



BERTUM



АССИСТЕНТ АВТОВЛАДЕЛЬЦА
для оптимизации поиска и покупки
автозапчастей с ИИ

ПРОБЛЕМА

V2C

автовладельцы

- **Переплата** за запчасти (25-50%)
- **«Некомплектные»** запчасти
- **Нет квалификации**

V2B

страховые

- **Ручной «труд»** при проверке
- Переплата за **иностраный софт**
(1,5 млрд руб. / год)
- **«НЕ бесшовное»** решение

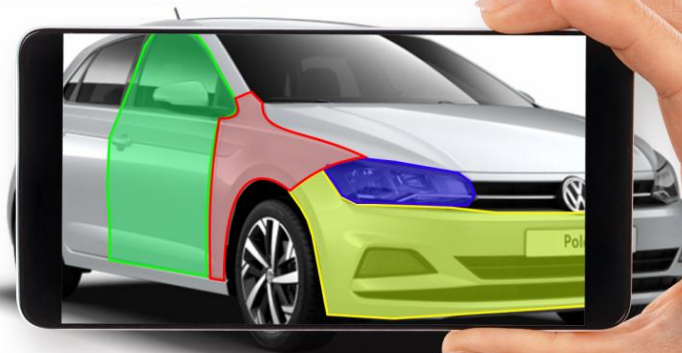


РЕШЕНИЕ

Платформа
ИИ VERTUM -
снижение расходов
на **25%**

Поиск автозапчастей
на автомобиль, без знания
технологий ремонта
и «комплектности»
для ремонта (B2C)

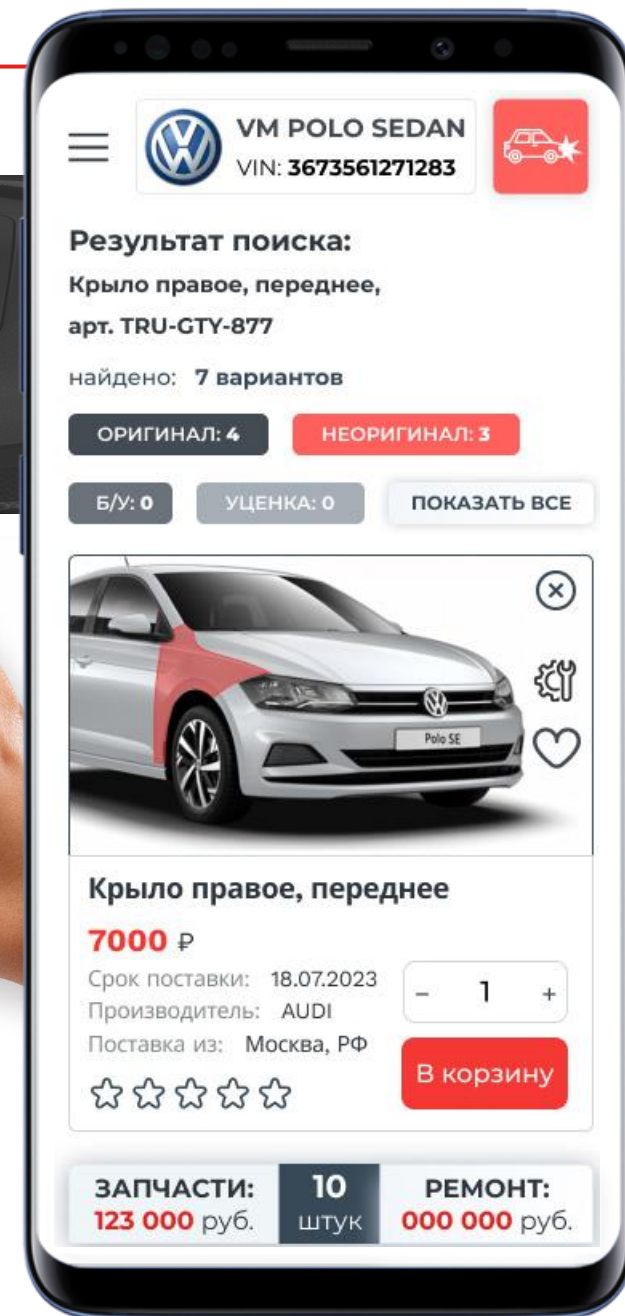
Автоматизация
с помощью ИИ
бизнес-процессов
в страховых компаниях
(B2B)



1 Автовладелец
выбирает нужную
часть автомобиля,
на которой надо
заменить запчасть

2 Приложение сегментирует
видимые запчасти,
определяет повреждения
и автовладелец выбирает
нужные ему запчасти

3 Получает цены
запчастей и ремонта
(экономия 15%-25%)





**СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ НА ПРОВЕРКУ СМЕТ
ПО РАСЧЕТУ УЩЕРБА ОСАГО / КАСКО (B2B: страховые)**

ИНГОССТРАХ

130 млн ₽ по ОСАГО + 70 млн ₽ КАСКО в год

«Бесшовное решение»

(самоописание страхового случая при ДТП)

ОЦЕНКА РЫНКА

SOM:

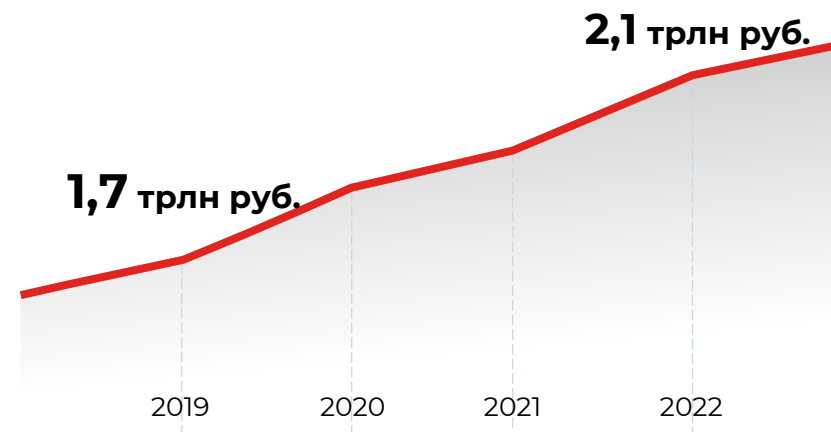
1 млрд руб. = 0,05% рынка = 18 000 покупателей

3,7 млн

автомобилей в Москве

46 млн

автомобилей в РФ



Объемы рынков в год в РФ в рублях
(на основании данных агентства Автостат)

TAM

>2 трлн

SAM

>200 млрд

SOM

>1 млрд

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ



**% или фикс для B2B
бесплатно для B2C**

Стоимость использования



60 – 180 секунд

Скорость идентификации



**Более 90% (сметы)
Более 95% (CV)**

Точность идентификации



**Мобильное приложение
+ браузер (B2C)**

Интерфейс



Да

«Бесшовное решение»



**Open source
регистрация как
российское ПО**

Разработка



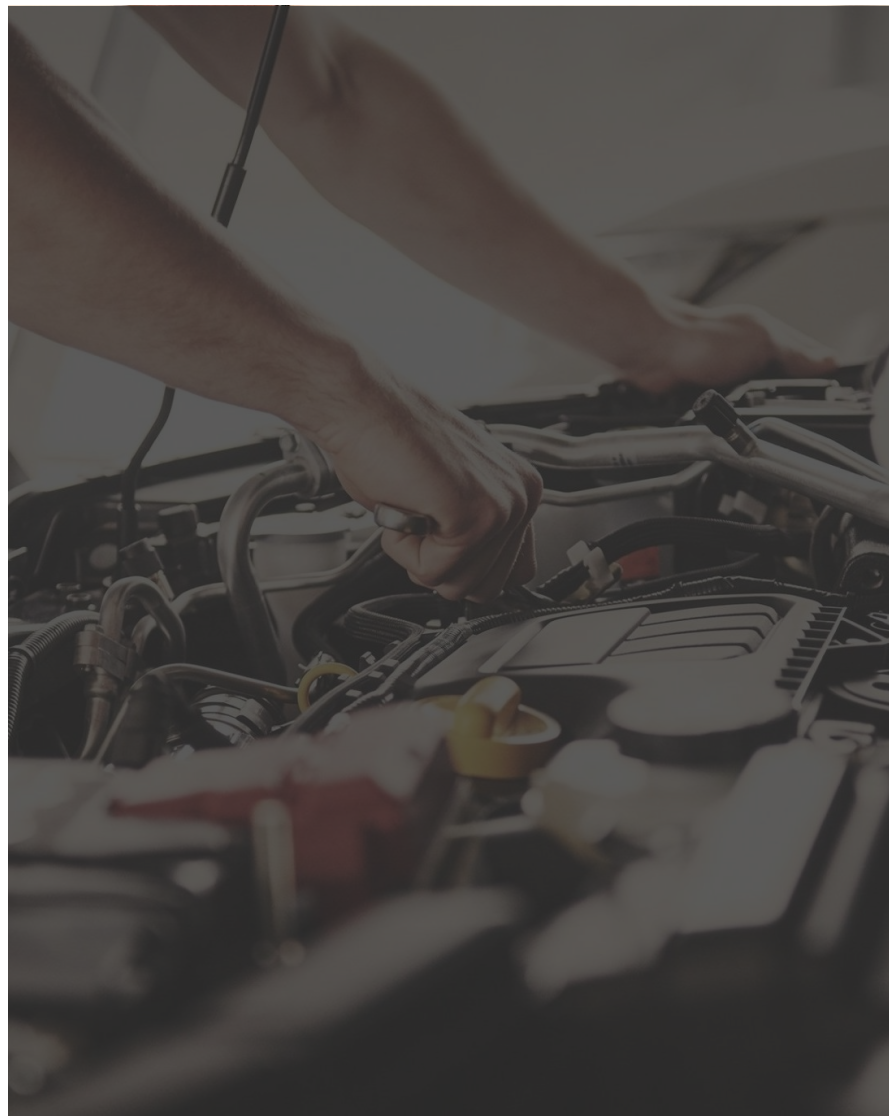
TRACTABLE

snapsheet.

РОЛЬФ



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



15-25%

комиссия с продаж



CAC
240 ₺



LTV
45 000 ₺

GO-TO-MARKET

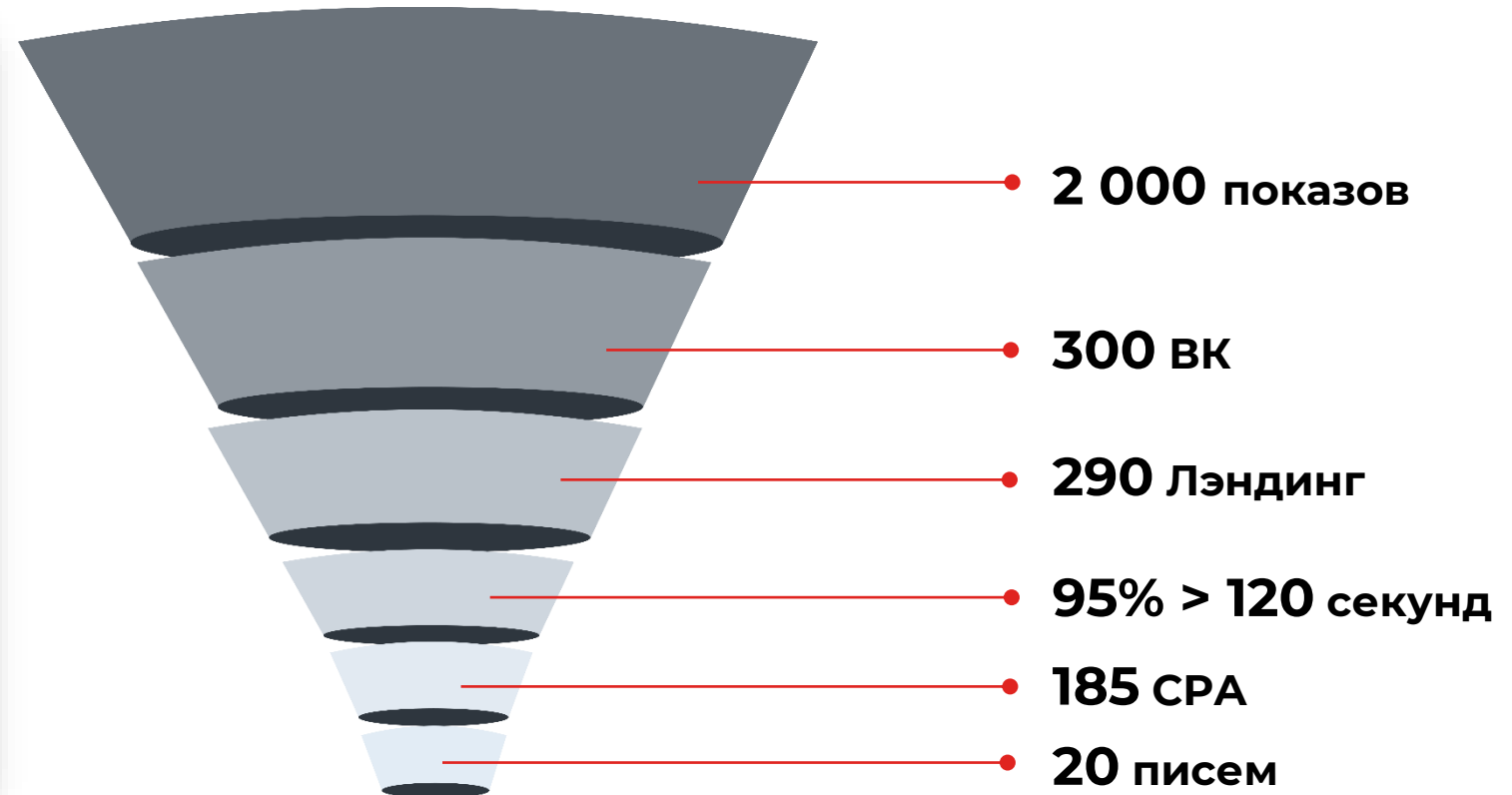


**Агрегатор основных производителей
и прямых поставщиков запчастей на рынок РФ**
(~ 150 компаний из 10 000 автомагазинов)



Отдел продаж

- ▶ Профильные выставки
- ▶ Платные каналы продвижения
- ▶ Маркетплейсы
- ▶ Контент
- ▶ Прямые продажи
(B2B: Страховые компании)





ЮНИТ ЭКОНОМИКА

▶ **5 - 8 000 ₪**

средний чек одной
покупки автозапчастей

▶ **60 ₪**

стоимость скачивания
приложения

▶ **45 000 ₪**

LTV клиента
(примерно за 2,5 - 3 года)

▶ **240 ₪**

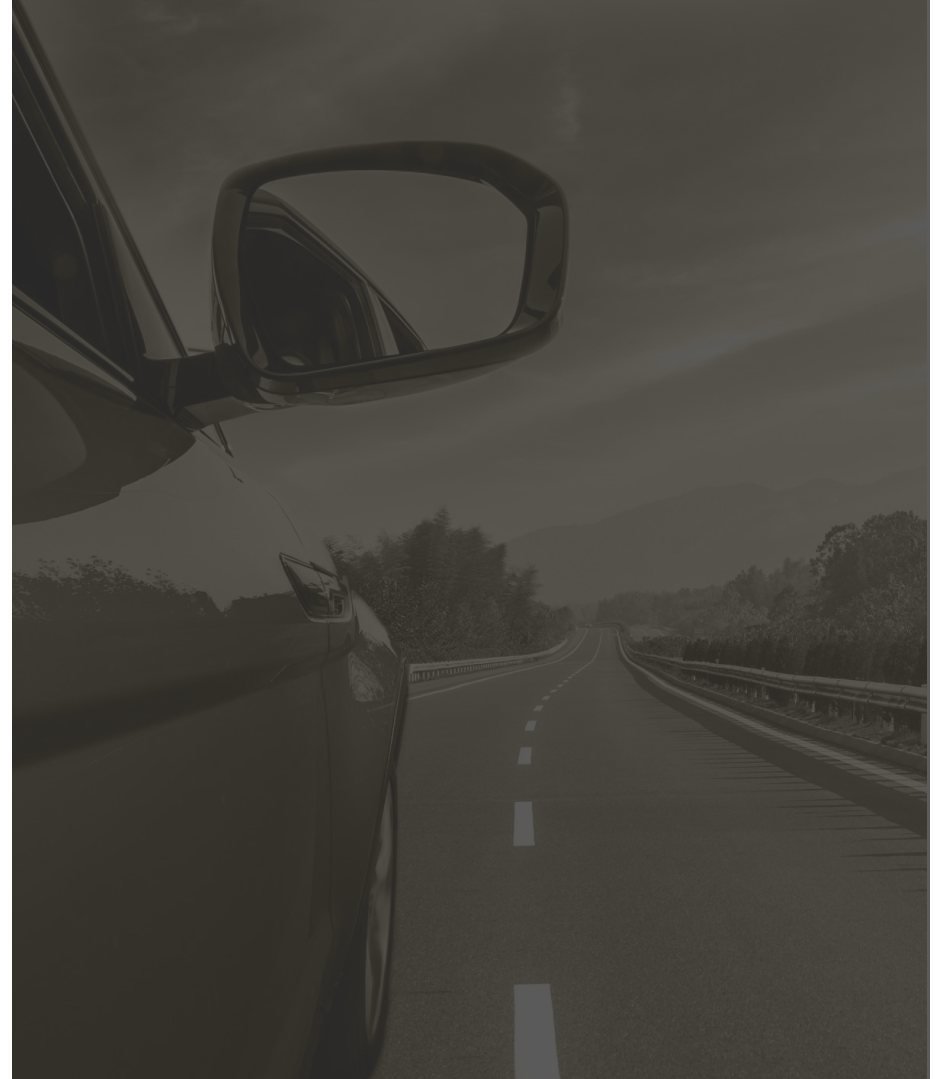
стоимость привлечения
платящего пользователя САС

▶ **15-25%**

комиссия платформы
(в зависимости от товарной категории)

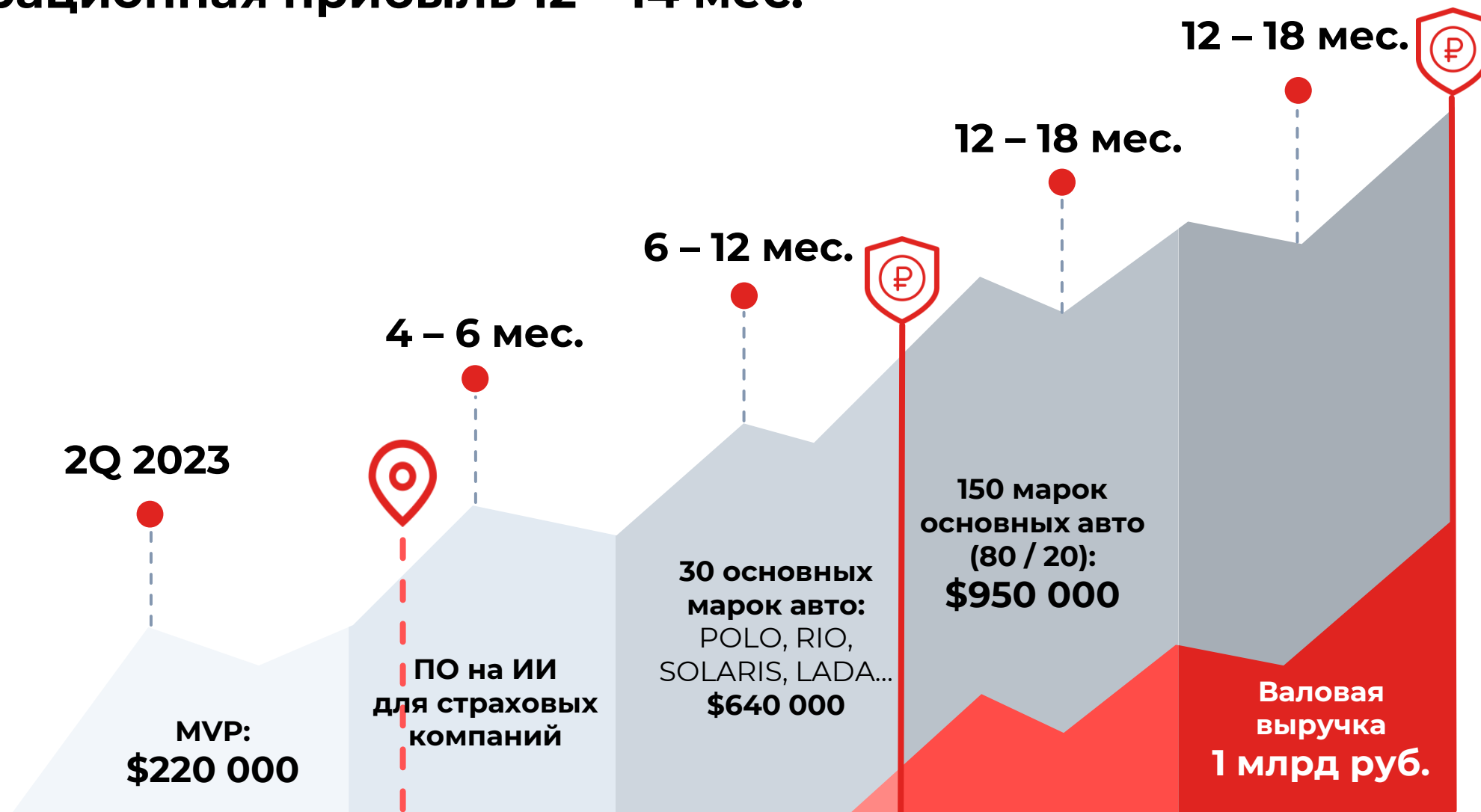
ТРЕКШН

- ▶ **Начаты продажи на B2C:**
~ 100 000 руб. / мес.
- ▶ **Получены гранты:**
ФСИ (5млн руб), Яндекс.Сфера (1млн руб)
- ▶ **Проведено тестирование каналов продаж:**
Авито, Дром, Яндекс.Директ, VK, прямые продажи в автомагазинах
- ▶ **Разрабатываем СПО для страховых под их запросы:**
СПАО Ингосстрах, СПАО СОГАЗ
- ▶ **Привлечены частные инвестиции**
(Pre-Seed / 800 000\$)
- ▶ **Партнёрство на рынке B2B**
(СПАО Ингосстрах, СПАО Согаз)
- ▶ **Разрабатываем ПО** для открытого рынка поиска, продажи запчастей и ремонта с ними



ПЛАН РАЗВИТИЯ

Операционная прибыль 12 – 14 мес.



КОМАНДА



**Евгений
Скуратовский
СЕО**

Опыт руководства
компаниями с оборотом
более \$12М.
Аспирант МФТИ



**Илья
Воронков
СТО**

15 выполненных
проектов.
Преподавание
в МФТИ, ВШЭ,
зам. зав. кафедрой МФТИ



**Иван
Севостьянов
SMM**

Бизнес опыт руководства
компаниями с оборотом
более \$ 3М
ГУУ



**Олег Титов
ВЭД, поставка
запчастей**

Бизнес опыт руководства
компаниями с оборотом
более \$ 9М

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЗАПРОС



Привлекаем **\$80 000**



Раунд **\$300 000**

Уже привлечено
\$220 000

Ищем «умные деньги»



Страховыми компаниями



Автодилерами
и продавцам запчастей
(прямыми поставщиками
и производителями запчастей)

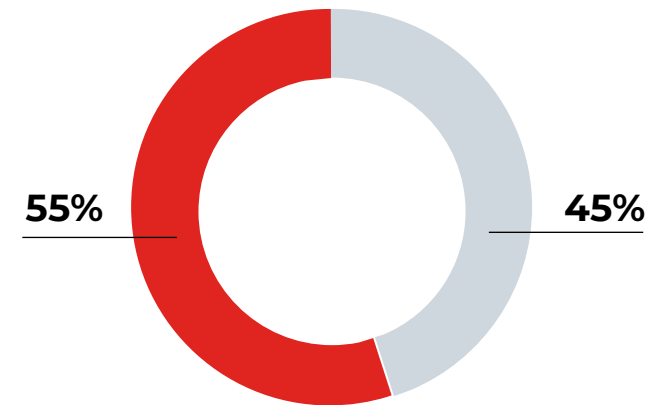
Направления использования средств:

~55%

Маркетинг + тестирование
по каналам продаж

~45%

Кастомизацию решения
для Ингосстраха и Согаза




Спасибо за внимание!



Контакты

Евгений Скуратовский,
руководитель проекта

 + 7 915 382 3662

 telegram: @evg0807

www.bertum.ru

