

## ООО "РЭДМЭН ГРУПП"

г. Москва

Владельцы:	2 физических лица - 80%, 20%
Количество занятых:	35 человек - штатных работников, 0 человек - привлекаемых
Предыдущее финансирование:	\$ 1 800 000, в т.ч. собственные \$ 1 600 000, привлеченные \$ 200 000
Текущее финансирование:	\$ 600 000, в т.ч. собственные \$ 540 000, привлеченные \$ 60 000
Объем требуемых инвестиций:	\$ 750 000

Направления использования требуемых инвестиций: Маркетинг - 33%, НИОКР - 60%, развертывание службы технической поддержки - 7%

### Описание предприятия

Компания создана в сентябре 1998 г. С 1999 г. стала эксклюзивным представителем TETENAL (Германия) в России и странах Балтии. Начало 2000 г. - вывод на рынок нового направления - консалтинг в области кадровой политики. Июнь 2000 г. - создано новое направление - разработка программного обеспечения. Июль 2002 г. - переход на комплексное разрешение потребностей клиентов в области управления взаимодействием с клиентами.

### Область и направления деятельности

- консалтинг в области кадровой политики
- консалтинг в области оптимизации бизнес-процессов и внедрения корпоративных информационных систем (КИС), разработка и адаптация программного обеспечения для автоматизации бизнеса
- оптовая торговля фототехники и мобильных телефонов

### Продукция/Услуги/Технологии

Компания разработала и внедряет CRM-систему (система управления взаимоотношениями с клиентами) "RedMan Tomahawk". Внедрение этой системы позволяет: увеличить объемы продаж, повысить эффективность работы сотрудников компании, дает возможность анализировать критичные для ведения бизнеса данные и получать их в любом разрезе, увеличивать число лояльных клиентов компании. На стадии разработки находится приложение "RedMan Tomahawk" для банковской сферы. Услуги:

- Консалтинг в области кадровой политики. Поиск и подбор персонала на имеющиеся вакансии, прямой поиск высококвалифицированных специалистов. Обучение персонала, разработка систем аттестации и мотивации персонала. Ориентация на решения задач в секторе средне и топ менеджерского состава.
- Консалтинг в области оптимизации бизнес-процессов и внедрения "под ключ" КИС.
- Разработка и адаптация программного обеспечения для автоматизации бизнеса.

### Достижения

1999 г. вывод TETENAL на российский рынок - доходность на вложенные средства порядка 270% годовых. В августе 2000 г. представительство компании "Кодак" в России, в ответ на наши действия по продвижению TETENAL, была вынуждена снизить на 30% оптовую цену на продукцию-конкурент и позиционировать свою продукцию в более дешевом сегменте рынка, чем TETENAL. В сентябре 2000 г. представительство компании "Konica" в России делает предложение о территориальном разграничении распространения брендов Konica и TETENAL. В конце 2000 г. для ослабления нашего влияния на российский рынок, Корпорация Konica построила в России завод по производству продукции с ассортиментным рядом, полностью копирующим наш ассортимент. В 2002 г. выведен на рынок "RedMan Tomahawk".

### Перспективы развития

Завоевание 10% российского рынка корпоративных комплексных решений.

Разработка нескольких новых отраслевых решений CRM продуктов.

Разработка приложений, расширяющих возможности CRM-продукта. Продолжение интеграции с компанией 1С (доля рынка программ для торговли в России примерно 90% - 1С) для использования ее сбытовой сети (порядка 4500 партнеров).

Выпуск для сторонних разработчиков инструментария для быстрого проектирования и разработки приложений на основе семейства CRM продуктов.

Выпуск мультязыковых версий продуктов и выход на зарубежный рынок.

Планируемая доля рынка в области CRM продуктов: 5-10% без инвестиций и 15-20% с инвестициями.

Привлечение инвестиций в данный проект позволит в несколько раз расширить емкость российского рынка CRM продуктов за счет включения в него новых групп потребителей.

Объем продаж (последние 12 месяцев): \$ 2 400 000

Год	Без требуемых инвестиций	С использованием требуемых инвестиций
2002	\$ 3 000 000	\$ 3 000 000
2003	\$ 3 700 000	\$ 9 000 000
2004	\$ 4 500 000	\$ 16 000 000
2005	\$ 5 400 000	\$ 24 000 000