

Проект на посевной стадии
Разработано >50% состава MVP

Выпуск MVP через 6 месяцев
Запланирован выпуск 2 релизов

Рынок РФ >1 млрд. руб. в год
Годовой рост клиентов в 3-6 раз

Прибыль через 1,5 года
Окупаемость инвестиций - 2,5 года

Современные проблемы взаимоотношений

*по материалам информагентств

45%

продавцов тратят более часа на ввод информации

38%

менеджеров недовольны поиском информации

23%

считают проблемой ручной ввод в CRM-системы

21%

бюджета маркетинга идёт на персонализацию данных

Команда проекта



Александр Карпов
Основатель и CEO

30 лет опыта разработки САПР. Создание инженерно-геологического программного комплекса (GMV>\$4M) и корпоративной CRM-системы. Аналитическое обеспечение разработки и работы с клиентами.



Ирина Сузько
Основатель и коммерческий директор

25 лет в IT-отрасли, руководство работой с клиентами, управление 7 офисами, дилерской и учебной сетью. Рост годовых продаж от \$600K до \$5,8M в период 1999-2009, число клиентов от 500 до 11 000 организаций. Организация и выполнение маркетинговых проектов.

В команде проекта

- 3 разработчика
- 3 специалиста по рекламе и продажам

Контакты

+7 (911) 264 98 85
karpov_a@na-rabote.com

Инвестиционная возможность

Бизнес-среда "НАРАБОТЕ" — интернет-портал для деловых взаимоотношений.

На единой платформе создаются различные сервисы для быстрого поиска достоверной информации о клиентах и партнерах, результативных деловых связей и контактов, управления и контроля деятельности сотрудников, анализа эффективности своего предприятия.

Возможности и сервисы портала – это то, чего до сих пор не хватает для успешной работы многим руководителям и сотрудникам.

Ключевые факторы успеха

- Большой объем рынка в РФ – 20 млн. сотрудников малого и среднего бизнеса, индивидуальных предпринимателей любых видов деятельности и географии.
- Основатели проекта обладают огромным опытом в разработке программного обеспечения и работе с клиентами в B2B-сегменте рынка, управления дилерской сетью.
- Статистика роста пользователей соцсетей позволяет планировать быстрый рост числа клиентов.
- Бесплатная функциональность увеличит участников интерес к платным сервисам.
- Изменения в открытости бизнес-информации и порядке работы с персональными данными в РФ повышает востребованность отечественных решений.

Сервисы для участников

| Сотрудник | Руководитель | +Доски | +Управление | +Аналитика |
|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| 2 000 руб. в год | 6 000 руб. в год | 4 000 руб. в год | 4 000 руб. в год | 14 000 руб. в год |

Клиенты

Предприятия малого и среднего бизнеса

Партнёры

Провайдеры и операторы связи, системные интеграторы

Консалтинговые компании, учебные заведения

Конкурентные преимущества

- Уникальные инструменты поиска клиентов, ведения деловой переписки, планирования, выдачи заданий, контроля и анализа деятельности сотрудников.
- Возможности организации удалённой и распределённой работы сотрудников.
- Единая информационная среда с неограниченным количеством участников.
- Исключение ручного ввода информации о клиентах и партнёрах.
- Простота внедрения и низкая стоимость использования сервисов.
- Безопасность корпоративной информации с многоуровневыми правами доступа.

1-ый год

- Выпуск на рынок
- 3 700 клиентов

2-ой год

- Выпуск 2 релиза
- 28 000 клиентов

3-ий год

- Локализация для крупных организаций
- 130 000 клиентов

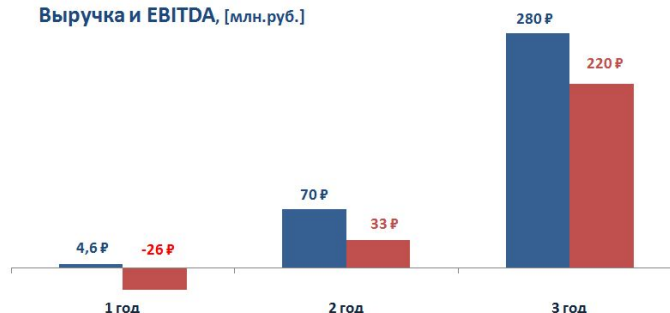
5 лет

Новые разделы и интеграция
Выход на глобальные рынки

1 500 000 клиентов

Финансовые результаты

Выручка и EBITDA, [млн.руб.]



Необходимые инвестиции

41 млн. руб. в течение 1,5 лет равномерными квартальными траншами для

- увеличения команды проекта (64%);
- технического и информационного оснащения (23%);
- вывода решения на рынок (13%);

Инвесторы

- доля в компании, займ или их комбинация;
- возврат займа и выплата дивидендов: **3 года, IRR - 40%**;
- возврат займа и выход: **3 года, IRR - 42%**;