

# ГринЧек

теперь ты знаешь



# ПРОБЛЕМА

Банки и ритейл-компании России в условиях ожесточенной конкуренции вынуждены привлекать и удерживать каждого клиента с помощью инструментов, влияющих на имидж и прозрачность деятельности

59 **пунктов**

средний показатель NPS в российских ритейл-компаниях на 2025 год

\* по данным UX Feedback

| Место в рейтинге | Название компании |
|------------------|-------------------|
| 1                | Сбербанк          |
| 2                | Т-Банк            |
| 3                | Альфа-Банк        |
| 4                | ПАО «Магнит»      |
| 5                | АО «ВкусВилл»     |

Рейтинг компаний по маркетинговым затратам, 2025 год  
Источник: Портал новостей о рекламе и маркетинге Sostav

11

из 18 опрошенных компаний ежегодно поддерживают высокий уровень ESG-рейтинга (в т. ч. Сбер)

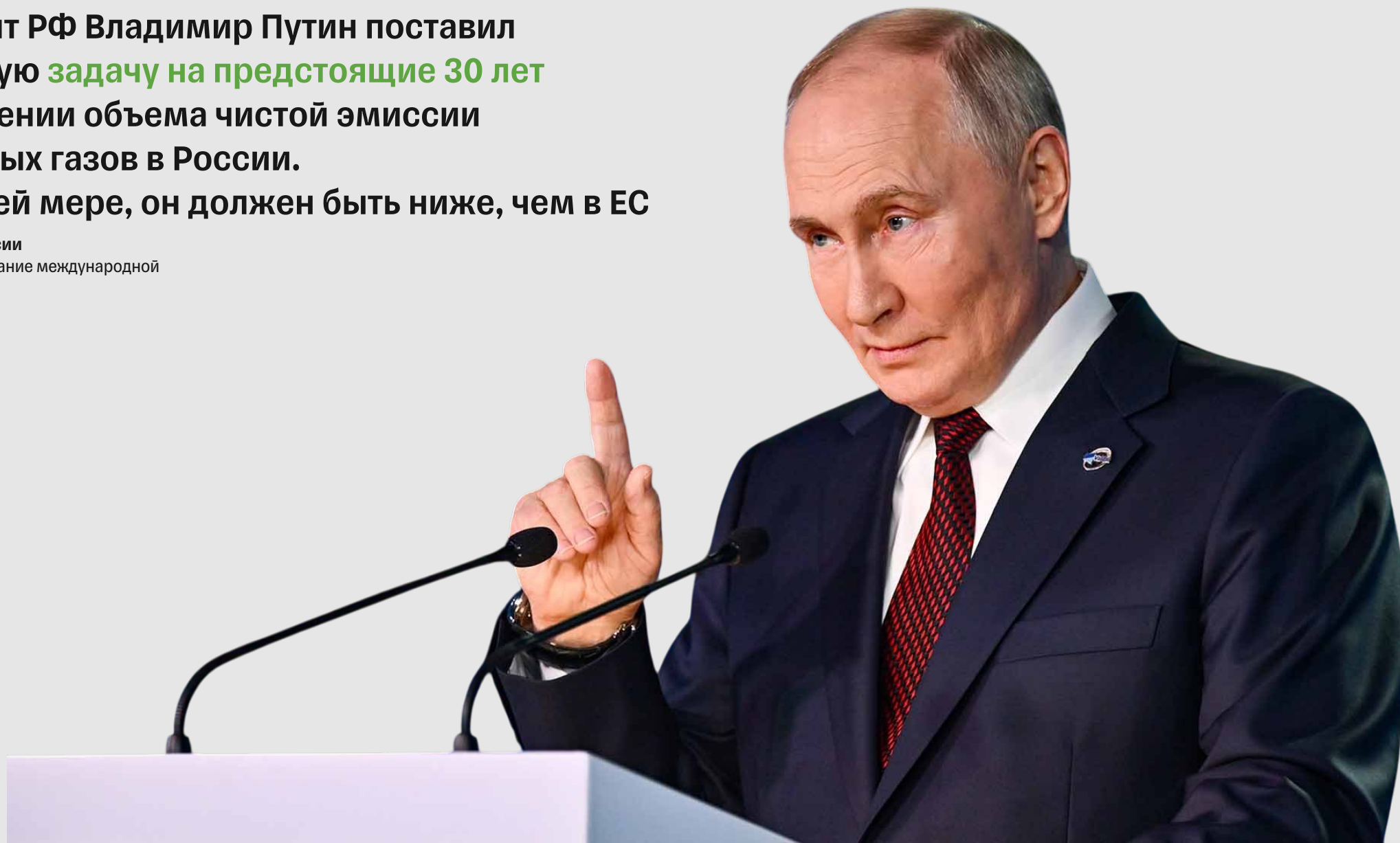
\* по данным РБК



Президент РФ Владимир Путин поставил конкретную **задачу на предстоящие 30 лет** о сокращении объема чистой эмиссии парниковых газов в России. По крайней мере, он должен быть ниже, чем в ЕС

ESG-банкинг в России

Источник: Исследование международной корпорации Делойт



# РЕШЕНИЕ

Предоставление компаниям инструмента в виде дополнительной функции в их мобильном приложении для повышения интереса пользователей и имиджа компании

**+5** ПУНКТОВ

показатель NPS в ритейл-компаниях, являющихся клиентами «ГринЧек»

**11 → 15**

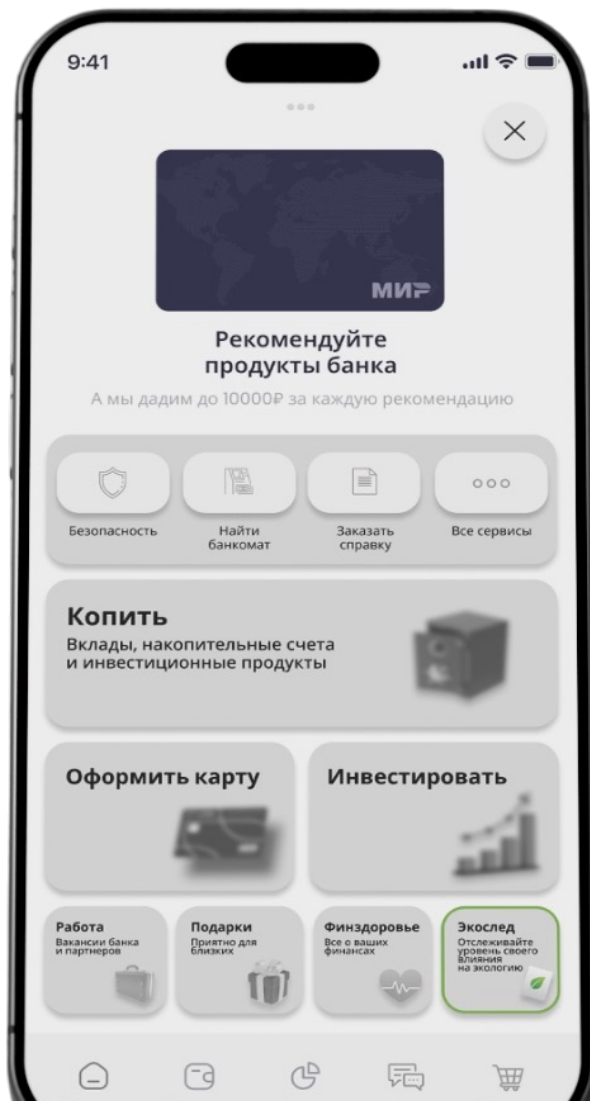
из 18 опрошенных компаний стали ежегодно поддерживать высокий уровень ESG-рейтинга

(Сбер, Т-Банк, Альфа-Банк, ПАО «Магнит», АО «ВкусВилл»)

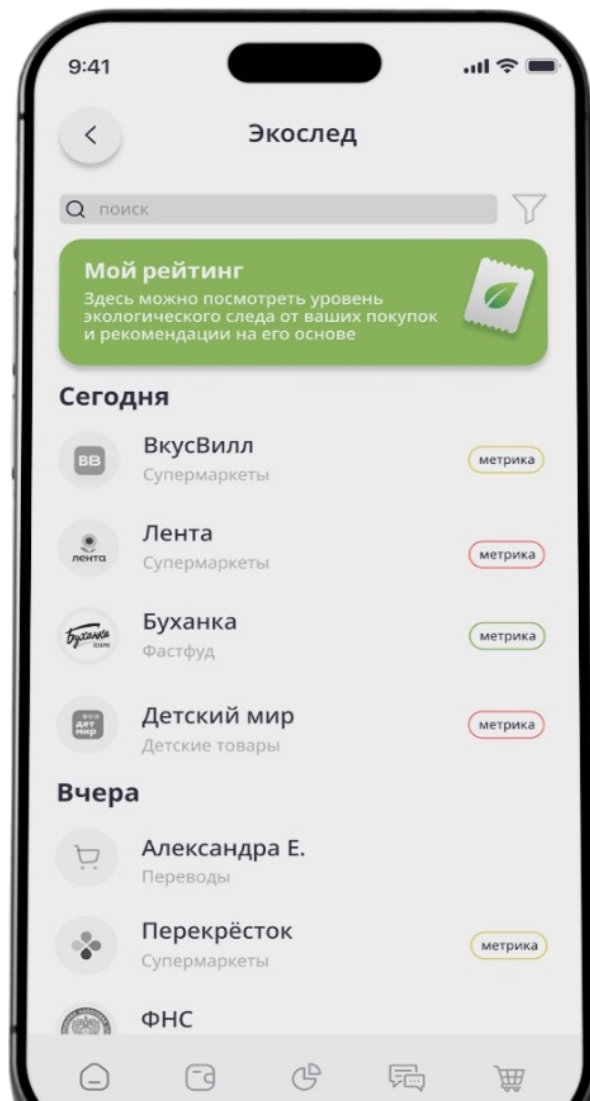


# ПРОДУКТ

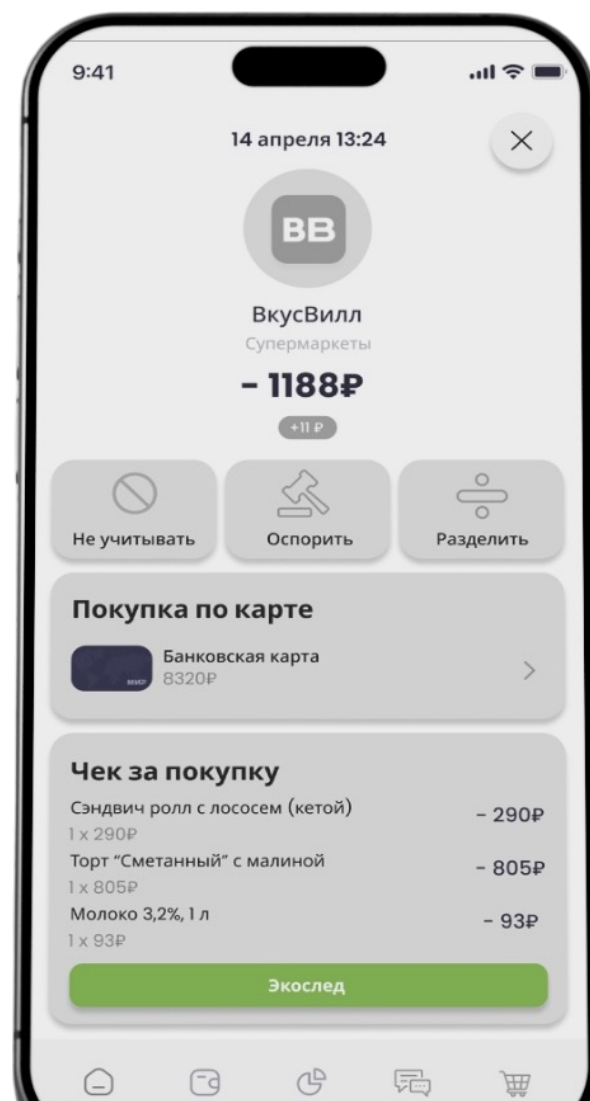
## Дополнительные услуги



## Список покупок



## Экослед покупки



Прототип мобильного приложения «ГринЧек»



# ROADMAP



23.09.25 –  
23.03.26

## Разработка первичной концепции

- Платформа, внедряемая в мобильное приложение
- ЦА – банки РФ
- Повышает ESG-рейтинг и является метрикой ESG-отчетности перед ЦБ РФ



24.03.26 –  
10.06.26

## Изменение формата продукта

- Мобильное приложение + white-label платформа
- ЦА – банки и ритейлеры РФ
- Является маркетинговым инструментом для привлечения и удержания клиентов компании



24.06.26

## Мобильное приложение

- Разработка приложения
- Разработка и реализация маркетинговой стратегии
- Набор заинтересованной аудитории пользователей
- Запуск периферийных каналов монетизации (premium-подписка, публикация мероприятий, размещение рекламы)



01.03.28

## White-label платформа

- Разработка интегрируемого модуля
- Разработка и реализация стратегии продвижения
- Презентация продукта на отраслевых мероприятиях
- Старт продаж лицензии



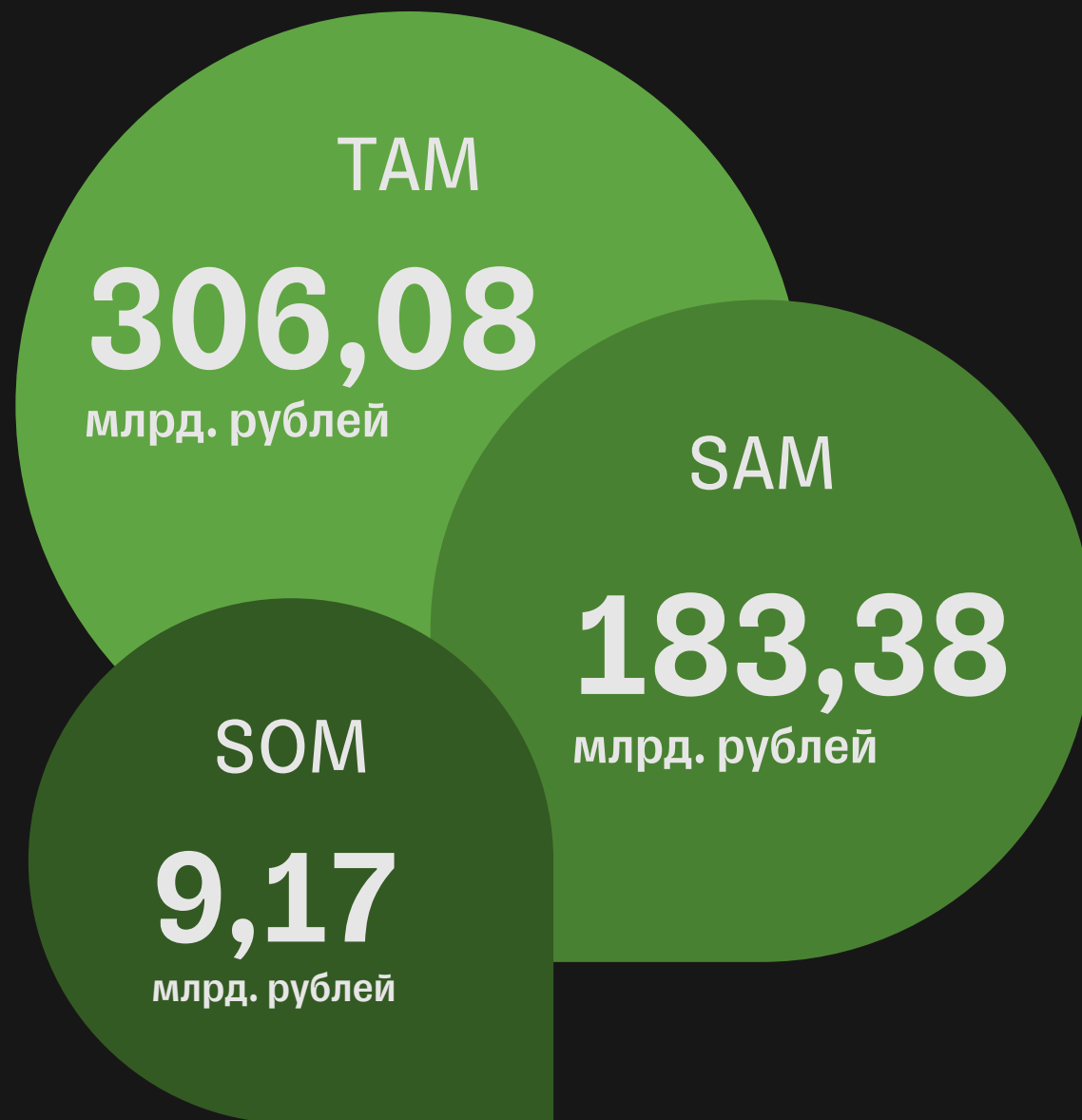
# РЫНОК

**2,4** трлн. рублей

оценка объемов маркетингового  
бюджета в России на 2025 год

Объем рынка маркетинговых коммуникаций

Источник: АКАР (Ассоциация Коммуникационных Агентств России)



# КОНКУРЕНТЫ

- ✓ База лояльных клиентов
- ✓ Геймификация
- ✓ Персональный рейтинг
- ✓ Ориентация на тренды
- ✓ Интеграция в программу лояльности банка
- ✓ Высокий кредитный рейтинг и осознанность потребителя



# БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

## Ключевые партнеры

1. Банки/ритейлеры, крупные корпорации
2. Поставщики данных о составе продуктов и упаковки
3. Экологические организации и блогеры для продвижения
4. Инструменты для формирования и поддержания инфраструктуры

## Ключевые активности

1. Разработка мобильного приложения
2. Разработка платформы
3. Работа с данными
4. Развитие партнерств
5. Продажа лицензии

## Ключевые ресурсы

1. Интеллектуальные ресурсы (базы данных, алгоритм расчета)
2. Человеческие ресурсы
3. Электронно-вычислительные ресурсы

## Ценностное предложение

1. База ответственных и заинтересованных клиентов
2. Повышение уровня лояльности клиентов
3. Повышение имиджа и прозрачности деятельности компании
4. Метрика для ESG-отчетности
5. Повышение ESG-рейтинга компании

## Отношения с заказчиком

1. Заключение лицензионного договора
2. Предоставление дополнительных услуг по запросу клиента

## Каналы поставки

1. Прямые продажи
2. Отраслевые мероприятия
3. Выход на партнеров потенциальных клиентов

## Потребительские сегменты

1. Банки РФ
2. Продуктовые сети (ритейлеры)
3. Компании-производители товаров
4. Торговые площадки (Авито)
5. Пользователи мобильных приложений, заинтересованные в эко-повестке

## Структура затрат

1. Разработка и эксплуатация платформы
2. ФОТ со страховыми взносами
3. Маркетинг и реклама

## Источники доходов

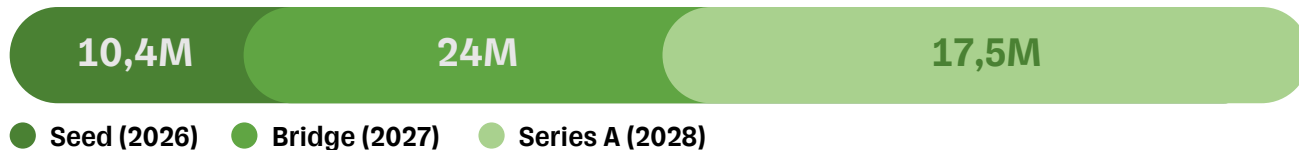
1. Лицензия на платформу
2. Расширенный функционал приложения (premium-подписка)
3. Размещение рекламы в мобильном приложении
4. Размещение эко-мероприятий в мобильном приложении



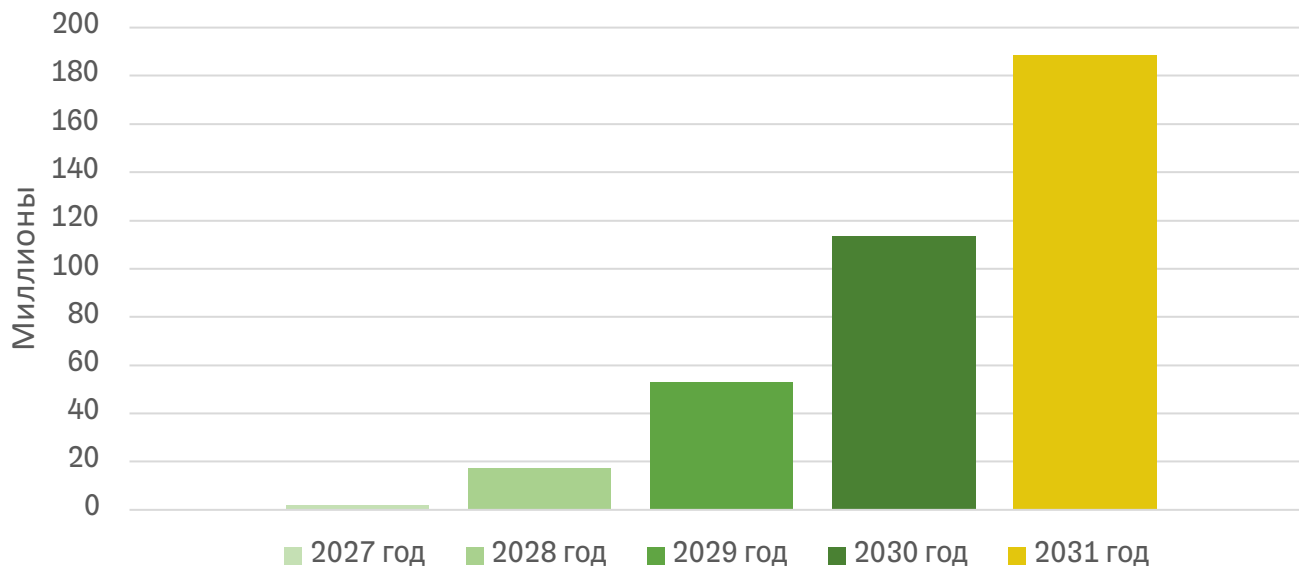
# ФИНАНСЫ

## Необходимая сумма инвестиций

Раунды привлечения средств (всего 51,9 млн ₽)



## Динамика выручки



IRR

46,7%

NPV

51,6 млн

ВЕР

6  
лицензий

PP

42 мес



Финансовая модель



# РИСКИ



Компенсация рисков

|       |         | Вероятность                                            |                                                  |                                                       |
|-------|---------|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
|       |         | Низкая                                                 | Средняя                                          | Высокая                                               |
| Ущерб | Низкий  | Низкий спрос доли населения на "зеленые" продукты      | Дефицит качественных данных для расчета экоследа | Технологические риски и низкая автоматизация расчётов |
|       | Средний | Снижение лояльности из-за замедления работы приложения | Зависимость от партнеров (банков и ритейлеров)   | Потеря интереса к продукту                            |
|       | Высокий | Ужесточение конкуренции и быстрый захват рынка         | Риск копирования продукта                        | Низкий спрос на продукт                               |



# КОМАНДА



**Вадим Староверов**

Финансовая отчетность,  
привлечение инвестиций

Почта: [staroverovadim@gmail.com](mailto:staroverovadim@gmail.com)

Телефон: +7 (965) 168 39 09



**Юлия Филатова**

Заключение партнерств  
с эко-брендами, маркетинг

Почта: [filatova.iuliiia28042004@gmail.com](mailto:filatova.iuliiia28042004@gmail.com)

Телефон: +7 (952) 182 76 83



# ГринЧек

теперь ты знаешь

