

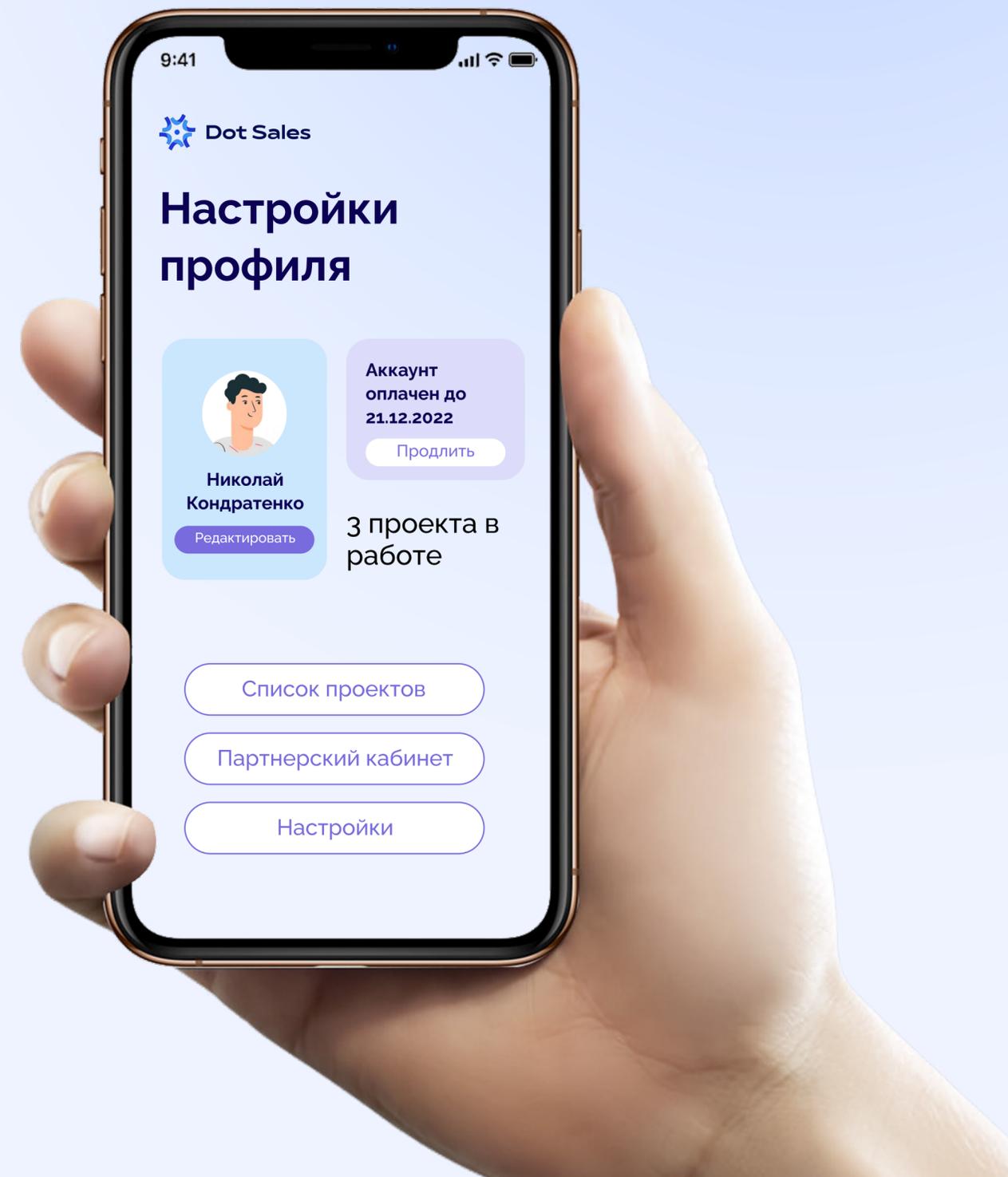
## Платформа no-code интеграции сервисов на основе клиентских сценариев

---

Никогда ещё сложные процессы  
не управлялись так легко

**Мы создали платформу интеграций для бизнеса, позволяющую легко управлять процессами компании и автоматизировать продажи.**

**Пользователь запускает готовые сценарии, а не создает цепочки интеграций.**



## Проблема



- **Сложность в настройке**

Текущие сервисы интеграций невозможно настроить без привлечения технического специалиста



- **Потери бюджета**

При использовании текущих решений в системах плодятся дубли и копятя ошибки в базах, сливая рекламный бюджет



- **Невозможность заработка для партнера**

Отсутствие партнерской программы для технических специалистов



- **Размещение в других странах**

Иностранные no-code сервисы ушли с рынка РФ



Решение



# Dot Sales

DotSales - простая и доступная платформа автоматизации, сделанная в России

Интеграции с сервисами настраиваются  
**проще, чем конструктор лего**

## Преимущества



**Сильная  
партнерская  
программа**



**Стабильная  
работа интеграций**



**Настройка за  
15 минут**



**Оплата только за  
используемый  
функционал**



**Круглосуточная  
поддержка**

## Объем рынка



## Анализ конкурентов

|   | <br>Dot Sales | <br>alboTo | <br>getloo.ru | <br>Vakas tools |
|---|--|---|--|--|
| Оплата за интеграцию,<br>а не трафик или пользователя | +  | -   | +  | -  |
| Кол-во интегрируемых сервисов                         | 10   | >200  | 3  | 15   |
| Бесплатный тариф                                      | +  | -   | +  | -  |
| Пробный период  | 14 дней  | 14 дней   | 14 дней  | 14 дней  |
| Настройка без тех специалиста                         | +  | -   | -  | -  |
| Интеграция с мессенджерами                            | +  | -   | -  | -  |
| Партнерская программа                                 | до 50%   | 20%   | -  | 20%  |

## Текущие результаты

### До акселератора:

- Не определена тарификация
- Много идей, но нет плана развития
- Нечеткая ЦА

### После акселератора:

- Ориентированы на собственников, а не технических специалистов
- Провели CustDev, расширили ЦА
- Определили позиционирование
- Пакетные решения интеграций
- Создание собственного отдела продаж

## Бизнес-модель

Мы зарабатываем на трех направлениях:

- **Собственные интеграции**

AOV 2500 руб

**40–70%**

маржинальность

- **Партнерские интеграции**

AOV 3000 руб

**20–41%**

маржинальность

- **Интеграции под ключ для крупных заказчиков**

## Стратегия развития

### 2024 год

- Запуск MVP
- Расширение команды
- Поиск инвестиций и развитие продукта

• 300+ клиентов

### 2025 год

- Расширение кол-ва интеграций
- Создание базы знаний
- Обучение партнеров

• 2500+ клиентов

### 2026 год

- Увеличение доли рынка
- Конструктор интеграций

## Команда проекта



**Беляев  
Денис**

- Full-stack разработчик с 4-летним опытом
- Основатель проекта
- Опытный бизнес-аналитик
- Сертифицированный партнер amoCRM и GetCourse



**Карчевский  
Сергей**

- Backend-разработчик



**Кондрашев  
Роман**

- Frontend-разработчик



**Попко  
Александра**

- Frontend-разработчик

## Предложение для инвестора

Финансирование для масштабирования на 2024 год:

**20 млн. руб**

**ИНВЕСТИЦИИ**

первоначальные инвестиции

**3000**

**КЛИЕНТОВ**

сред. чек 2500 руб.

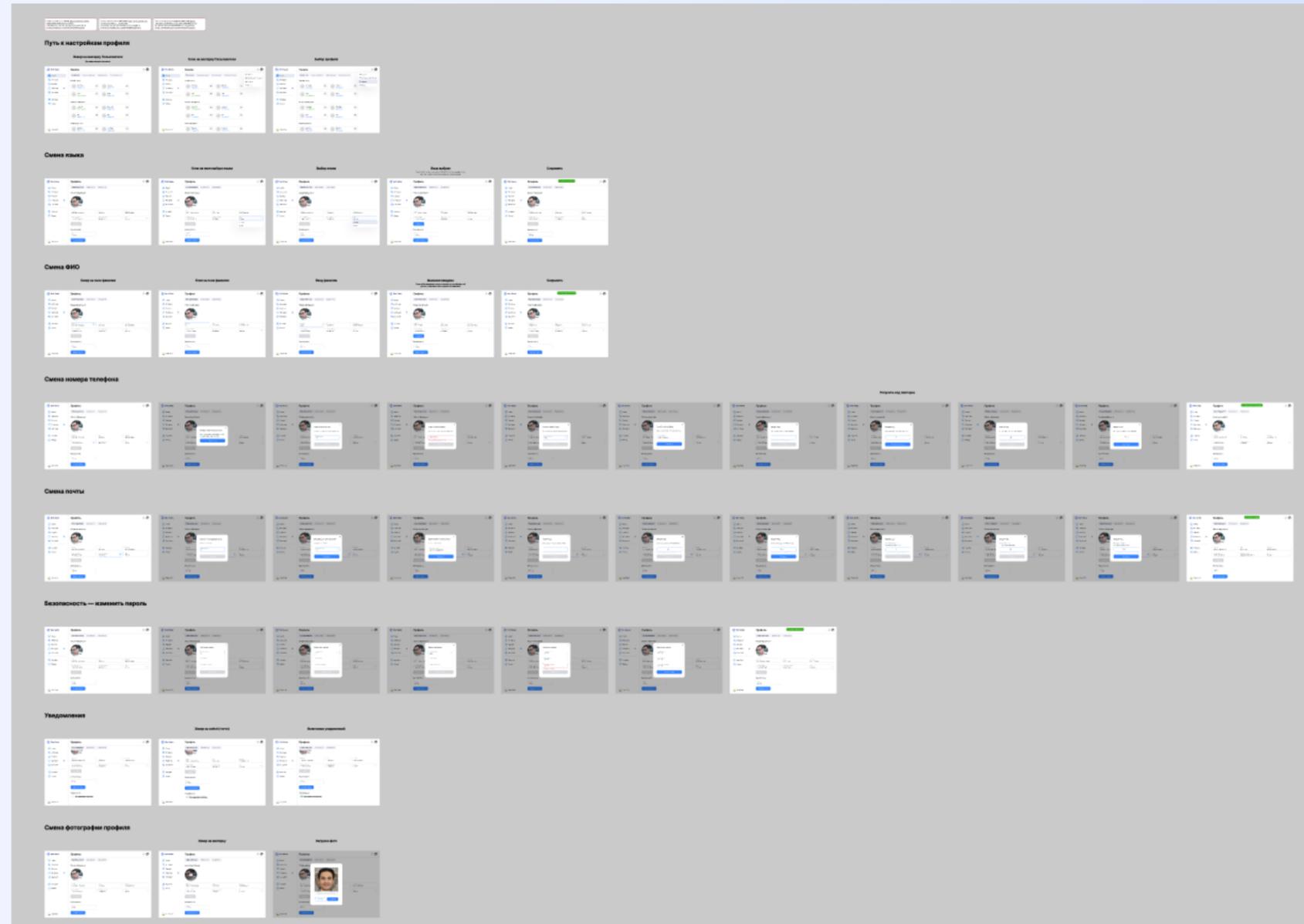
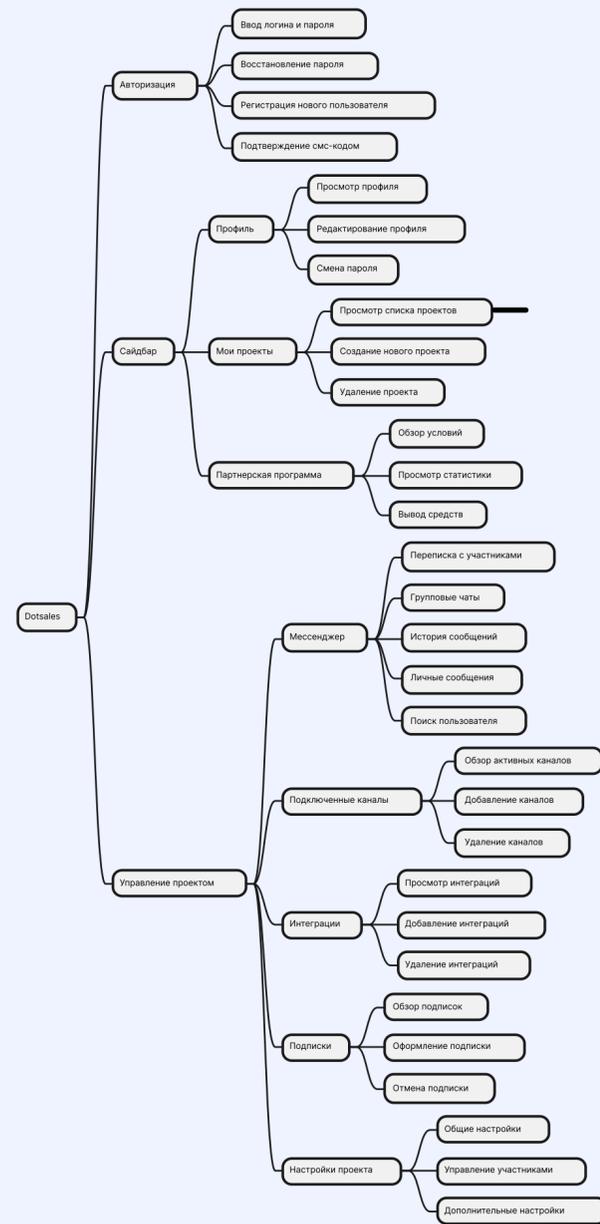
**от 22 млн. руб**

**ДОХОД**

за 3 года

Данные средства будут использованы на маркетинг и продвижение, а так же развитие функционала платформы. Это поможет нам достичь **минимум 3000 активных пользователей** и начать развивать платформу на других рынках

## Существующая ситуация





**Свяжитесь с нами**



**Беляев Денис**  
hello@dotsales.ru  
8 952 867 31 42