

**Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 600 тыс.**

### Резюме

1. **Продукция** – программное обеспечение для отделов продаж и коробочный консалтинг для руководителей малых и средних предприятий (система CRM + обучающие курсы о построении эффективной системы продаж на DVD).
2. **Торговые марки** – Gallopeer.

### Общая информация о компании

**Дата создания** – май 2007 г. Разработка программы ведется Группой Компаний EXTERNET с октября 2003 г., в 2007 г. было принято решение о выделении бизнеса по разработке и внедрению программного обеспечения Gallopeer CRM в отдельное направление.

**Знаки общественного признания** – нет.

**Количество работающих:** 7 человек.

### Команда

**Чичуров Юрий Федорович** – директор, 62 года. 25 лет руководящей работы, в том числе 15 лет руководящей оперативной, 10 лет участия в управлении и становлении бизнеса.

**Веселов Андрей Анатольевич** – директор по развитию, 34 года. Член ассоциации независимых директоров, автор концепции Gallopeer CRM, автор 3-х патентов, независимый частный консультант по управлению и стратегии.

**Марамчина Ольга Вячеславовна** – директор Нижегородского представительства, 30 лет. Руководит отделом розничных продаж, организовала активные продажи Gallopeer CRM, телемаркетинг,

**Остапчук Владимир Викторович** – технический директор, 28 лет. Руководит разработчиками и тестировщиком, организует внедрение и техническую поддержку пользователей Gallopeer CRM.

### Продукция

Gallopeer CRM – простая и удобная программа для отделов продаж малого и среднего бизнеса, преимущественно для активных продаж в секторе B2B. Gallopeer CRM позволяет повысить персональную эффективность менеджера по продажам на 20%. При правильном внедрении CRM можно не только повысить эффективность продавцов, но и существенно улучшить качество обслуживания покупателей, в среднем по статистике после внедрения CRM (Customer Relationship Management – управление взаимоотношениями с клиентами) систем продажи компании увеличиваются на 20%.

Очень немногие производители и вендоры умеют качественно внедрять CRM на предприятии, об этом свидетельствуют цитаты из СМИ:

- 69% проектов CRM почти не оказывают влияния на эффективность продаж (Insight Technology Group);
- 70% нововведений в области CRM окончатся неудачей в ближайшие 18 месяцев (Giga);
- 60% проектов CRM окончатся провалом (Gartner);
- 60% предприятий не получили ничего после внедрения CRM (РБК).

Качественное внедрение концепции CRM занимает много времени и требует привлечения дорогостоящих консультантов (от \$ 10 000). С помощью уникальной авторской концепции Gallopeer CRM мы создаем недорогой (\$ 2 000) коробочный продукт (консалтинг на DVD для руководителя + программное обеспечение для отдела продаж), который сделает возможным быстрое и эффективное самостоятельное внедрение концепции CRM на предприятии.

Основные конкуренты:

- А) системы CRM on demand, предоставляемые через Интернет;
- Б) аналогичные Win32 системы Российских и зарубежных производителей.

Наши преимущества:

- комплексное предложение (консалтинг/внедрение/решение обучения менеджеров);
- гарантия получения результата (если Предприятие не получает увеличения прибыли на \$ 4 000 за 6 месяцев после приобретения продукта «Рост продаж» - мы возвращаем деньги).

Все продажи возможны online через Интернет, доставка – физическая с курьером.

### Текущее состояние

Программное обеспечение готово и продается в России. Более 20 000 скачиваний бесплатной персональной версии за 1 год. Около 14 000 актуальных e-мейлов потенциальных пользователей. Объем вложений в рекламу по РФ равен прибыли от продаж.

Создана и работает бесплатная обучающая рассылка для руководителей «Как повысить продажи на 20%» (13 e-мэйл писем с общими рекомендациями). За первые 2 месяца на рассылку подписались 2000 человек.

Разработана концепция и написаны сценарии обучающих курсов на DVD для руководителей и менеджеров. Создана система продаж, курсы анонсированы. В среднем, в день приходит по одной заявке на обучающие курсы.

## Стратегия развития

### Направление использования инвестиций:

- |   |     |
|---|-----|
| 1. НИОКР  | 25% |
| 2. Приобретение основных средств (выкуп прав на Galloper CRM) | 25% |
| 3. Маркетинг  | 50% |

### Результат инвестиций

Запись и изготовление обучающих курсов на DVD. Повышение средней стоимости продажи с \$ 700 до \$ 2000 за счет дополнительных продаж (курсы на DVD). Перевод веб-сайта, программы, обучающих курсов на DVD и других материалов на английский, португальский и другие языки. Выход на международный рынок.

### Маркетинг и рынки

Согласно исследованиям IDC 2007 и LINEX 2008, после внедрения концепции CRM происходит рост продаж на 20%, но системы CRM внедрены всего лишь в 10-15% предприятий малого и среднего бизнеса, остальные 85% не используют CRM систем, рост рынка – более 20% в год.

Объем рынка только в РФ более \$ 100 млн., освоено не более 15%, наша доля не менее 5% (\$ 5 млн).

Мы рассчитываем захватить 20-50% от приращения рынка в сегменте малого бизнеса (компании до 50 человек). В РФ с 2009 г., за рубежом с 2010 г.

Стратегия: привлечение посетителя на веб-сайт, предоставление персональной версии бесплатно в обмен на контактную информацию, «follow up» система «умных» напоминающих информационных рассылок, продажа многопользовательской версии, дополнительные продажи обучающих курсов на DVD, кросс продажи сопутствующих товаров (услуги связи и др).

### Взаимодействие с инвестором

В обмен на требуемое финансирование (\$ 600 тыс. кредит) инвестору предлагается 26% доли действующего предприятия. Выход – management buyout в конце 2013 г. (при расчетной ставке 50% годовых). При этом стоимость доли инвестора в 2013 г. составит около \$ 3 300 тыс. из расчета общей стоимости компании в 10EBITDA.