 600 780	-2 184 136	11 370 220	17 770 220	14 068 088	31 270 220	36 870 220	20 988 088	185 383 020
<i>Дивиденды</i>	-	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000	150 000 000
<i>Баланс на конец месяца:</i>	1 603 712,80	4 552 972,80	3 668 192,80	13 068 972,80	17 669 752,80	5 485 616,80	6 855 836,80	14 626 056,80	8 694 144,80	19 964 364,80	36 834 584,80	37 822 672,80	

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ НА ТРЕТИЙ ГОД

Месяц	План 3 г.												Итого за год:
	Квартал 1			Квартал 2			Квартал 3			Квартал 4			
	Ян/1	Фв/2	Мр/3	Ап/4	М/5	Ин/6	Ил/7	Ав/8	Сн/9	Ок/10	Нб/11	Дк/12	
Итого поступило ДС	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Баланс на начало месяца:	37 822 673	37 092 893	42 363 113	20 535 890	37 806 110	61 076 330	46 429 108	81 699 328	122 969 548	115 530 583	168 800 803	228 071 023	
Выручка	97 000 000	103 000 000	109 000 000	115 000 000	121 000 000	127 000 000	133 000 000	139 000 000	145 000 000	151 000 000	157 000 000	163 000 000	1 560 000 000
Итого затрат:	47 729 780	47 729 780	47 729 780	47 729 780	47 729 780	47 729 780	47 729 780	47 729 780	47 729 780	47 729 780	47 729 780	47 729 780	572 757 360
Основные средства	34 784 500	34 784 500	34 784 500	34 784 500	34 784 500	34 784 500	34 784 500	34 784 500	34 784 500	34 784 500	34 784 500	34 784 500	
ФОТ	12 945 280	12 945 280	12 945 280	12 945 280	12 945 280	12 945 280	12 945 280	12 945 280	12 945 280	12 945 280	12 945 280	12 945 280	
Налог к уплате ОСНО			33 097 442			43 917 442			54 709 185			65 523 032	197 247 102
Чистая прибыль	49 202 404	55 142 404	28 044 962	67 142 404	73 182 404	35 344 962	85 262 404	91 071 800	42 502 535	103 196 720	109 196 720	49 698 688	788 988 406
Дивиденды	50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000	250 000 000	800 000 000
Баланс на конец месяца:	37 092 892,80	42 363 112,80	20 535 890,40	37 806 110,40	61 076 330,40	46 429 108,00	81 699 328,00	122 969 548,00	115 530 583,20	168 800 803,20	228 071 023,20	27 818 211,20	

Доход рассчитан при постоянной конверсии в 5% с повышающимися затратами на маркетинг.

Стрессовый показатель постоянной конверсии составляет 1%, при этом проект показывает жизнеспособность за исключением инвестиций

Налогообложение (ОСНО) рассчитано без учета льгот для IT-компаний

Модель рассчитана на минимальный доход без привязки к месяцам, так как срок поступления первичных инвестиций не определен. На моменте «долины смерти» (5-6 месяцы) в случае необходимости возможно привлечение дополнительных инвестиций от акселераторов или венчурных фондов для наиболее мягкого прохождения!

РЕЗУЛЬТАТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ

ВЫВОД: проект показывает положительную динамику в следующих условиях: постоянная конверсия поставщиков - 5%; конверсия трафика пользователей - 5%. Расчеты производились без учета дополнительной монетизации. Нижний порог бюджета составляет 800 000 рублей.

Данные условия намеренно занижены, чтобы произвести стресс-тест экономики проекта. Для SaaS сервисов хороший показатель конверсии является 60%, нижний порог составляет 40%.

В реальности доход от продаж по закупкам опирается исключительно на соотношение к пользователям, которые и обеспечат спрос на услуги поставщиков. Расчетное соотношение составляет 1:1 – то есть на одного поставщика приходится один запрос от предпринимателя

На этапе тестирования проект возможно подключить к пилотированию в банки-партнеры для доступа к клиентской базе. Это позволит привлечь дополнительный трафик (в том числе монетизируемый), однако такой источник трафика не подлежит прогнозированию.

РИСКИ И МЕТОДЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ

Риск	Описание	Причины возникновения	Возможные последствия	Методы противодействия	Возможности
Кадровый -допустимый-	Возможные трудности в подборе квалифицированного персонала	Недостаток соискателей Невозможность релокации соискателем	Задержки разработок второго этапа	Поиск сотрудников заблаговременно	Возможность «вырастить» сотрудника самостоятельно
Конкурентный -допустимый-	Выход на рынок полного аналога	Стремления конкурентов дотянуться до нового рынка	Распределение рынка на нескольких участников рынка	Постоянное улучшение функционала Патентование	Здоровая конкуренция
Рекламный -допустимый-	Уменьшение каналов привлечения	Уход с рынка инструментов	Не значительные, так как базовые инструменты доступны всегда	Использование традиционных решений Поиск новых	Потенциальный выход новых решений Уверенное понимание рекламного рынка
Финансовый -допустимый-	Повышение арендных платежей	Увеличение затрат подрядчиков	Увеличение затрат	Запрет на изменение стоимости аренды офиса в договоре Изначально заложенные финансовые излишки Формирование резервного фонда	Резервный фонд позволит проходить кризисы свободно

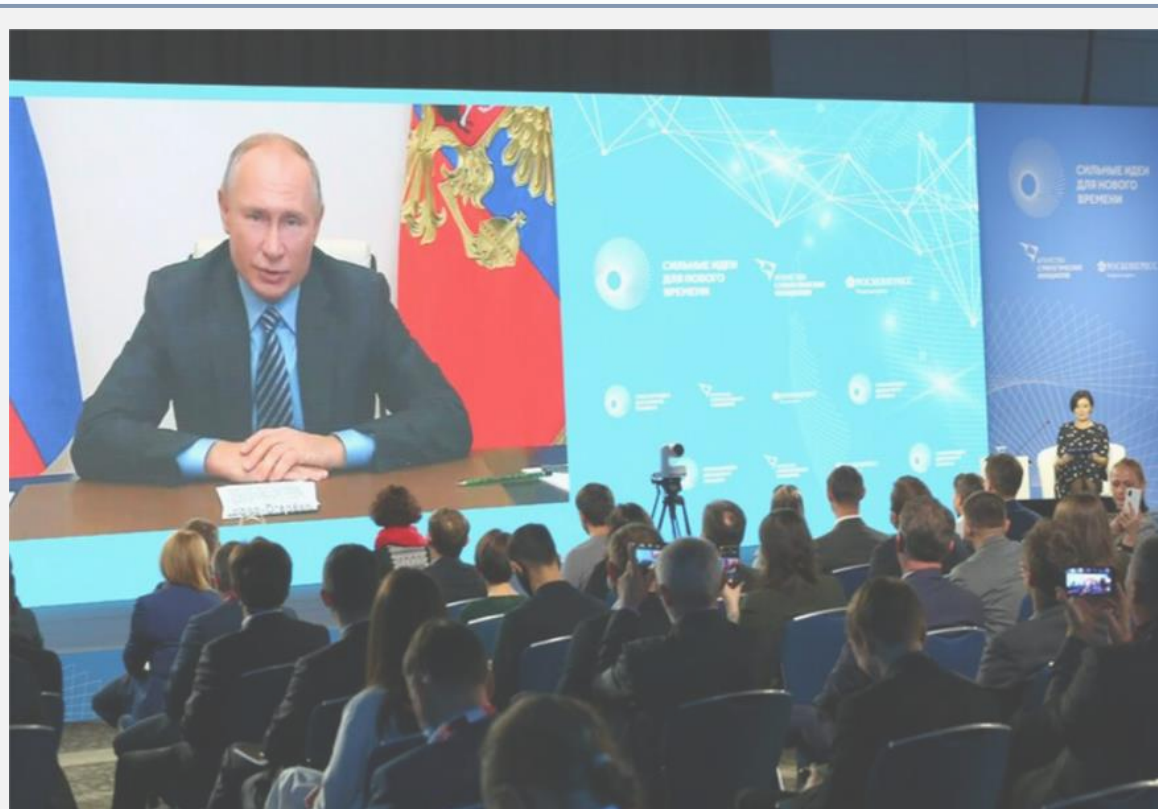
РИСКИ И МЕТОДЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ

Риск	Описание	Причины возникновения	Возможные последствия	Методы противодействия	Возможности
Юридический -значимый-	Нарушение патентного права	Исковое заявление от американской компании, зарегистрировавшей бренд "eop". Патент действует до 2024 года.	Финансовые	Изменение названия системы на EON 360	Американская компания не присутствует на рынка РФ PR
Логистический -значимый-	Нарушение логистических цепочек	Постоянно меняющаяся геополитическая обстановка	Снижение количества поставщиков, ориентированных на зарубежную продукцию	Поиск новых поставщиков/вариантов логистики	Повышение значимости для пользователей
Производственный -значимый-	Нарушение производства на территории РФ	Постоянно меняющаяся геополитическая обстановка	Снижение количества поставщиков, опирающихся на производство	Поиск новых поставщиков/вариантов логистики	Повышение значимости для пользователей

РИСКИ И МЕТОДЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ

Риск	Описание	Причины возникновения	Возможные последствия	Методы противодействия	Возможности
Финансовый -критический-	Фактический показатель конверсии будет менее 1%, при заложенных 5% Норма 40-60%	Недостаток финансирования (при условии недостаточного бюджета) Некачественная рекламная компания (выбор подрядчика) Продукт потребует обновления	Увеличение срока "Долины смерти"	Привлечение финансового капитала из венчурного фонда (первичные переговоры проведены) Инвестиции от акселератора Получение гранта	Продукт потребует обновления Уточнение ЦА (проверенная гипотеза) При коммуникации с пользователями, ошибки возможно повернуть в свою пользу
Геополитический -неопределенный-	Вооруженные конфликты Санкции Кризисы	Следствие Нео колониальной политики западных стран Раздутые рынки (пузыри) Застарелые конфликты	Уменьшение потока финансового капитала (инвестиций) Сбои в поставках Запрет на импорт/экспорт	Обеспечение собственным капиталом Обход санкций через третьи страны	Проект охватывает большинство видов бизнеса, а при кризисе серьезно страдает только часть Открытие новых рынков

СТРАНУ МЕНЯЮТ ЛЮДИ



Проект «EON 360» принимает участие в форуме «Сильные идеи для нового времени», где по результатам народного (открытого) голосования занял **7** место из 19520, набрав **2820** голосов

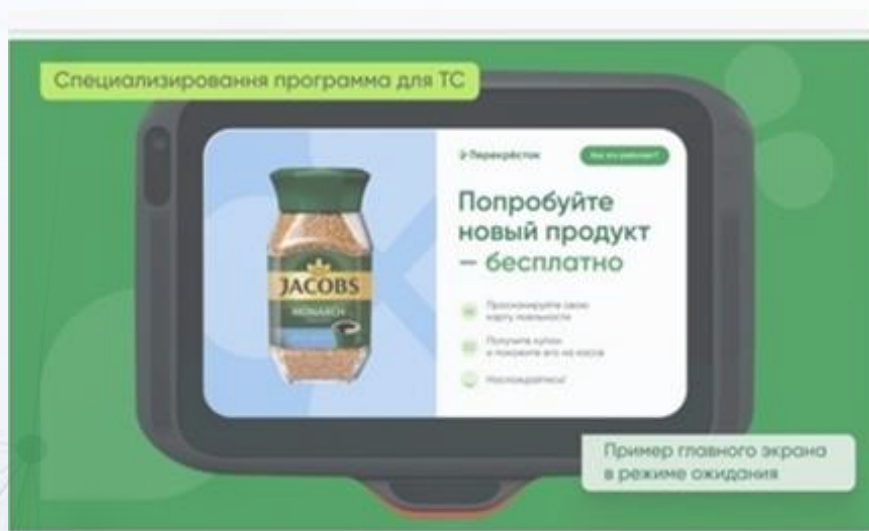


Для перехода на страницу проекта
кликните на логотип



В ПОИСКЕ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

В ходе форума «Сильные идеи для нового времени 2022» достигнуто согласие в сотрудничестве двух проектов. Варианты сотрудничества в процессе согласования

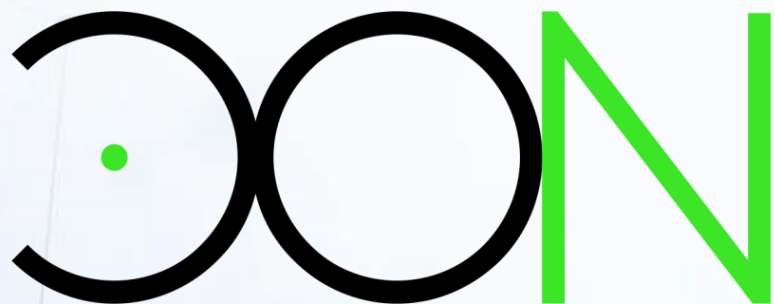


МАРКЕТИНГОВЫЙ ТЕРМИНАЛ ЛОЯЛЬНОСТИ

Новые возможности для предпринимателей:

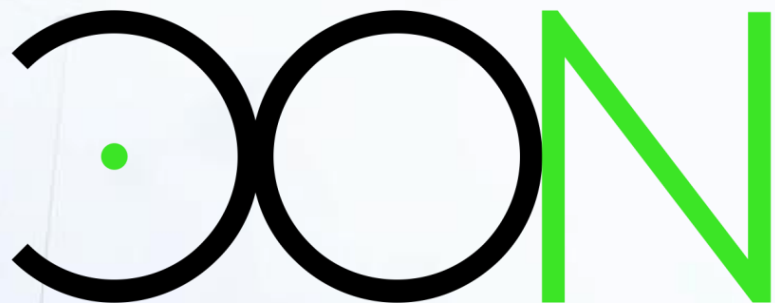
- Уникальный канал вывода продукта на рынок
- Аналитика потребления
- Тестовый вывод продукта на рынок
- Предиктивная аналитика

НАША МИССИЯ



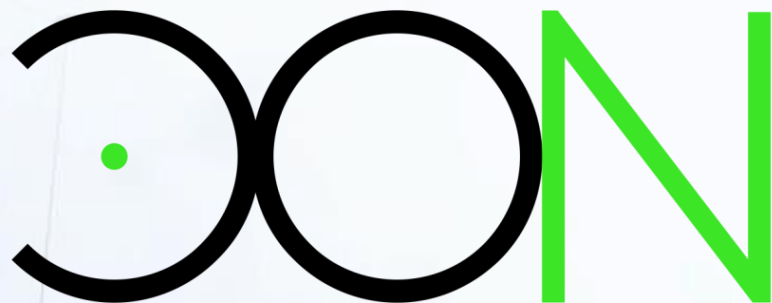
Сформировать культуру предпринимательства и обеспечить потенциальных и действующих предпринимателей многофункциональным инструментом, сопровождающим пользователя с момента появления идеи бизнеса до эффективного ведения производственно-хозяйственной деятельности предприятия с бесшовным доступом на сопутствующие сервисы

НАШИ ЦЕННОСТИ



- ✓ **ЗАБОТА о пользователе**
Сопровождающие инструкции, обучение, доработки на основе обратной связи от пользователей
- ✓ **ЛЕГКОСТЬ в использовании**
Дружелюбный интерфейс. Возможность настройки необходимых сущностей (модулей)
- ✓ **ДОСТУПНОСТЬ решений**
Бесплатный доступ. Доступные технологии для бизнеса. Равные условия для поставщиков
- ✓ **БЕЗОПАСНОСТЬ данных**
Высокую техническую надежность площадки обеспечивает соответствие мировым стандартам, предъявляемым к Дата-центрам
- ✓ **ОПЕРАТИВНОСТЬ управления**
Производительность системы обеспечивается платформой Node.js. Поточковый анализ проектов

КЛЮЧЕВЫЕ МЕТРИКИ ПРОЕКТА



- ✓ Количество авторизованных пользователей
- ✓ Количество созданных бизнес-проектов
- ✓ Количество размещенных поставщиков
- ✓ Количество заявок на проведение закупок
- ✓ Количество откликов/предложений на заявки для участия в закупке
- ✓ Экономические: Доход, прибыль, IRR, стоимость привлечения клиента и т. д.
- ✓ NPS

КОМАНДА ПРОЕКТА

CEO, главный разработчик

Печёркин Пётр Алексеевич

Предприниматель. Опыт создания и управления бизнесом 9 лет

HRBP - разработчик HR-модуля и коммуникации с пользователями

Сухих Елена Владимировна

HR/HRBP – опыт 9 лет

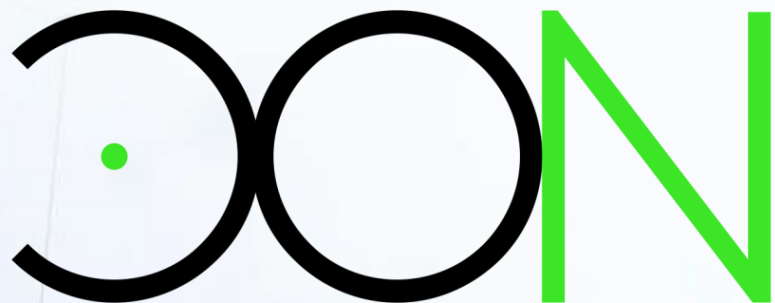
CSO - Директор по безопасности и внешним коммуникациям

Журавлев Юрий Владимирович

Предприниматель. Опыт более 15 лет

Техническое воплощение первого этапа проекта – подрядная компания, согласно совместно разработанному ТЗ
Второй этап будет реализован комбинированным способом (сотрудники + подрядчик)

НАШ ОПЫТ



- ✓ **Бизнес-планирование**
Создание финансовых моделей и составление бизнес-планов проектов для инвестора, собственного пользования или под заказ
- ✓ **Привлечение финансирования**
Поиск инвестиций для проектов от профильных компаний и частных инвесторов
- ✓ **Поиск стратегических партнеров**
Поиск подрядчиков и поставщиков (в т. ч. в странах Азии и Европы)
- ✓ **Выстраивание бизнес-процессов**
Создание как собственных бизнесов, так оптимизация бизнеса партнеров
- ✓ **Управление персоналом**
Члены команды обладают опытом работы HRBP

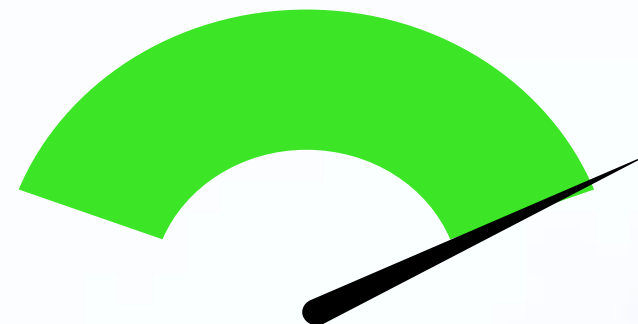
ВАРИАНТЫ БЮДЖЕТОВ



9 963 400 рублей*

Базовый объем

Сервер	80 000
MVP	770 000
PR	5 100 000
Call-центр	1 820 000
Прочее	480 000
ФОТ	1 713 400
Офис	0



24 999 880 рублей

Полный объем

Сервер	80 000
MVP	770 000
PR	8 500 000
Call-центр	3 020 000
Прочее	596 000
ФОТ	8 183 880
Офис	3 850 000

МИНИМАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ:

от 1 200 000 рублей

*Базовый бюджет может быть пересчитан, если размер инвестиций меньше запланированного

При минимальных вложениях релиз второго этапа может быть отложен

Оба бюджета сформированы без резерва

Минимальный объем инвестиций включает в себя MVP, call-центр и таргетинг

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Мы готовы обсуждать различные варианты финансирования проекта на взаимовыгодных условиях с учетом намерений сторон, включая:

- Инвестиционный заем (RBI);
- Конвертируемый заем;
- Долевое участие

НАШИ ПАРТНЕРЫ

ХАЙС

делобанк
банк для дела

Точка

банк для предпринимателей



ЛокоБанк



ГАЗПРОМБАНК



Модульбанк



открытие

Банк



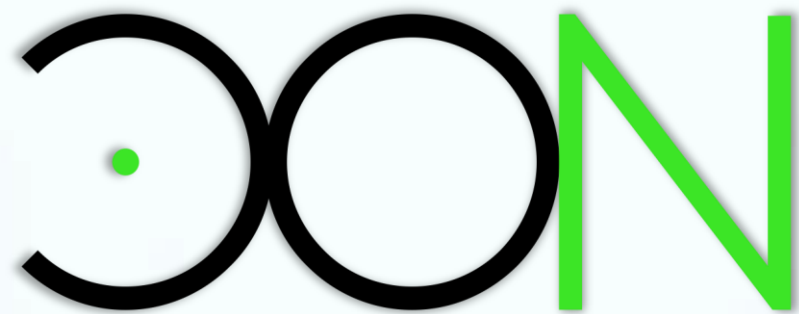
ТИНЬКОФФ



РОСБАНК

SOCIETE GENERALE GROUP

КОНТАКТЫ



Tel: +7-965-501-54-04

E-mail: info-erp@ya.ru

**ООО «Маркет план»
г. Екатеринбург**