

## 1 слайд Вступление

Сколько я заработал сегодня? Сколько я могу забрать денег? Как мне вырасти в доходах и понять, что в действительности происходит с бизнесом? Эти вопросы мучают сотни тысяч продавцов на маркетплейсах ежедневно.

Меня зовут Александр и сегодня я представляю SaaS платформу Mongers. **Mongers** переводится с английского как торговцы и на эту аудиторию нацелено наше решение.

## 2 слайд Проблема

ЭХ, опять лезть в эксель, ходить по личным кабинетам, потратить кучу времени и по дороге забыть что на самом деле хотел, но ЗАЧЕМ?

Выполняя эти задачи вручную, получаем свыше 2 миллионов часов трудозатрат в месяц на всех участников рынка и потери рентабельности до 15% из-за человеческого фактора.

## 3 слайд Решение

У нашей команды появилось решение: Мы предлагаем SaaS платформу с встроенным BI конструктором для анализа и визуализации данных с применением ИИ для торговых компаний со сроком внедрения 1 день.

Это позволит быстрее принимать решения, считать финансы и всесторонне анализировать бизнес. Как результат снижение зоны неопределенности, тревожности владельца и повышение чистой прибыли до 15%.

## 4 слайд Как это работает?

Платформа автоматически собирает данные из маркетплейсов и банков в персональное хранилище селлера, к хранилищу подключен BI конструктор который дает возможность конструировать дашборды и отчеты без знаний кода.

Вместе с платформой поставляются готовые наборы данных, отчеты и дашборды, если пользователю не подходит готовый набор, то можно доработать отчет как самостоятельно так и с привлечением наших партнеров которые занимаются внедрением платформы в бизнес.

Пользователь платформы может:

- Мониторить бизнес через готовые дашборды
- Получить уведомление о критическом событии: выросла реклама, упала маржинальность и другие
- Посчитать финансы до копейки
- Спрогнозировать закупки и поставки на маркетплейс
- Спрогнозировать кассовый разрыв
- Анализировать продажи и рекламу

## 5 слайд Бизнес-модель и монетизация

Зарабатывать деньги планируем по модели SaaS благодаря подписке на платформу.

Главные метрики проекта:

Lifetime 3 года. Средний чек 12K в месяц. ARPU на год 180K. CAC 96K.

Соотношение CAC к LTV 5:1.

## 6 слайд Рынок

Для оценки Российского TAM использовали исследования мирового рынка ПО для бизнес-аналитики. Предполагаем, что в этом сегменте рынок РФ составляет не менее 5%. В сегменте аналитики маркетплейсов SAM посчитан по компаниям конкурентов.

Текущая клиентская база составляет свыше полумиллиона пользователей, и ожидается, что вырастет до 700 тысяч. Мы рассчитываем захватить 30% рынка аналитических решений в нише маркетплейсов.

### **7 слайд Конкуренты**

Функционал конкурирующих платформ строится вокруг внешней аналитики с погрешностью до 50%. Никто не интегрируется с банками и не сопоставляет информацию из маркетплейсов и банков между собой.

Наша отстройка заключается в том, что Mongers дает клиентам мультиканальный инструмент для **внутреннего анализа, визуализации и прогнозирования по 5 маркетплейсам и 5 банкам.**

### **8 слайд Roadmap**

Сегодня уже готово ядро программы, финансовый блок и 7 заинтересованных клиентов.

К четвертому кварталу 24 года планируем запустить бета версию и продавать.

В 25 году делаем релиз и масштабируем продажи. В середине года достигаем MAU в две с половиной тысячи пользователей и начинаем выходить в новые вертикали: Retail, ОПТ, Производство. К концу 26 года крестовый поход завершается выходом в СНГ.

### **9 слайд Команда**

Компания Mongers - это крепкая и мотивированная команда экспертов. Я занимаюсь заказной разработкой веб-приложений и сайтов 6 лет из которых 3 года в роли владельца Digital-агентства.

Также у нас есть сильный Директор по продукту с экспертизой в маркетплейсах и 2 разработчика выделенных специально для создания платформы, а еще ОТВАГА.

### **10 слайд Инвест предложение**

Мы ищем стратегического партнера с которым будем расти быстрее. Прогнозируемая оценка бизнеса на конец 26 года 320 млн. рублей.

Наши условия:

10% компании за 30 млн. рублей Cash in. Привлеченные средства планируем потратить в равных долях на команду, разработку и маркетинг.

### **11 слайд**

Завершить выступление хотелось бы фразой знаменитого бизнес-стратега Джеффри Мура: "Без аналитики больших данных компании слепы и глухи, блуждая по Сети, как ОЛЕНИ по автостраде".

Mongers предлагает перестать блуждать в неизвестности, а заботу об аналитике берет на себя.

Спасибо за внимание! Не стесняйтесь задавать вопросы.