

# Э ЭРГИУС

ЮРИДИЧЕСКАЯ ЦИФРОВАЯ ЭКОСИСТЕМА

Инвестиционная  
привлекательность

Система, созданная для помощи компаниям эффективно и точно контролировать взаимодействие с госорганами, позволит любому бизнесу при минимальных усилиях получить максимально качественное экспертное цифровое юридическое сопровождение.

ЭРГИУС - синергия функционала и данных, не имеющая аналогов на рынке.

## Основные предпосылки

Недостаток эффективных it-коммуникаций между бизнесом и государством

Устойчиво высокий спрос на продукты LegalTech и LawTech

Отсутствие комплексного решения задач Legal-автоматизации

Значение уровня насыщения рынка it-решений на 2021 год – менее 50%

Тренды – рост рынка автоматизации юридических услуг на 30% в год

## Конкурентные преимущества

Высокая маржинальность it-проекта и отсутствие прямых конкурентов

Быстрая монетизация за счёт достигнутых договорённостей с бизнес-сообществами

Готовый модуль, не имеющий аналогов, и низкие производственные затраты

Зарегистрированные результаты интеллектуальной деятельности – НМА

Уникальные архитектура, бизнес-правила и событийная модель для БигДаты

## Объём рынка и насыщение

**180** млрд. руб.  
оборот рынка юридических услуг

**80** млрд. руб.  
сегмент услуг для юридических лиц

**40** млрд. руб.  
объём рынка LegalTech и LawTech в РФ

**5** млрд. руб.  
достижимые показатели оборота

**3x**  
прогнозируемый рост рынка цифровизации



## Временные и финансовые затраты

**19.07.2021**  
тестовый старт продаж и рекламы

**130** тыс. руб.  
расходы на отдел продаж с ФОТ

**67** тыс. руб.  
расходы на маркетинг и рекламу

1 канал рекламы протестирован  
1 сотрудник на «холодных звонках»  
1 месяц длился тестовый период  
1 процент конверсии в оплату

Цели	2021	2022	2023	2024
<b>Стратегические</b>	Запуск системы. Тестовые продажи в Москве	Охват рынка – формирование нового рынка	Укрепление позиций и масштабирование на РФ	Развитие новых сервисов и выход на ЕАЭС
<b>Рыночные</b>	Лицензиаты и юридические компании (Москва, тест продаж)	1% от всего рынка лицензиатов 1 отрасли (преимущественно разовые покупки)	3% от всего рынка МСП (только подписка)	7–9% от всего рынка (только подписка)
<b>Финансовые</b>	Обеспечение текущей деятельности	Выход на самоокупаемость	Получение прибыли	Интенсификация денежных потоков
<b>Производственные</b>	Автоматизировано 100 подуслуг, система протестирована клиентами, получена «обратная связь»	Развитие модуля системы. Автоматизация всех федеральных госуслуг релевантных отрасли	Запуск новых 5 модулей системы. Автоматизация региональных госуслуг и расширение функционала	Запущены в эксплуатацию все модули системы
<b>Организационные</b>	Создание отделов продаж и маркетинга (тест). Разработка партнёрской стратегии, тестирование гипотез и каналов продаж	Привлечение инвестиций и укрупнение штата. Организация маркетинговых кампаний, продвижение модуля в субъектах РФ	Развитие филиальной и партнёрской сети	Создание продуктов, отвечающих запросам госорганов. Экстенсивное и интенсивное продвижение, достижение плана
<b>Социальные</b>	Реализация программ популяризации предпринимательства за счёт уменьшения нагрузки на субъекты МСП. Доступные сервисы для МСП и использование новых технологий.			

## 6,9 млн. юридических лиц и ИП\*

База потенциальных пользователей с учётом минимальной конверсии\*\*, и запуском модулей и сервисов релевантных отраслям\*\*\*:

РАЗДЕЛЫ ОКВЭД	РАЗДЕЛ I	РАЗДЕЛ I +Q	РАЗДЕЛ I +Q +R	РАЗДЕЛ I +Q +R +N	РАЗДЕЛ I +Q +R +N +L	РАЗДЕЛ I +Q +R +N +L +G	РАЗДЕЛ I +Q +R +N +L +G +J +H	РАЗДЕЛ I +Q +R +N +L +G +J +H +E +D	РАЗДЕЛ I +Q +R +N +L +G +J +H +E +D +C +K	РАЗДЕЛ I +Q +R +N +L +G +J +H +E +D +C +K +A +F +T	РАЗДЕЛ I +Q +R +N +L +G +J +H +E +D +C +K +A +F +T +B +S +U	РАЗДЕЛ I +Q +R +N +L +G +J +H +E +D +C +K +A +F +T +B +S +U +P +M +O	ВСЕ РАЗДЕЛЫ								
	МОСКВА			МСК + МО										ЦФО	ЦФО +СЗФО	ЦФО +СЗФО +ПФО	ЦФО +СЗФО +ПФО +ЮФО	ЦФО +СЗФО +ПФО +ЮФО +УФО	ЦФО +СЗФО +ПФО +ЮФО +УФО +СФО	ЦФО +СЗФО +ПФО +ЮФО +УФО +СФО +ДФО	ЦФО +СЗФО +ПФО +ЮФО +УФО +СФО +ДФО +СКФО
ПРИРОСТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ	20 032	+8 951	+18 237	+56 173	+88 827	+344 698	+154 986	+5 047	+82 279	+104 712	+39 316	+88 769	+683 295	+653 111	+999 942	+667 620	+481 833	+595 184	+298 616	+190 514	+185 000
ИТОГО МСП	20 032	28 983	47 220	107 848	203 765	557 514	712 500	717 547	799 826	904 538	943 854	1 032 623	1 715 918	2 369 029	3 368 971	4 036 591	4 518 424	5 113 608	5 412 224	5 602 738	5 602 738
ИТОГО ПРОДАЖ	124	+180	+293	+670	+1 267	+3 467	+4 431	+4 463	+4 974	+5 626	+5 870	+6 422	+10 673	+14 735	+20 955	+25 107	+28 104	+31 806	+33 664	+34 849	+34 849
НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ	124	304	598	1 269	2 536	6 004	10 436	14 899	19 874	25 500	31 371	37 794	48 467	63 202	84 157	109 265	137 369	169 176	202 840	237 689	272 538
ИТОГ С УЧЕТОМ ОТТОКА														63 022	83 863	108 594	136 102	165 708	198 408	233 226	267 563

\*Единый реестр субъектов МСП ФНС России по состоянию на начало 2021 года + Росстат и ЕГРЮЛ (крупный бизнес и иные ОКОПФ).

6,9 млн. действующих ИП и ЮЛ в РФ всех масштабов. Потенциальных клиентов, с учетом исследования/опроса ВЦИОМ, подтверждающего, что 62% компаний МСП используют от 1 до 3 автоматизированных систем в своей деятельности ежедневно ~ 3,65 млн. компаний.

\*\*Процент конверсии, обоснованный тестовыми продажами (1%). Пример расчета количества компаний в таблице (по первому столбцу региона Москва Раздела i): (20032x62%)x1%=124.

\*\*\*Таблица рассчитана исходя из расширения модуля госуслуг и его географии, а также синхронной разработки и внедрения функционала (сервисов/модулей) системы.

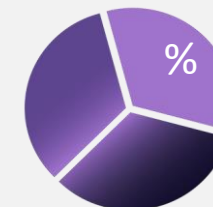
Вариант развития проекта с привлечением инвестиций.

<b>1. Объём рынка готовой услуги</b> (выданных лицензий)	290 тыс.*
<b>2. Стоимость услуги</b> (средний чек)	9 тыс. руб.
<b>3. Захват рынка:</b>	<b>Что будет, если мы захватим всего 1% рынка лишь по 1 госуслуге для 1 отрасли в 2022 году?</b>
<b>Активных подписок</b> (клиентов)	2 900
<b>Выручка</b> (смешанная: разовые покупки + подписки)	313 млн. руб.
<b>Цели и ресурсы</b>	Цель 7–9% от всего рынка МСП к 2025 году. Для достижения необходим бюджет на маркетинг и продажи, расширение штата
<b>4. Реализуемые мероприятия и прогнозируемые эффекты</b>	<p>Дополнительный наём сотрудников в технический, юридический и маркетинговый отделы. Полное нормативное локальное обеспечение деятельности компании</p> <p>Интенсивная правовая работа по масштабированию госуслуги "Лицензирование розничной продажи алкогольной продукции" на всю территорию РФ и формирование соответствующего пула форм и документов, доработка бизнес-правил всех смежных услуг</p> <p>Завершение работ по программированию модуля «Госуслуг» в части автоматизации лицензирования, а также дополнительных смежных услуг для конкретных отраслей Ритэйл и ХОРЕКА, и уникального высокоинформативного модуля «Паспорт компании»</p> <p>Организация направления продаж и маркетинга, составление планов, подготовка менеджеров, активная работа по привлечению клиентов с использованием всего инструментария, формирование лояльной аудитории и положительного имиджа компании. Партнёрские программы с 1С, Битрикс24, Корпорация МСП и взаимодействие с бизнес-сообществами</p>

\*Для 1 вида лицензируемой деятельности – розничная продажа алкогольной продукции.  
 Данные о лицензиатах из Сводного реестра лицензий Росалкогольрегулирования (05.10.2021 г.) + ЕГРЮЛ и реестры субъектов РФ.

Требуемая сумма:	16 млн. руб.	64 млн. руб.
Предлагаемая доля:	4%	20%
Горизонт инвестирования:	06.2023	01.2025
Число клиентов: <small>(разовые обращения и подписки):</small>	2900 <small>(разовые покупки)</small>	258 000 <small>(подписка)</small>
Финансовые показатели:	313 млн. руб./год	5182 млн. руб./год
Продукт:	Версия 1.0 <small>(готовый модуль для РФ)</small>	Готовый продукт <small>(все модули системы для РФ и Беларуси)</small>

Ищем стратегического партнёра для участия в дальнейшей реализации проекта. Предлагаем рассмотреть наиболее оптимальный для Вас вариант из двух, представленных выше. Определение схемы финансирования и величины участия инвестора может быть осуществлено в ходе переговоров.





Всегда готовы ответить на любой интересующий Вас вопрос  
и предоставить полную информацию  
о проекте и компании



Телефон: 8 (909) 979-51-91  
E-mail: [a.grigorian@ergius.ru](mailto:a.grigorian@ergius.ru)  
Контактное лицо: Григорьян Арсен