

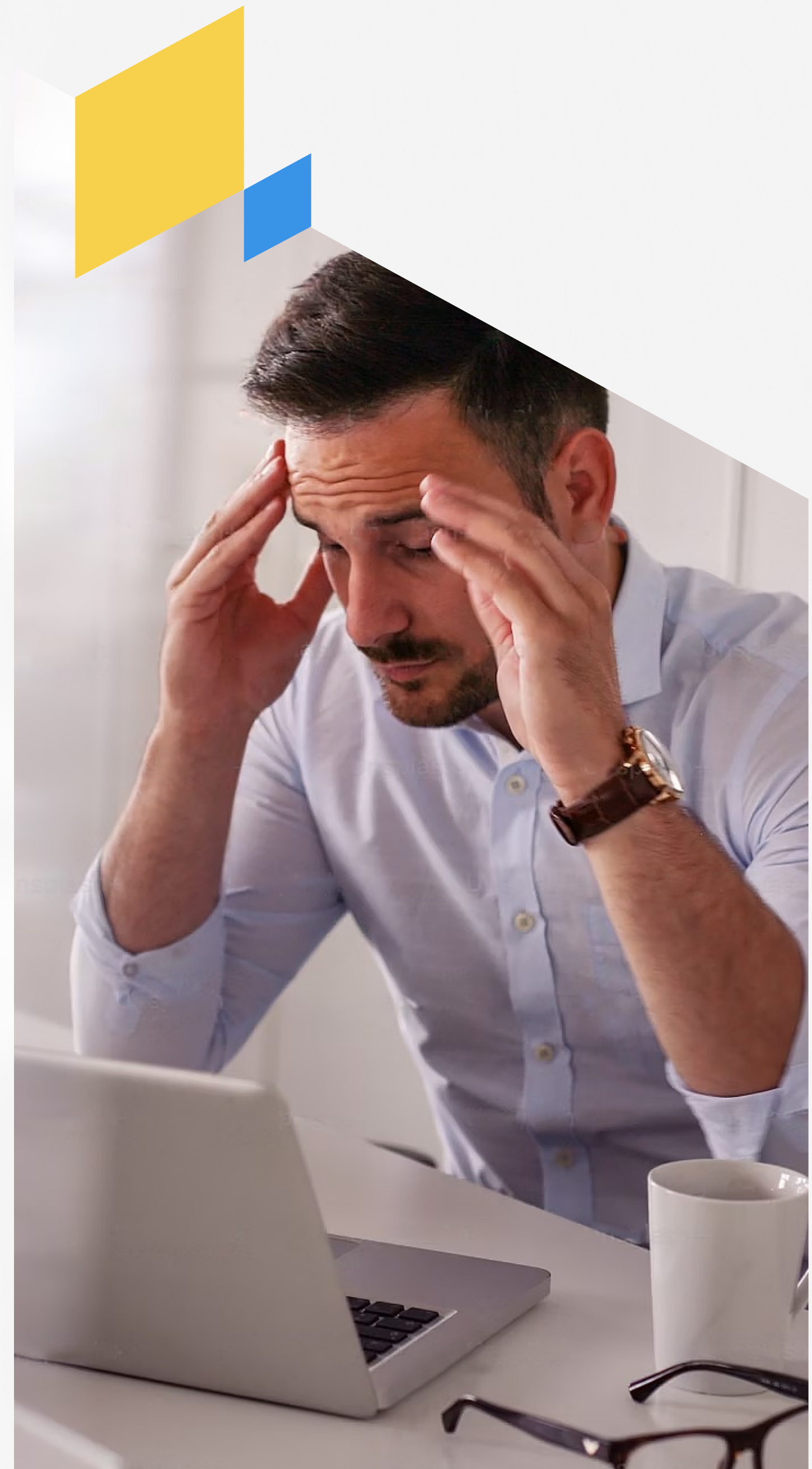


инженерный маркетплейс

ВСЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ
СИСТЕМЫ

Проблемы

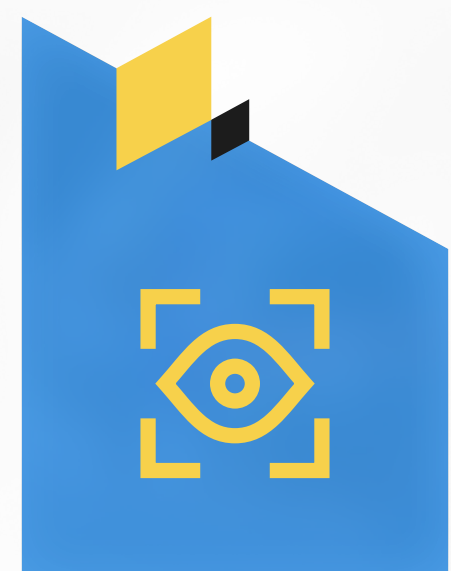
- **Поиск в интернете и сравнение**
огромного списка материалов и цен
от разных поставщиков
- **Отсутствие инженерных компетенций**
у снабженца при подборе аналогов
- **Непрозрачные схемы закупки**
(откаты, непоставка товара,
завышение цен)



Решение



Загрузка
проекта или
спецификация



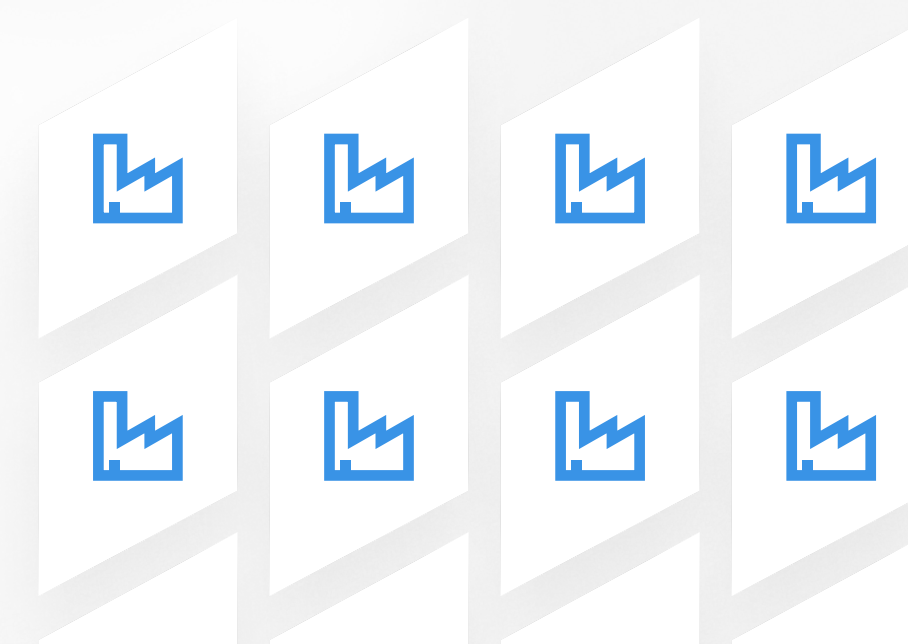
Распознавание
через OCR
и создание заявки



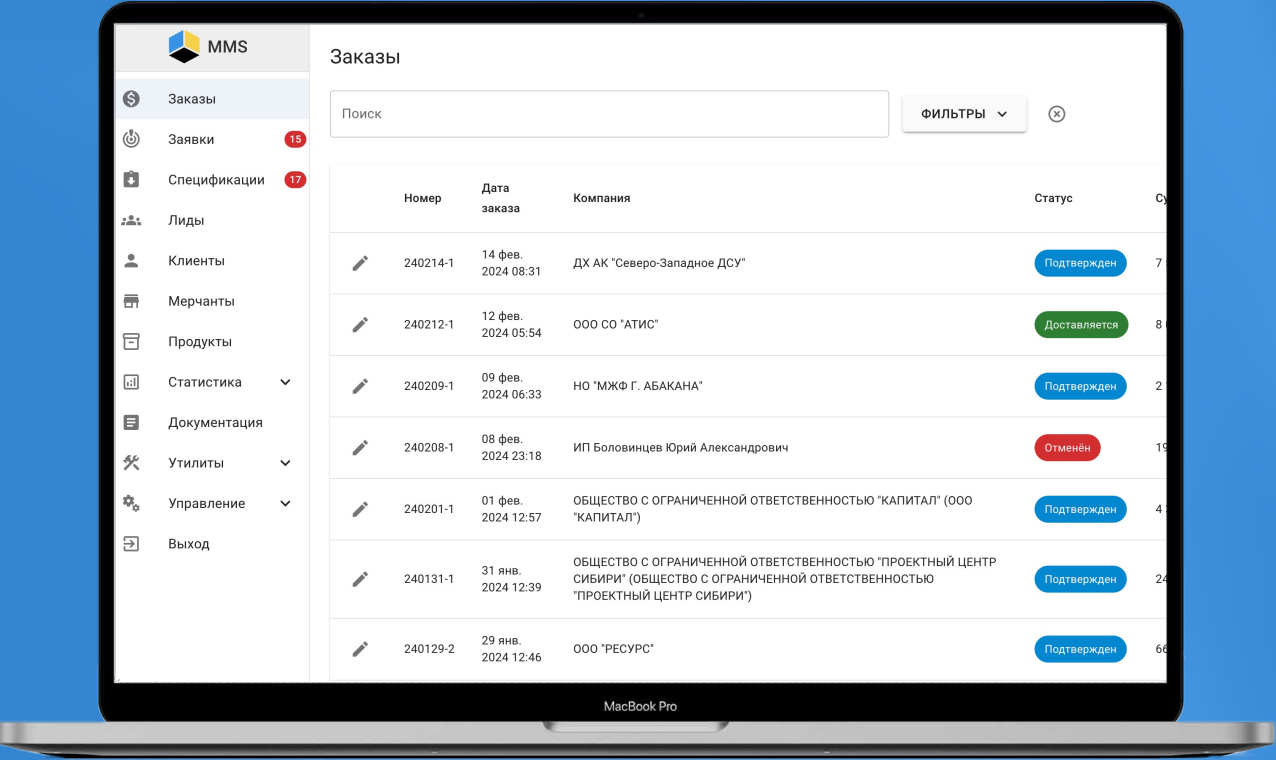
Автоматический
подбор
от множества
поставщиков



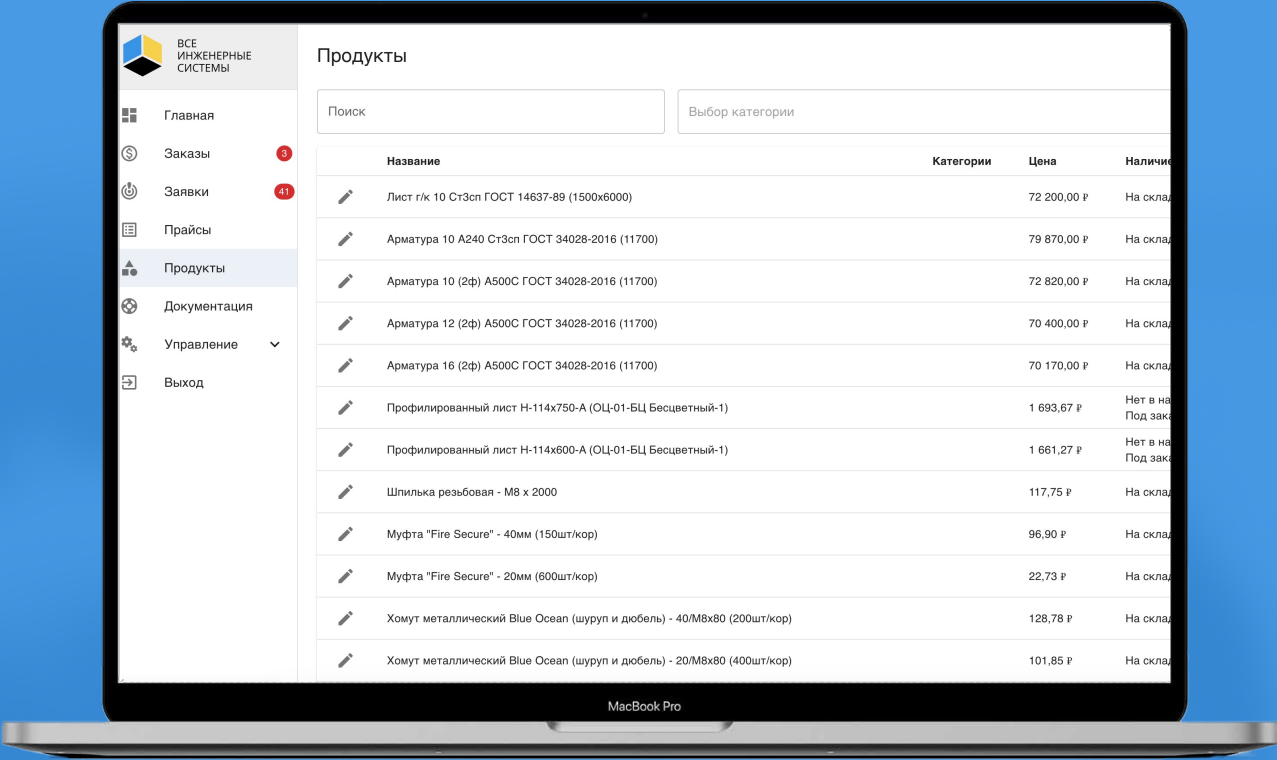
Оплата и доставка
на стройобъект



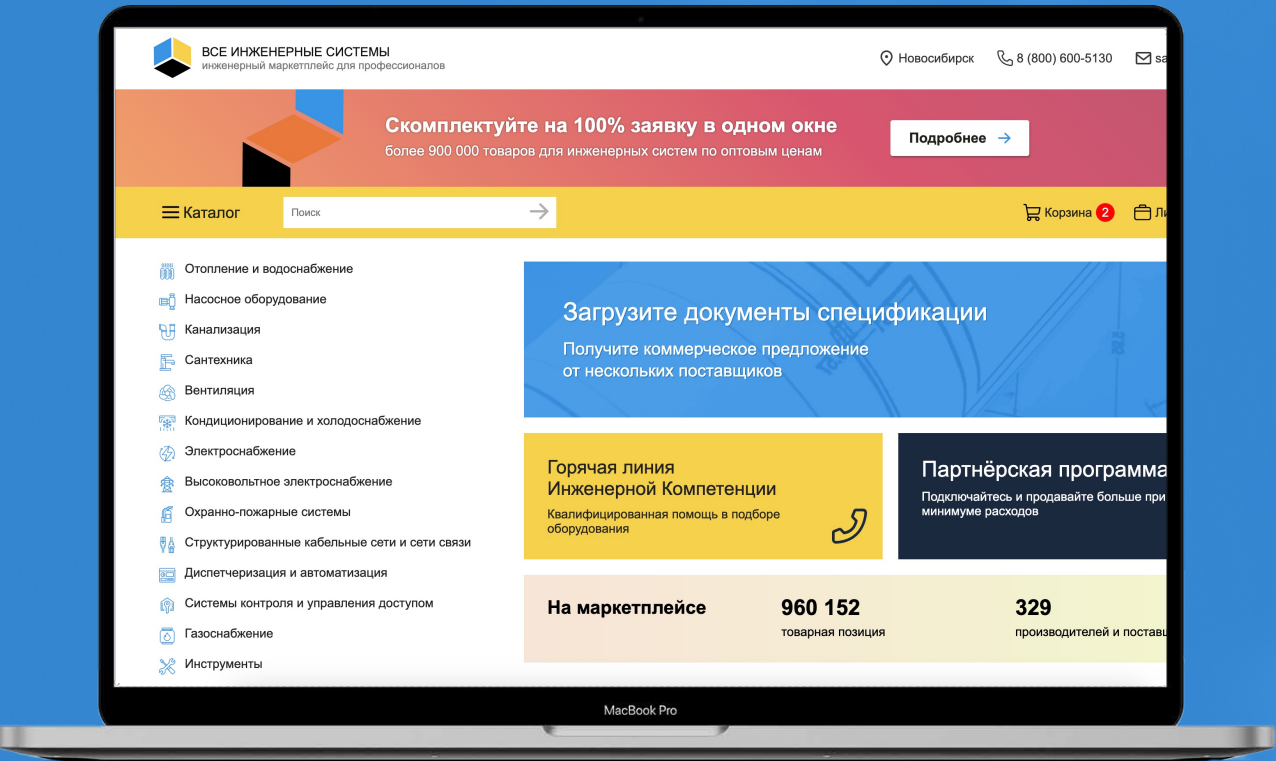
Marketplace Management System



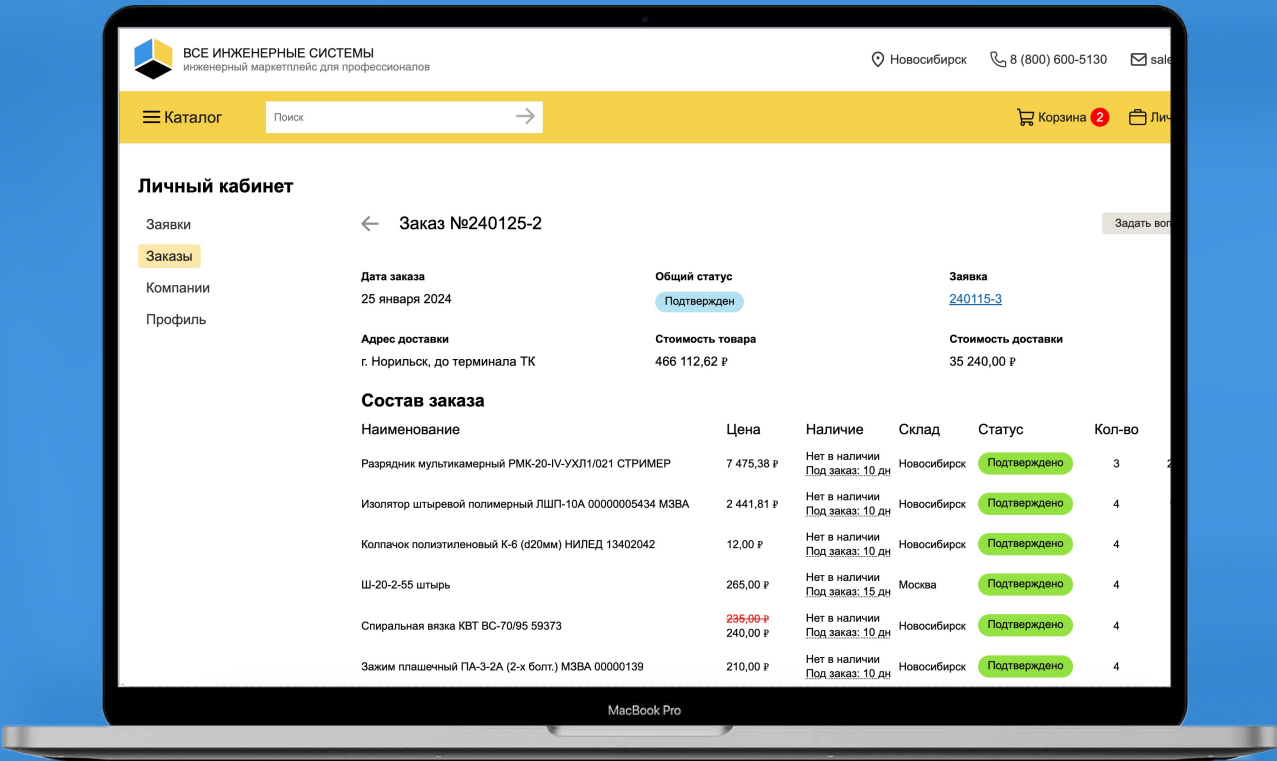
Система
реализована
на собственном
коде



Личный
кабинет
продавца



Витрина
маркетплейса



Личный
кабинет
покупателя

Свидетельства на товарный знак и ПО



РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

СВИДЕТЕЛЬСТВО
о государственной регистрации программы для
№ 2024610568

Инженерный маркетплейс ENSYS.STOR

Правообладатель: **АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "ВСЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ" (RU)**

Автор(ы): **Ленский Алексей Сергеевич (RU)**

Заявка № 2023686508
Дата поступления 30 ноября 2023 г.
Дата государственной регистрации
в Реестре программ для ЭВМ 11 января 2024 г.

Руководитель Федеральной службы
по интеллектуальной собственности
Ю. С. Зубов

Документ подписан электронной подписью
Сертификат 429b6a09c33c3364b4b969b3b73b4a07
Владелец: **Зубов Юрий Сергеевич**
Действителен с 10.01.2023 по 02.08.2024

Приложение к форме № 73 ТЗ-2020

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ФОРМАЛЬНОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

(210) Заявка № 2023817060	(220) Дата подачи заявки 28.11.2023
(731) Имя и адрес заявителя АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "ВСЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ" 105005, МОСКВА, ВН.ТЕР.Г. МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ОКРУГ БАСМАННЫЙ, УЛ. РАДИО, 14, СТР. 1, ПОМ. 28П RU	
(511) Классы МКТУ, указанные в заявке: 35, 42	
(540) Воспроизведение знака	
ENSYS	

Структура ENSYS

IT-компания

АО «Все инженерные системы»

- Интеллектуальная собственность на ПО и ТЗ
- ПО как актив
- Привлечение инвестиций через продажу акций, по которым акционеры получают 50% от чистой прибыли на акцию
- Налоговые льготы для IT-компаний

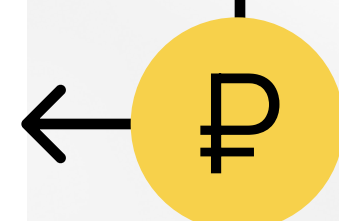
Торговый дом

ООО «Все инженерные системы»

- Товарооборот через Торговый дом, с НДС
- ООО отчисляет всю чистую прибыль в АО по лицензированному договору

Франшиза ENSYS по модели «Отдел продаж»

- Паушальный взнос и роялти в АО по лицензированному договору



Целевая аудитория ENSYS

Покупатели

- Строительные и монтажные организации
- Коммерческие и гос. предприятия
- Застройщики и девелоперы



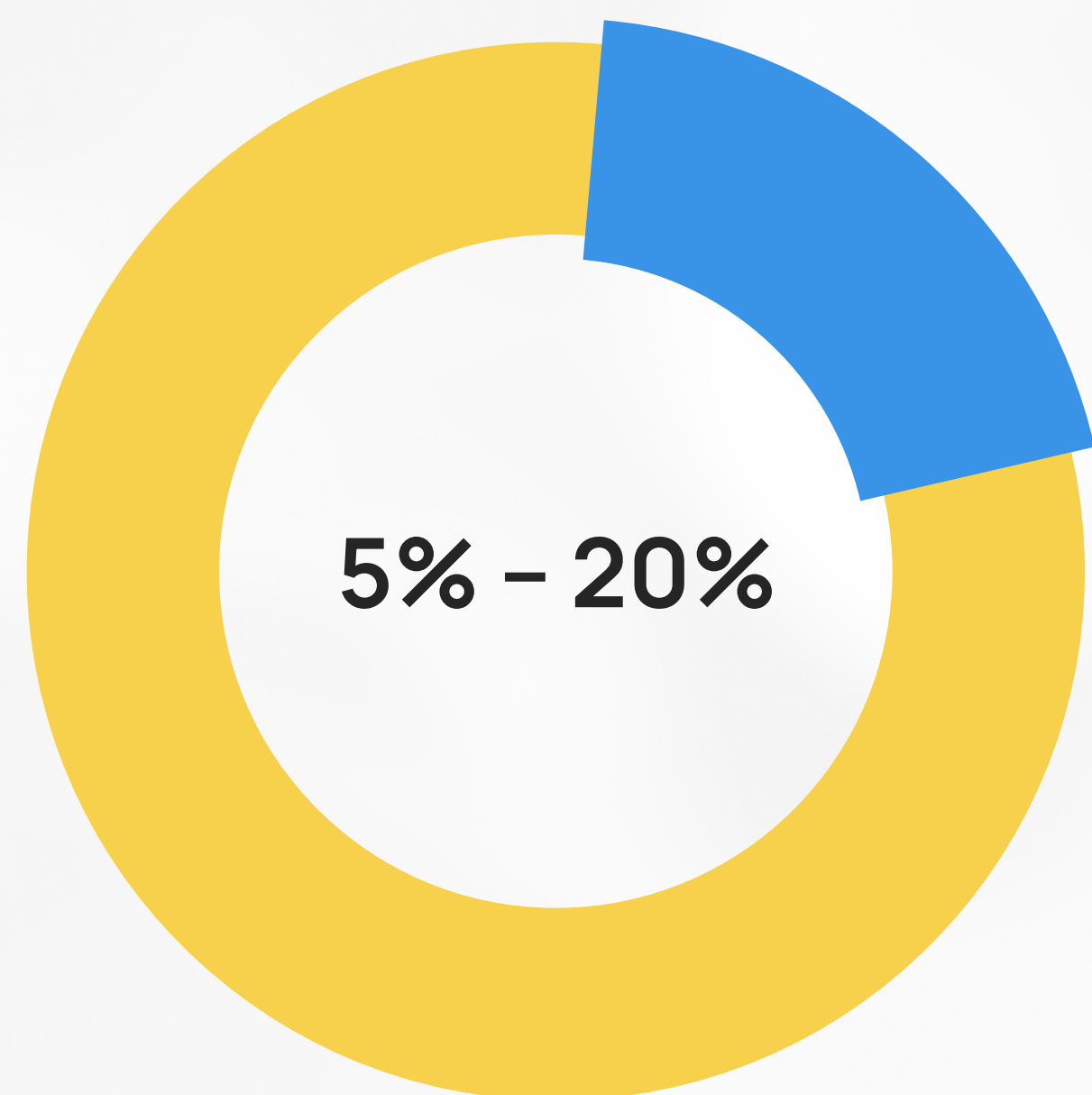
B2B

Поставщики (мерчанты)

- Оптовики строительных материалов
- Дилеры и дистрибьютеры инженерного оборудования
- Производители материалов и оборудования

Монетизация

Наша комиссия с каждой сделки



1

FBS (Fulfillment by Seller)

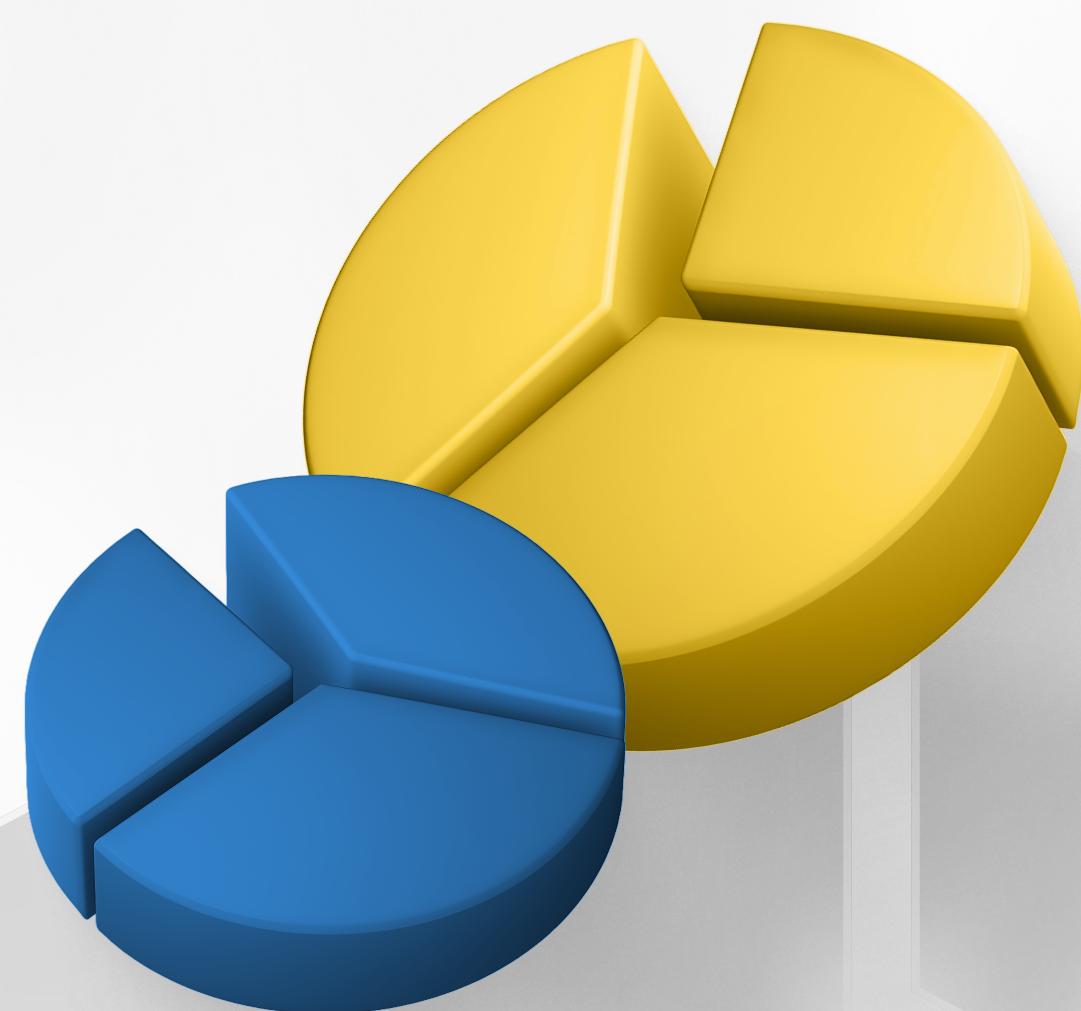
5 – 10%

2

DS (прямые продажи)

10 – 20%

Почему у нас уже получается!



Доказательство –
растущие метрики.



Рынок



Команда



Бизнес-модель



Технология

РЫНОК

Данные Росстата за 2022 г.

2,6 трлн ₹

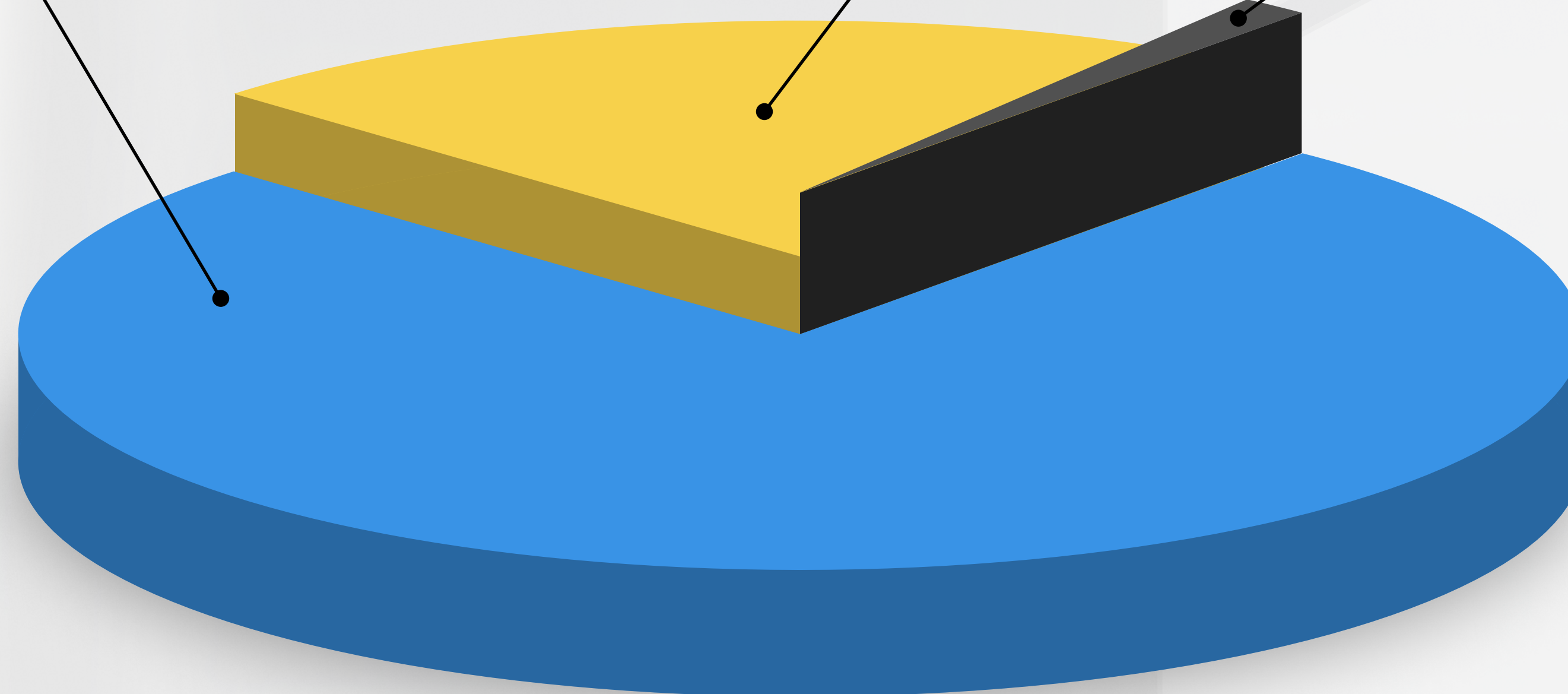
TAM

780 млрд ₹

SAM

50 млрд ₹

SOM



Цифровизация строительства

Строительный рынок еще
неоцифрован полностью
и имеет большой потенциал
роста в ближайшие 5 - 10 лет.

По данным DataInsight в 2022
сегмент стройматериалов
e-com вырос:



70%
по числу заказов



48%
по объему выручки



Конкуренты



Бизнес-модель

+33%

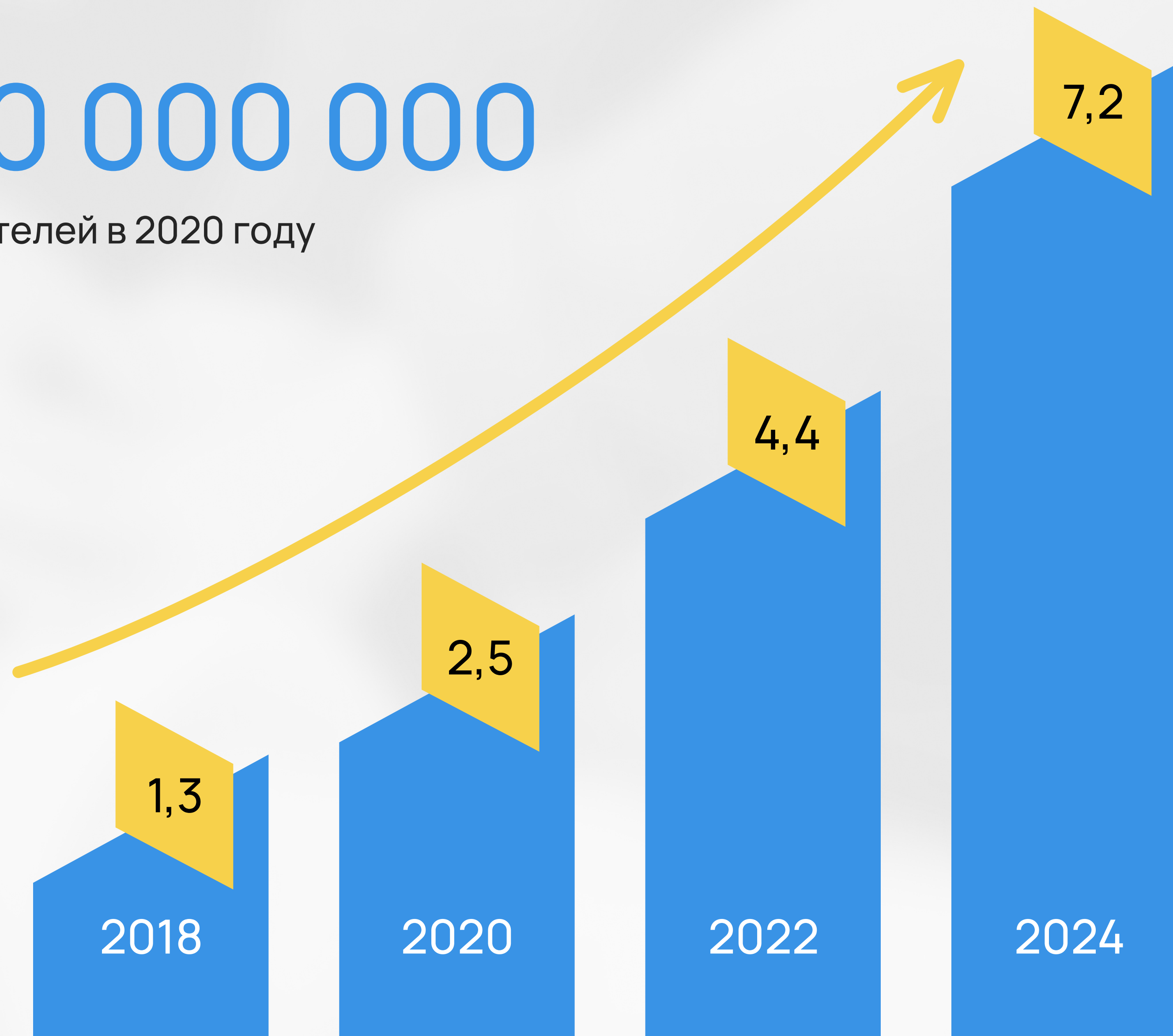
средний ежегодный рост
eCommerce в 2020-2024 годах
согласно прогнозу Data Insight

+10 000 000 000

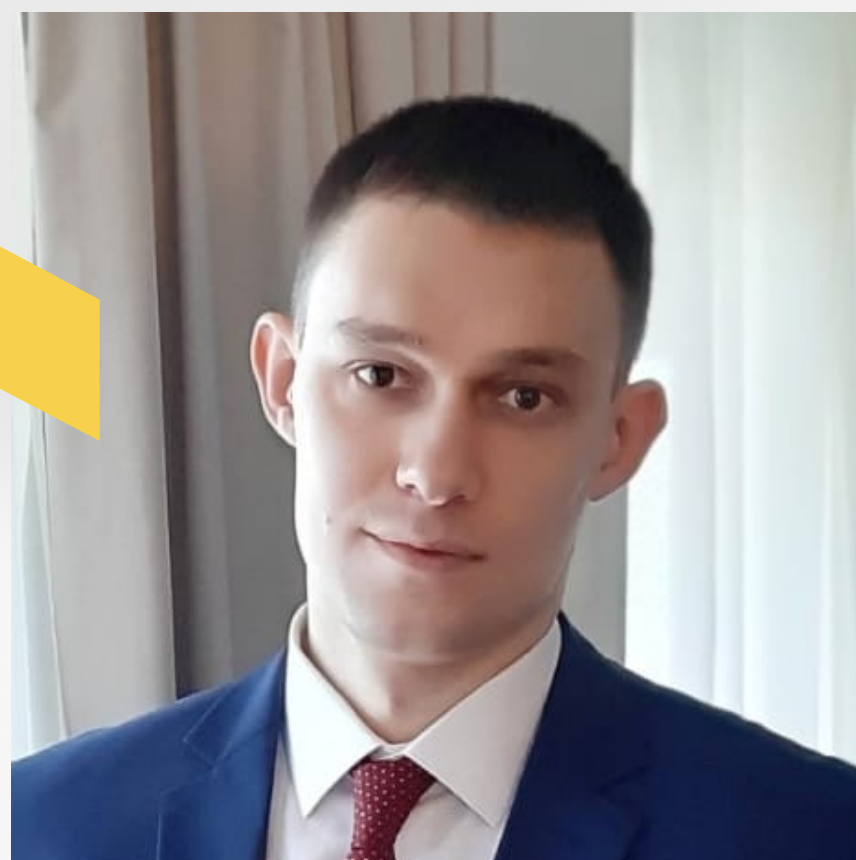
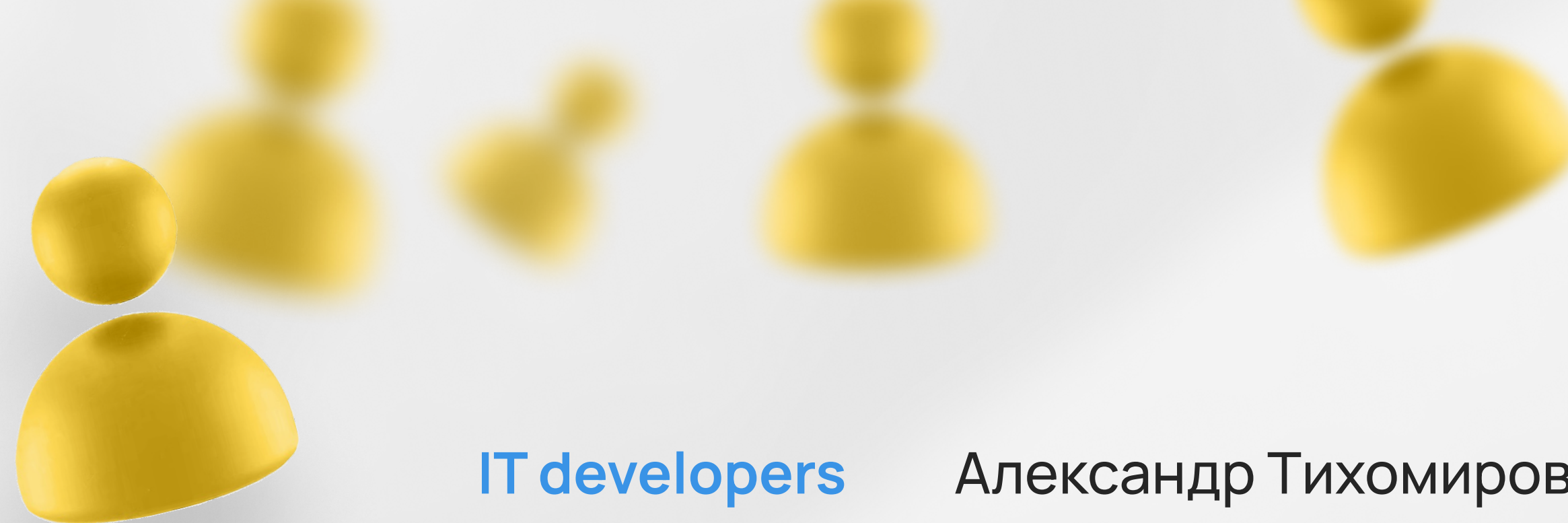
покупателей в 2020 году

10,9%

доля eCommerce в общем
обороте розничной торговли
по итогам первой половины
2020 г. (АКИТ)



Команда



**Андрей
Лепёхин**

CEO

Опыт в сфере продаж
и монтажа инженерных
систем более 12 лет



**Алексей
Ленский**

СТО

Опыт в сфере IT-разработки
веб и мобильных сервисов
для бизнеса более 18 лет

IT developers

Александр Тихомиров
Арам Варданян
Андрей Гордиенко

Product manager

Варламова Анна

Marketing

Колобаев Антон

HR

Шауленков Роман

Merchant Manager

Федотова Вера
Хаматова Венера
Смазная Елена

Sales Manager

Сащикова Ангелина
Байдина Мария
Пиманова Марина

Call-центр

Дмитрий Кондратьев
Константин Галкин

Технология

Мы разрабатываем уникальную технологию — программный алгоритм подбора товаров и аналогов по техническим характеристикам на основе ИИ, без участия человека.



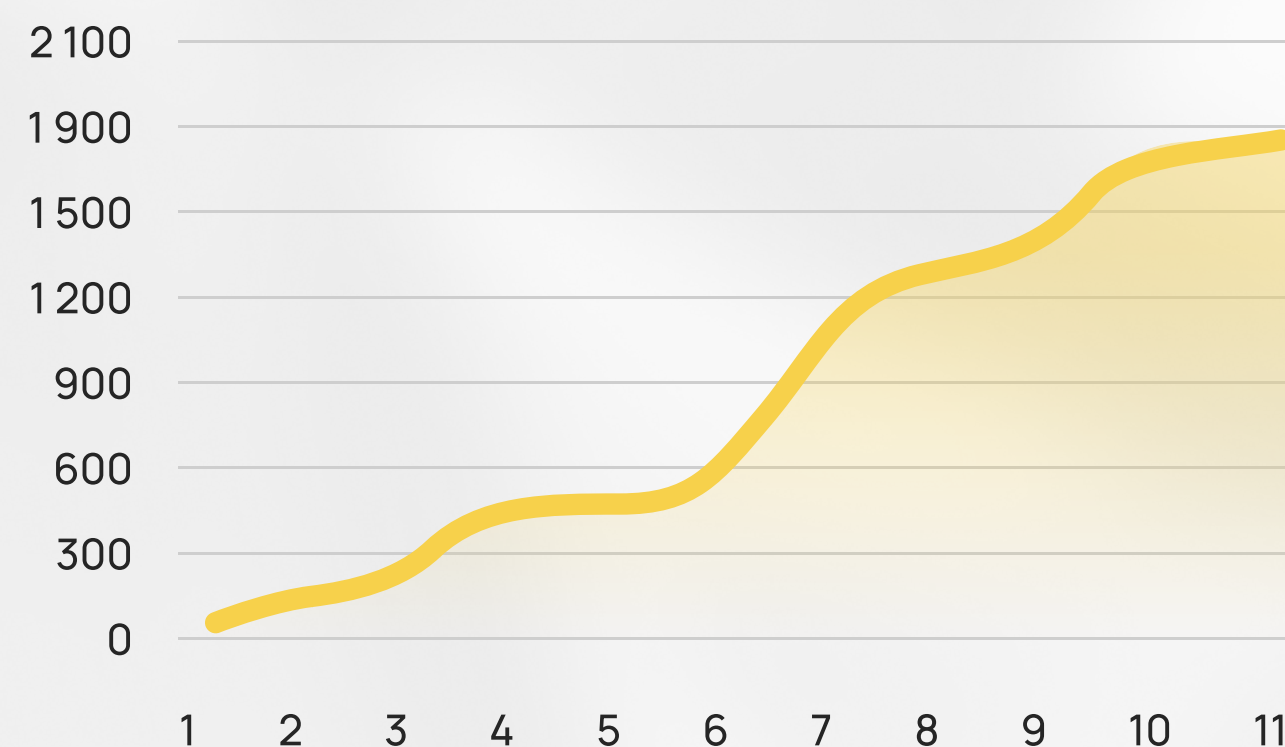
Развитие через «Отделы продаж»



Метрики 2022 – 2024

поквартально

Пользователи

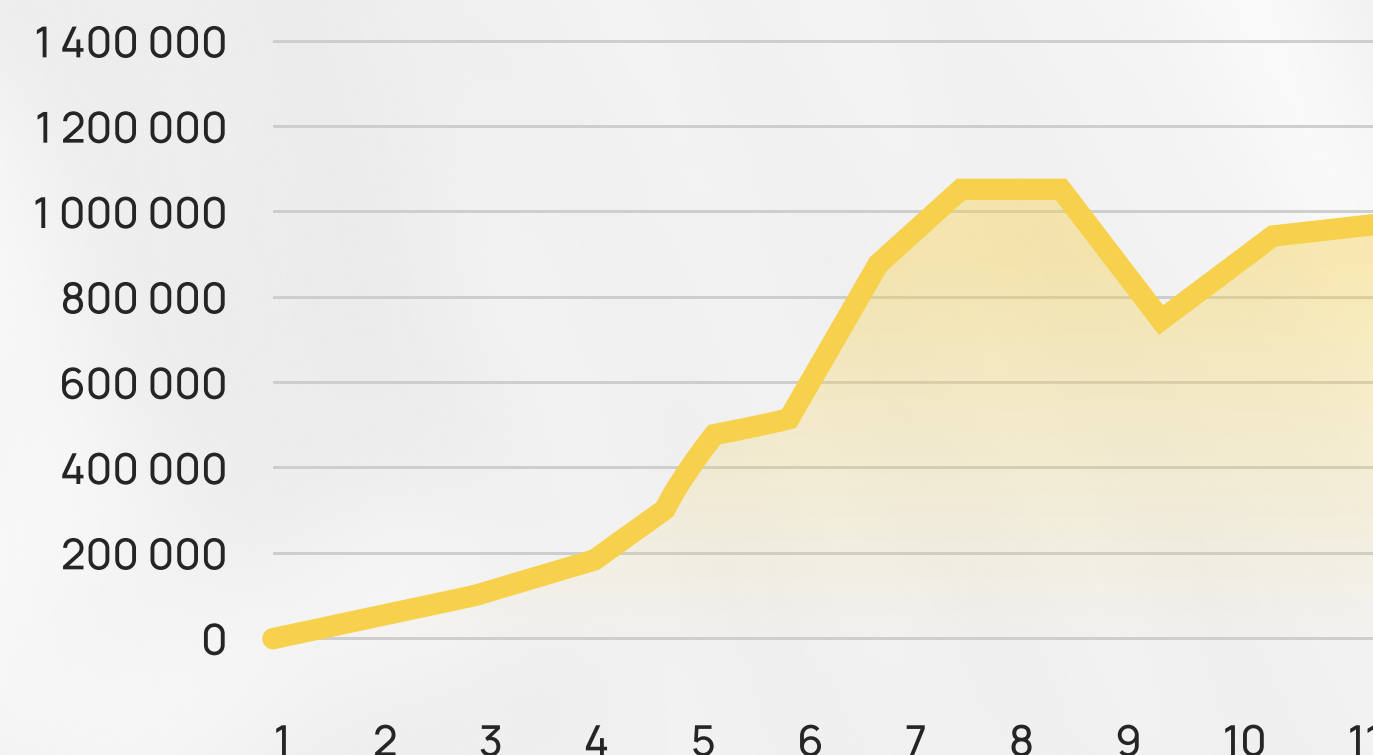


09.2022 – 270

09.2023 – 900 **+ 233%**

08.2024 – 1880 **+ 109%**

SKU на маркетплейсе

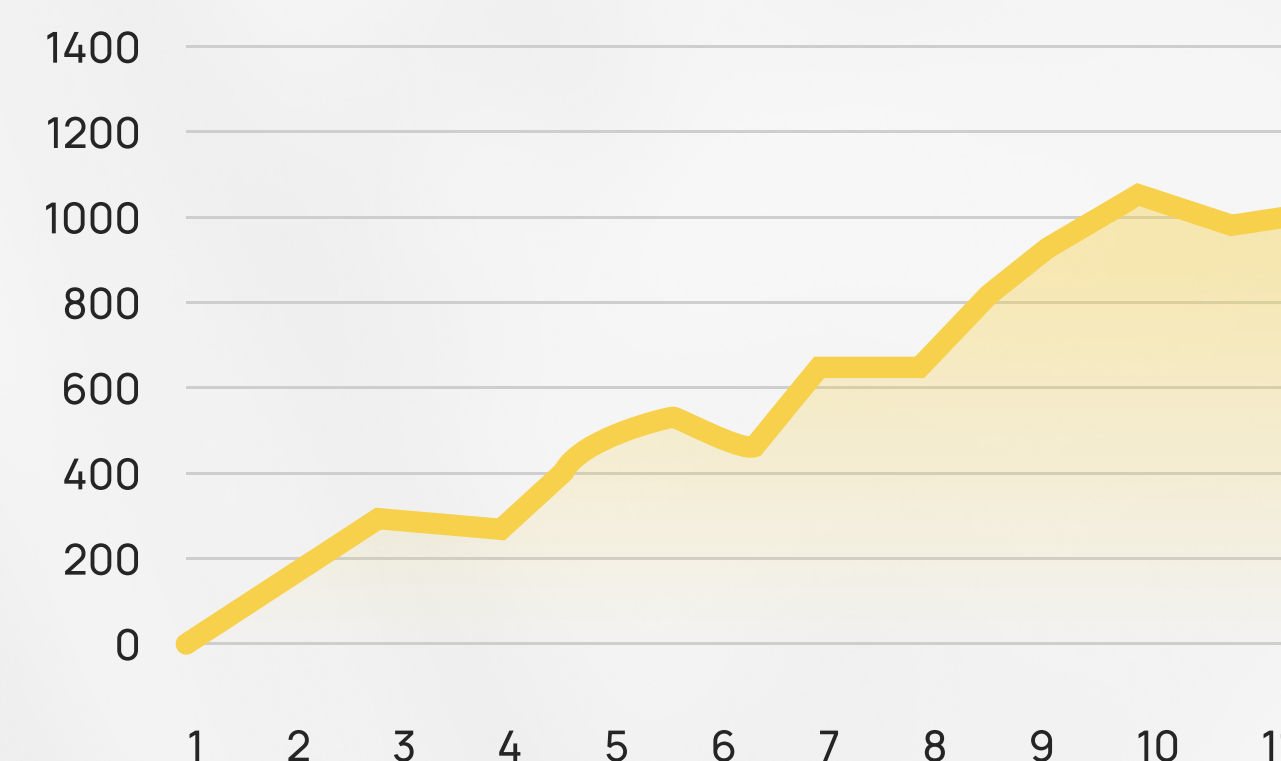


2022 – 53 тыс

2023 – 1002 тыс **+ 1089%**

2024 – 957 тыс **- 6 %**

Уникальных пользователей



2022 – 247 в мес

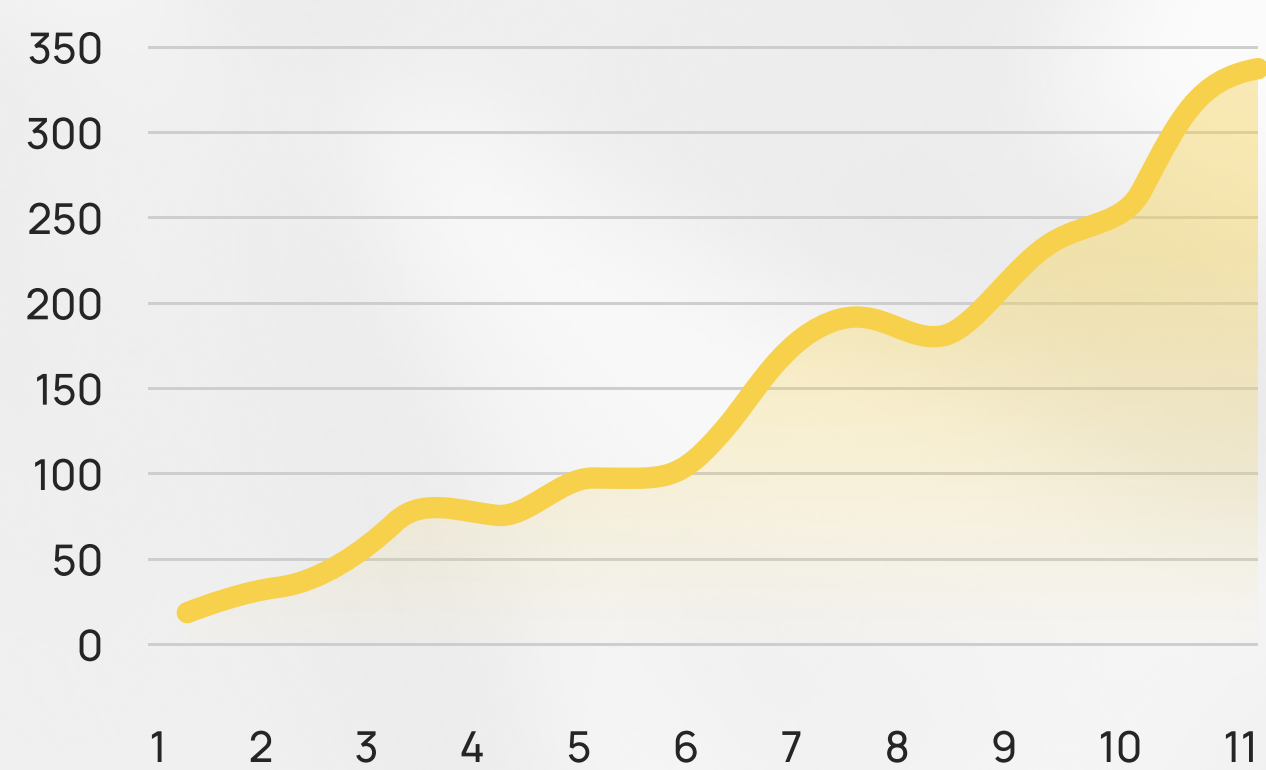
2023 – 591 в мес **+ 139 %**

2024 – 1088 в мес **+ 84 %**

Метрики 2022 – 2024

поквартально

Заявки шт. в месяц

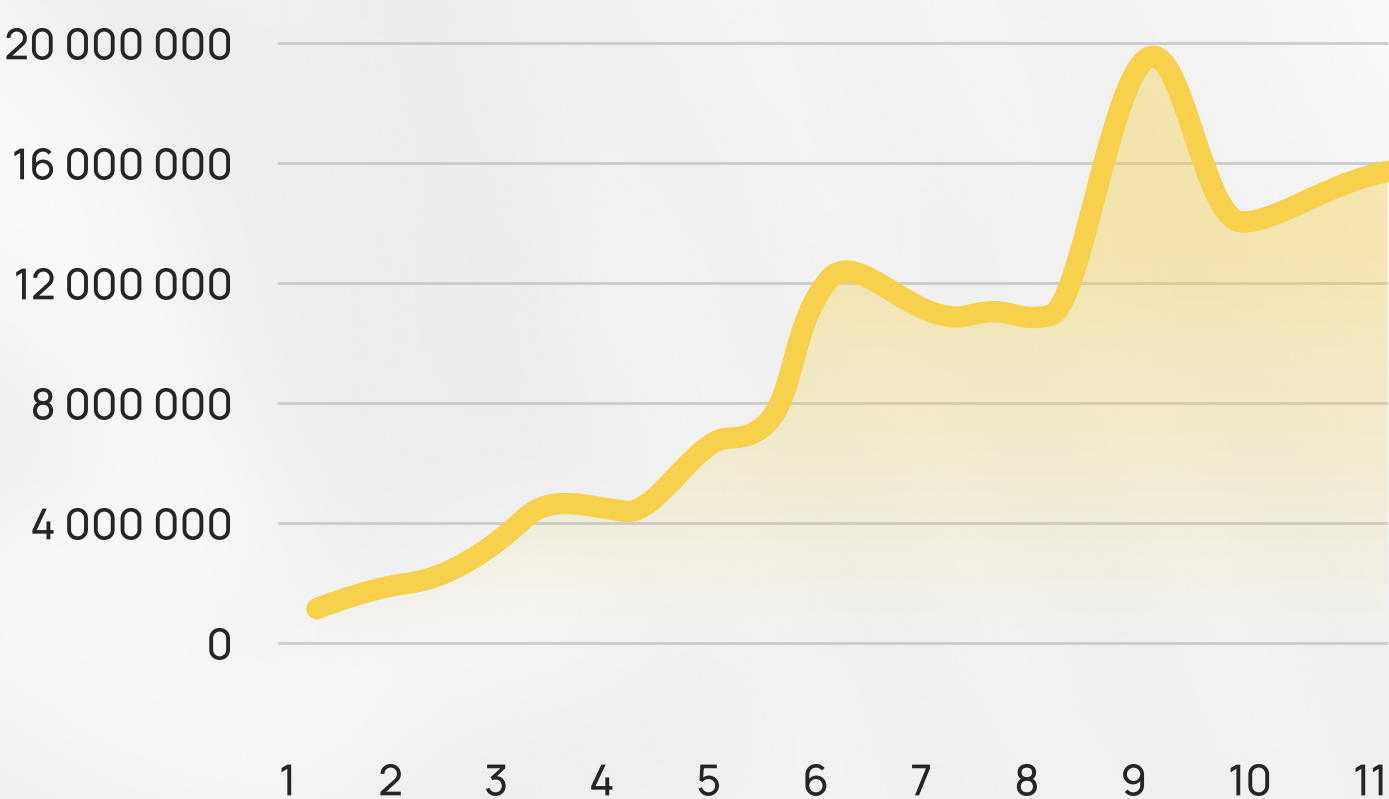


09.2022 – 46

09.2023 – 223 **+ 384 %**

08.2024 – 370 **+ 66 %**

Заказы в руб.

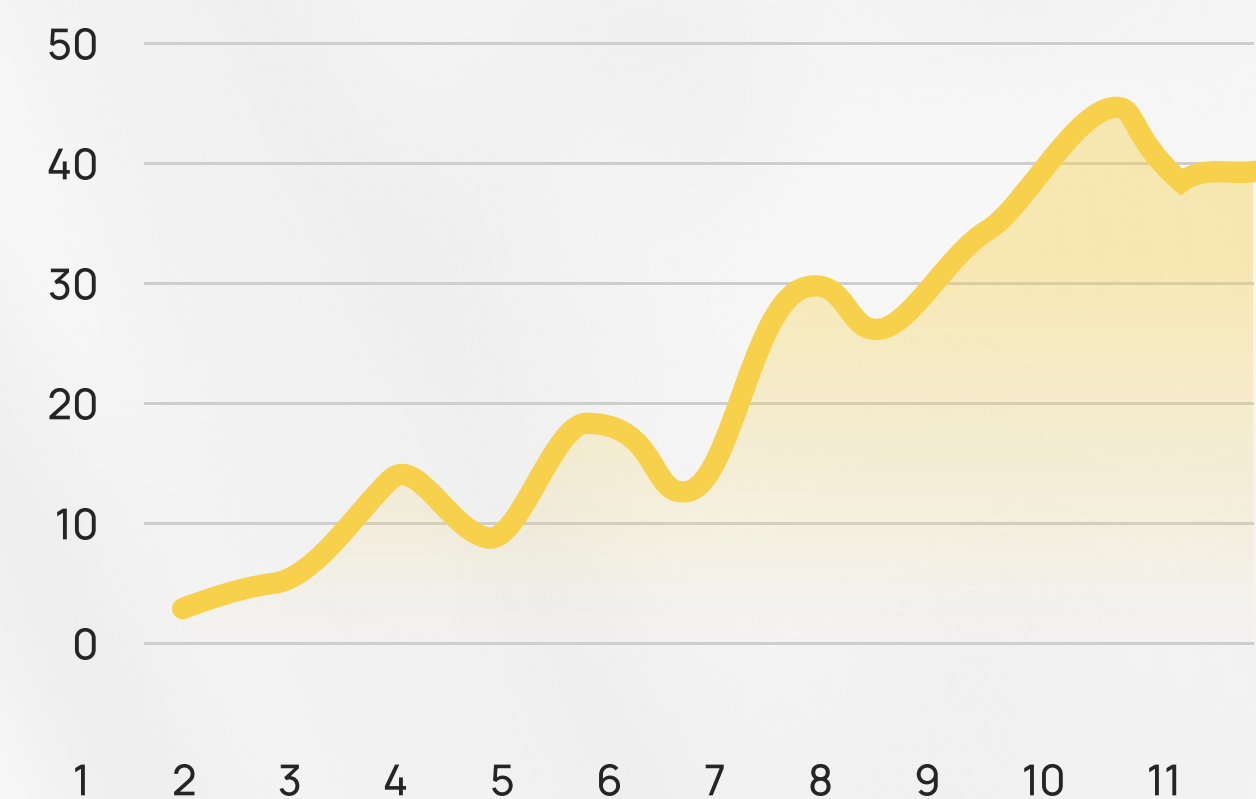


2022 – 7201390

2023 – 33764985 **+ 369%**

2024 – 47064639 **+ 40 %**

Заказы шт.



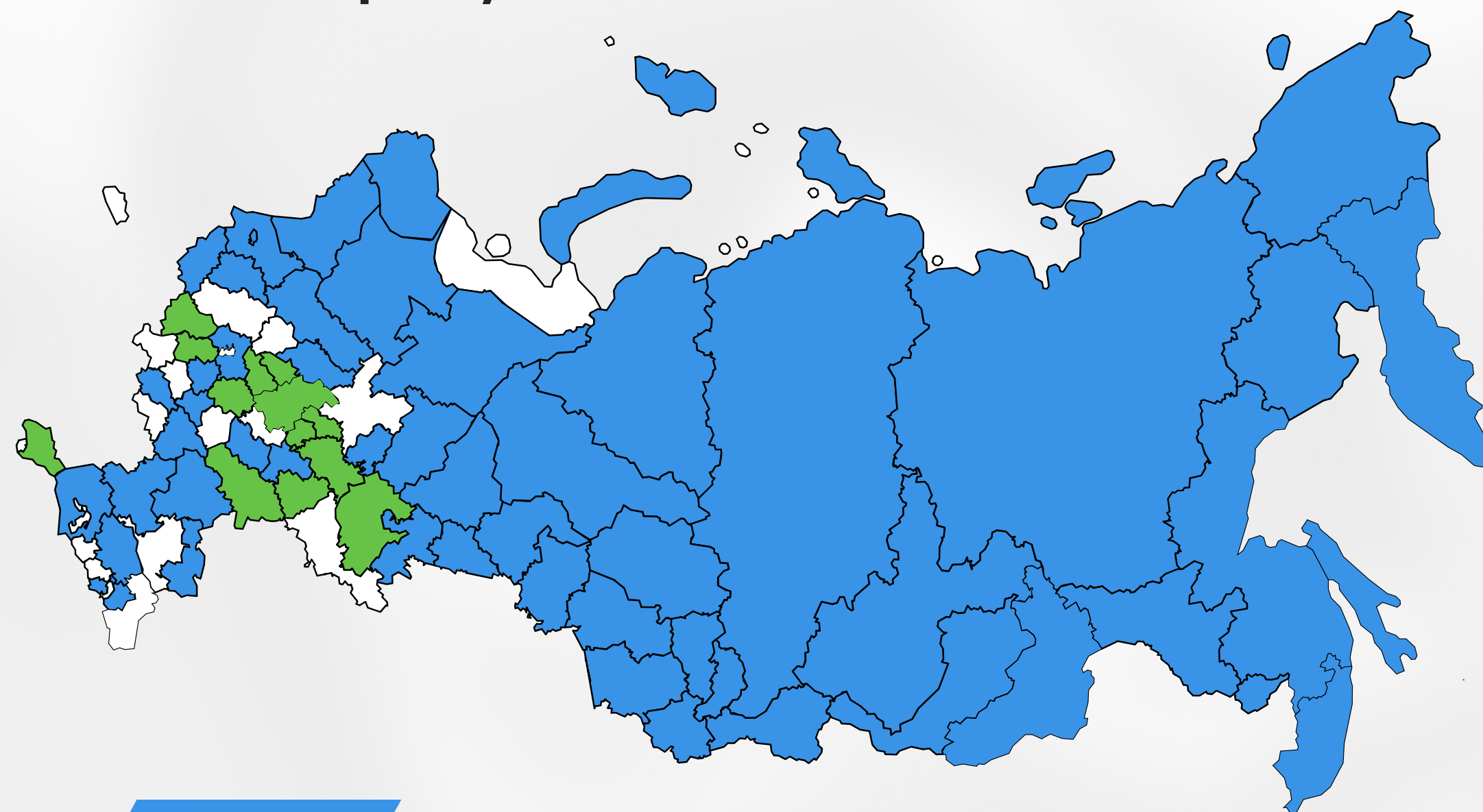
2022 – 27 в мес

2023 – 68 в мес **+ 152 %**

2024 – 111 в мес **+ 63 %**

Метрики 2022 – 2024

Регионы присутствия



+ 165 %

новые открытые
регионы в 2024 году

2022 – 20 регионов

2023 – 53 региона

2024 – 67 регионов

Повторные заявки

2022 – 19%

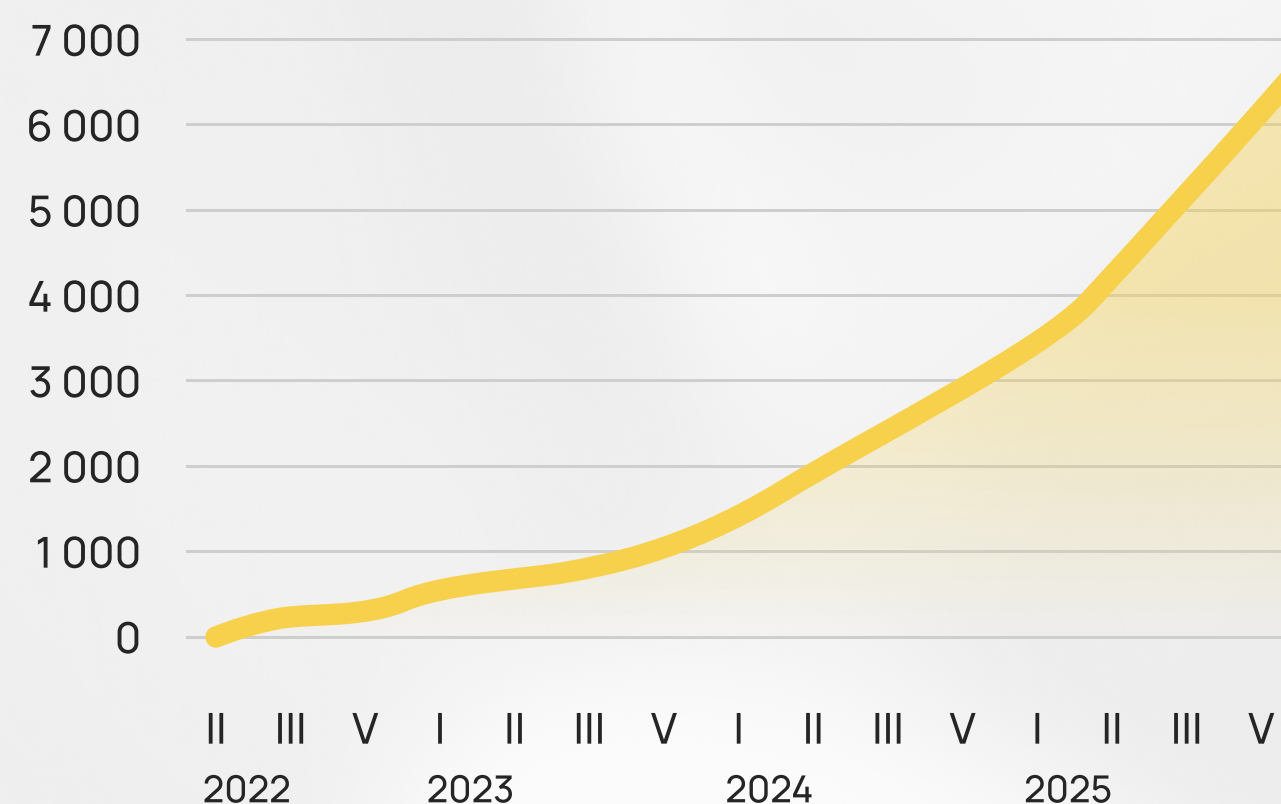
2023 – 42.8%

2024 – 32.8%

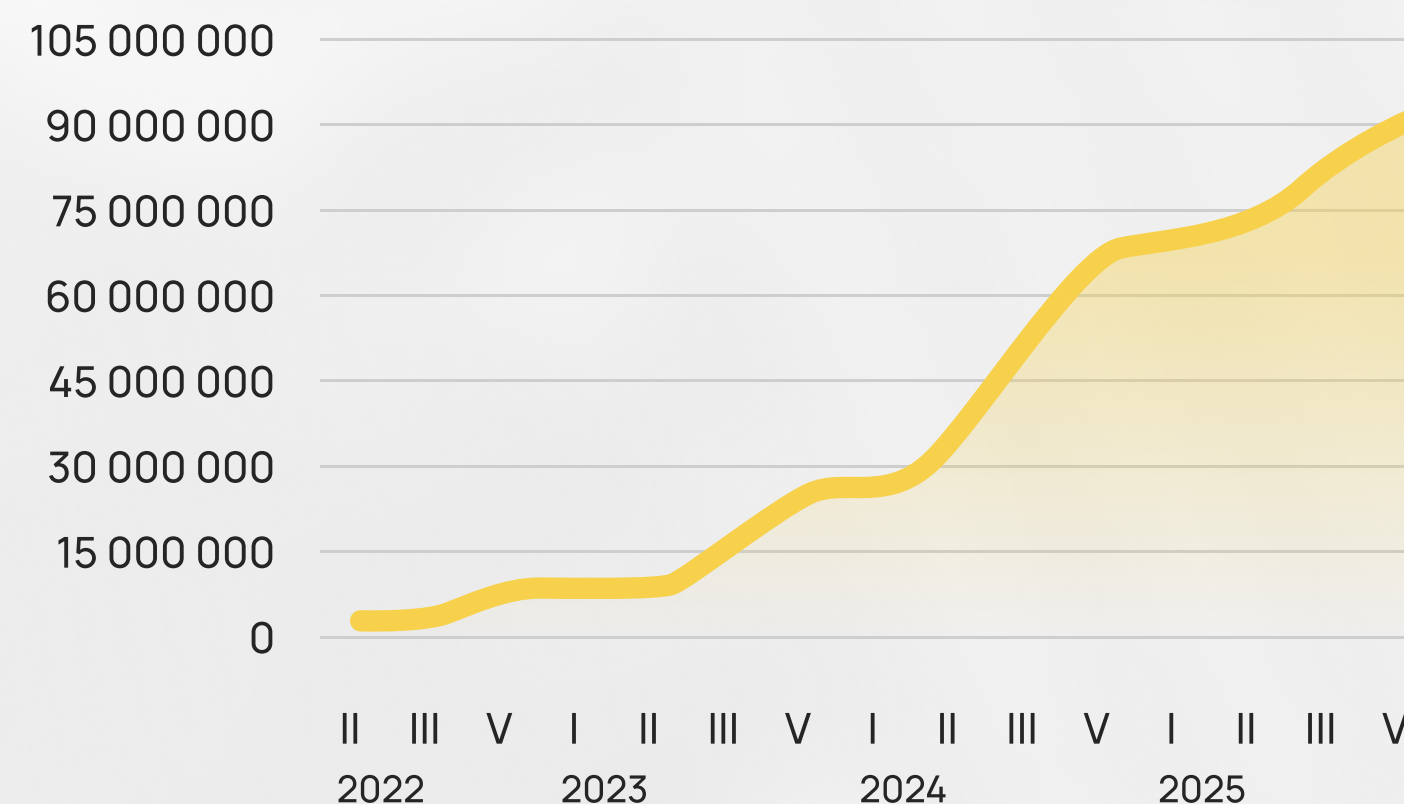
Метрики – прогноз до 2026 года



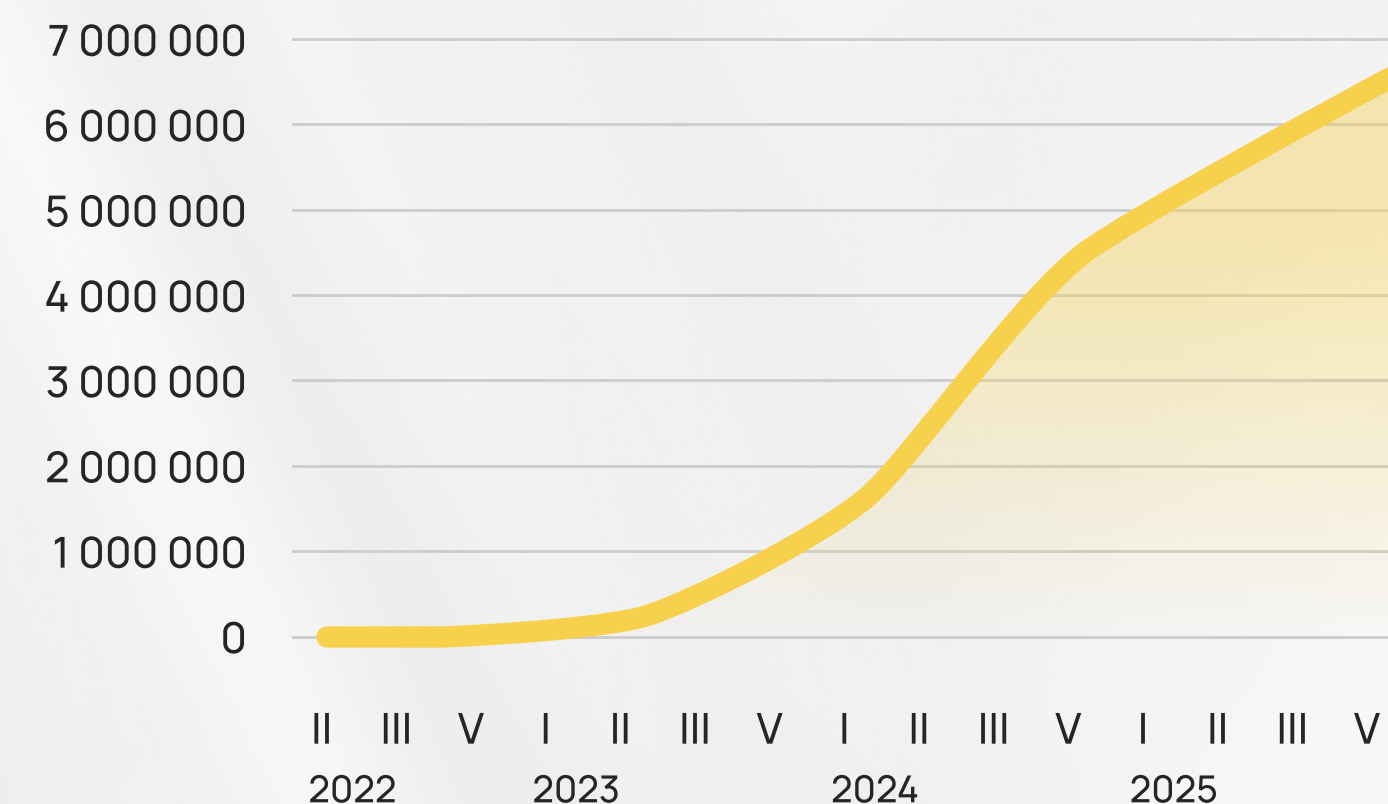
Пользователи



Заказы в месяц



SKU на маркетплейсе



01

Запуск
Пилот с СКБ
Контур
1 кв 2022

03

Выход
на все
регионы РФ
4-3 кв 2023

05

Франшиза
по модели
отдела продаж
2-3 кв 2024

07

Разработка
модуля
«Логистика»
4 кв 2024

09

Запуск
B2C продаж
2 кв 2025

11

Выход на
зарубежные
рынки
3-4 кв 2025

13

Pre-IPO
с оценкой
50 млрд. ₽
2030

2022

2023

2024

2025

2026

2032

02

Создание
отдела продаж
4 кв 2022

04

Акционирование
4 кв 2023

06

Разработка
продукта
«Проектная
продажа» +ЦИТ
3-4 кв 2024

08

Разработка
мобильного
приложения
1 кв 2025

10

Разработка
собственной
нейронки AI
2-3 кв 2025

12

5% рынка
инженерки
РФ в e-com
2026

14

Выход
на IPO
2032-2035

Рост капитализации
компании



x5

x10

x500

Привлекаем инвестиции

59 800 000 ₽



Оценка компании
515 млн ₽



Минимальный пакет акций
220 шт = 101 200 ₽



Дивидендно-венчурная
модель



Дивиденды 50% от чистой прибыли
на привилегированную акцию

Куда будут направлены ИНВЕСТИЦИИ

50%

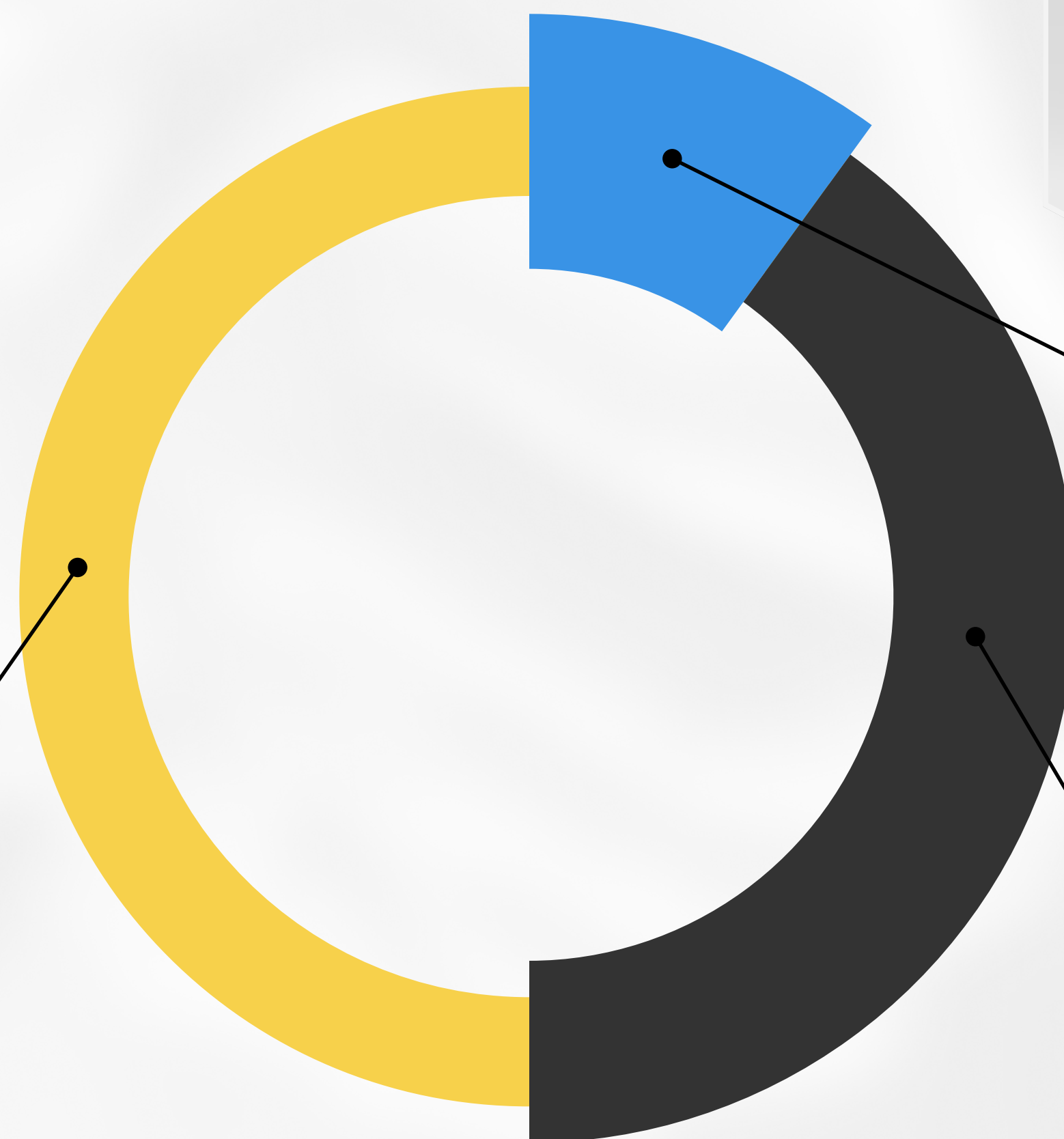
Построение региональных
отделов продаж

10%

Привлечение новых
поставщиков

40%

Доработка IT-продукта



Что получит и как зарабатывает инвестор



Доступ к IT-технологии
на строительном рынке



Дивиденды 50%
от чистой прибыли



Получить опыт
и консалтинг в построении
аналогичного проекта



Кратный рост инвестиций
при следующем раунде

Что получит и как зарабатывает инвестор



Инвестируйте

› 101 200 ₽ (пакет 220 акций)

Получите

Дивиденды с привилегированных акций 50%
от чистой прибыли и возможность
заработать на росте капитализации
компании

01

Что получит и как зарабатывает инвестор



Инвестируете

› 5 млн ₽ (пакет 10 800 акций)

Получите

Консалтинг в построении аналогичных проектов в других отраслях, а также доступ к технологии подбора оборудования (при помощи специализированной нейронной сети)

02

Программа возврата 50% инвестиций до 10 млн *



Московский инновационный кластер

Организациям и ИП | Физическим лицам

Кластер "Ломоносов"



Авторизация 

Инвестиции | Спрос и кооперация | Поддержка стартапов | Гранты и кредиты | Инфраструктура | Патентование | Проекты для мегаполиса | О Кластере 

Программа возмещения инвестиций

Инвестируйте в компании из Реестра и получите компенсацию от суммы вложенных средства

50 %
от вложенных средств

10 млн ₽
максимальная сумма компенсации

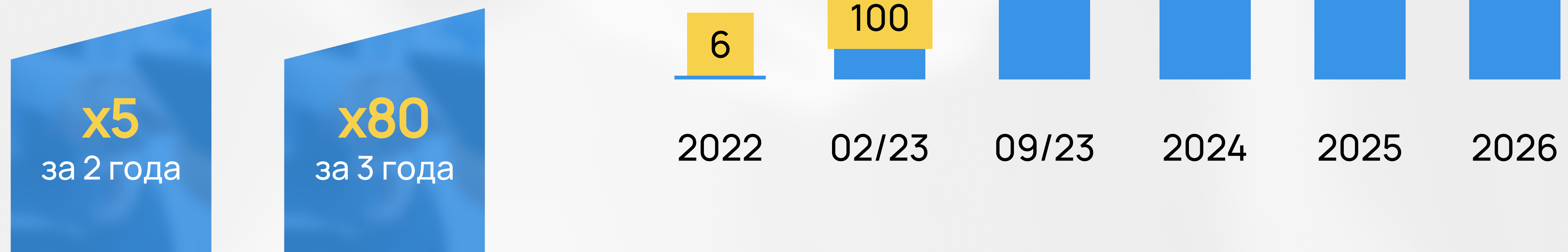
Узнать больше



* АО состоит в Московском инновационном кластере. Получение возврата возможно после включения в Реестр стартапов.

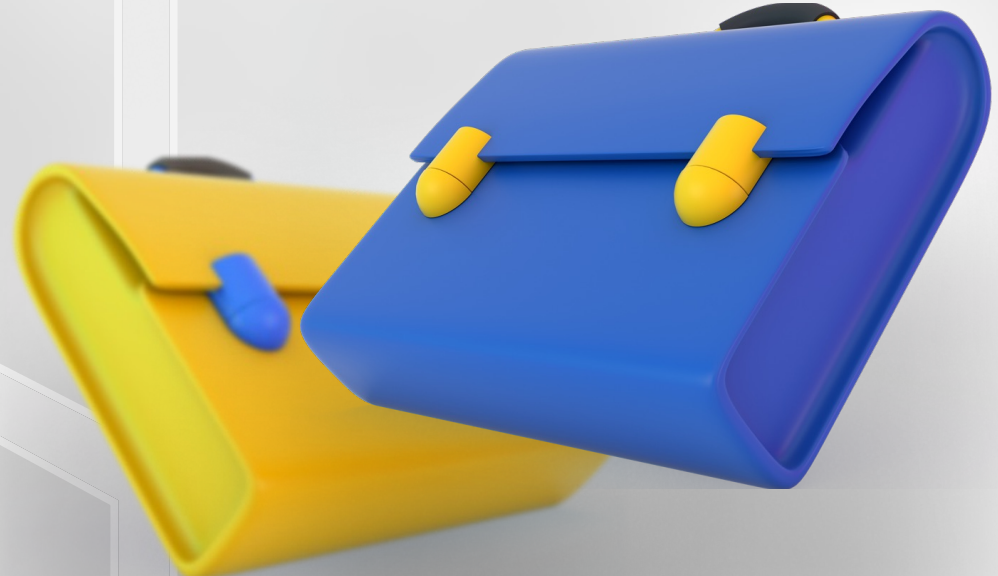
СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ

- С 2021 г. по 03.2023 г. вложено 6 340 580 ₽ собственных средств
- В первом полугодии 2023 г. привлекли инвестиции в размере 5 млн ₽ по оценке 100 млн ₽
- Во втором полугодии 2023 г. привлекли инвестиции в размере 10 млн ₽ по оценке 350 млн ₽
- В 2024 г. планируется привлечь 60 млн ₽ за 11,5% при оценке 515 млн ₽ через продажу акций



Оценка компании

Существует множество вариантов оценки компании. Мы рассмотрим одно из них, по формуле Pre-money – это оценка применяется в венчурном финансировании, до вложения денег инвестора.


$$\begin{aligned} \text{Оценка} &= \frac{\text{Оборот за 1 год}}{\text{Ставка дисконтирования}} + \frac{\text{Оборот за 2 года с учетом драйверов роста}}{\text{Двойная ставка дисконтирования}} + \frac{\text{Оборот за 2 года с учетом мультипликатора}}{\text{Двойная ставка дисконтирования}} \\ \text{компании} &= \frac{45 \text{ млн } \text{₽}}{1,4} + \frac{300 \text{ млн } \text{₽}}{1,4 * 2} + \frac{300 \text{ млн } \text{₽} * 3.5}{1,4 * 2} \\ \text{по Pre-money} &= \text{515 млн } \text{₽} \\ \text{2022 г.} & \end{aligned}$$

На венчурном рынке оценка компании ежегодно будет расти при увеличении выручки и постоянного прироста клиентов. Маркетплейс ENSYS.STORE только в начале своего пути и в ближайшие пять лет прогнозируется рост от x10 до x100, основанный на нашей технологичности и впечатляющим рыночном потенциале.

Сколько бы вы заработали на акциях компаний, вложив на старте 250 000 ₽



Aviasales

Метапоисковик авиабилетов по всему миру, существующий с 2007 года

Вы могли бы заработать

140 млн ₽

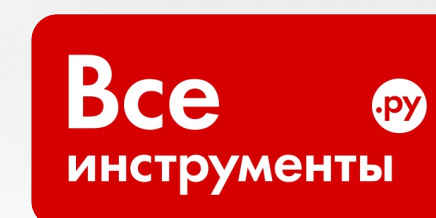


InDriver

Приложение для заказа такси, позволяющее пассажирам и водителям договариваться о цене поездки

Вы могли бы заработать

612,3 млн ₽



Все инструменты

Российский онлайн-гипермаркет товаров для дома, дачи, стройки и ремонта

Вы могли бы заработать

9,8 млн ₽

Инвестируйте в будущего «единорога» на строительном рынке!



Дивиденды 50% от чистой прибыли
на 1 акцию

Минимальный пакет акций
220 шт = 101 200 ₽

X80 за 3 года и X5 за 2 года



Федор Балтиев
Представитель компании



8-981-244-16-09
(WhatsApp, Telegram)



bf@adviserpro.ru
email



@investinbis
наш телеграм
канал