

Иркутск, ул. Мухиной, д. 2а

**Резюме**

1. **Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 530 тыс.**
2. **Продукция** – услуга приема платежей по пластиковым банковским картам через Интернет, через POS терминалы, МOTO (Mail order/Telephone order).
3. **Торговые марки** – нет.

Общая информация о компании

Дата создания – 12.01.07. После регистрации компании, была разработана система, обеспечивающая отлаженную работу специального программного обеспечения в сети Интернет (платежный шлюз), позволяющая совместно с банками-эквайерами осуществлять списание денежных средств с пластиковых карт. В июне 2007 г. была достигнута договоренность об использовании программного обеспечения американской компании Acies Inc. для организации платежей с помощью пластиковых карт через Интернет, POS-терминалы, киоски самообслуживания, мобильные платежи. Компания БВКОМ выступает в качестве совладельца дочернего бизнеса с компанией Acies Inc.

Количество работающих на фирме: 12 человек.

Команда

Германов Дмитрий Валерьевич – генеральный директор, 24 года. Опытный проектный менеджер, участник многих бизнес конкурсов, выпускник Иркутского Государственного Университета по специальности Финансовый Менеджмент и Университета Мэриленда США. Имеет опыт ряда предпринимательских проектов, как удачных, так и не удачных.

Соколов Дмитрий Валерьевич – коммерческий директор, 31 год. Опытный менеджер по продажам, обладает инициативностью, деловой хваткой.

Мельник Людмила Вадимовна – ведущий менеджер, 21 год. Ответственный, дисциплинированный работник. Обладает коммуникабельностью, быстрой сообразительностью, стремлением к профессиональному росту.

Петухов Дмитрий Андреевич – программист. Специалист высокого класса по разработке программных решений в средах PHP, JAVA, AJAX, Mysql.

Продукция

Компания предлагает удобный и быстрый способ оплаты товаров/услуг через Интернет или с использованием POS-терминалов. Платательщик при оплате онлайн вводит данные своей карты (мы обслуживаем банковские карты международных платежных систем – VISA, MasterCard, JCB, American Express, Diners) в форму оплаты на нашем сайте (на которую платательщик переходит по специальной ссылке или с помощью API шлюза на сайте магазина-продавца) и сразу же получает результат авторизации. По отношению к аналогичным фирмам, мы обладаем рядом конкурентных преимуществ:

1. Сертифицированная мощная система процессинга от компании Acies Inc, которая обладает большим числом опций и возможностей, предполагает интеграцию со всеми типами POS-оборудования и имеет все современные технологии безопасности.
2. Расчёты с клиентами в течение 3-х банковских дней с момента авторизации (договоренность с банками). У аналогов – до 30 дней.
3. Быстрое подключение к системе – в течение 1 недели в связи с наличием долгосрочных позитивных отношений с банками и ускоренной процедуры проверки клиента службой безопасности. В большинстве конкурирующих систем подключение может занимать от 1 до 3 месяцев.
4. Самая низкая цена транзакции в России (3,5 % от общей суммы успешных транзакций). У аналогов – 3,9-5%.
5. Нет необходимости открытия расчетного счета в банке-эквайере (у аналогов данная операция является обязательной).
6. Универсальность используемого оборудования (может принимать карты самых разных платежных систем и стандартов: магнитные, чиповые, бесконтактные).
7. Сотрудничество с несколькими банками и предоставление клиенту выбора, с каким именно банком ему лучше всего работать.
8. Гибкая ценовая политика – эффективные тарифы для каждой группы клиентов: ритейл, заправочные станции, рестораны, бутики. У аналогов тарифы для всех групп клиентов стандартные.
9. В основе бизнес-модели, используемой нашей компанией, находится Интернет-ресурс, на котором торговое предприятие или Интернет-магазин может быстро выбрать для себя необходимый ему инструмент по приему платежей с помощью пластиковых карт: POS-терминалы, веб-терминал (прием в качестве оплаты пластиковых карт онлайн). При этом работа с клиентом и успех его подключения к системе не зависит от развитости филиальной сети компании или банка-эквайера (что является в 100% случаях требованием банков или платежных систем/шлюзов) – клиентом может стать любая компания на всей территории Российской Федерации.

Текущее состояние

Среднемесячный оборот компании через систему на текущий момент составляет \$ 160 тыс., при этом выручка составляет \$ 4 тыс. С мая 2007 г. к системе подключено 20 клиентов, в процессе подключения находится 40 клиентов.

Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

- | | |
|--|------|
| 1. НИОКР | 5%; |
| 2. Приобретение основных средств (POS-терминалы, ПО) | 27%; |
| 3. Маркетинг | 46%; |
| 4. Другое | 22%. |

Результат инвестиций

Привлечение большого числа клиентов благодаря рекламе, закупка POS-терминалов и их установка, создание Интернет-портала по привлечению клиентов (регистрация, экспертная система выбора наиболее подходящего платежного инструмента: тариф/тип).

В результате инвестиций планируется получение операционной прибыли в 3 квартале 2008 г. К середине 2011 г. полученная прибыль покрывает вложения.

Маркетинг и рынки

1. Интернет-эквайринг. Данный вид деятельности предполагает прием к оплате банковские пластиковые карты за предоставленные на сайте товары/услуги. В сети Интернет России более 5000 (их количество постоянно растет) сайтов, которые потенциально могут быть нашими клиентами. Оборот на 2007 г. через похожие платежные системы на российском рынке уже составляет около \$ 2,5 млрд., наша доля, близка к нулю. К 2011 г. прогнозируемая сумма может достигнуть \$ 10 млрд. Наша доля может составить 20%.

2. POS-терминалы. POS-терминал – это электронное устройство считывания, обработки и передачи информации с магнитной полосы или микросхемы карточки для осуществления операций оплаты покупки в торговой точке. Нашими клиентами могут стать организации, предоставляющие какие-либо услуги/товары в любой точке страны. Данный сегмент рынка еще не развит, но POS-терминалы уже используются во всех крупных городах страны. Оборот через системы на 2007 г. составляет \$ 50-70 млрд. К 2011 г. оборот достигнет \$ 300 млрд. Наша доля составит 20%.

Каналами распространения информации являются: размещение рекламы в прессе, Интернет-СМИ, общение по телефону, семинары, прямые продажи, создание дилерской сети, контекстная реклама в Интернет.

Взаимодействие с инвестором

Доля в компании, которую мы готовы дать, 30 – 50 процентов головной компании (БВКОМ). При вложении \$ 530 тыс. в 2007 году стоимость доли инвестора вырастит минимум в три раза к 2010 г. Совладельцы бизнеса, в случае достижения целевых показателей доходности, предлагают инвестору выкуп его доли по цене, в четыре раза превышающей инвестиционную сумму (\$ 2120 тыс.) в конце 2010 г.