

TEGRO MONEY

Весь платежный мир в одном хабе



TEGRO.MONEY

ПЛАН ПРЕЗЕНТАЦИИ



1. Проблема
2. Решение
3. Технологическая схема
4. Конкуренты
5. Бизнес-модель
6. Рынок
7. Преимущества
8. Возможности
9. Команда
10. Планы по развитию



КОЛИЧЕСТВО ОПЕРАТОРОВ ПО
ПЕРЕВОДУ ДЕНЕЖНЫХ
СРЕДСТВ НА 1 ИЮЛЯ 2023 ГОДА

363

ДЕЙСТВУЮЩИХ ПЛАТЕЖНЫХ
СИСТЕМ ИЗ 56
ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ

24

ЧИСЛО ТРАНЗАКЦИЙ ПО
СРАВНЕНИЮ С 1 КВАРТАЛОМ
ПРОШЛОГО ГОДА ВЫРОСЛО НА

190.6%

ОБЪЁМ ОПЕРАЦИЙ ПО
СРАВНЕНИЮ С 1 КВАРТАЛОМ
ПРОШЛОГО ГОДА ВЫРОС НА

124.1%

TEGRO.MONEY

ПРОБЛЕМА



ПРОБЛЕМА

- В России **7 млн. малых предприятий (3.3 млн. юрлиц и 3.7 млн. ИП)** сталкиваются с высокими затратами на платежные системы и сложностью их подключения.
- **92%** наших клиентов подтвердили это.
- Больше **50% физлиц** говорят, что системы часто работают только с юрлицами.
- Это может привести к потере **2% ВВП (3 трлн. рублей)**.

Источники:

- <https://rosstat.gov.ru>
- <https://service.nalog.ru/gosreg/statistics.html>
- <https://www.forbes.ru>

TEGRO.MONEY

РЕШЕНИЕ



РЕШЕНИЕ

Tegro.Money — интегративный платежный хаб, который упрощает и автоматизирует взаимодействие предпринимателей с банками и интернет-эквайрингами. Он предоставляет комплексный инструмент для приема и обработки платежей без необходимости множественной регистрации и интеграции.

Новизна: Не просто платежная система, а новый уровень комфорта и эффективности. Одна интеграция с Tegro.Money открывает доступ к множеству платежных методов, минуя необходимость индивидуальных интеграций.

Бизнес-эффект для клиентов:

- Уменьшает затраты на интеграцию и регистрацию в платежных системах.
- Подходит для юридических и физических лиц.
- Подключение одного решения дает доступ ко всем платежным методам.
- Предлагает оптимальные способы оплаты на основе предпочтений пользователя, увеличивая конверсию.
- Доступ к электронным кошелькам, банковским картам и десяткам банков делает Tegro.Money универсальным решением.



Функционал полезен для малых бизнесов и индивидуальных предпринимателей. Они часто сталкиваются с препятствиями при попытках подключиться к платежным системам:

- Сложная интеграция
- Высокие затраты на подключение
- Другие ограничения



Tegro.Money дает готовые модули для интеграции с банковскими системами, включая карты МИР и систему быстрых платежей. Доход CRM-системы генерируется за счет комиссий, взимаемых с транзакций интернет-магазинов.

TEGRO.MONEY

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СХЕМА



ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СХЕМА



ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СХЕМА

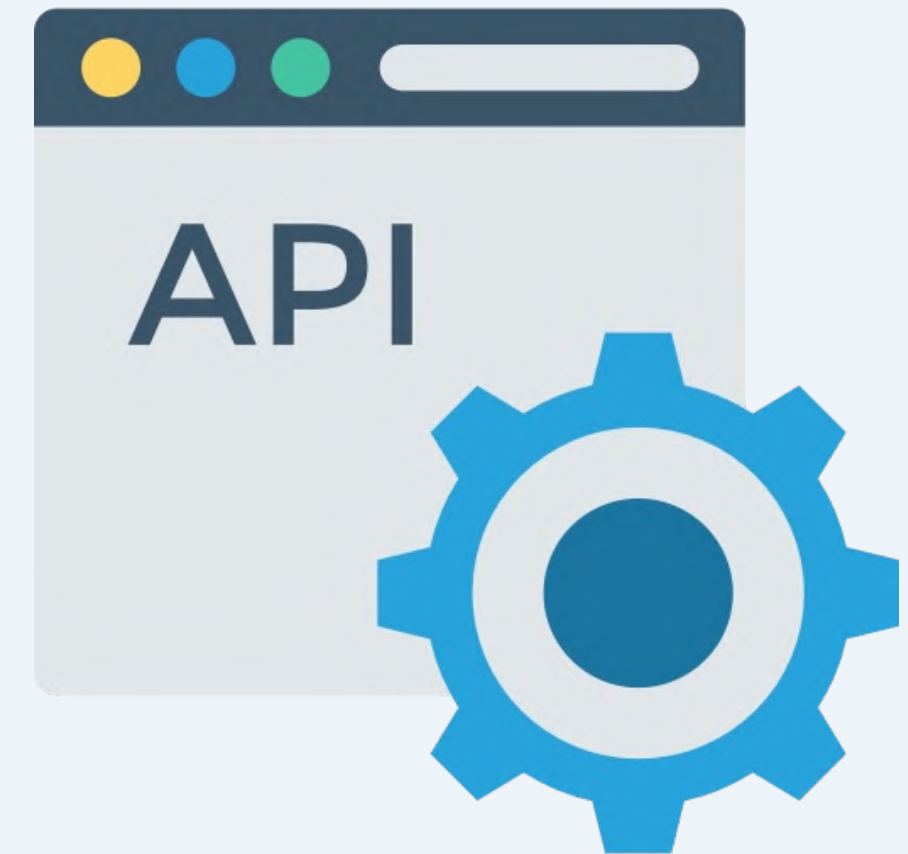
Язык программирования PHP: Используется для серверной логики и обработки запросов к API.

API: Платформа предоставляет REST API для интеграции с другими системами. Обращение к API происходит через HTTP запросы.

JSON: Используется для структурирования данных при передаче их через API.

Система подписи запросов: Платформа использует систему подписи запросов для обеспечения безопасности и аутентификации. Подпись создается с использованием алгоритма SHA-256.

cURL: Используется для отправки HTTP запросов к API.



ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СХЕМА

Языки программирования и платформы:

- PHP
- Python
- .NET
- JAVA
- C++
- Swift

Тегго.Монеу предоставляет интегративные решения или библиотеки для различных технологий и платформ.

API ключ: Необходим для доступа к REST сервису Тегго.Монеу.

Формы: Используются для отправки данных о платежах и других операциях на платформе.

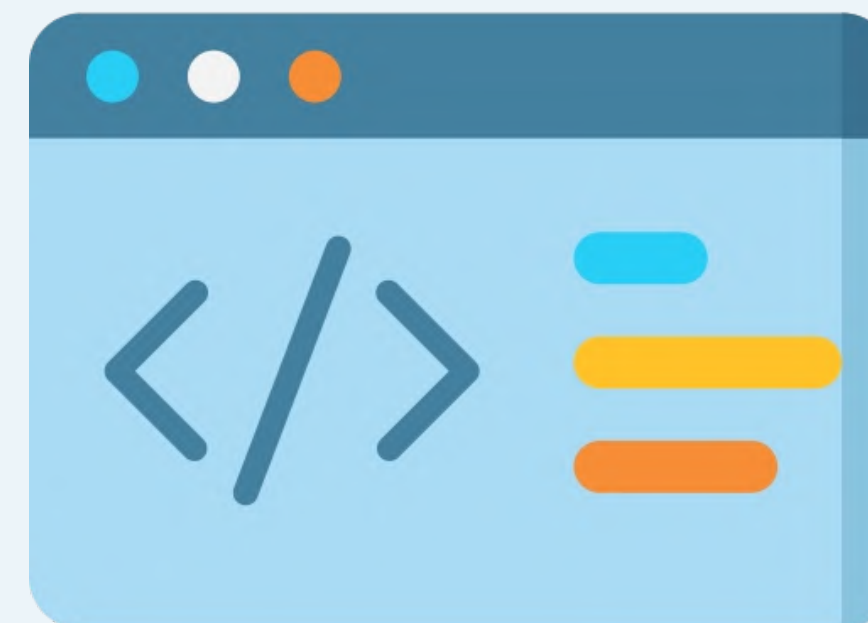


ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СХЕМА

Веб-технологии: Платформа активно использует веб-технологии для работы.

WebMoney: Возможность интеграции или совместимости с платежной системой.

Магазин: У пользователей есть возможность создавать свои магазины или точки продаж в системе.



TEGRO.MONEY

КОНКУРЕНТЫ



Платежная система	Основное предложение	Комиссия	Поддерживаемые методы оплаты	Интеграция	Безопасность	Дополнительные функции
Tegro.Money	Децентрализованная система платежей	1%	Любые, включая криптовалюты	Встроенные инструменты, SDK	WEB3, высший уровень безопасности	Встроенная CRM, ChatGPT
Unitpay	Платежи для интернет-магазинов, онлайн-игр	1%-10%	Банковские карты, электронные кошельки, SMS	API, модули для CMS	PCI DSS, дополнительные меры	—
CloudPayments	Онлайн-магазины, благотворительность, стартапы	От 2.8%	Банковские карты	API, SDK, плагины	PCI DSS Level 1	—
Free-Kassa	Платежный агрегатор	0.5-35%	Электронные кошельки, банковские карты, терминалы	API, плагины для платформ	Защита платежей и данных	—
WalletOne	Электронный кошелек	От 2.5%	Электронные кошельки, банковские карты, терминалы	API, модули для CMS	Современные технологии защиты	—
Ю-касса	Услуги для интернет-магазинов и частных лиц	От 2.8%	Банковские карты, электронные кошельки, мобильные	API, SDK, плагины	Высокий уровень, соответствие стандартам	—
Enot	Услуги интернет-эквайринга	От 2.5%	Банковские карты, электронные кошельки, мобильные	API	PCI DSS	—

TEGRO.MONEY

БИЗНЕС МОДЕЛЬ



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Формат продукта: SaaS

Монетизация: Доход через комиссии с клиентов — 1% от транзакции.

Каналы продаж:

- **Онлайн-платформа:** Регистрация и старт через веб-интерфейс.
- **Партнерства:** Сотрудничество с компаниями для доступа к нашей системе.
- **Прямые продажи:** Активное привлечение клиентов командой продаж.

Текущие клиенты (B2C):

- **Рост базы:** Месячное увеличение пользователей Tegro.Money.
- **LTV:** Повышение средней суммы от каждого клиента, подтверждающее качество нашего сервиса.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Текущие клиенты: На данный момент Tegro.Money обслуживает широкий спектр клиентов, включая:

Электронные магазины и интернет-платформы: Tegro.Money позволяет им принимать онлайн-платежи от клиентов, обеспечивая безопасность и удобство.

Финансовые учреждения: Наши решения по безопасности данных и обработке платежей делают нас предпочтительным выбором для банков и финансовых институтов.

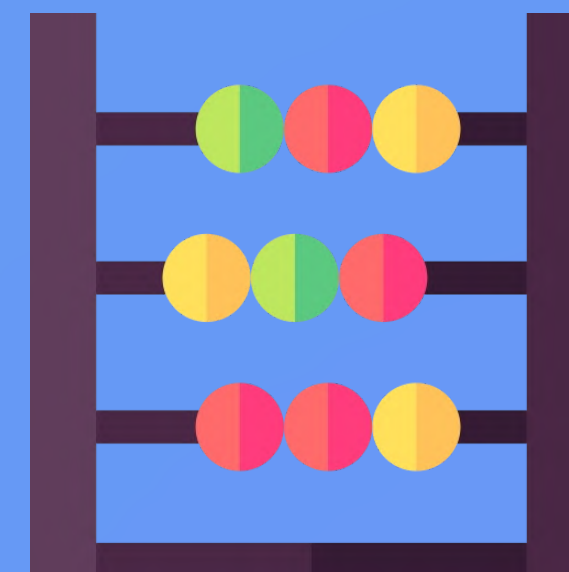
Стартапы и предприниматели: Мы поддерживаем начинающие компании, предоставляя им доступ к нашей платформе для управления финансовыми операциями.

Крупные корпорации: Наши услуги масштабируются и адаптируются для удовлетворения потребностей крупных предприятий.



TEGRO.MONEY

РЫНОК



РЫНОК

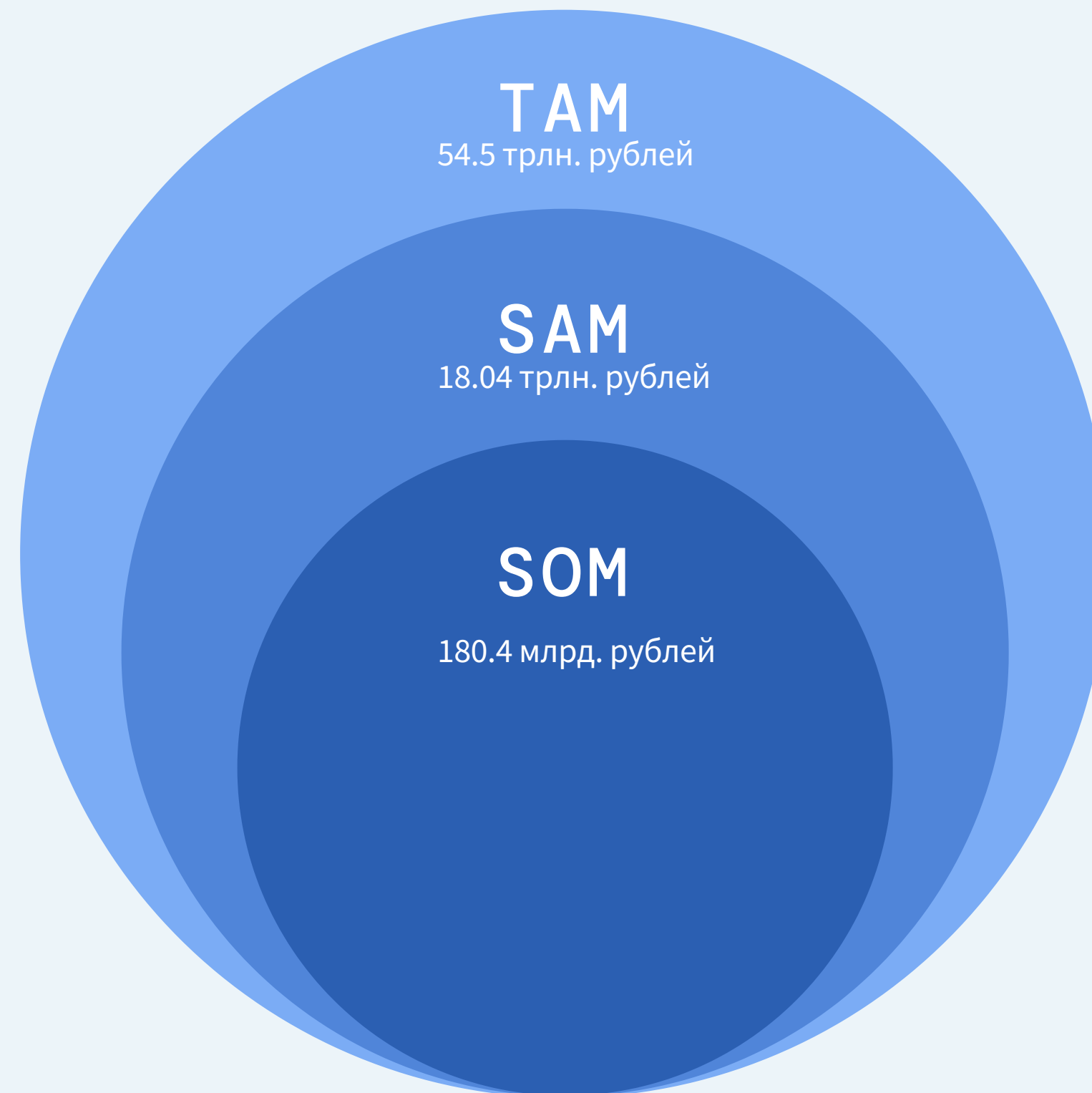
TAM (Общий потенциальный рынок): 54.5 трлн. рублей – это общий объем онлайн-платежей в России в 2021 году.

SAM (Доступный рынок для обслуживания): 18.04 трлн. рублей – объем онлайн-платежей, произведенных малыми и средними предприятиями и ИП в России в 2021 году.

SOM (Доля рынка, которую компания планирует завоевать): 180.4 млрд. рублей – прогнозируемый объем онлайн-платежей, который Tegro.Money планирует обработать, завоевав 1% SAM.

Данные за 2022 год пока отсутствуют.

При комиссии в 1%, Tegro.Money может потенциально заработать 1.804 млрд. рублей, базируясь на доле рынка SOM. Это высокий потенциал дохода, который может увеличиваться с расширением нашего присутствия на рынке.



РЫНОК



В реестре зарегистрировано 56 записей об операторах платежных систем, из которых действующих – 24 системы.

Из них:



- 13 платежных систем признаны национально значимыми
- 3 – социально значимыми
- 1 – системно значимой



Количество операторов услуг платежной инфраструктуры:

- 24 операционных центра
- 25 платежных клиринговых центров
- 23 расчетных центра



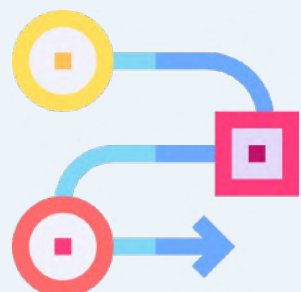
Количество переводов в рамках платежной системы Банка России в 1 квартале 2023 года составило 1648 млн. ед., что на 90.6% больше, чем в 1 квартале 2022 года.

TEGRO.MONEY

ПРЕИМУЩЕСТВА



ПРЕИМУЩЕСТВА



Tegro.Money дает мерчантам надежную CRM-систему для управления финансовыми потоками в различных точках продаж.



Инструмент обеспечивает аналитику движения денежных средств по нескольким счетам.







Показывает информацию о проведенных транзакциях за день.



Позволяет настраивать оповещения о важных событиях.



ПРЕИМУЩЕСТВА

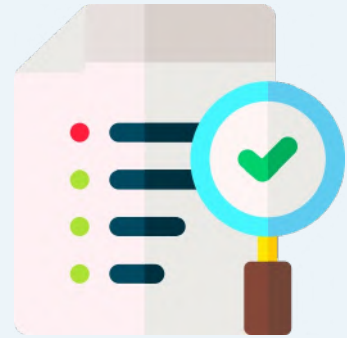
-  Вы можете проводить сравнительный анализ различных периодов.
-  Анализировать эффективность управления бизнесом.
-  Инструмент позволяет отслеживать коэффициенты конверсии в различные периоды.
-  Можно оценить общую эффективность и производительность платежных операций.

TEGRO.MONEY

ВОЗМОЖНОСТИ

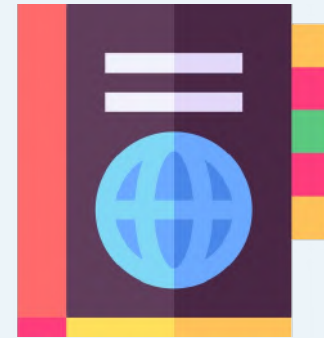


ВОЗМОЖНОСТИ



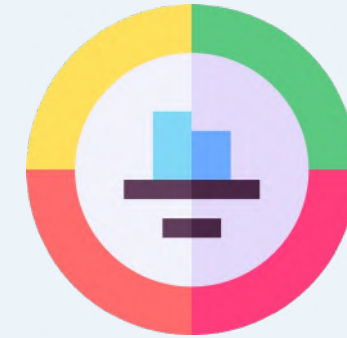
01

Анализ структуры ваших финансовых операций



02

Получение отчетов для анализа эффективности бизнеса



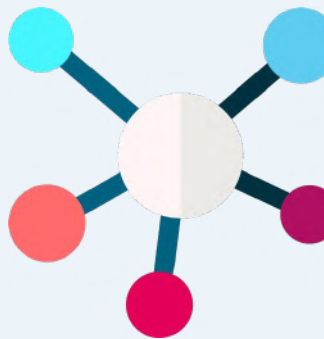
03

Сегментация данных и обеспечение независимости рабочих процессов для организаций



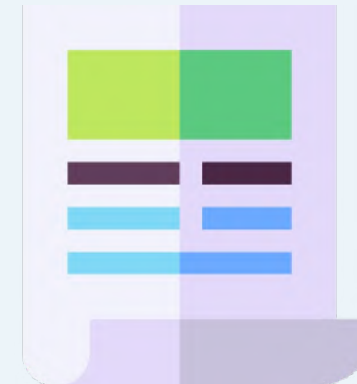
04

Отслеживание всех транзакционных данных



05

Удобное управление повседневными задачами в единой точке доступа

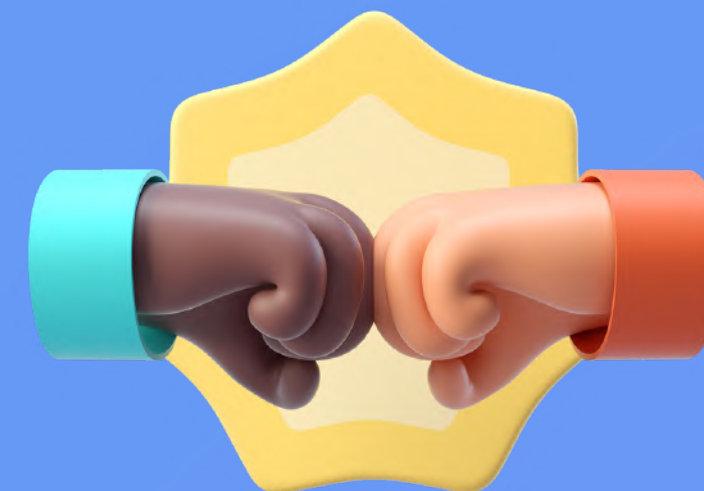


06

Загрузка настраиваемых или стандартных отчетов с подробной информацией о всех платежах

TEGRO.MONEY

КОМАНДА



КОМАНДА



СВЯТОСЛАВ
СЕО, ДИРЕКТОР
ПО ПРОДУКТУ



АЛЕКСЕЙ
КРЕАТИВНЫЙ
ДИРЕКТОР



ЮРИЙ
PAYMENT
SYSTEMCORE-DEV



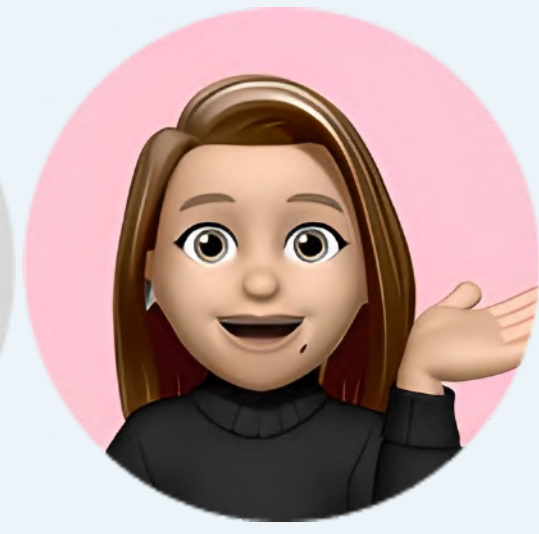
АНТОН
MARKETPLACE
CORE-DEV



АНДРЕЙ
DEX CORE-DEV



АНДРЕЙ
WALLET CORE-
DEV



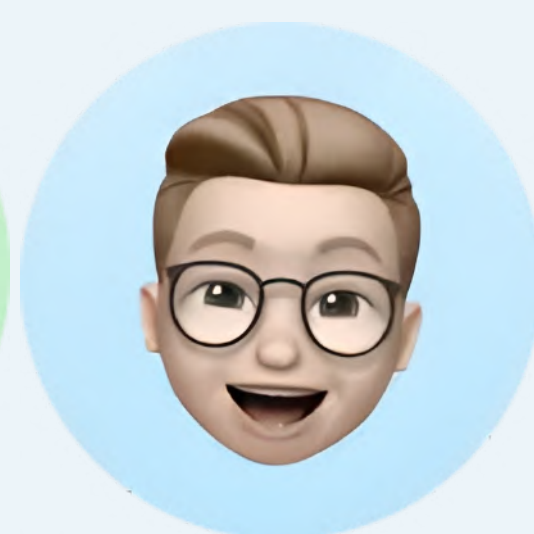
ЛАНА
J DEV - TGBOT



БРЭНД
J DEV -
DEX/WALLET/MAR
KET



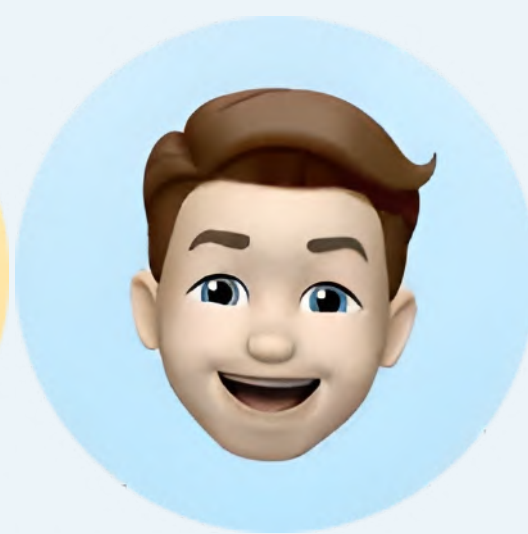
ЕЛИЗАВЕТА
COMMUNITY
MANAGER



ИГОРЬ
МАРКЕТИНГ/
АРБИТРАЖ



ОЛЕГ
РУКОВОДИТЕЛЬ
ПРЕСС-СЛУЖБЫ



ЕГОР
ДИЗАЙНЕР



АРТЁМ
МЕНЕДЖЕР ПО
РАБОТЕ С
КЛИЕНТАМИ



МАКСИМ
IOS DEV

TEGRO.MONEY

ПЛАНЫ ПО РАЗВИТИЮ

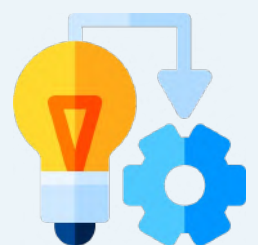


Планы развития	2024 год	2025 год	2026 год
Исследования и разработка	Разработка уникального контента; Участие в проф. сообществах; Запуск мобильного приложения; Интеграция 5 из 10 новых платежных провайдеров	Усиление безопасности с AI и ML; Усовершенствование UX/UI; Внедрение новых методов оплаты	Интеграция CRM-системы; Разработка доп. функций для CRM; Разработка мобильных версий для CRM; Персонализация CRM
Защита интеллектуальной собственности	Подача заявки и получение патента в России	Подача заявки на международный патент по системе PCT	Разработка и внедрение программы по защите интеллектуальной собственности
Привлечение инвестиций (в млн. рублей)	Привлечение стартовых инвестиций в размере 30 млн. для разработки и маркетинга; Подготовка и проведение раунда финансирования	Привлечение 50 млн. рублей для масштабирования на новые рынки и интеграции; Поиск стратегических партнеров	Привлечение 70 млн. рублей для глобального расширения и разработки новых продуктов
Маркетинг	Привлечение клиентов через соцсети, медиа-ресурсы, поисковые системы	Развитие API; Стратегия продвижения на новые рынки; Запуск на новые рынки	Подготовка и запуск новых маркетинговых кампаний; Оценка результатов работы за год
Найм персонала	3 Swift разработчика (1 Junior, 1 Middle, 1 Senior), 2 Python разработчика (1 Junior, 1 Senior), Директор по продажам	+3 разработчика (1 Swift, 2 Python), 1 Senior менеджер по продажам, 2 менеджера среднего звена	+5 разработчиков (3 Swift, 2 Python), 2 дизайнера, 2 менеджера, рассмотрение дополнительного найма при необходимости
Развитие на международных рынках	Запуск платформы в Казахстане и Беларуси. Переговоры с местными банковскими учреждениями и партнерами	Расширение присутствия в странах СНГ. Начало исследования рынков Юго-Восточной Азии	Запуск пилотных проектов в странах Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. Усиление маркетинговых активностей.

РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-ЭКВАЙРИНГА



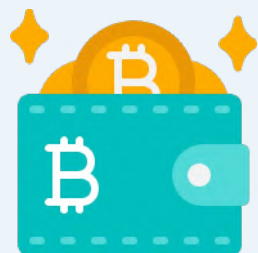
Усиление безопасности: Улучшение мер безопасности и антифродовых систем. Это может включать в себя использование искусственного интеллекта и машинного обучения для обнаружения подозрительной активности.



Бесшовная интеграция: Развитие и оптимизация API для интеграции с различными онлайн-платформами и платежными системами, чтобы предоставить пользователям больше возможностей для проведения транзакций.



Усовершенствование UX/UI: Работа над удобством и простотой интерфейсов для улучшения пользовательского опыта, включая адаптивный дизайн для различных устройств.



Расширение методов оплаты: Внедрение новых методов оплаты, включая криптовалюты, и другие цифровые формы оплаты.



Интернационализация: Предложение мультивалютного и мультиязычного эквайринга, чтобы обслуживать клиентов по всему миру.



Улучшение аналитики: Интеграция с дополнительными источниками данных и усиление аналитических возможностей для предоставления более глубоких и полезных инсайтов о клиентах.



Интеграция с другими системами: Настройка бесшовной интеграции CRM-системы с другими бизнес-платформами, например, ERP, CMS и т. д.



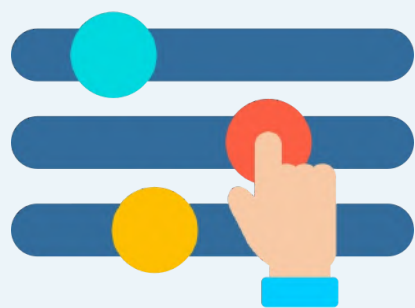
Обогащение функционала: Разработка дополнительных функций для улучшения взаимодействия с клиентами, например, автоматизированного маркетинга, управления лидами, улучшенного обслуживания клиентов.



Использование AI и ML: Внедрение искусственного интеллекта и машинного обучения для автоматизации рутинных задач и повышения эффективности.



Мобильность: Разработка мобильных версий или приложений для обеспечения доступа к CRM-системе в любое время и в любом месте.



Персонализация: Возможность глубокой настройки CRM-системы под специфические потребности и процессы конкретного бизнеса.

TEGRO.MONEY

СПАСИБО