



# Архипелаг 2022: #НастоящееБудущее

Технологии, которые работают



## RICHBACK

Агрегатор инструментов для бизнеса

<https://pt.2035.university/project/project-1643>



20.35  
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



ФОНД НТИ  
Фонд Национальной  
технологической инициативы



1. Высокая стоимость создания собственных решений для развития бизнеса
2. Сложность в поиске подходящей CRM-системы и оцифровке клиентской базы
3. Сложность в удержании клиента
4. Отсутствие рекомендаций от клиентов
5. Проблемы в мотивации сотрудников
6. Продажи «мимо кассы»
7. Неудобство с большим количеством дисконтных карт, которые нужно иметь при себе



1. Облачный софт с различными инструментами для развития бизнеса
2. Система учета, где фиксируются данные по торговой точке, сотрудникам, клиентам и продажам (более 30 данных)
3. Система лояльности с настраиваемыми категориями товаров и услуг
4. Система рекомендаций - клиенты получают % с каждой покупки приглашенного друга
5. Система мотивации сотрудников – сотрудник получает % с каждой покупки зарегистрированного им клиента
6. Контроль за продажами “мимо кассы” - клиенты контролируют фиксацию покупки, чтобы получить бонусы
7. Отсутствие физических карт - единая дисконтная система привязана к номеру телефона. Регистрация и использование системы бесплатное



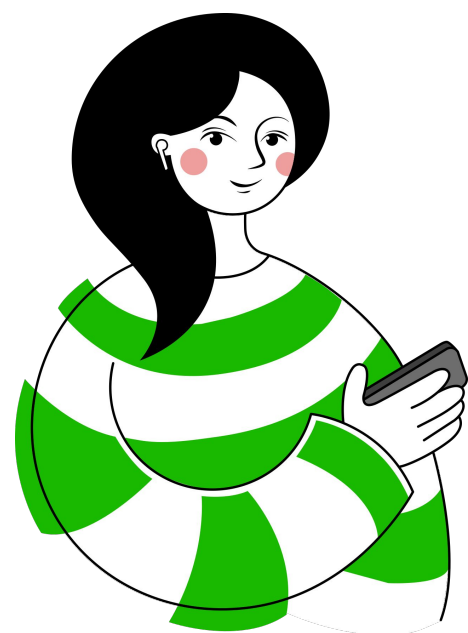
**Для микро и малого бизнеса - это единая облачная платформа,**  
включающая ряд инструментов для их развития

**Для различных сегментов мы предлагаем свой набор инструментов.**

Например: для бьюти-индустрии - инструменты удержания и привлечения клиентов;

для владельцев франшиз - систему минимизации продаж “мимо кассы” для получения полного роялти

**Продуктом является сайт,** на котором сотрудники магазинов авторизуются под своим логином и паролем, чтобы учесть свою работу



На сайте сотрудники могут зарегистрировать клиента по номеру его телефона. А также зафиксировать продажу, введя номер телефона клиента, сумму покупки и выбрав категорию

При нажатии кнопки “Оплатить” фиксируются данные сотрудника, магазина, клиента и продажи. Система автоматически начисляет бонусы клиенту и его друзьям. Если у клиента накоплены баллы, он может ими оплатить часть или всю покупку. В данном случае покупку оплачивает наша система



**Каждый из инструментов способен  
увеличить доход бизнеса**



Система лояльности <b>01</b>	Система рекомендаций <b>02</b>	Оцифровка данных <b>03</b>	Система фильтров, поиска и выгрузки данных <b>04</b>	Гибкая настройка категорий товаров <b>05</b>
Геймификация <b>06</b>	Обучение и поддержка менеджера <b>07</b>	Маркетинговые инструменты <b>08</b>	Система мотивации сотрудников <b>09</b>	Эксклюзивное партнерство <b>10</b>
Кросс-маркетинг <b>11</b>	Электронные карты <b>12</b>	Оплата баллами <b>13</b>	Размещение на сайте и в соцсетях <b>14</b>	Эко-система <b>15</b>

+ новые инструменты, запланированные в рамках развития компании RICHBACK



# Конкуренты

## Прямые:

UDS, CityLife, Swittips, RoyalClub, Город Легенд, Lyconet, ДомДаРа - все компании развиваются по принципу MLM, многие из них Центробанком РФ признаны финансовыми пирамидами

## Ключевое преимущество RICHBACK над прямыми конкурентами:

- мы бесплатно предоставляем доступ к использованию системы
- у нас нет ограничений по количеству торговых точек, сотрудников и категорий услуг

## Косвенные:

кэшбэк-сервисы для интернет-магазинов (пример Korikot, LetyShops, Мегабонус),  
не работают с офлайн магазинами

купонаторы (пример Biglion),

являются дорогим лидогенератором, бизнес делает скидку 50% и еще 15% отдает купонатору  
системы лояльности для бизнеса (пример GETmeBACK, Boomerangme),

обладают ограниченным функционалом, закрывают одну конкретную боль

Isic - европейская ассоциация карт (работает в более чем 50 стран мира)

предоставляют скидки только студентам, никаких инструментов бизнесу не дает

**RICHBACK НЕ КОНКУРИРУЕТ С БАНКАМИ**, клиент получает кэшбэк от своего банка +  
бонусы от RICHBACK





Объем рынка электронной коммерции в России

**~20 млрд долларов**

Объем рынка розничной торговли в России

**~501 млрд долларов**

**ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В РОССИИ**

**73 000 000**

**ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ОНЛАЙН-КОМПАНИЙ**

**~300 000 ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ**

**~80 000 МАГАЗИНОВ**

с 20 посещениями в день

**~2000 ОРГАНИЗАЦИЙ**

с 20 транзакциями в день

**ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ОФЛАЙН ПАРТНЕРОВ**

**636 847 ОРГАНИЗАЦИЙ ТОЛЬКО В МОСКВЕ**

по данным 2GIS на 05.07.2022



Бизнес модель схожа с агрегаторами такси и доставки еды:

RICHBACK присоединяет к клубу всех бесплатно и зарабатывает процент с покупки клиента



**Пример:**  
партнер выделил  
10% скидки  
и 5% бонус  
по одной  
из категорий  
товаров/услуг

ДОХОД RICHBACK - 2%  
Кэшбэк друзьям на 7 уровней 1,25%  
Активным клиентам 0,45%  
Благотворительность 0,05%





**РАЗРАБОТАЛИ САЙТ  
И ПРОЦЕССИНГОВЫЙ ЦЕНТР**

**СДЕЛАЛИ PIVOT**

**КОЛИЧЕСТВО ОНЛАЙН ПАРТНЕРОВ**

**ДОГОВОРЕННОСТИ С ОФЛАЙН ПАРТНЕРАМИ**

**КОЛИЧЕСТВО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ  
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ДИСКОНТНОЙ СИСТЕМЫ**

**КОЛИЧЕСТВО ИНСТРУМЕНТОВ**

**КОЛИЧЕСТВО ПРОВЕДЕННЫХ ИНТЕРВЬЮ  
С ВЛАДЕЛЬЦАМИ БИЗНЕСА**

**ПРЕМИЯ ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЙ ОТ КОМИТЕТА  
ПО ЦИФРОВОМУ РАЗВИТИЮ СТРАН СНГ**

**ПРОЙДЕНО НЕСКОЛЬКО АКСЕЛЕРАТОРОВ**

**ДЛЯ ПАРТНЕРОВ И ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ**

**СМЕНИЛИ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, ЦА, УТП**

**БОЛЕЕ 300**

**БОЛЕЕ 50**

**БОЛЕЕ 1 000**

**15**

**БОЛЕЕ 50**

в рамках работы над сегментацией рынка

**ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ  
“ТОРГОВЛЯ И УСЛУГИ”**

Академия Инноваторов

(Московский Инновационный Кластер),

Московский Акселератор, Astana Hub и др.



1. Доработать функционал личного кабинета бизнеса
2. Закончить анализ и сегментацию рынка
3. Упаковать несколько кейсов в каждом из изученных сегментов
4. Проверить гипотезы по рекламным каналам
5. Получить грант от Фонда содействия инновациям по программе “Старт-1”
6. Разработать искусственный интеллект для анализа собираемых данных
7. Масштабировать проект на всю страну



### В России 1 117 городов Для примера, возьмем 1 000 городов

Подключаем к RICHBACK по 20 торговых точек в каждом городе

Возьмем средний товарооборот каждой точки в 500 000 рублей

Каждая точка будет приносить нам 8 000 рублей дохода

В сумме будет 20 000 торговых точек

**Доход компании в месяц составит**  
 **$20\ 000 * 8\ 000 =$**   
 **$= 160\ 000\ 000$**   
**рублей**

**Доход компании в год составит 1 920 000 000 рублей**

\*Данный пример показывает доход только с офлайн партнеров и не учитывает дополнительные виды монетизаций: с онлайн-магазинов, мероприятий, продажи промокодов и сертификатов, платной рекламы на наших площадках.



# Предложение для инвестора



В данный момент мы не привлекаем инвестиции от частных инвесторов.

Это запланировано после анализа рынка, упаковки кейсов и расчета unit-экономики

Мы будем рады с Вами познакомиться и держать в курсе развития проекта





## Александр Сумбаев

Основатель

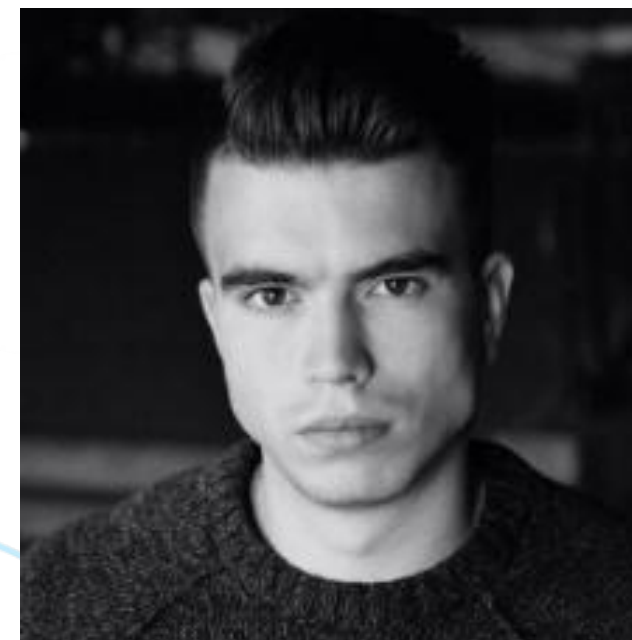
Работал 3 года директором по развитию дисконтной системы ДРУЗЬЯ (ООО "Друзья"). Опыт работы с cashback сервисами 6 лет.



## Сергей Сердцев

Программист,  
научный  
руководитель проекта

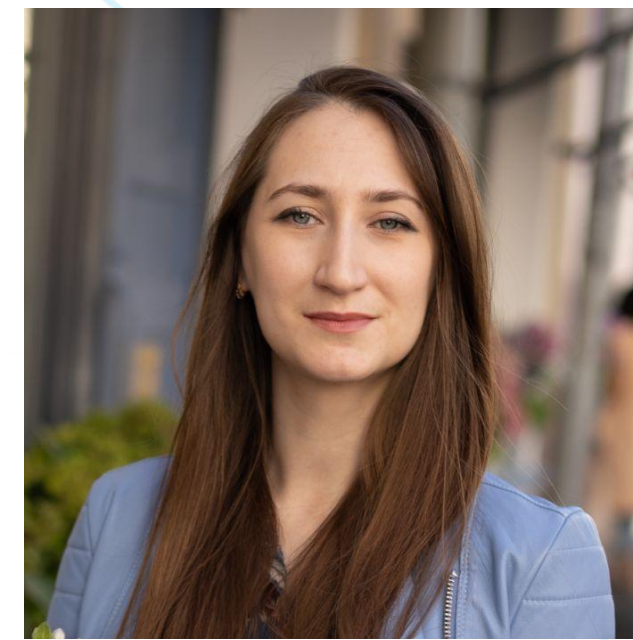
Опыт работы разработчиком с 2009 года, на платформе Битрикс - с 2016



## Рубцов Никита

Экономист,  
маркетолог

Опыт работы 8 лет. Работал руководителем проектов и Аккаунт менеджером \ Заместителем директора локализации



## Юлия Сумбаева

Дизайнер,  
тестировщик

Опыт работы графическим дизайнером 10 лет. Опыт работы в IT 4 года



# Архипелаг **2022:** **#НастоящееБудущее**

Технологии, которые работают

## Контакты



**Сайт**            richback.ru  
**Телефон**        +7 (902) 121-53-44  
**email**            gendir@richback.ru

