

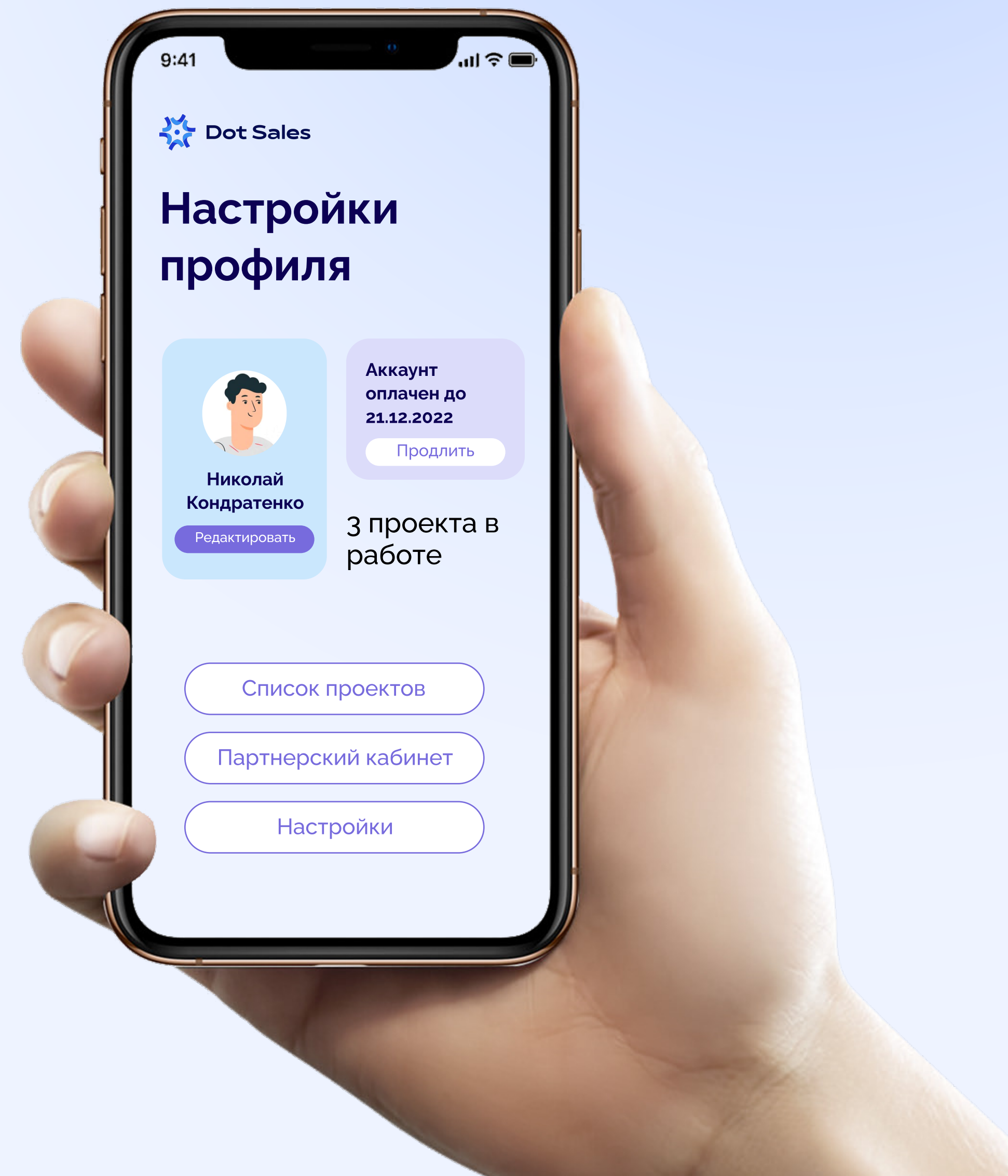


Платформа no-code интеграции сервисов на основе клиентских сценариев

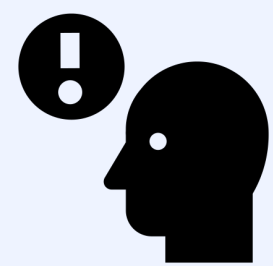
Никогда ещё сложные процессы
не управлялись так легко

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

Пользователь запускает готовые сценарии, а не создает цепочки интеграций.



Проблема



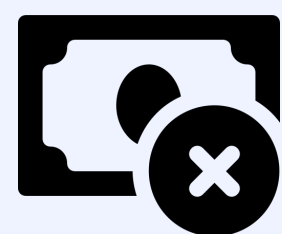
- **Сложность в настройке**

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



TAM ed-tech

Анализ конкурентов

	 Dot Sales	 alboTo	 getloo.ru	 Vakas tools
Оплата за интеграцию, 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

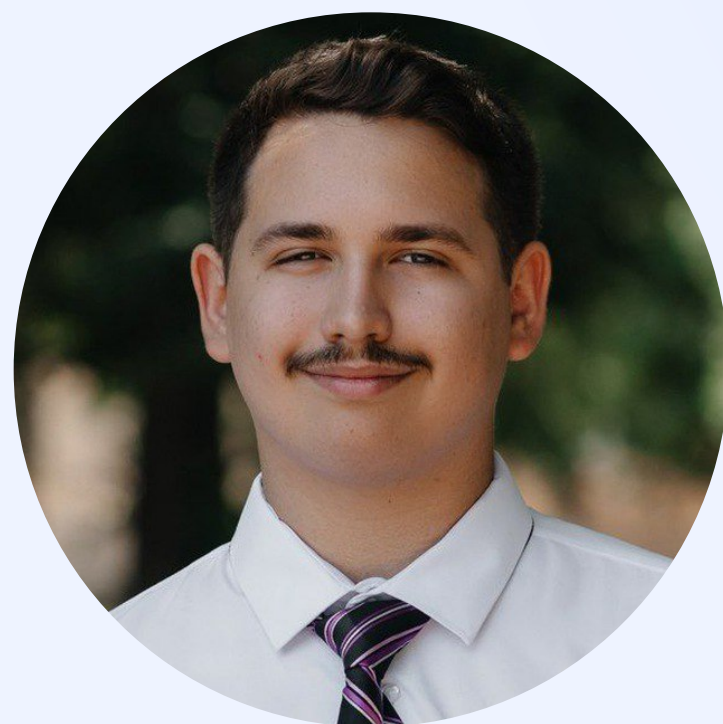
- Расширение кол-ва интеграций
- Создание базы знаний
- Обучение партнеров

• 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.

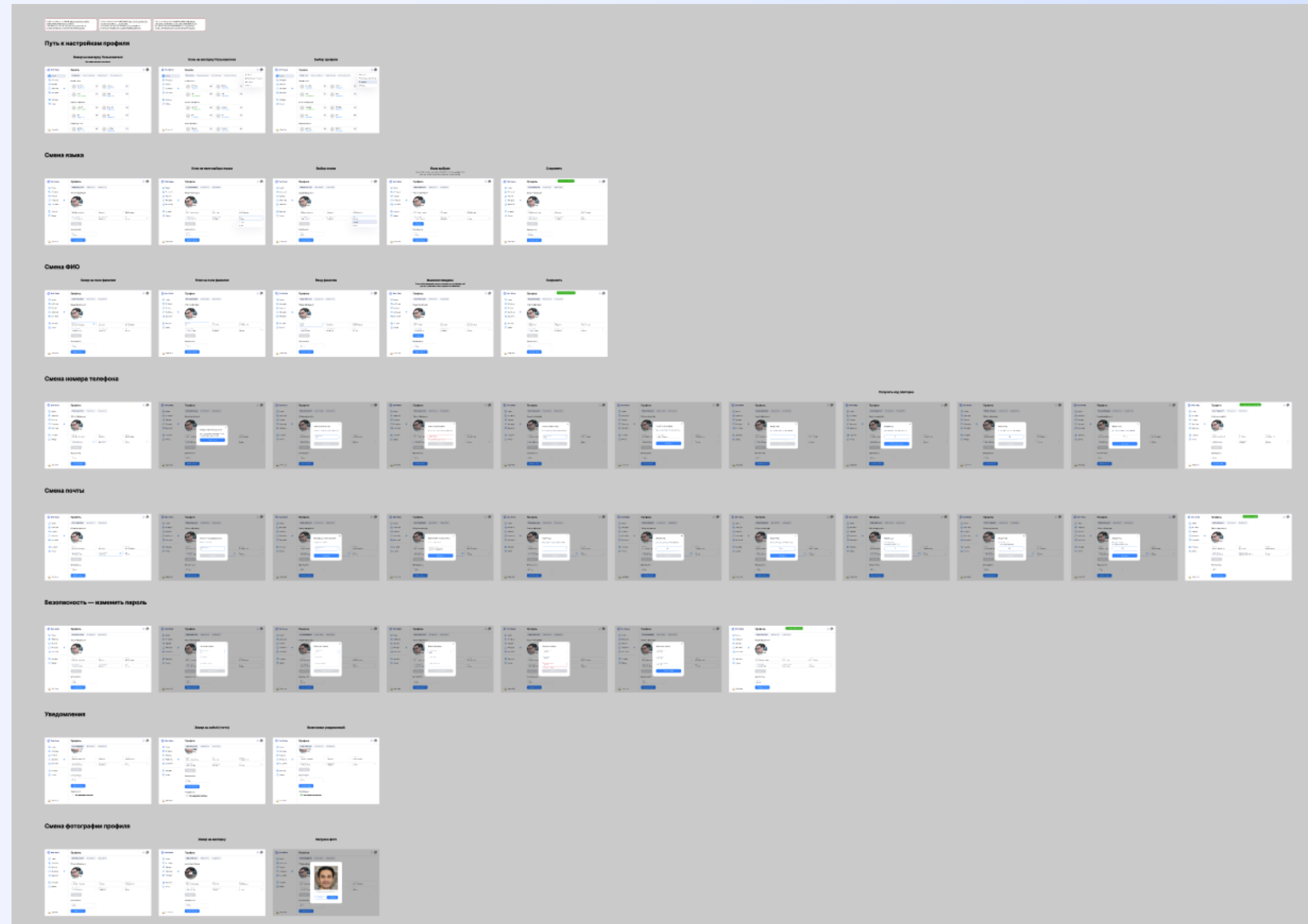
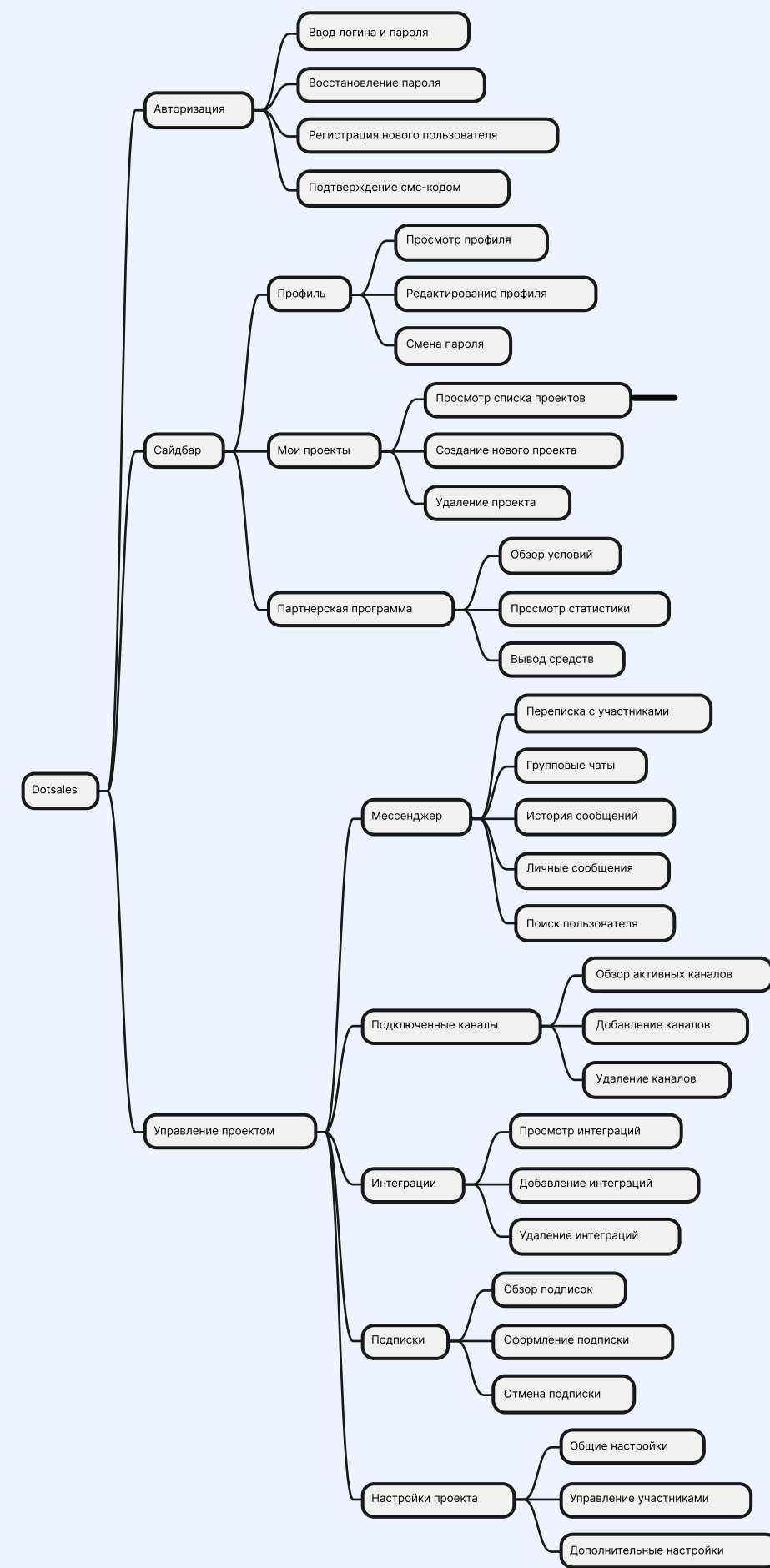
от 22 млн. руб

ДОХОД

за 3 года

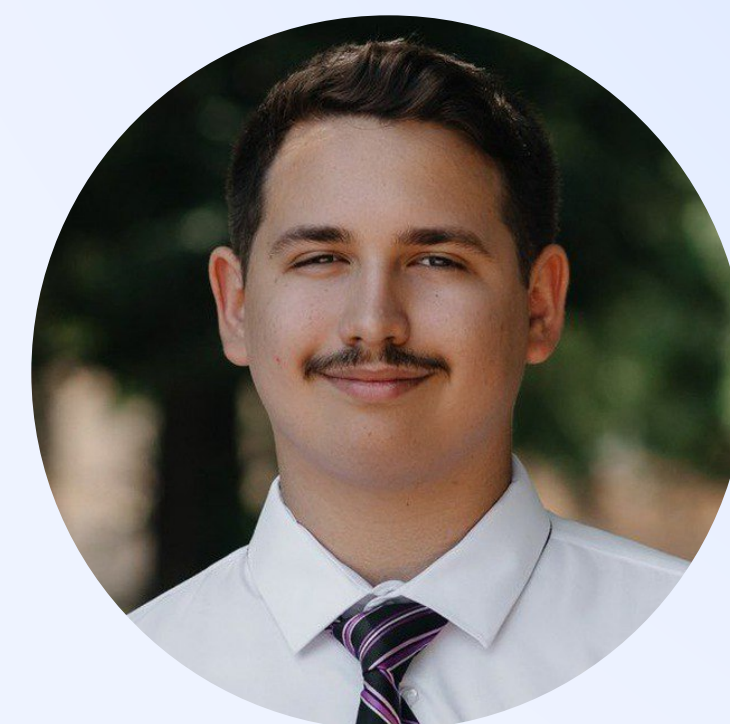
Данные средства будут использованы на маркетинг и продвижение, а так же развитие функционала платформы. Это поможет нам достичь **минимум 3000 активных пользователей** и начать развивать платформу на других рынках

Существующая ситуация





Свяжитесь с нами



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