

Презентация для инвесторов

(Ø) E---

Executive summary

Продукт/Сервис

Программные продукты

- ОЖР общий журнал работ
- ЖВК журнал входного контроля
- ПТО производственнотехнический отдел
- ИС информационная система управления проектом
- СИИ система искуственного интелекта в строительстве

Статус проекта

• Идея

Рынок

- Застройщик 1880 шт
- Производства 13870 шт
- Строительные компании -102 000 шт.

83 Конкуренты

HET

• Создание и внедрение программных продуктов для цифровизации процессов и формирования баз данных для строительства • Создание и внедрение единой информационной системы управления

строительным

бизнесом

RoadMap

• Введение элементов глубинного машинного обучения для применения

технологий искусственного интеллекта

искусственного автономного управления и непрерывного

 Внедрение интеллекта для мониторинга процессов в строительным бизнесе

(\$)

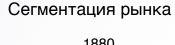
Инвестиции

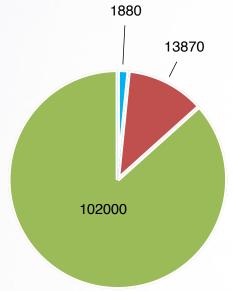
• 22 000 000 рублей

8= Команда Евгений Бузлаев Генеральный директор Антон Востриков CFO Станислав Евстратов Начальник отдела программирования

Анализ целевых сегментов рынка

Ключевой вывод по целевым сегментам





- застройщик
- производство
- строительные компании

Размер и тренды целевых сегментов

Прогноз по целевым сегментам рынка (продажи)



Проблемы и потребности рынка

Генподрядчик 1

Застройщик

Проблемы и потребности рынка:

- 1. нет полной картины о ходе строительства в режиме on-line
- 2. контроль Генподрядчика/Подрядчика постфактум
- 3. Необходимость содержать большой штат ИТР
- 4. нет полной картины по поставкам материалов, финансирования, графиков
- 5. заполнение документов на стройке происходит в ручном режиме, отсутствие электронных подписей
- 6. поиск материала, заявка, оплата, поставка. не согласованная поставка материалов на строительную площадку
- 7. ведение бухгалтерской отчетности отстранено от реальной картины на строительной площадке
- 8. графики составляются укрупнено не учитывая мелкие детали
- 9. документы заполняются в ручном режиме, в разных программных продуктах, которые не связаны друг с другом
- 10. использование программных продуктов без обмена данными друг с другом, и зачастую одна и та же информация заносится в разных программных продуктах

Генподрядчик N

Порядчик 1

Порядчик N

Что привносит проект на рынок?

ES CONSTRUCTION MANAGER

Проект

Информационная система сквозного контроля реализации проектов в сфере строительства

Миссия и видение

Цифровизация строительного бизнеса с применением Искусственного интеллекта

Решаемые проектом проблемы



Решаемые проектом проблемы



Обзор бизнес модели

Партнеры

Поиск бизнес партнеров

Деятельность

Создание IT технологий для строительного бизнеса

Ресурсы

Какие ресурсы используются для создания ценности?

Ценность для потребителей

- Уменьшение затрат и сроков при строительном проекте
- Контроль и своевременное решение вопросов при реализации строительного проекта
- Программные продукты для полной цифровизации строительного бизнеса
- Внедрение машинного обучения
- Внедрение искусственного интеллекта в строительстве

Отношения с клиентами

 Обучение ,внедрение и полное сопровождение 24/7

Дистрибуция

- Каналы продаж
- Стоимость каналов продаж
- Приоритизация каналов продаж

Сегменты потребителей

- Застройщик,
 Производство,
 Строительные компании
- Наиболее важный сегмент строительные компании

Структура расходов

- Постоянные издержки ФЗП, накладные расходы, маркетинг, продвижение. Переменные издержки закупка оборудования и мебели, лицензирование
- Фонд заработной платы

Потоки доходов

- Продажа программных продуктов с использованием абонентской платы и продажи лицензий
- Безналичные способы оплаты
- Наиболее прибыльные потоки доходов от абонентской платы использования программных продуктов

Модель монетизации

модель	моне гизации				
Каналы продаж	PR, вирусный маркетинг, с	социальные сети, блоггеры	Контентный маркетинг, прямые продажи, мероприятия		
Продукт/услуга	Общий журнал работ	Журнал входного контроля	пто	Информационная система, Искуственный интелект	
Принципы монетизации	Подписка годоваяПодписка квартальнаяПодписка на месяц	Подписка годоваяПодписка квартальнаяПодписка на месяц	• Продажа лицензий	Подписка годоваяПодписка квартальнаяПодписка на месяц	
Ключевые цели и методы	 Начало продаж через 6 месяцев 1 год - 2% рынка 2 год - 10% рынка 3 год - 30% рынка 4 год - 30% рынка 	 Начало продаж через 6 месяцев 1 год - 2% рынка 2 год - 10% рынка 3 год - 30% рынка 4 год - 30% рынка 	 Начало продаж через 6 месяцев 1 год - 2% рынка 2 год - 10% рынка 3 год - 30% рынка 4 год - 10% рынка 	 Начало продаж через 2 года 1 год - 0% рынка 2 год - 0% рынка 3 год - 10% рынка 4 год - 30% рынка 	
Количество потенциальных пользователей	 1 год - 2 355 подписок 2 год - 11 766 подписок 3 год - 35 328 подписок 4 год - 35 328 подписок 	 1 год - 2 355 подписок 2 год - 11 766 подписок 3 год - 35 328 подписок 4 год - 35 328 подписок 	 1 год - 2 355 подписок 2 год - 11 766 подписок 3 год - 35 328 подписок 4 год - 35 328 подписок 	1 год - 0 лицензий2 год - 0 лицензий3 год - 11 766 лицензий4 год - 35 328 лицензий	
Маржинальность		1 год - 62 год - 63 год - 6	81,32%		

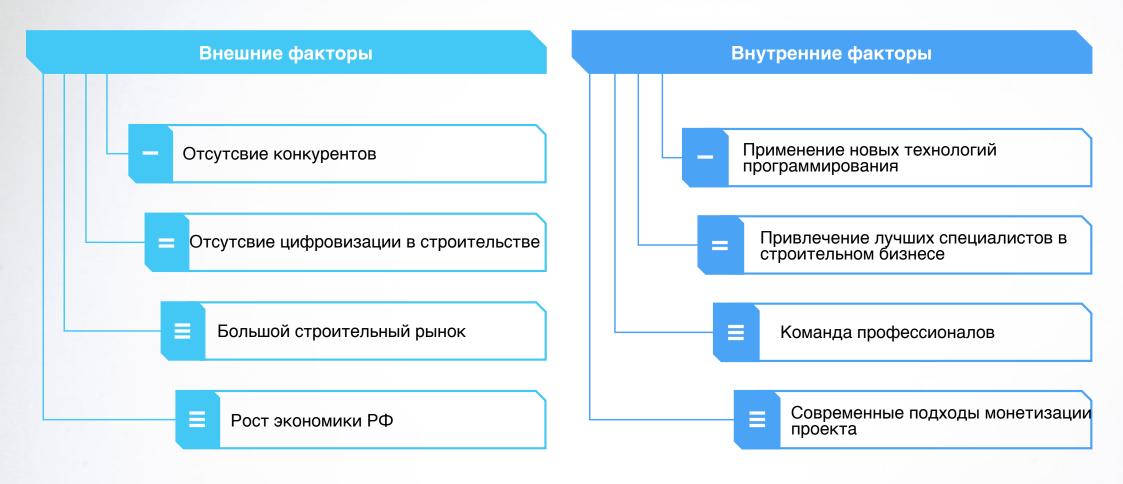
• 4 год - 93,67%

Анализ конкурентов

HET IT компаний которые занимаются цифровизацией строительного бизнеса.

Соответсвенно на Российском рынке ІТ строительного бизнеса отсутсвует конкуренция

Ключевые факторы успеха



Ключевые лидеры проекта

Евгений Бузлаев

Генеральный директор/ Руководитель проекта

Образование:

Высшее

Опыт:

- 12 лет в проектировании;
- 12 лет в строительном бизнесе
- 5 лет собственный бизнес

Антон Востриков

CFO

Образование:

Высшее

Опыт:

• НИР и ОКР в интересах частных компаний и государственного заказчика (в том числе, связанного с гос. оборон. заказом)

Станислав Евстратов

Начальник отдела программирования

Образование:

Высшее

Опыт:

 Доработка типового функционала программного обеспечения под нужды конкретных частных заказчиков. Коммерциализация типового функционала программного обеспечения под нужды конкретных частных заказчиков

Статус проекта Что уже сделано:



Разработана идея



Сделан бизнес-пла



Разработаны алгоритмы написания программных продуктов



Готовая презентация для инвесторов

Направления развития проекта



Roadmap

Этапы развития проекта

отапы развитии проскта			
Этап 1	Этап 2	Этап 3	Этап 3
1 год	2 год	3 год	4 год
 Создание программных продуктов для цифровизации процессов Внедрение программных продуктов Формирования баз данных для строительства 	 Создание единой информационной системы управления строительным бизнесом Внедрение единой информационной системы управления строительным бизнесом 	 Введение элементов глубинного машинного обучения для применения технологий искусственного интеллекта Продажа программных продуктов ЖОР, ЖВК, ПТО 	 Внедрение искусственного интеллекта для автономного управления и непрерывного мониторинга процессов в строительным бизнесе Продажа программных продуктов ЖОР, ЖВК,
4. Продажа программных продуктов ЖОР, ЖВК, ПТО.	3. Продажа программных продуктов ЖОР, ЖВК, ПТО.	3. Продажа Информационной системы	ПТО 3. Продажа Информационной системы
			4. Продажа искусственного интеллекта
Создание программных продуктов	Создание Информационной системы	Машинное обучение	Искусственный интеллект

Конкурентные преимущества и ключевые факторы успеха

Что обычно предлагают конкуренты на рынке?

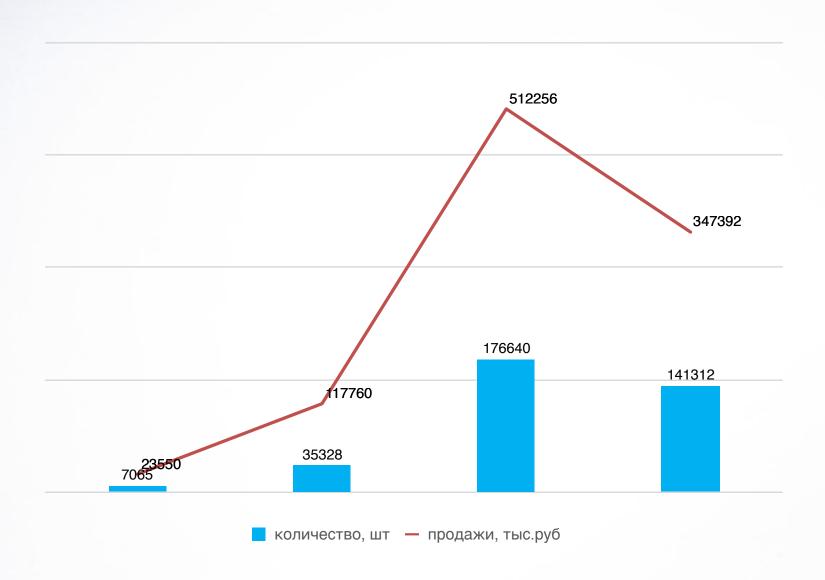
Программные продукты, которые закрывают очень маленький объем в цифровизации строительного бизнеса

Что предлагает проект?

Полная цифровизация строительного бизнеса с внедрением искусственного интеллекта



Прогноз продаж, лежащий в основе финансовой модели



Инвестиционно-финансовые показатели проекта



Чистый дисконтированный доход (Net Present Value)

25% Ставка дисконтирования, r =

 $NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+r)^t} - IC;$

424583635p.

424583635p.

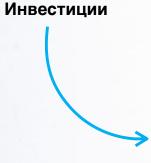
Период (год), Т	Первоначальные затраты, IC	Денежный доход	Денежный расход	Де нежный поток, СF	Дисконтированный денежный поток	Дисконтированный доход накопительным итогом
0	22 000 000р.					
1		23 257 000	22000 000p.	1 257 000p.	1005600p.	1005 600р.
2		117 760 000p.	22000 000p.	95 760 000p.	61 286 400 p.	62 2 92 0 0 0 p.
3		512 256 000p.	22000000p.	490 256 000p.	251011072p.	313 303 072р.
4		347 392 000p.	22000 000p.	325 392 000p.	133 280 563 p.	446583635p.

ЧПС=

• **Этап I** – **22 000** тыс. руб.

• Этап II – самоокупаемость. • Этап III – самоокупаемость.

•Период окупаемости 12 мес.



Инвестиционно-финансовые показатели проекта

Индекс доходности (Profitability index)

 $PI = \frac{NPV}{IC} = \frac{\sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{IC};$

Ставка дисконтирования, r =

10%

Период (год), Т	Первоначальные затраты, IC	Денежный доход	Де нежный расход	Денежный поток, СF
0	22 000 000р.			
1	. р.	23 257 000p.	22 000 000p.	1257000p.
2	- p.	117 760 000p.	22 000 000p.	95 760 000p.
3	. р.	512 256 000p.	22 000 000p.	490 256 000p.
4	- p.	347 392 000p.	22 000 000p.	325 392 000p.

NPV= 648 866 926p.
PI= 2949%

Внутрення норма доходности (IRR)

Период (год), Т	Первоначальные затраты, IC	Денежный доход, СІ	Денежный расход, СО	Денежный поток, СF
0	22 000 000 p.	- p.	22000000p.	- 22 000 000p.
1	- p.	23 25 7 000	22000000p.	1 257 000p.
2		117 760 000p.	22000000p.	95 760 000p.
3	- p.	512256 000p.	22000000p.	490 256 000p.
4	- p.	347 392 000p.	22000000p.	325 392 000p.
		-	200	

IRR 249%

$$0 = \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} - IC ;$$

Инвестиционно-финансовые показатели проекта

Срок окупаемости инвестиционного проекта (Payback Period)

$$PP = \min n$$
, при котором $\sum_{i=1}^{n} CF_i > IC$;

Период (месяц), Т	Первоначальные затраты, IC	Денежный п <i>оток</i> , CF	Денежный поток нарастающим итогом
1	1 830 000p.	- p.	
2	1 830 000p.	- p.	- p.
3	1 830 000p.	- p.	- p.
4	1 830 000p.	- p.	- p.
5	1 830 000p.	- p.	- p,
6	1 830 000p.	← p .	+ р.
7	1 830 000p.	3 91 6 6 6 7 p.	3 916 667p.
8	1 830 000p.	3 91 6 6 6 7 p.	7 833 334p.
9	1 830 000p.	3 91 6 6 6 7 p.	11 750 001p.
10	1 830 000p.	3 91 6 6 6 7 p.	15 666 668p.
11	1 830 000p.	3 91 6 6 6 7 p.	19 583 335p.
12	1 830 000p.	3 91 6 6 6 7 p.	23 500 002p.

Инвестиционно-финансовые показатели проекта

Дисконтированный срок окупаемости инвестиций (Discount Payback Period)

Ставка дисконтирования

10%

Период (месяц), Т	Первоначальные затраты, IC	Денежный поток, CF	Дисконтированный денежный поток	Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом
0	1 000 000p.			
1	1 830 000p.	- p.	- p.	- p.
2	1 830 000p.	- p.	- p.	- p.
3	1 830 000p.	- p.	- p.	- p.
4	1 830 000p.	- p.	- p.	- p.
5	1 830 000p.	- p.	- p.	- p.
6	1 830 000p.	- p.	- p.	- p.
7	1 830 000p.	3 916 667p.	2 009 869p.	2 009 869p.
8	1 830 000p.	3 916 667p.	1 827 154p.	3 837 024p.
9	1 830 000p.	3 916 667p.	1 661 049p.	5 498 073p.
10	1 830 000p.	3 916 667p.	1 510 045p.	7 008 117p.
11	1 830 000p.	3 916 667p.	1 372 768p.	8 380 885p.
12	830 000p.	3 916 667р.	1 247 971p.	9 628 856p.

Срок окупаемости инвестиций с учетом ликвидационной стоимости

Период (месяц), Т	Первоначальные затраты, IC	Денежный поток СF	Ликвидационная стоимость	Денежный поток и ликвидационная стоимость
1	1 830 000p.	- p.	- p.	- p.
2	1 830 000p.	- p.	- p.	- p.
3	1 830 000p.	- p.	- p.	- p.
4	1 830 000p.	- p.	- p.	- p.
5	1 830 000p.	- p.	- p.	- p.
6	1 830 000p.	- p.	- p.	- p.
7	1 830 000p.	3 916 667p.	366 000p.	4 282 667p.
8	1 830 000p.	3 916 667p.	549 000p.	8 748 334p.
9	1 830 000p.	3 916 667p.	732 000p.	13 397 001p.
10	1 830 000p.	3 916 667p.	915 000p.	18 228 668p.
11	1 830 000p.	3 916 667p.	1 281 000p.	23 426 335p.
12	1 830 000p.	3 916 667p.	1 464 000p.	28 807 002p.

Инвестиционное предложение

- Инвестиции в размере 22 млн.руб.
- Срок окупаемости 12 месяцев

Условия участия	Значения		
Оценка проекта	73 млн.руб.		
Необходимый объем инвестиций	22 млн.руб.		
Долевое участие инвестора	30%		
Показатели			
Годовой оборот компании через 3 года	512 256 000		
Оценка компании через 3 года	768 000 000		
Раунды финансирования			
1) Инвестиционный транш в 1-3-й месяц	5 490 000		
2) Инвестиционный транш в 4-6—й месяц	5 490 000		
3) Инвестиционный транш в 7-9—й месяц	5 490 000		
4) Инвестиционный транш в 9-12-й месяц	5 490 000		

Спасибо за внимание!

Евгений Бузлаев

kkoofb@mail.ru

