

ЗАПРОС НА ИНВЕСТИЦИИ

ЦИФРОВОЙ СЕРВИС АМАБИ

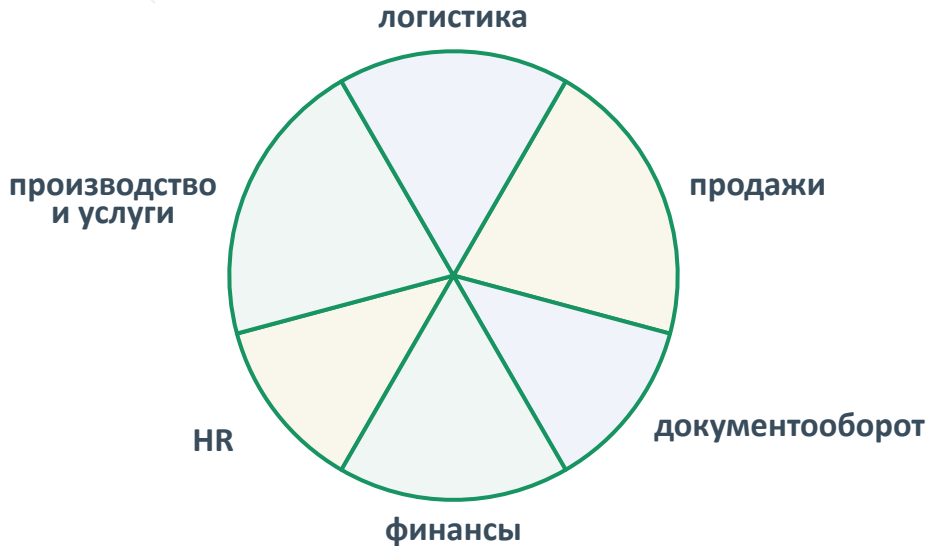
ОПТИМИЗАЦИЯ И МАСШТАБИРОВАНИЕ
малого бизнеса





Почему стоит еще раз послушать про CRM и ERP?

1. Много неудачных внедрений CRM в малом бизнесе
2. Есть НОВАЯ, большая, не проработанная ниша



Для примера - крупный бизнес



- Дорогой анализ бизнес процессов заказчика
 - Дорогая разработка бизнес системы и ТЗ
 - Дорогое ПО с кучей настроек и доработок
 - Минимум полгода на внедрение и доработки
- НЕ ДОСТУПНО МАЛОМУ БИЗНЕСУ**

Требования к компетенциям для успешного внедрения ERP





КОНСТРУКТОР

Vs

ФРЕЙМВОРК

Много возможностей

Требуется разработка ТЗ

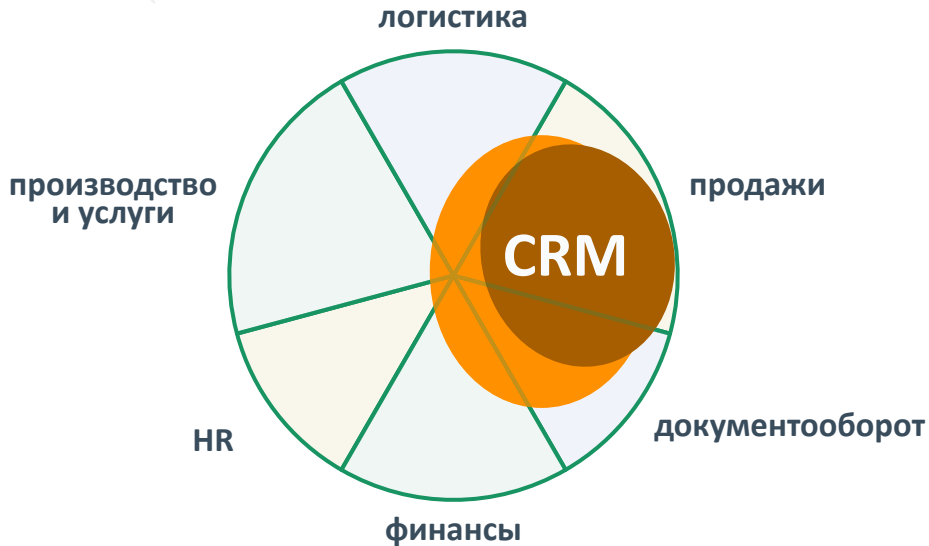
Индивидуальный подход

Конкретное решение

Единая сборка

Универсальный подход

CRM - фреймворк для организации продаж



ФРЕЙМВОРК "ВОРОНКА ПРОДАЖ"
в отличии от Конструктора позволяет
быстро и с минимальными затратами
организовать эффективные продажи,
что Крайне важно для малого бизнеса!

Доступное для малого бизнеса управление продажами (CRM)

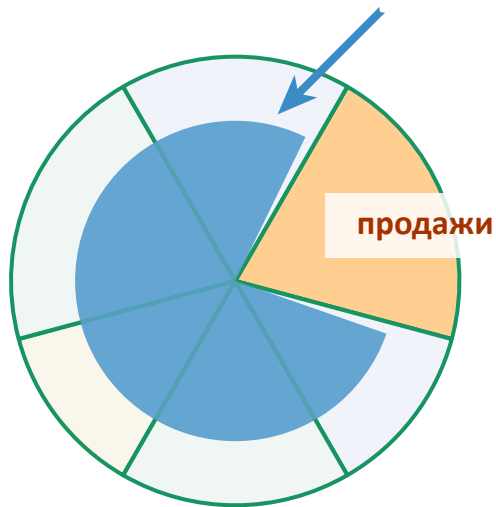


CRM HE предназначена для управления всей организацией, но есть настраиваемое управление задачами, что дает возможности "Конструктора", но утрачивает преимущества понятного и доступного Фреймворка

CRM - ощущение "Волшебной таблетки" для управления



СВОБОДНАЯ НИША



Стартапы делают новые "Конструкторы".
Не зная конкретных потребностей,
компенсируют количеством возможностей

- + делают больше,
- + делают красивее
- + и удобнее
- + оптимизируют под нишевые рынки

НО ЭТО НЕ ДЕЛАЕТ ИХ РЕШЕНИЯ ДОСТУПНЫМИ

Доступный ФРЕЙМВОРК вместо КОНСТРУКТОРА



Производство и услуги
Закупки, склад и доставка
Финансы и платежи
Продажи и партнерства
Отдел кадров
Документооборот

Оптимизация не под отрасль, а под
МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ УПРАВЛЕНИЯ

ГОСТ ИСО Р 9001 - процессы
ГОСТ ИСО Р 21502 - проекты
ISO 31000 - риски
... и 50+ других стандартов

АМАБИ - ЦИФРОВОЙ СЕРВИС

для снижения нагрузки на руководителя

- ◆ в малом бизнесе,
- ◆ небольших рабочих группах
- ◆ и при реализации социальных проектов

в области

- ◆ индивидуального производства
- ◆ мелкосерийного производства
- ◆ оказания сложных услуг
- ◆ реализации проектов на 10-100 исполнителей

КЛЮЧЕВАЯ ПОЛЬЗА

- ◆ снижение затрат на управление
- ◆ масштабирование отлаженных процессов
- ◆ повышение эффективности операционки
- ◆ выживание на конкурентном рынке
- ◆ повышение капитализации бизнеса

НИШИ ДЛЯ ТЕСТИРОВАНИЯ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО СПРОСА

! рабочие группы от 10 до 80 сотрудников
 !! реализация социальных проектов "на местах"
 инженерные и выездные работы
 организация мероприятий
 маркетинг и реклама
 исследования и аналитика
 образовательные проекты
 социальные проекты
 подразделения и филиалы
 производство малое (или кастомизация)

услуги ремонта	тендеры
сертификация	трекеры и наставники
тестирование	администрация
оформление	HR

ВЫГОДЫ В ОФФЕРАХ ДЛЯ ТЕСТИРОВАНИЯ

снижение затрат	качество и сроки
снижение рисков	довольные заказчики
автоматизация	контроль рентабельности
возможность роста	производительность труда
бизнес система	безконфликтность команды

Сложная технология, чтобы было легко пользоваться



1. На основе стандартов разработана универсальная модель бизнес-системы

2. Написан учебник по менеджменту для создания ТЗ на разработку сервиса

3. АМАБИ полноценно работает БЕЗ настроек! Пишутся только обычные текстовые планы и дальше система сама их обрабатывает



Результаты и достижения

- ★ 4 года назад начата разработка продукта (4 ноября 2019)
- ★ **MVP запущен в коммерческую эксплуатацию**
- ★ 3 внедрения продукта клиентам
- ★ 3 акселератора пройдено
- ★ Написан учебник по современному менеджменту (изд-во "Дашков и К")
- ★ Ежемесячная преподавательская деятельность, 250+ контактов с ЦА в год
- ★ 4 000 000 руб. получено инвестиций в виде займов и банковского кредита
- ★ **Выручка превысила 3 000 000 руб. (банковская выписка)**

Запрос на инвестиционный займ

для запуска пилотов 2-ой версии сервиса
и выхода на самоокупаемость

требуется:

2 000 000 рублей

на 3 года

под залог доли предприятия

с ежегодными выплатами процентов



Дмитрий Малявкин



@Dimamalyavkin



dima@amabi.ru

Предприниматель

Совладелец digital-агентства 2003 год
Совладелец группы интернет магазинов 2015 год
Владелец интернет сервиса Амаби с 2019 года

Fullstack программист

Аналитическая система (BigData)
Десятки сайтов и интернет магазинов
Два облачных SAAS сервиса
Модули автоматизации для офисных приложений

Специалист по Маркетингу

Профильное образование РАНХиГС 98
Директор по маркетингу - 15 лет опыта работы

Автор учебника по Менеджменту

Книга: "Настольный консультант руководителя"