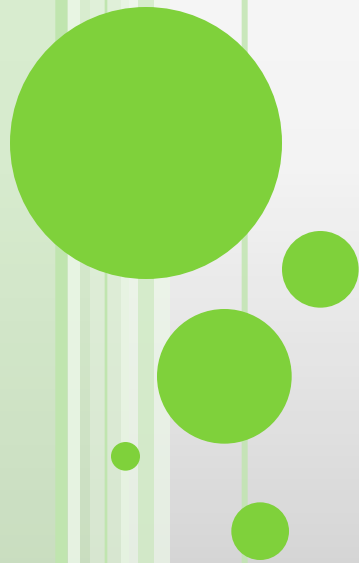


КАРТОГРАФИЧЕСКИЙ СЕРВИС QUICKMOVE



ПРОБЛЕМА

- Двадцать лет назад для того, чтобы ездить по миру, мы использовали бумажные карты и справочники.
- Сегодня, благодаря техническому прогрессу, нам доступны наиболее прогрессивные способы ориентации на местности - изображения со спутников, GPS-устройства, данные о местоположении.
- Однако, для более быстрого передвижения необходимы карты, которые обновляются в режиме он-лайн, 24 часа в сутки.
- Людям необходимо знать самую новую информацию не только о состоянии на дороге, но и о ценах на бензин, состоянии парковок и т.д.
- Появляется необходимость создания **GPS с человеческим интеллектом.**



РЕШЕНИЕ

Quickmove

- Социальная сеть *Quickmove* для людей «в пути»:
 - быстрое обновление информации о состоянии на дорогах;
 - создание оптимальных маршрутов;
 - использование уже созданных маршрутов;
 - поиск самых дешевых АЗС, самых свободных и недорогих паркингов;
 - Безусловно общение в кругу людей, которых объединяет одна цель – «быстро добраться до пункта назначения»;
- Все это бесплатно, в режиме реального времени, на территории всех регионов России;

What is the economic impact of GEO SERVICES

Geo services are:



Satellite receivers and manufacturing



Electronic maps



Satellite navigation



Location-based search



Satellite imagery

Geo services global revenues are \$150-\$270 billion per year

Video games industry \$25 billion

Geo services \$150-\$270 billion

Airline industry \$594 billion

Geo services global added value is around \$100 billion per year



Geo services save:



Geo services facilitate competition, leading to savings from reduced prices among infrequently bought goods and services of up to:



Geo services can improve agricultural irrigation, helping to achieve global cost savings per year of:



\$8-\$22 BILLION



Geo services aid faster emergency response; for example, in England Geo services may have helped to save at least 152 lives per year



Students educated using Geo services can expect

3%

higher average wages five years after graduation than those who weren't

ОБЗОР РЫНКА

○ Перспективы развития:

- По прогнозам J'son & Partners Consulting, к 2016 г. доходы от LBS в России составят \$121,7 млн.
- Эксперты уверены, что рынок LBS мобильных приложений и сервисов в России в период 2013-2014 гг. войдет в активную фазу развития, то есть станет наиболее привлекательным для рекламодателей

○ Модель монетизации:

- Рекламная (нишевый сервис)

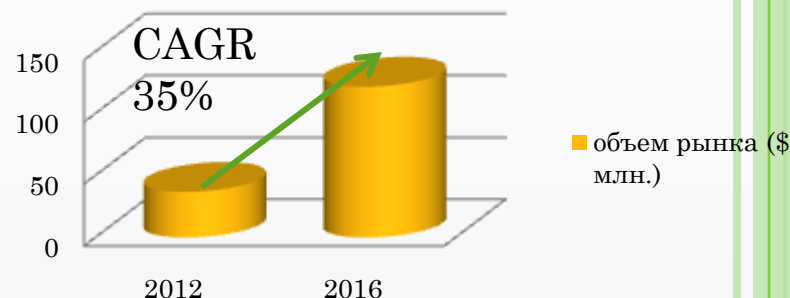
○ Основные драйверы и барьеры роста:

- увеличение числа продаж смартфонов
- снижение средней цены гаджетов
- улучшение показателей использования мобильного интернета,
- рост количества планшетных компьютеров.
- сложные условия для приема сигнала,
- недостаточное проникновение смартфонов,
- сложности монетизации,
- не полный охват аудитории

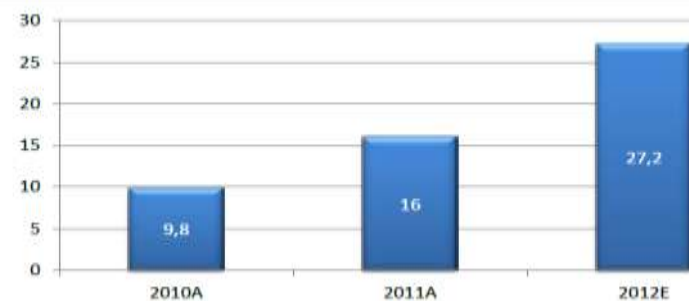
○ Конкуренты:

- Яндекс карты, Google maps, Facebook places , Рамблер карты, Mapswithme, Maps+
- Waze

Объем российского рынка картографических сервисов



Суммарный наличный парк смартфонов в России, млн. штук



Источник: J'son & Partners Consulting

Рис. 5. Объем российского рынка мобильной рекламы млн USD



Источник: J'son & Partners Consulting

КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО



Quickmove





Разработка

Павел Цукельберг
(разработка
дизайна, мониторинг
работы сети)

Марк Дуров
(разработка сайта и
мобильного сайта)

Продвижение

Семен Греф
(экономист, развитие связей
с рекламодателями)

Коля Эрнст
(маркетолог, продвижение
идеи в массы)

ЭКОНОМИКА ПРОЕКТА

Показатель	2014	2015	2016
Выручка (тыс. руб.)	10 285	35 586	75 741
EBITDA (тыс. руб.)	-4 903	9 965	55 760
Чистая прибыль (тыс. руб.)	-5 250	12 809	44 421
Свободный денежный поток проекта (тыс. руб.)	-7430	11228	50707

IRR проекта (годовая) – **119 %**

NPV проекта – **12 952** тыс. руб.

Стоимость компании на выходе – **198 200** тыс. руб.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СМЕТА

Наименование затрат	Сумма, тыс. руб.
ФОТ (тыс. руб.)	5 175
Затраты на маркетинг (тыс. руб.)	2 269
ВСЕГО	7 444



ЭКОНОМИКА ПРОЕКТА

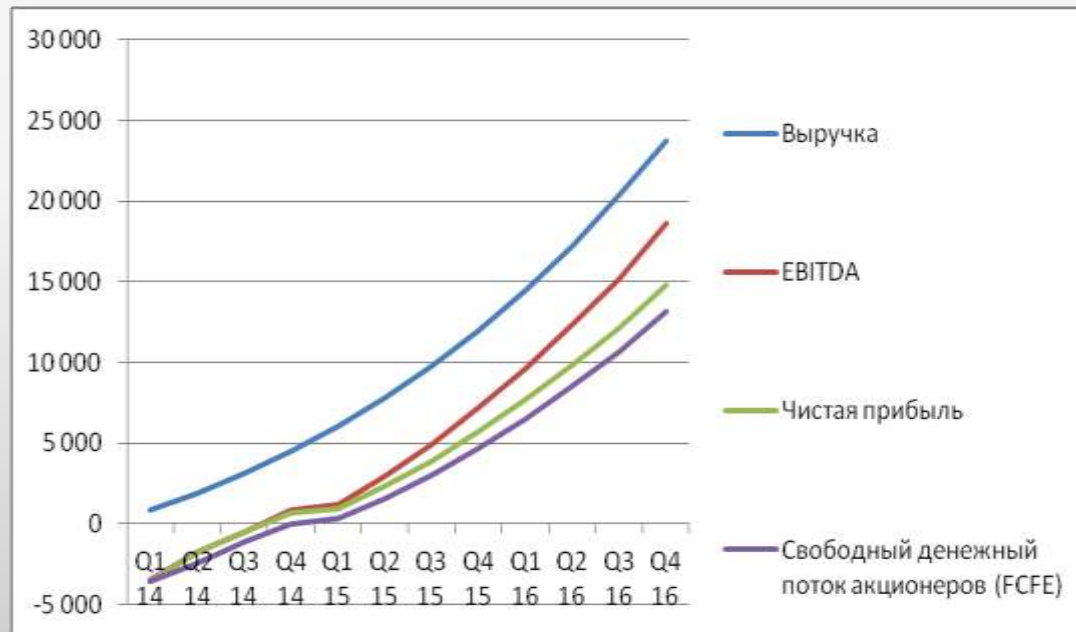
Финансовый показатель	Значение
Доля инвестора	30%
Выплата дивидендов:	
2014 год	198
2015 год	4170
2016 год	15826
Стоимость доли инвестора на выходе	59616
NPV инвестора	14771
IRR инвестора	112%

Отношение прироста итоговой стоимости доли инвестора к вложениям - **8,01** раза за 3 года



ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

	Q1 14	Q2 14	Q3 14	Q4 14	Q1 15	Q2 15	Q3 15	Q4 15	Q1 16	Q2 16	Q3 16	Q4 16
Выручка	816	1 886	3 102	4 481	6 040	7 795	9 769	11 982	14 459	17 226	20 311	23 746
EBITDA	-3 529	-1 729	-512	867	1 204	2 960	4 934	7 147	9 624	12 390	15 156	18 590
Чистая прибыль	-3 574	-1 775	-558	657	917	2 321	3 900	5 671	7 652	9 865	12 078	14 825
Свободный денежный поток акционеров (FCFE)	-3 615	-2 410	-1 121	13	284	1 502	2 972	4 623	6 472	8 541	10 658	13 167



РИСКИ

Наименование риска	Метод снижения риска
Появление товаров-аналогов с более низкой стоимостью и похожими преимуществами	Активное продвижение нашей продукции с целью завоевания большего сегмента
Частые сбои в работе приложения, в синхронизации данных	Постоянный мониторинг качества услуги, непрерывное улучшение приложения разработчиками
Ошибки в оценке рынка	Отслеживание рынка, тщательное проведения анализа
Потеря специалистов	Работа с рекрутинговыми компаниями по специалистам, которых можно было бы пригласить в компанию. Приглашение перспективных студентов местных вузов



ВЫХОД ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ - СТРАТЕГИИ

- По примеру компании Waze, которую планирует приобрести компания Google за \$ 1,3 млрд. мы предполагаем аналогичную сделку для нашего приложения с компаниями Яндекс, Вконтакте или Rambler.

Quickmove



Яндекс

Rambler



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

