

Архипелаг 2022: #НастоящееБудущее

Технологии, которые работают

 Ergius

ЮРИДИЧЕСКАЯ ЦИФРОВАЯ ЭКОСИСТЕМА



Проблема

При взаимодействии с госорганами в ходе получения госуслуг и прохождения обязательных процедур юридические лица сталкивались*:

28%

с приостановлением деятельности вследствие отказов из-за несоответствия объектов бизнеса нормативным требованиям

36%

со сложностями заполнения и представления пакета документов

45%

с проверками на соответствие требованиям, о существовании которых им ранее не было известно - неправильное применение законодательства

Цена совершенных ошибок:

- потеря невозможных временных и финансовых ресурсов;
- потеря уплаченных госпошлин, внеплановые проверки, штрафы;
- административное приостановление деятельности и невозможность вести бизнес.

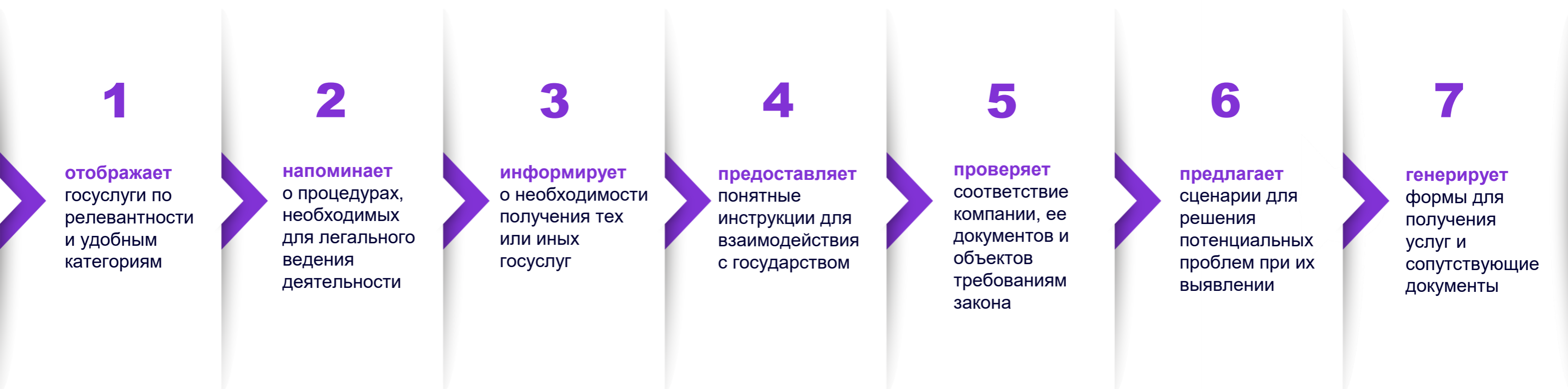
* результаты опросов предпринимателей и исследований, представленных в отчетах НАФИ, ГАРАНТ, PWC



ЭРГИУС - система автоматической подготовки и превентивной проверки соответствия компании, её документов и объектов требованиям законодательства для получения государственных услуг и прохождения обязательных процедур, с автоматической генерацией форм и сопутствующих документов, необходимых для подачи в государственные органы.



ЭРГИУС одновременно справляется со всеми перечисленными задачами:



LegalTech и RegTech решение ЭРГИУС позволяет получать компаниям необходимые результаты во взаимодействии с госорганами с максимальной эффективностью и в предельно короткие сроки.



750
тыс. МСП
+ крупный
(сетевой) бизнес

На сегодняшний день целевая аудитория ЭРГИУС:

- предприятия розничной торговли продуктами питания (**Retail**);
- предприятия общественного питания и гостиничного хозяйства (**HoReCa**).

В качестве целевой аудитории дополнительно выделена ещё одна группа:
- юридические и консалтинговые компании, сопровождающие эти бизнесы.

6.9
млн.
субъектов

Целевая аудитория всей системы*:

- все индивидуальные предприниматели и юридические лица РФ (вне зависимости от их местонахождения, всех отраслей и видов деятельности, размеров (масштабов), организационно-правовых форм, форм собственности), в том числе органы государственной власти и управления, и их подведомственные учреждения.

*с учетом расширения каталога услуг модуля «ЭРГИУС» - государственные услуги», а также его географии, синхронной разработки и внедрения функционала системы (сервисов и модулей).



Конкуренты



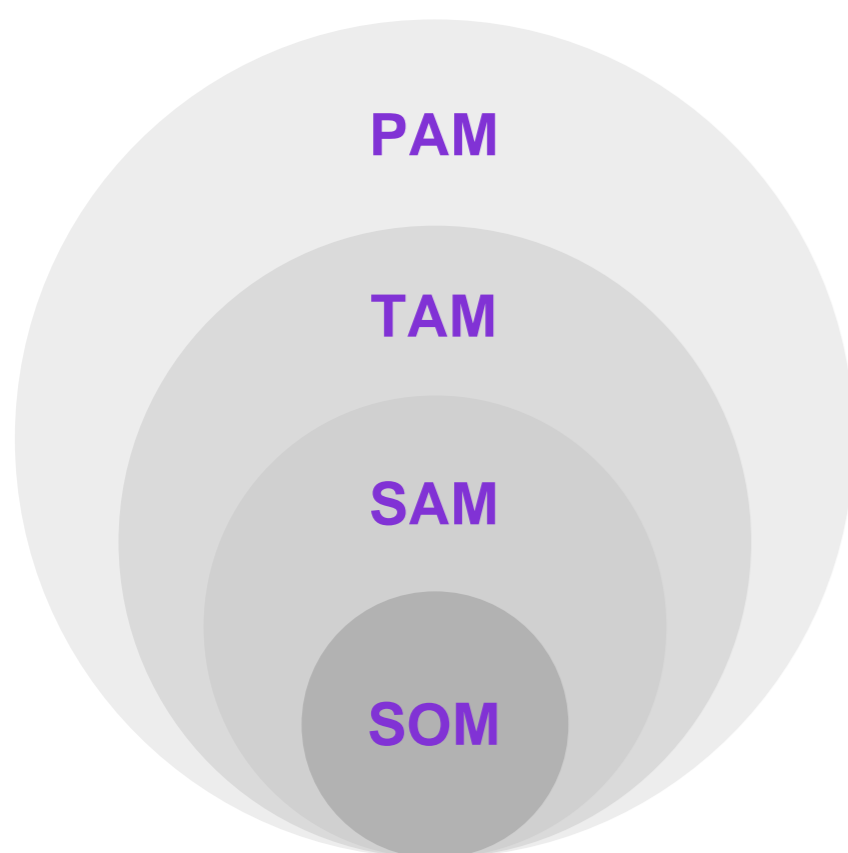
		Электронные сервисы (по 3 примера)		Юридические и консалтинговые компании (по 3 примера)		
		Косвенные конкуренты		Прямые конкуренты		
		Справочно-правовые системы: Консультант Плюс, Кодекс, Гарант	Конструкторы документов: FreshDoc, Doczilla, Doc.one	ЗАО "Юридическая Фирма "Клифф"	ООО "Правовая Сфера"	ООО "Центр "Гарант"
Автоматическая проверка соответствия компании и объектов требованиям законодательства				«Ручная» подготовка компаний. Долго и дорого		

		Юридическая фирма
Средний размер госпошлины	65 000 рублей	
Стоимость	9 000 рублей	~100 000 рублей
Сроки	5 минут	2-3 недели
	Полный Legal-анализ	Нет гарантий получения необходимых госуслуг



Ёмкость рынка: 6,9 млн. индивидуальных предпринимателей и юридических лиц.

Потенциальный рынок: 4,2 млн. ИП и ЮЛ, успешно внедрившие в свою операционную деятельность от 1 до 3 систем.*



- 180 млрд. руб. (оборот рынка юридических услуг)**

- 80 млрд. руб. (сегмент услуг для юридических лиц)

- 40 млрд. руб. (объём рынка LegalTech и RegTech в РФ)

- 5 млрд. руб. (достижимые показатели оборота к 2026 году)

В ближайшие пять лет мировой рынок LegalTech будет расти на 6%, а RegTech – на 20% в год.


Среднегодовые темпы роста мировых венчурных инвестиций за последние 4 года составляют более 30%.

Значение уровня насыщения рынка IT-решений на 2021 год в РФ – менее 50%.


Количество запросов только со словами «получение: лицензии, сертификата, разрешения» по данным WordStat – 330 000 раз в месяц.



Основные реализуемые модели монетизации:



подписка на электронные сервисы и услуги



предоставление разовых доступов к различным сервисам и услугам

Тарифы

Разовое обращение «Бизнес»
от 0* до 9 900 рублей за услугу

Ежемесячная подписка «Профи»
19 900 рублей

	2022	2023	2024
Разовое обращение	150	2150	
Подписка		150	2900
Итого (в руб.)	~1 млн.	53,5 млн.	313 млн.

* Для маркетинговых, информационных и демонстрационных целей предоставляется постоянный бесплатный доступ к отдельным сервисам и услугам.



Текущие результаты



	Самостоятельные тестовые продажи	Пилот с Альфа Банк
Каналы рекламы протестированы:	Таргетированная реклама в соцсетях и «холодные звонки»	Уведомления в Клиент-Банке об 1 услуге для 1 сегмента ЦА 1 региона
Количество сотрудников задействованы:	1 сотрудник на исходящих	1 менеджер на входящих
Срок проведения:	3 месяца (с июля по сентябрь 2021 года)	1 месяц (с декабря 2021 года по январь 2022 года)
«Холодная» база:	3700	784
Подтвержденный процент конверсии в оплату:	1,1%	2,3%
Итого зарегистрировавшихся в системе:	40	18

Награды и заслуги

В 2020 году команда ЭРГИУС успешно закончила обучение в Онлайн-Акселераторе на портале ГБУ «Малый бизнес Москвы» при поддержке Департамента предпринимательства и инновационного развития города Москвы.

В сентябре 2021 года на «Российских креативных неделях 2021» проект попал в ТОП-100 и был признан лучшим среди IT-проектов. Информацию о проекте разместили в каталоге «100 лучших проектов в сфере креативных индустрий», созданном организаторами.

В мае 2022 года участвовали, стали дипломантами во Всероссийском конкурсе «Моя страна – моя Россия», организованном АНО «РСВ». Партнерами номинации «Цифровая среда для повышения качества жизни граждан в регионах (нацпроект «Цифровая экономика РФ»)» были Минцифры и Российское общество Знание.

В июне 2022 года подана заявка в Агентство инноваций Москвы и Московский Инновационный кластер на пилотное тестирование инновационного решения.



Планы развития



Цели \ Годы	2023	2024	2025
Стратегические	Охват рынка - формирование нового рынка	Укрепление позиций и масштабируемость	Развитие новых сервисов и выход на ЕАЭС
Рыночные	0,67% от всего рынка (разовые обращения + подписка)	3% от всего рынка (только подписка)	7% от всего рынка (только подписка)
Финансовые	Выход на самоокупаемость	Получение прибыли	Получение прибыли и интенсификация денежных потоков
Производственные	Запуск модуля системы на РФ	Запуск новых 5 модулей системы	Запуск новых 7 модулей системы
Организационные	Укрупнение команды разработчиков и юристов	Развитие филиальной и партнёрской сети	Создание продуктов, отвечающих запросам госорганов
Социальные	Реализация программ популяризации предпринимательства за счет уменьшения нагрузки на субъекты МСП. Доступные новые технологии и сервисы для МСП		

В 2022 году команда разработчиков проводит научно-исследовательские работы, подразумевающие регистрацию НИР. Подготовлена заявочная документация для внесения ПО в Единый реестр российских программ для ЭВМ и баз данных Минцифры России.

Дополнительно к имеющимся Свидетельствам о регистрации программ ЭВМ, компания ЭРГИУС к 2024 году зарегистрирует еще 5 модулей.



Интеллектуальная собственность



1. Свидетельство о регистрации программы ЭВМ «ЭРГИУС» - модуль государственные услуги Федеральной службы по интеллектуальной собственности № 2020665206
2. Свидетельство о регистрации программы ЭВМ «ЭРГИУС» - модуль НПА Федеральной службы по интеллектуальной собственности № 2020665207
3. Свидетельство на товарный знак «ЭРГИУС» Федеральной службы по интеллектуальной собственности № 770373

По мере выхода на иностранные рынки будет производиться регистрация интеллектуальной собственности в соответствии с иностранным национальным и международным законодательством. Команда планирует выход на рынки ЕАЭС.



Финансы



Движение денег	июл.22	авг.22	сен.22	окт.22	ноя.22	дек.22	январ.23	фев.23	мар.23	апр.23	май.23	июн.23	июл.23	Итого
Входящее сальдо	200 000	27 456 500	24 363 000	21 269 500	17 976 000	14 987 500	11 999 000	9 010 500	6 827 000	4 643 500	3 960 000	3 276 500	4 033 000	4 789 500
Поступления:	0	0	0	0	450 000	450 000	450 000	1 500 000	1 500 000	3 000 000	3 000 000	4 500 000	4 500 000	19 350 000
Продажи	0	0	0	0	450 000	450 000	450 000	1 500 000	1 500 000	3 000 000	3 000 000	4 500 000	4 500 000	19 350 000
Платежи:	-2 743 500	-3 093 500	-3 093 500	-3 293 500	-3 438 500	-3 438 500	-3 438 500	-3 683 500	-3 683 500	-3 683 500	-3 683 500	-3 743 500	-3 743 500	-44 760 500
Разработка программисты (5 чел.)	-600 000	-1 200 000	-1 200 000	-1 200 000	-1 200 000	-1 200 000	-1 200 000	-1 200 000	-1 200 000	-1 200 000	-1 200 000	-1 200 000	-1 200 000	-7 800 000
ФОТ (7 чел.)	-1 100 000	-1 100 000	-1 100 000	-1 100 000	-1 100 000	-1 100 000	-1 100 000	-1 100 000	-1 100 000	-1 100 000	-1 100 000	-1 100 000	-1 100 000	-7 700 000
Сервер	-56 000	-56 000	-56 000	-56 000	-56 000	-56 000	-56 000	-56 000	-56 000	-56 000	-56 000	-56 000	-56 000	-392 000
СПС КонсультантПлюс	-17 500	-17 500	-17 500	-17 500	-17 500	-17 500	-17 500	-17 500	-17 500	-17 500	-17 500	-17 500	-17 500	-122 500
Системы автоматизации и телефония (Битрикс, Кэррот, Тильда, Зebra +1 мес. програм. Вебменс)	-220 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-340 000
Маркетинг (контекст + маркетолог аутсорс)	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-300 000	-300 000	-300 000	-300 000	-300 000	-300 000	-1 700 000
РОП + Менеджеры по продажам				-200 000	-345 000	-345 000	-345 000	-490 000	-490 000	-490 000	-490 000	-550 000	-550 000	-1 235 000
Налоги и отчисления	-450 000	-450 000	-450 000	-450 000	-450 000	-450 000	-450 000	-450 000	-450 000	-450 000	-450 000	-450 000	-450 000	-3 150 000
SEO-продвижение (+1 мес. редизайн гл. сайта)	-100 000	-50 000	-50 000	-50 000	-50 000	-50 000	-50 000	-50 000	-50 000	-50 000	-50 000	-50 000	-50 000	-400 000
Финансирование:	30 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30 000 000
Собственные средства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Внешние инвестиции	30 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30 000 000
Итого оборот за период	27 456 500	-3 093 500	-3 093 500	-3 293 500	-2 988 500	-2 988 500	-2 988 500	-2 183 500	-2 183 500	-683 500	-683 500	756 500	756 500	9 010 500
Сальдо на конец периода	27 456 500	24 363 000	21 269 500	17 976 000	14 987 500	11 999 000	9 010 500	6 827 000	4 643 500	3 960 000	3 276 500	4 033 000	4 789 500	



Предложение для инвестора

Требуемая сумма:

30 млн.
руб.

Предлагаемая доля:

10%

Горизонт инвестирования:

06.2023

Число клиентов:

2150+150

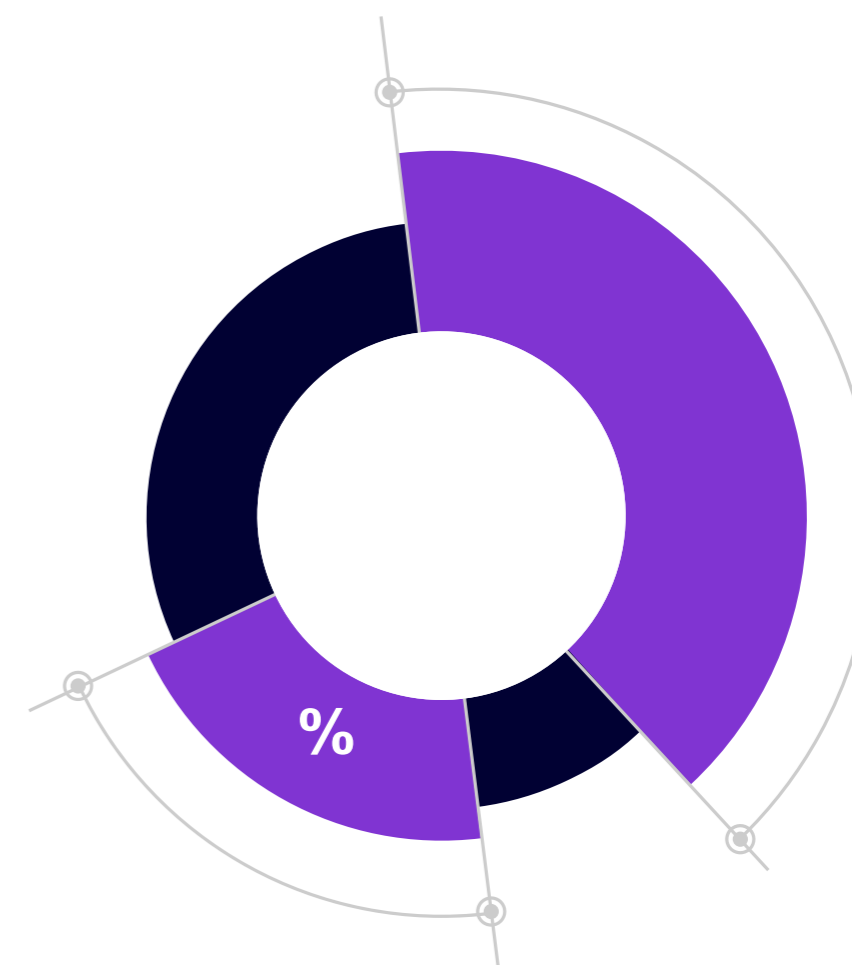
(разовые обращения и подписки)

Финансовые показатели:

53 млн. руб.
год

Продукт:

Версия 1.0
(готовый модуль для РФ)



Для достижения целей необходимо расширить команды технического, юридического и маркетингового департаментов и отдела продаж. Ищем стратегического партнёра для участия в дальнейшей реализации проекта.

Мы также заинтересованы в сотрудничестве с индустриальными партнерами, которых заинтересуют наши IT-решения.



Команда



CRO
**Арсен
Григорьян**

Автор проекта, директор по научным исследованиям и разработке.
Более 18 лет занимал руководящие должности, работал в международной IT-компании



CTO
**Горячев
Игорь**

Работает с ИИ и сложными SaaS более 10 лет



CLO
**Александр
Алексинцев**

Опыт работы 10 лет в КНД и юриспруденции. Главред профильных изданий. Степень MBA.



Консультант
проекта
Игорь Манн

Маркетер №1 в РФ, автор книг и обучающих курсов, владелец издательства

СЕО - Рубен Григорьян

Более 20 лет успешной работы на руководящих должностях, оперативное управление крупным бизнесом.

В команде 12 человек.

Высокая степень готовности всех направлений для продвижения продукта.



Архипелаг 2022: #НастоящееБудущее

Технологии, которые работают

Инвестиции в ЭРГИУС сегодня - это удобство, комфорт
и дружелюбие государства + бизнеса завтра

Контакты

Сайт: license.ergius.ru

Телефон: +7 (909) 979-51-91

E-mail: a.grigorian@ergius.ru

<https://www.instagram.com/ergius.ru/>

СИСТЕМА ЮРИДИЧЕСКАЯ
ЭЛЕКТРОННАЯ

