



LegalTech и RegTech-решение, не имеющее аналогов

Проект

Система автоматической подготовки и превентивной проверки соответствия компании, её документов и объектов требованиям законодательства для получения госуслуг и прохождения обязательных процедур, с автоматической генерацией форм и сопутствующих документов, необходимых для подачи в госорганы

Дорожная карта

07.2021
Запуск MVP, тестовый старт продаж и рекламы

09.2022
Автоматизированы 800 федеральных подуслуг, система уведомлений по факторам риска

09.2023
Завершение крупнейшего подмодуля «Лицензирование» для всех видов деятельности

Команда и контакты

СЕО Арсен Григорьян (автор проекта)

СТО Игорь Горячев

СЛО Александр Алексинцев

Консультанты проекта: Игорь Манн и Михаил Ханин

Сайты:
www.ergius.ru
www.license.ergius.ru

Эл.почта:
a.grigorian@ergius.ru

Телефон:
8 (909) 979-51-91

Проблема для предпринимателей:

- высокий риск ошибки при самостоятельной работе
- высокая стоимость и низкая надежность юристов на аутсорсе

Ошибки бизнеса при взаимодействии с государством:

- неправильное применение законодательства
- несоответствие объектов бизнеса нормативным требованиям
- неточности в формировании комплекта документов и заполнении форм

Цена совершенных ошибок:

- потеря невозполнимых временных и финансовых ресурсов компании
- потеря уплаченных государственных пошлин, внеплановые проверки, штрафы
- административное приостановление деятельности и невозможность вести бизнес

Решение для предпринимателей на выбор:

на примере госуслуги: "Оформление лицензии на розничную продажу алкогольной продукции" в Москве. Госпошлина 65 000 рублей за год

	Юридическая фирма	ЭРГИУС
Стоимость	~100 000 руб.	9000 руб.
Сроки	2-3 недели	5 минут
	Гарантия не предоставляется	Полный Legal-анализ

Результат работы ЭРГИУС:

- экономия важного для компании времени и страхование рисков потери средств при оплате государственной пошлины;
- работа без посредников и необходимости углублённого изучения нормативных актов;
- подготовленный умной автоматизацией, проверенный пакет документов.

Проблемы для юридических и консалтинговых компаний:

Трата времени и денег на:

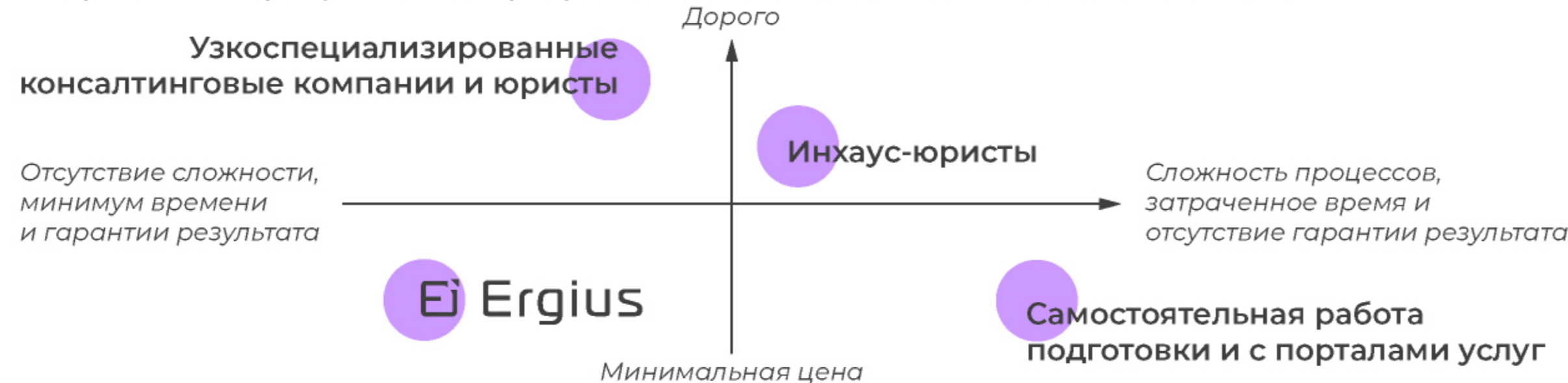
- дорогостоящие нерелевантные лиды
- выезды для проверки объектов недвижимости
- встречи с потенциальными клиентами
- заказ платных выписок и данных из реестров
- сбор и согласование данных
- формирование пакета документов

Решение для юридических и консалтинговых компаний:

ЭРГИУС позволяет моментально получить исчерпывающие данные о состоянии компании, ее документов и объектов. Система даёт понимание рисков отказа в получении лицензии, возможные препятствия и способы их устранения. Все это - даже не отвлекаясь от первого ознакомительного телефонного разговора с клиентом, во время которого нужно узнать только ИНН.

Карта восприятия

Получение государственных услуг, обязательных для ведения деятельности



Путь клиента

- 1 Возникновение потребности (необходимость получения госуслуги)
- 2 Обращение в ЭРГИУС: бесплатная регистрация и добавление нужной компании в ЛК
- 3 Выбор услуги и ознакомление с релевантными для компании требованиями
- 4 Оплата выбранного тарифа любым удобным способом
- 5 Прохождение автоматической проверки компании, документов и объектов
- 6 Получение контрольного чек-листа с выводами о возможности получения госуслуги
- 7 Исправление несоответствий в случае выявления системой
- 8 Генерация форм и сопутствующей документации, проверка пакета документов
- 9 Подача в госорган и получение госуслуги

Бизнес-модель

Основными реализуемыми моделями являются:

- подписка на электронные сервисы и услуги
- предоставление разовых доступов к различным сервисам и услугам.

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

Воронка продаж	Ресурсы	Бюджет
База контактов	555	1 канал рекламы протестирован сотрудник на «холодных звонках» месяц длился тестовый период процент конверсии в оплату
Успешных звонков	51	
Верифицированных в системе	45	
Оплаченных услуг на сегодня	5	
		67 тыс. руб.

Возможности

1	6,9 млн.	юридических лиц и ИП в РФ
2	120 тыс.	обращений к сервисам госорганов и за госуслугами ежемесячно
3	40 млрд. руб.	доступный объём рынка
4	25% в год	темп роста объёма рынка RegTech
5	50%	уровень насыщения рынка
6	Масштабирование на рынки СНГ	

Факторы инвестиционной привлекательности

Команда

- опыт команды в запусках проектов и вывода их на прибыль
- разработчики с большим опытом работы с ИИ и сложными SaaS, как и юристы, формирующие legal-контент
- эдвайзеры и партнеры проекта известные и авторитетные эксперты

Система

- готовый модуль, не имеющий аналогов
- уникальные технические решения: автоматизация бизнес-правил и событийная модель для больших данных

Компания

- зарегистрированные результаты интеллектуальной деятельности – НМА (актив)
- полное нормативное локальное обеспечение деятельности компании и наличие разрешительной документации: лицензии, свидетельства, аккредитации
- высокая степень готовности всех направлений для продвижения продукта

Внешняя среда

- недостаток эффективных it-коммуникаций между бизнесом и государством
- рост спроса на продукты LegalTech и RegTech
- заинтересованность государства в поддержке и применении отечественного ПО

Финансы

- низкие производственные затраты и высокая маржинальность it-проекта
- быстрая монетизация за счёт достигнутых договорённостей с бизнес-сообществами и партнёрских программ
- февраль 2022 года: ЭРГИУС - официальный партнёр Альфа-банка

Предложение инвестору

Инвестиции нужны для:

- расширения команд технического, юридического, маркетингового департаментов и отдела продаж
- организацию направления продаж и маркетинга

16 млн. руб. за **4** %