



Проект
«Smart Pricing Technology»

Оптимизация ценообразования розничного бизнеса

Основная идея проекта

Увеличение прибыльности бизнеса за счет вычисления наиболее выгодных цен товарного ассортимента при помощи аналитического программного обеспечения

Целевая аудитория:

Малый розничный бизнес и сфера услуг

Текущее состояние проекта:

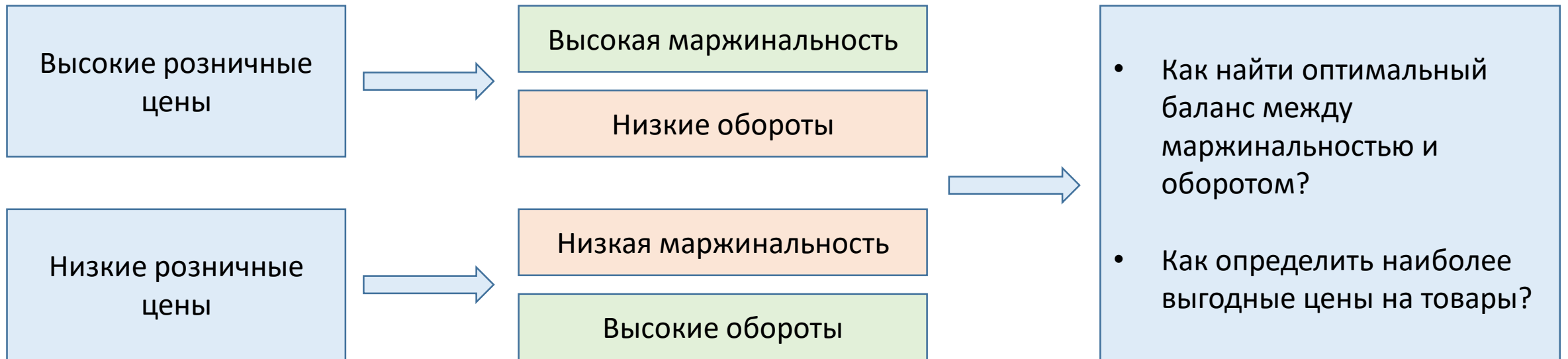
Реализован прототип, выполнено две продажи

Ключевые инвестиционные показатели:

- Окупаемость: 2 года
- Enterprise Value: 216 млн. руб.
- Требуемые инвестиции: 21.61 млн. руб.

Проблематика розничного ценообразования

Розничные цены товаров существенно влияют на прибыльность бизнеса

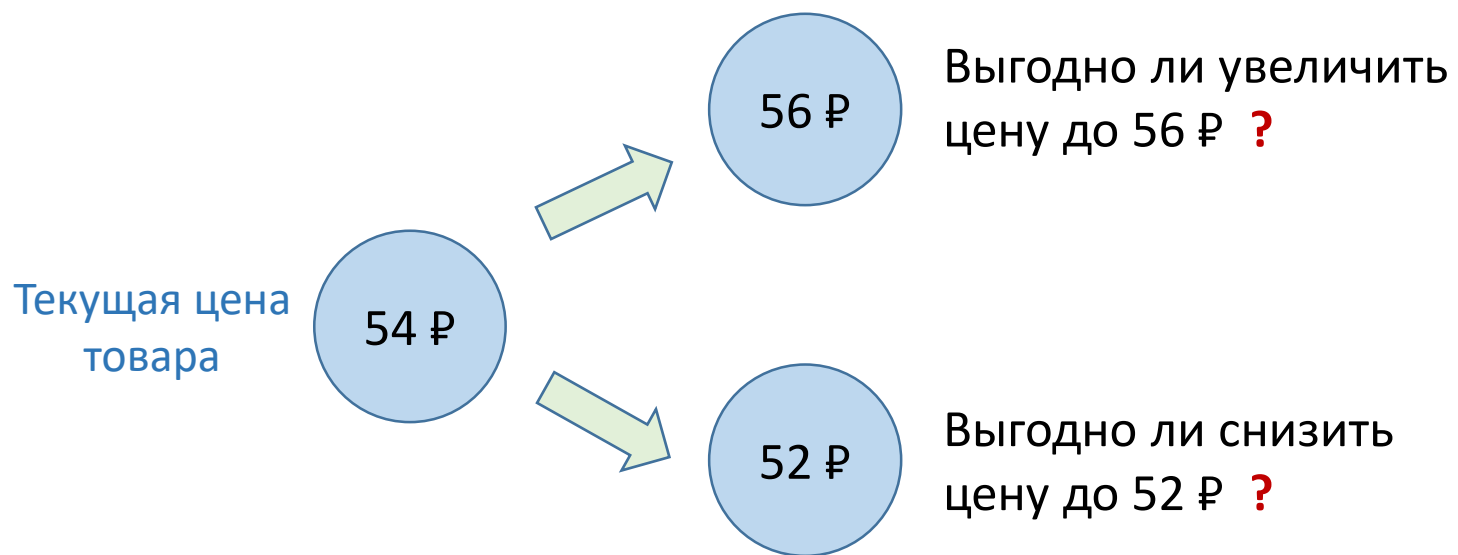


! Проблема: Не оптимальные розничные цены приводят к недополучению бизнесом прибыли.

✓ Решение: Необходимо использовать мощные аналитические инструменты, которые рассчитывают наиболее выгодные цены на все товары бизнеса и, тем самым, увеличивают его прибыльность.

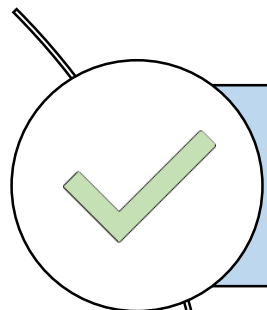
Ключевой сервис «Оптимизация цен»

- Оптимизация цен – процедура расчета наиболее выгодных цен на весь товарный ассортимент бизнеса
- Расчеты осуществляются разрабатываемым программным обеспечением
Анализируется история продаж бизнеса с использованием математического моделирования и машинного обучения

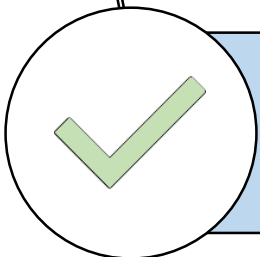


Ценовая оптимизация:

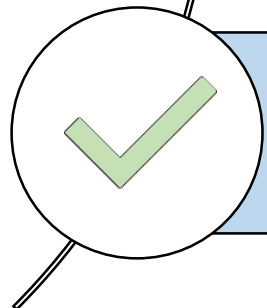
- Прогнозирует объемы продаж при различных уровнях цен
- Вычисляет наиболее выгодные цены на все товары бизнеса
- Увеличивает прибыль бизнеса на 5% - 15%



Скидочная система. Формирование наиболее выгодных акционных предложений, которые приводят к росту продаж бизнеса.



Аналитика. Построение аналитических отчетов с полезными для бизнеса выводами. Сегментирование целевой аудитории.

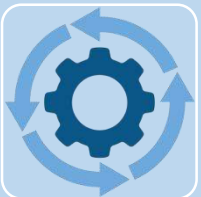


Мониторинг. Непрерывный контроль KPI бизнеса в режиме реального времени. Оперативное информирование в случае выявления неблагоприятных событий

Формат предоставления сервисов

	Облачный Web-портал	Программное обеспечение (коробочное решение)
Целевая аудитория	Микробизнес Малый бизнес	Средний бизнес Малый бизнес
Позиционирование	Виртуальный помощник	Аналитическое программное обеспечение
Сроки реализации	Базовая функциональность – 4 месяца Полная функциональность – 8 месяцев	11 месяцев
Стоимость разработки	Базовая функциональность – 1.64 млн. ₹ Полная функциональность – 4.53 млн. ₹	5.6 млн. ₹
Средние цены	Микробизнес – 7 500 ₹ в месяц Малый бизнес – 40 000 ₹ в месяц	Средний бизнес – 180 000 ₹ в месяц
Ожидаемые доходы за 4 года	318 млн. ₹	143 млн. ₹

Текущее состояние развития проекта



Разработанная технология протестирована в «боевых условиях» на реальном бизнесе



Успешно выполнено 2 пилотных проекта и 2 продажи
2 сделки близки к заключению



Установлена заинтересованность бизнеса в проведении оптимизации цен



Все процессы в компании выстроены, нуждаются в масштабировании

Крайчик Георгий Ильич (24 года)

Роль в проекте:

- Основатель, генеральный директор
- Автор технологии и разработчик программного кода ядра MVP

Образование:

- 2015 год - Математик-программист (бакалавриат СПбГУ, красный диплом)
- 2017 год – Экономист (магистратура МБИ)

Опыт работы:

- 2015 – 2016 год – специалист, риск-аналитик ПАО Сбербанк
- 2016 год – риск-менеджер УК «ДОХОДЪ»
- 2017 год – И.О. Начальника отдела риск-менеджмента УК «ДОХОДЪ»
- 2015 – 2018 год – успешное развитие проекта «Bubble Park»



**Михайлов Александр
Петрович**
25 лет



Роль в проекте:

- СТО, главный разработчик
- Развитие технической части

Образование:

- 2015 год – программист (ПГУПС)

Опыт работы:

- Программист в ПАО Сбербанк
- Опыт запуска IT-стартапов

**Филиповский Павел
Алексеевич**
25 лет



Роль в проекте:

- Продажи, маркетинг
- Исследование потребностей ЦА

Образование:

- 2015 год – экономист (ФУПРФ)

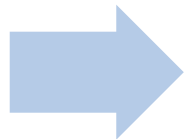
Опыт работы:

- Менеджер по продажам в Райффайзен банке и Сити банке
- Опыт в работе с корпоративными клиентами

Этапы развития проекта в инвестиционном периоде

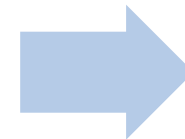
Этап №1 - 4 месяца
(требуется 3.56 млн. ₺)

- Автоматизация разработанной технологии
- Реализация базовой функциональности Web-портала
- **Запуск продаж** микробизнесу по каналам "Партнерская сеть" (банки, облачные сервисы) и "Интернет-реклама"
- Штат к завершению этапа: 5 человек



Этап №2 - 4 месяца
(требуется 8.00 млн. ₺)

- Доработка функциональности Web-портала
- Интеграция с 80% всех облачных и локальных систем хранения данных
- Формирование благоприятного имиджа и репутации компании
- Штат к завершению этапа: 11 человек



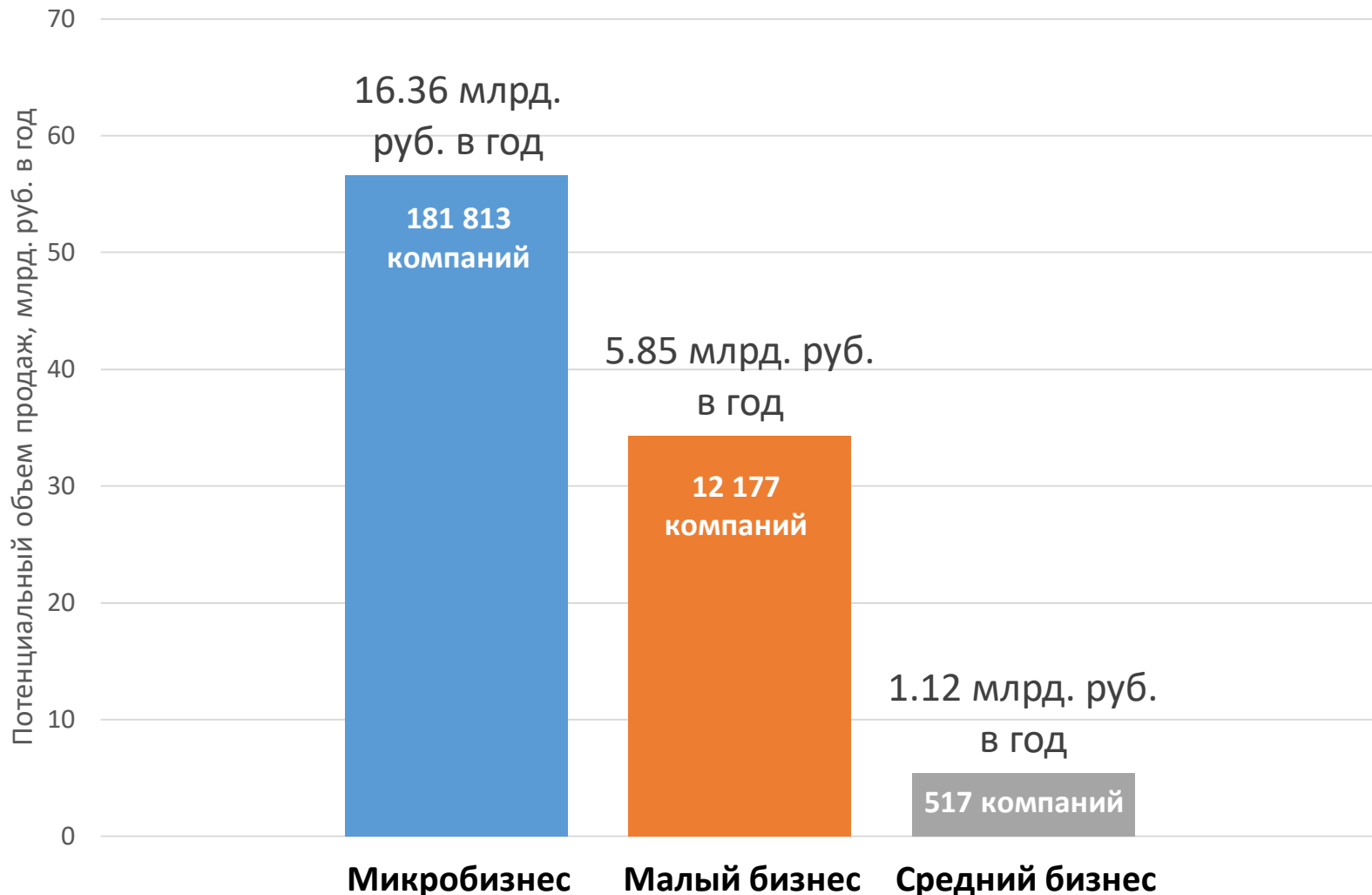
Этап №3 - 3 месяца
(требуется 8.09 млн. ₺)

- Создание "коробочного решения"
- Запуск продаж среднему бизнесу
- Реализация полной функциональности ценовой оптимизации
- Штат к завершению этапа: 14 человек

Длительность инвестиционного периода: 11 месяцев

Длительность операционного периода: 3 года

Целевая аудитория проекта



Основная целевая аудитория:

Микро, малый и средний розничный бизнес

Второстепенная целевая аудитория:

- Общепит
- Стоматологии и медицинские центры
- Салоны красоты
- Химчистки
- Ремонтные мастерские
- Развлечения

Общий объем рынка:

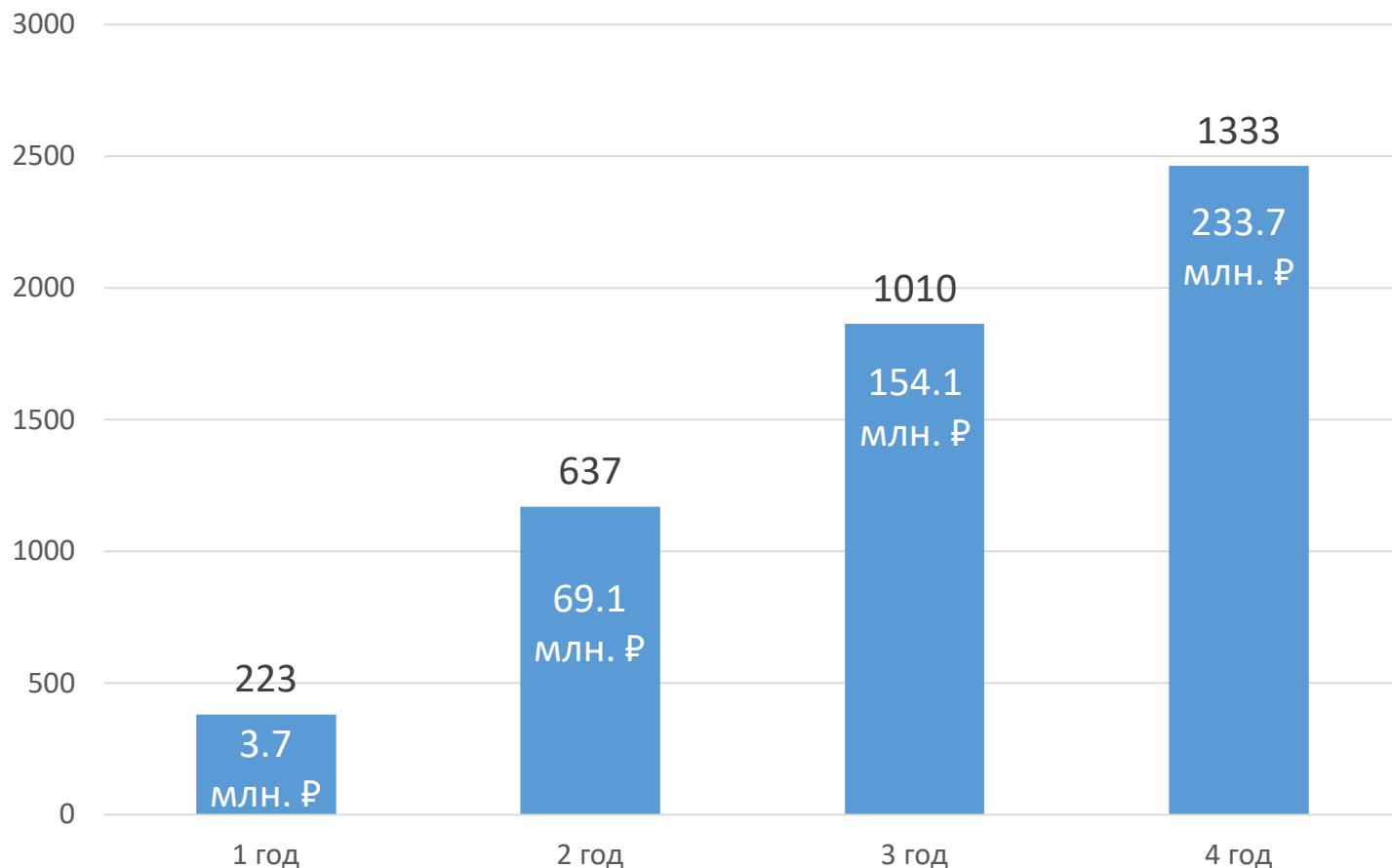
23.32 млрд. рублей в год

	Российский рынок	Развитые рынки
Ниша крупного ритейла	Занята ❌	Занята ❌
Ниша микро, малого и среднего ритейла	Не занята ✅	Занята частично ✅
Компании, предоставляющие услуги по оптимизации цен	SAS, Spellabs, Competera, Saprun, CEO Консалтинг	Oracle, SAS, Black Curve, PriceFx, Advanced Pricing Logic, Intelligence Node, Profimetrics, PROS и другие
Как скоро конкуренты займут свободную нишу	Оценочно, через 6 лет	Оценочно, через 3 года

Ключевой задачей проекта является скорейшее занятие свободной ниши

Планируемый рост клиентской базы

Рост клиентской базы и доходов



Общая выручка: 461 млн. руб.

Выручка после 4 лет: **320 млн. руб.**
в год

Канал продаж	Общая выручка
Канал "Холодный звонок" (малый бизнес)	94 млн. ₺
Канал "Холодный звонок" (средний бизнес)	96 млн. ₺
Канал "Партнерская сеть"	150 млн. ₺
Канал "Интернет-реклама"	121 млн. ₺

Инвестиционные показатели проекта

Показатель	Значение
Окупаемость проекта	2.3 лет
Чистая прибыль за 4 года	132 млн. ₹
Внутренняя норма доходности (IRR)	133%
Enterprise Value (EV) (при ставке дисконтирования 30%)	216 млн. ₹
Дисконтированная окупаемость проекта (при ставке дисконтирования 30%)	2.58 года
Ежегодная выручка после завершения срока реализации проекта	от 320 млн. ₹ в год
Требуемые инвестиции	19.65 млн. ₹
Резерв 10%	1.96 млн. ₹
Требуемые инвестиции с учетом резерва	21.61 млн. ₹

Если у Вас возникли вопросы, мы готовы на них ответить и
направить дополнительные материалы

ООО «Высокотехнологичные Розничные Решения», г. Санкт-Петербург



Георгий Крайчик



george.kraychik@gmail.com



+7 (911) 985-05-50



<https://ht-rs.ru/>