

Превращаем аналитику в деньги

MARKET
MONEY

Сервис финансового и
маркетингового учёта,
автоматизации процессов и анализа
метрик для Еcom с функцией
инвестиционного анализа и
привлечения финансирования

ПРОБЛЕМЫ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

При участии в акции на одном маркетплейсе возникает понижение в поисковой выдаче на другом маркетплейсе;

Затраты времени на расчет и перерасчет метрик;

Данные по продажам находятся на разных маркетплейсах;

Необходимость контролировать и регулировать цены на товары вручную.

70% компаний в сфере e-commerce отмечали наличие этих проблем. Это около 140 000 компаний (ИП, ООО), которые потенциально могут стать клиентами платформы. При среднем чеке в 15 000 руб. это 2 миллиарда руб. в рынка, без учёта возможности монетизации через смежные направления работы

ЦА 1: Начинающие продавцы на маркетплейсах\досках объявлений и компании с выручкой от 500 000 руб. в мес

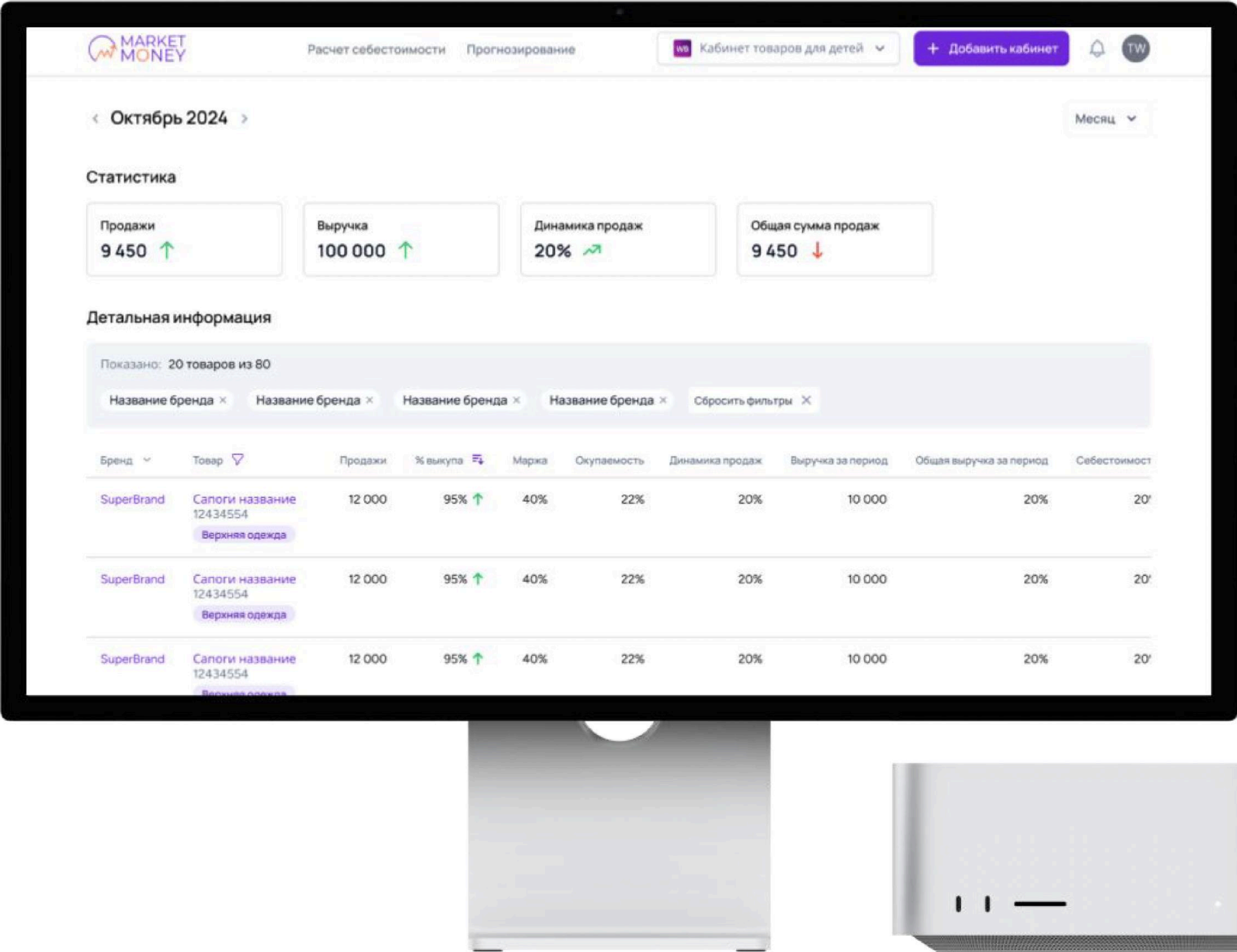
ЦА 2: Финансовые директора компаний

ЦА 3: Менеджеры маркетплейсов

РЕШЕНИЕ

Market4Money - сервис, который позволяет посчитать метрики и автоматизировать внутренние процессы сократив время на анализ и работу с метриками до 15 минут вместо 5 часов

Выгоды: Сокращение затрат на 10-15% в зависимости от ниши, затрат на маркетинг

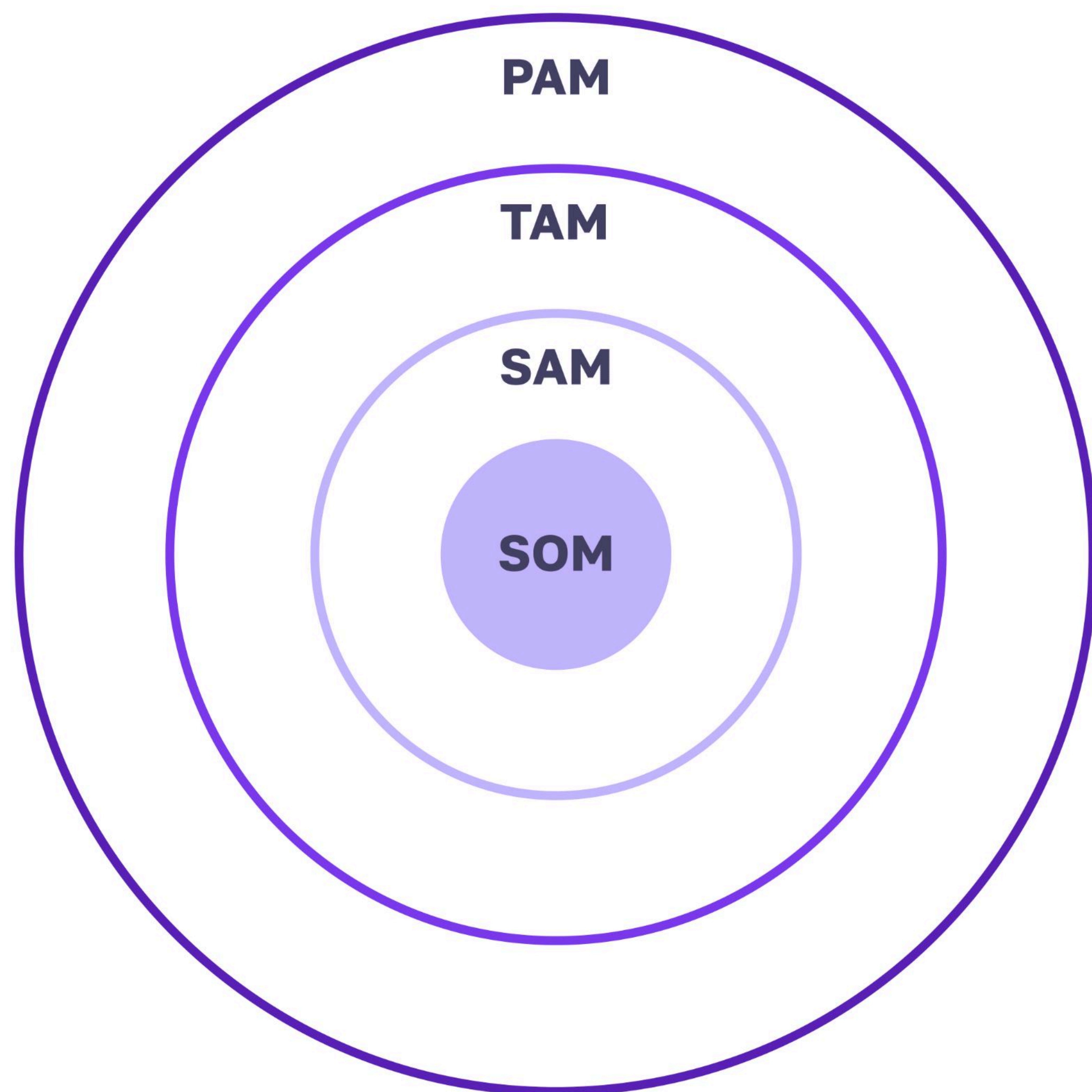




УНИКАЛЬНОСТЬ ИДЕИ

Функционал инвестиционной аналитики в совокупности с AI-ассистентом, который помогает подобрать товары для вывода на маркетплейсы и посчитать затраты на их запуск.

В отличие от сервисов с ретроспективной аналитикой, мы даем инструмент для проактивного управления бизнесом и его капитализацией.



ОБЪЁМ РЫНКА

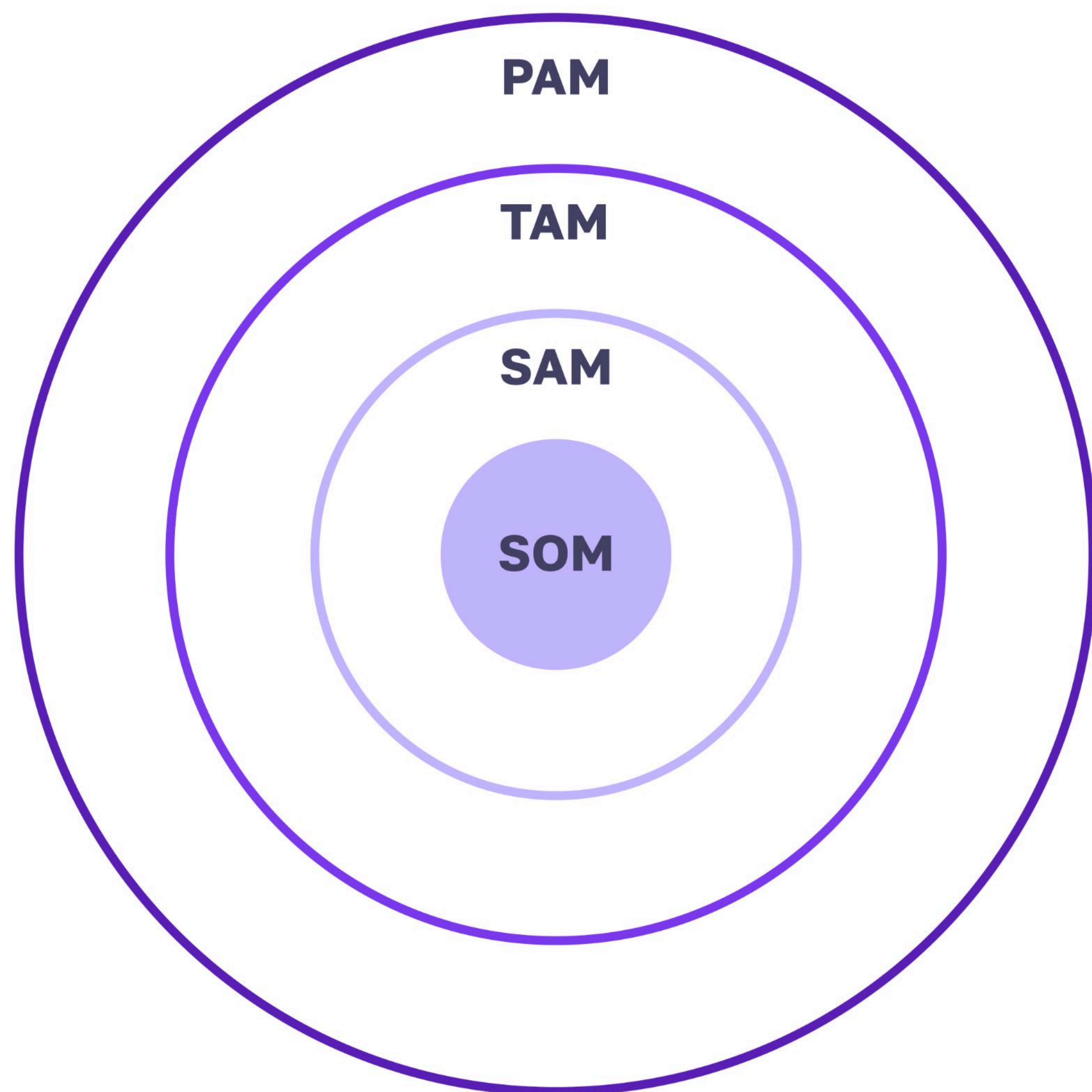
PAM 33 500 000 000 руб.

TAM 27 940 750 000 руб.

SAM 5 559 250 000 руб.

SOM 1 500 000 000 руб.
- ARPU 15 000 RUB * 100 000 users
За 3 года

Темпы роста: 20% в год



РОСТ

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ:

- 1. ВЫЙТИ НА ПРОДАЖИ В
РАЗМЕРЕ 10 000 ПОДПИСОК В
ГОД В ТЕЧЕНИЕ 2-Х ЛЕТ**
- 2. НАБОР БАЗЫ
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В 30 000
ЧЕЛОВЕК**

Критерии	Market 4 Money	Тинькофф Селлер	Мегафон Селлер	MoneyPlace	MoneySellers
Управление финансами и маркетингом	✓	✓	✓		
Рекомендации по улучшению работы	✓	✓	✓		✓
Авто составление отчётности	✓				✓
Предложение финансовых услуг от различных ФКО	✓				
Автоматизация внутренних процессов	✓				
Детальная аналитика SEO		✓	✓	✓	

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

ВОЗМОЖНЫЕ ДЕЙСТВИЯ КОНКУРЕНТОВ:

1. РАЗВИТИЕ СВОЕГО ФУНКЦИОНЛА ФУНКЦИЯМИ КОНСАЛТИНГА И РАСЧЁТА ОКУПАЕМОСТИ ВЛОЖЕНИЙ
2. КОПИРОВАНИЕ ДРУГ ДРУГА
3. УХОД ОТ API
4. РАЗВИТИЕ МЕДИА СЕРВИСОВ

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА:

1. МНОГО ИГРОКОВ
2. КОНКУРЕНЦИЯ СО СТОРОНЫ СЕРВИСОВ ОТ МАРКЕТПЛЕЙСОВ
3. ПОГЛОЩЕНИЕ КОНКУРЕНТОВ КРУПНЫМИ ИГРОКАМИ

В ЧЁМ ПРЕВОСХОДСТВО MARKET4MONEY?

1. ИНВЕСТИЦИОННАЯ АНАЛИТИКА
2. СОПРОВОЖДЕНИЕ ОТ ЭТАПОВ ЗАКУПКИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ
3. ИНТЕГРАЦИЯ С ВНУТРЕННИМИ УЧЁТНЫМИ СИСТЕМАМИ



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Монетизация

Продажи подписки: 3 тарифа
Продажа факторинга партнёров (комиссия 30%)
Помощь с привлечением кредита и финансирования (5% от суммы кредита
+ 50 000 руб. за его получение фикс)

Ключевые партнёры

Площадки, работающие с маркетплейсами, хостинг и серверный провайдер

Отношения с клиентами

- Персональная поддержка для крупных
- Программа лояльности и реферальная система
- Welcome-Tour и контекстные подсказки в интерфейсе



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Структура затрат

- ФОТ команды
- Маркетинг и реклама
- Аренда серверов и инфраструктура
- Налоги и юридическое сопровождение

Сегменты ЦА

- Растущие селлеры (оборот 500 тыс. – 15 млн руб./мес)
- Агрегаторы и инвестиционные фонды
- Частные инвесторы

Каналы взаимодействия

- Сайт и лендинг
- Таргетированная реклама (VK, Яндекс.Директ)
- Контент-маркетинг (VC.ru, вебинары)
- Партнерские программы и реферальная система



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Ресурсы

- Интеллектуальная собственность (алгоритмы, патенты)
- Программное обеспечение и AI-модели
- Данные (исторические и реальные)
- Команда разработки и аналитики

Ценность

- Для селлеров: AI-скоринг, прогнозы ROI, автоматизация отчетности, инвестиционный паспорт
- Для инвесторов: Due Diligence, мониторинг KPI портфеля, скоринг рисков



КОМАНДА



Вадим Моторенко

CEO, основатель

Опыт продаж на маркетплейсах, сотрудничество с продавцами - продал интернет-магазин на WB; Управление командой, взаимодействие со стейкхолдерами и клиентами.



Арсен Хачатарян

Член правления АНО "Агентство Цифрового Развития"

Ментор стартапа

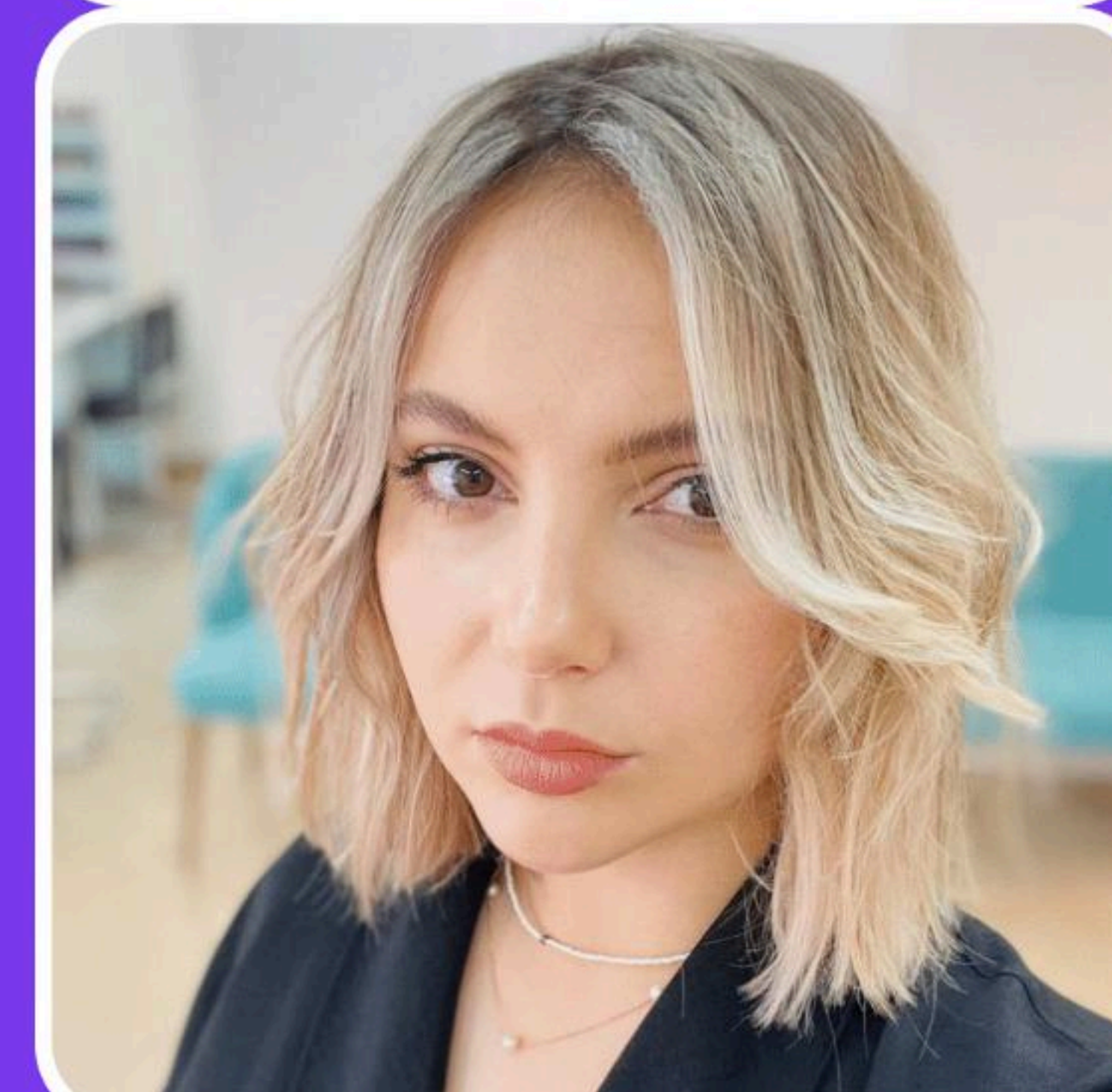


АНТОН

АНТОНОВ

СТО

12 лет опыта работы в роли Разработчика и технического директора, опыт создания отдела разработки с нуля.



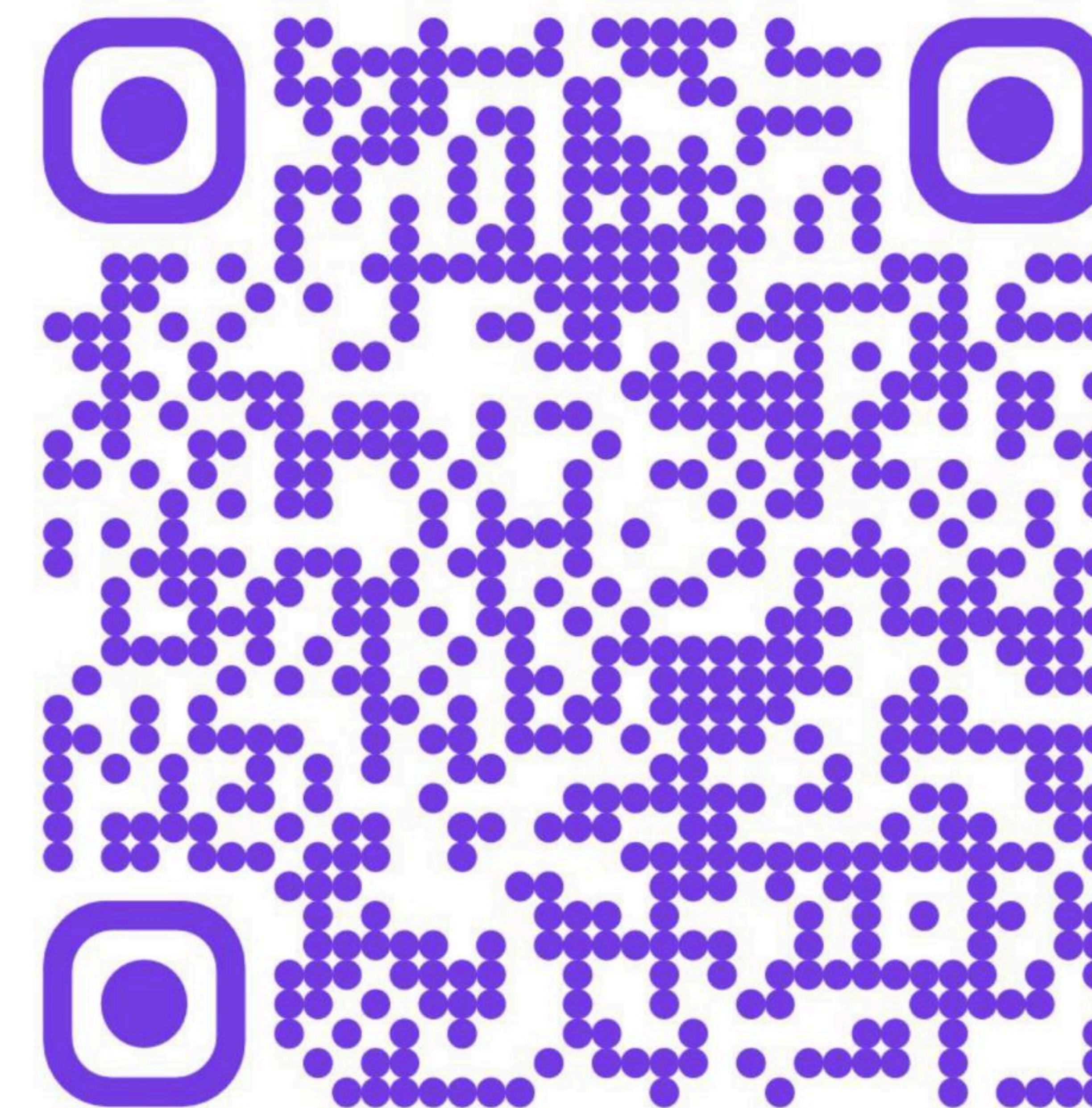
Алёна Юровская

CDO

Более 10 лет опыта в роли Продуктового дизайнера, опыт работы в роли ведущего продуктового менеджера.

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

- NPV - 381 615 971 ₽
- ROI - 7632,31% за 3 года
- Выручка за 1-й год: 124 662 840 ₽
- Выручка за 2-й год: 757 308 780 ₽
- Выручка за 3-й год: 1 351 751 990 ₽
- Вложения (Seed stage) - 15 000 000 ₽ - 20% - потребность в финансировании
- Зона устойчивости роста компании - продажи от 10 месяца в количестве от 5 000 подписок
Оборотный капитал не требуется



Финансовая модель
подробнее

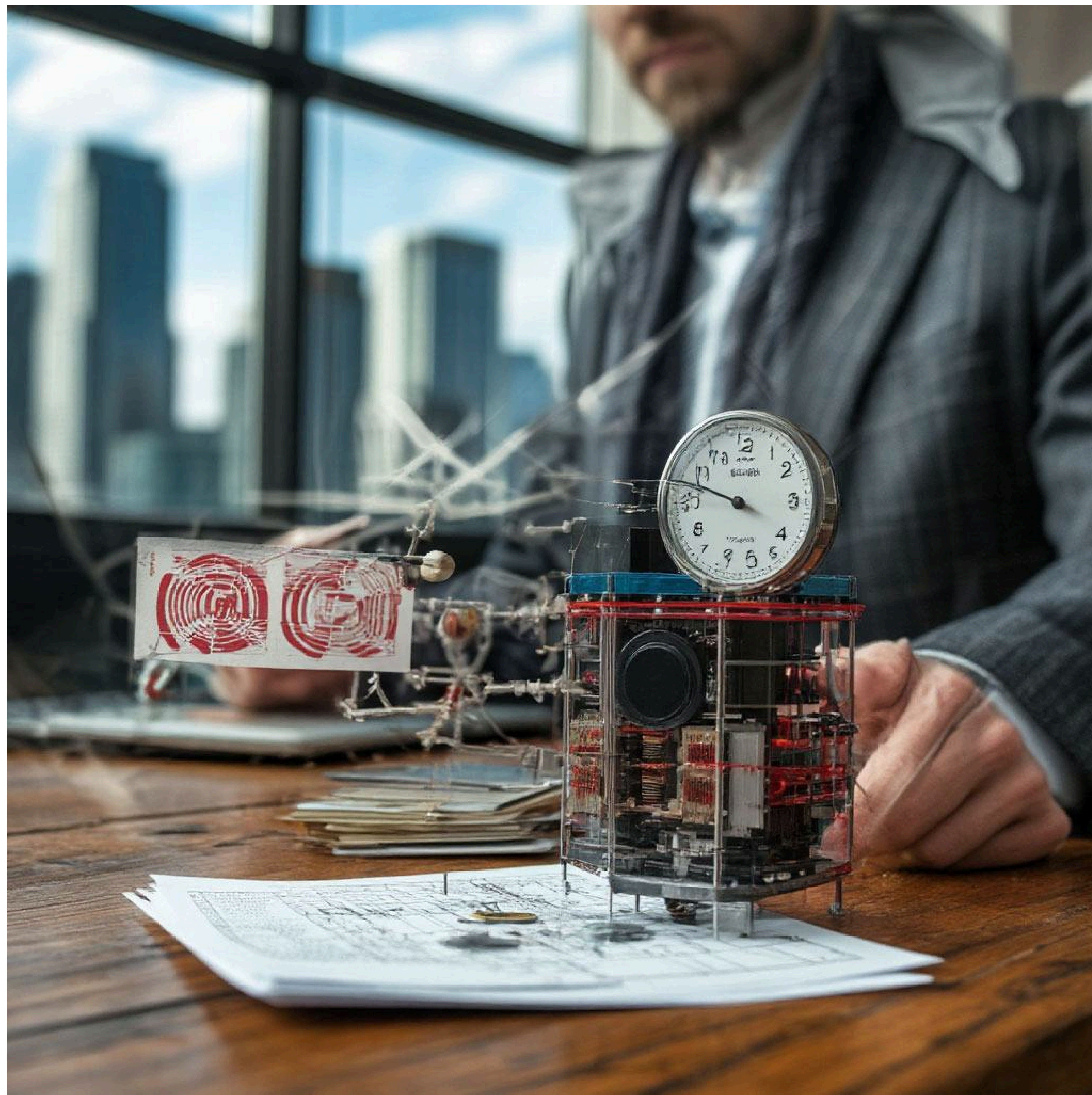
ИНВЕСТИЦИИ

- 15 000 000 рублей - Seed
- 50 000 000 рублей - Round A

Привлечённые средства:

1 000 000 рублей - грант от ФСИ





РИСКИ

1. Изменение API/политик маркетплейсов
2. Появление крупных конкурентов
3. Рост издержек на хостинг и инфраструктуру
4. Экономический спад (снижение инвестиций)
5. Киберугрозы и риски данных

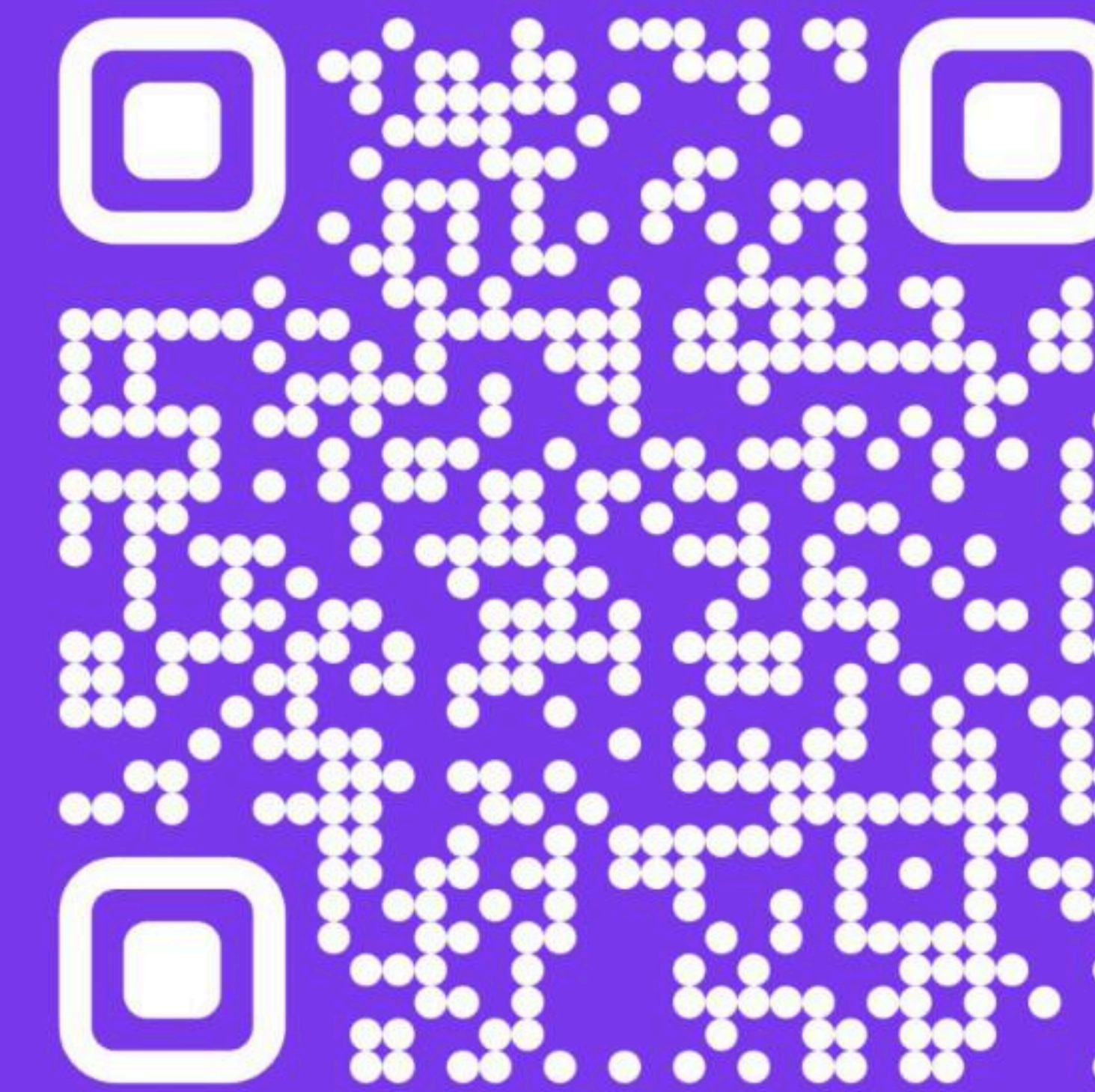
Защитные действия, чтобы избежать:

1. Создание «архитектурной гибкости» для быстрой адаптации к изменениям API, используя экспертизу в разработке.
2. Диверсификация поставщиков инфраструктуры и активный поиск отечественных аналогов для снижения зависимости.
3. Фокус на экономической эффективности: разработка тарифных планов, устойчивых к спаду.
4. Максимальные инвестиции в кибербезопасность для защиты репутации, даже если это дорого.

СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ



Вадим Моторенко
Основатель & CEO



Станислав Босенко
Бизнес Ментор & Эдвайзер

