

КОМПАНИЯ:
РУС-ТРАСТ

Инвестиционный проект «ИТ сервис для автосервисов»



*Управляющий Портфелем Проектов
Алейников Алексей Владимирович*

Компания Рус-Траст – инвестиционное подразделение ООО «Девять Тридцать Три»



Москва 2020

Коротко об УПП

- Управляющий Портфелем Проектов
Алексей Владимирович Алейников
 - Управляю портфелем проектов, основным проектом из которых является компания, автоматизирующая предприятия от перевода документации в электронный вид до полной систематизации управления
 - Успешно завершил проекты в сфере пищевой промышленности, торговли, целлюлозно-бумажной промышленности и энергетике
 - Сертифицированный профессионал по управлению проектами по международной системе IPMA



Текущее положение



О клиентах Проекта

Обслуживание авто

Авто-ремонт

Продажа авто

Авто-мойка



Проблемы клиентов

- Руководство автосервиса думает, что клиентов нет, но они
 - Не ищут клиентов
 - Не поддерживают отношения и не повышают лояльность
 - Не ведут учёт
 - Не создают удобства для записи на услуги
- Как заставить работников работать лучше?
 - Работники не делают так, чтобы с клиента можно было взять денег больше
 - Дополнительные услуги не предлагаются
- Запчастей либо не хватает, либо излишки





Ёмкость рынка

- Автосервисы, мойки и т.п.
 - В Москве 12 000 организаций
 - В Московской области 4 000 организаций
- Торговля автомобилями
 - В Москве 10 500 организаций
 - В Московской области 2000 организаций
- В каждой организации может быть множество объектов
- 44 млн. автомобилей в России, из них 30-35 млн. активно эксплуатируется
- Достаточно поставить на обслуживание 400 из них (<1,5%), чтобы создать окупаемый бизнес
- Сегодня без специализации мы растём на 40% в год
- Специализация на автомобильном рынке даст нам преимущества на рынке ИТ

Проект ИТ сервис для автосервисов

Создание сервисной компании, продающей услуги автоматизации автосалонов, автосервисов, магазинов для автомобилей и т.п.

Основные продукты:

- оборудование,
- программное обеспечение,
- услуги обучения и обслуживания техники

Основные инвестиционные показатели:

- Инвестиции 8 млн. рублей
- Окупаемость 3,5 года
- PI 1.6
- IRR 29%
- NPV 4 млн. рублей



9-33 - преимущество





Предлагается синергия





Преимущества проекта

Партнёрство с 9-33

- СБИС доступен по цене и является комплексным решением, закрывающих все потребности без платы за интеграцию, возможность влиять на разработку
- Обучение продукту СБИС дешевле, чем у разработчика
- Нет необходимости найма инженеров – аутсорсинг
- Готовая команда для управления проектом

Опыт учредителей

- Инвестирование
- Продвижение продуктов
- Успешная реализация проектов



Расчёты

- За один 2021 год обеспечение всего 1 продажи в день позволит достичь
 - Более 30 млн. выручки в год
 - 5 человек персонала, включая 3 менеджера по продажам
 - Окупаемость 8 млн. рублей за 3,5 года

Предложение инвестору

Уровень стратегии

- В 2020 инвестор финансирует проект на 8 млн., ежемесячно перечисляя средства на счёт проектной компании, в которой имеет 100% долю
- В 2021 проект выводится на безубыточность, фиксируются показатели, на основании которых меняются доли учредителей

Стратегический приоритет





Результаты для инвестора

Сервисная
компания с
оборотом >30
млн. в год

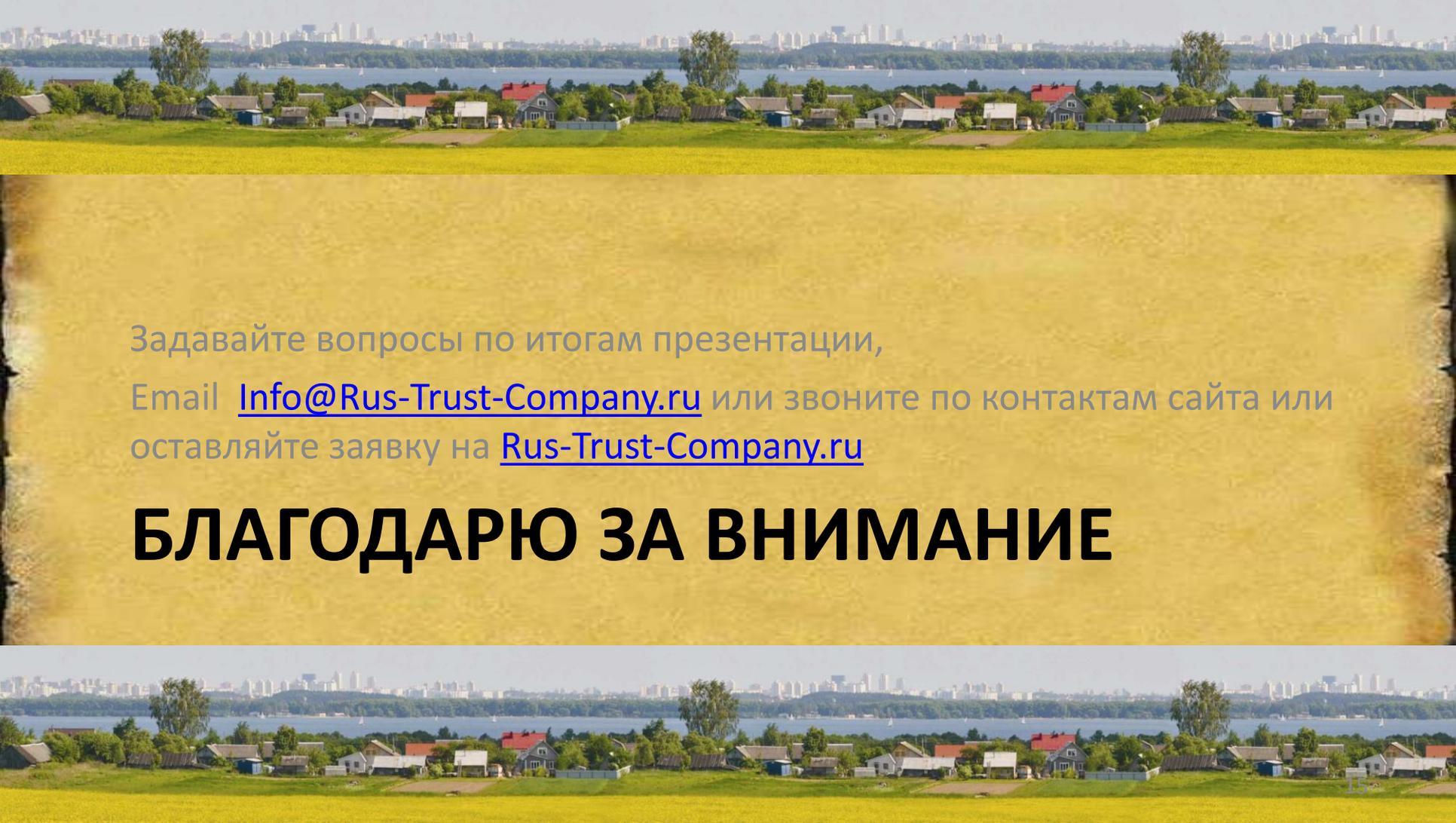
Возвращённые
8 млн. через 3,5
года

Возможности для
дальнейшего
роста и
расширения услуг

Продукт, за
который будут
благодарны все
клиенты



ЖДЁМ ВАШЕГО РЕШЕНИЯ



Задавайте вопросы по итогам презентации,
Email Info@Rus-Trust-Company.ru или звоните по контактам сайта или
оставляйте заявку на Rus-Trust-Company.ru

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ