



Pitch Deck

Go digital with Boxity.

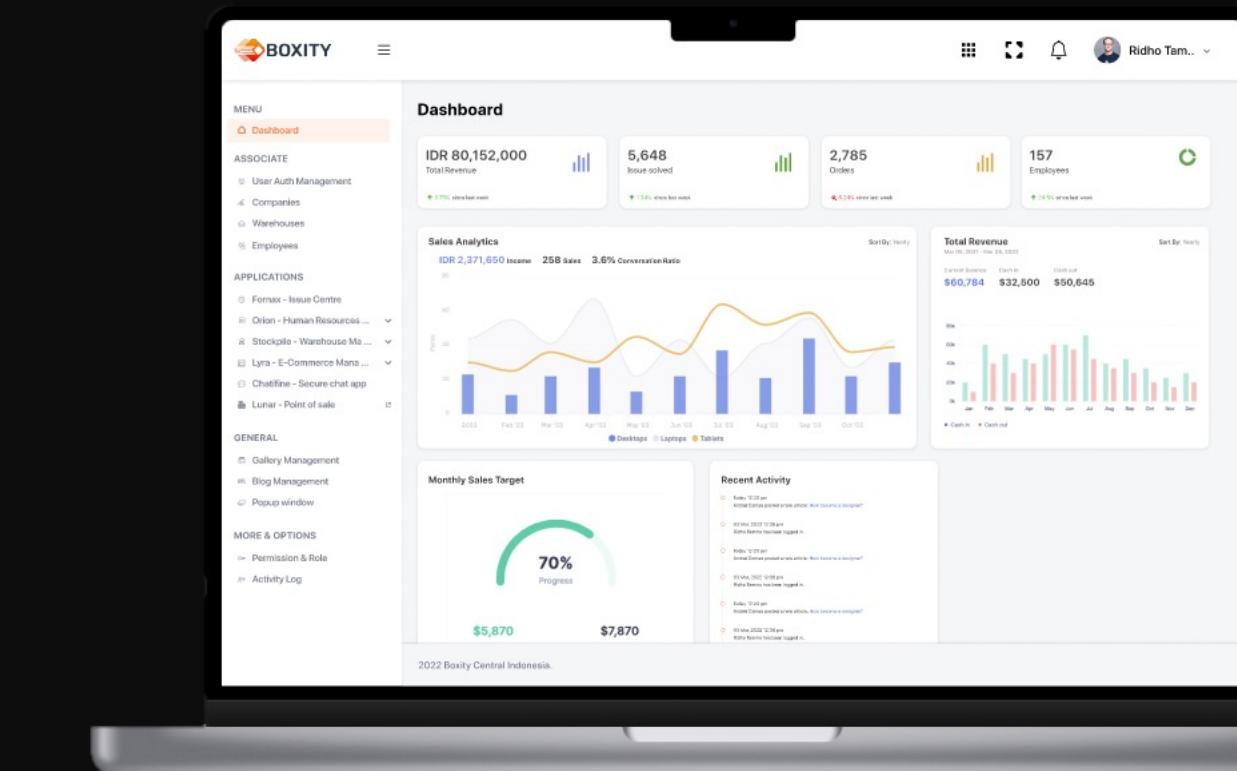


Home cover



Kenalan yuk!

PT Boxity Central Indonesia didirikan pada tahun 2022 untuk menjadi bagian dari gerakan go-digital Indonesia dan menjadi bagian penting dari kontribusi UMKM dalam pembangunan ekonomi Indonesia, dengan fokus penuh pada pengembangan aplikasi oleh klien UMKM untuk menjalankan bisnisnya mulai dari perencana ERP dan SaaS dengan model mobile dan web terbaru . Kami membangun sistem yang mengintegrasikan semua proses bisnis yang dibutuhkan aan, pembelian, inventaris, penjualan, pemasaran, keuangan, sumber daya manusia, dan lain-lain.



7 August 2022



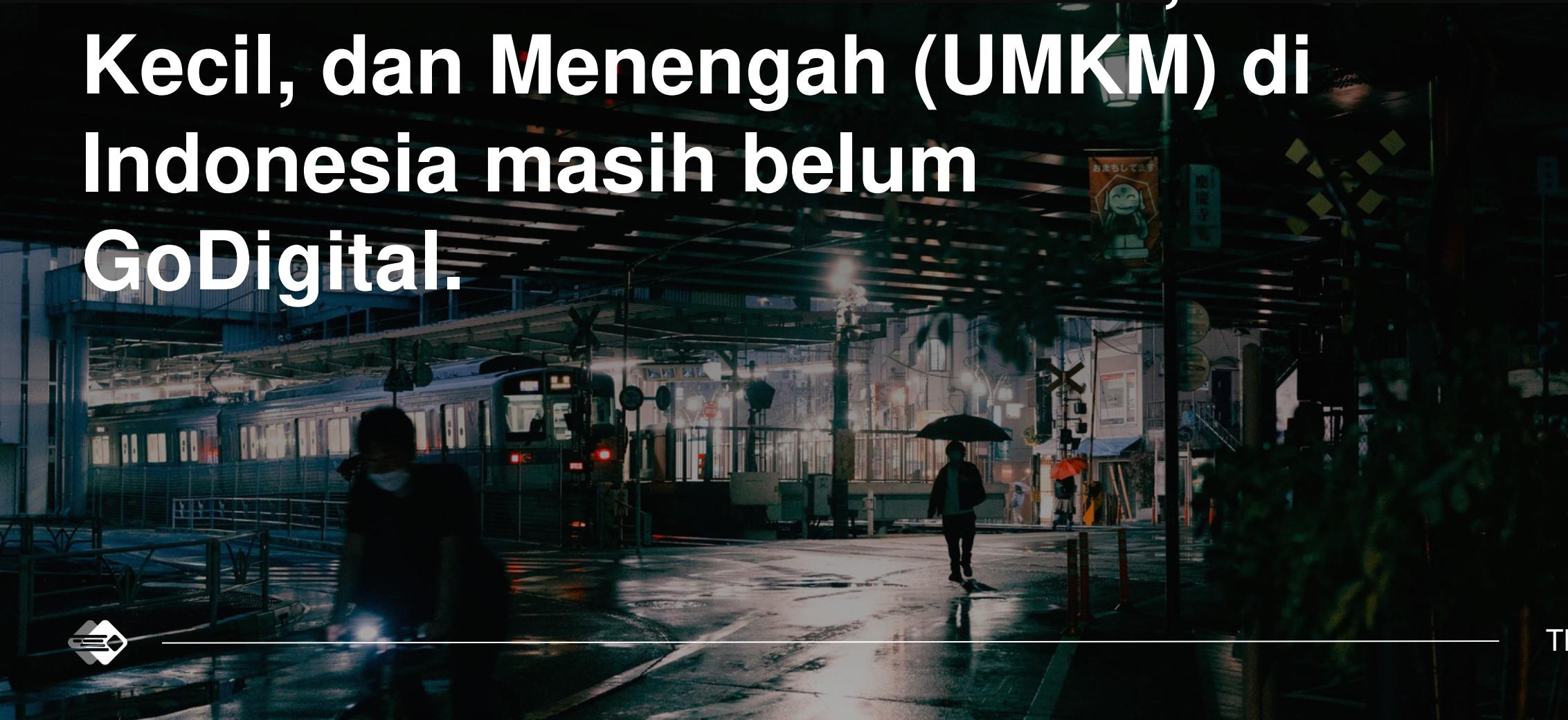
Introduction

Executive Summary

Founded	2021	Target Audience	UMKM yang berdiri dalam 5 tahun terakhir, atau memiliki 5-10 karyawan, Perusahaan rintisan muda yang bisnisnya berjalan kurang dari 3 tahun, Perusahaan yang berusia lebih dari 5 tahun dan memiliki pendapatan tahunan antara Rp 2 hingga 15 miliar per tahun.
Headquarters	Jakarta, Indonesia		
Service Delivery	Professional Service + SaaS/ERP		
Model		Quick Description	Boxity Central Indonesia hadir untuk membantu dan mendukung perusahaan dalam revolusi industri bisnis 4.0, dengan menyediakan sistem berbasis cloud dengan fokus penuh pada pengembangan aplikasi ERP (Enterprise Resources and Planning) dan SaaS (Software as a Service) dengan mobile terbaru dan model web untuk perusahaan dengan valuasi besar, dan untuk UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah).
Founder	Bintang Tobing		
Business Field	Enterprise Business Solutions		
Product	ERP (Enterprise Resource Planning) & SaaS (Software as a Service) in mobile and web applications.		
Market Size	Diperkirakan akan mencapai USD 400 Miliar pada tahun 2023 (Sumber daya oleh: SaaS wave di Indonesia - theravenry.com.com)		



**Lebih dari 70% Usaha Mikro,
Kecil, dan Menengah (UMKM) di
Indonesia masih belum
GoDigital.**



THE PROBLEM

Beberapa penyebab masalah.

Digitalisasi ini membutuhkan sumber daya yang memiliki pengalaman yang cukup, pelatihan yang dilakukan secara rutin agar menggunakan software digital tsb dapat dimengerti dan diimplementasikan. Terlambat sadar / tidak adanya keinginan untuk belajar tentang “how we can get fast and effective?”, sulit mengembangkan pemasaran digital dikarenakan harga yang tidak sesuai, minimnya dukungan dari pemerintah dan atmosfer kompetitif dari para pesaing masih belum mampu untuk mendorong kesiapan penggunaan teknologi informasi bagi para UMKM



Laporan Keuangan



Manajemen Gudang
Yang berantakan



Repot dengan penggunaan
Kasir konvensional



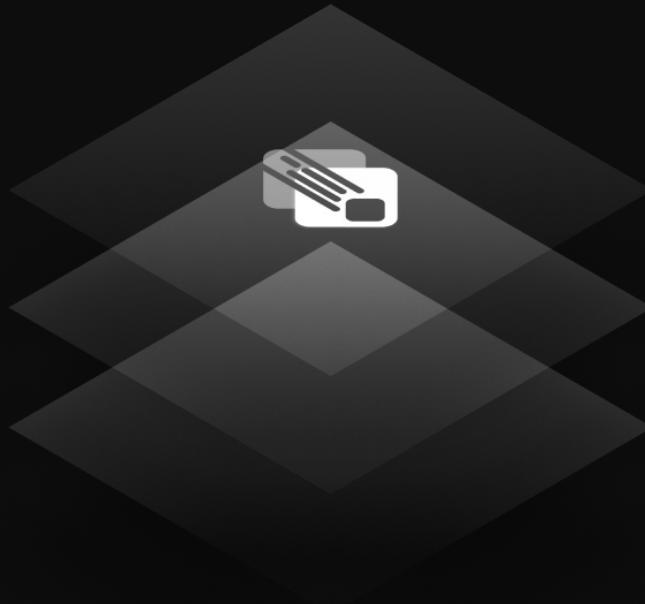
Repot membayar gaji
Dengan tunai



THE SOLUTIONS

Sekilas tentang Produk Boxity

Kita membangun 1 aplikasi besar yang dapat digunakan untuk perusahaan / usaha menengah dan dapat digunakan oleh usaha kecil dan mikro lewat pendistribusian aplikasi melalui SaaS, dan apa yang kami selesaikan dari masalah masalah tersebut:



↑ KOMPLEKSITAS

Dirancang agar mudah digunakan untuk UMKM dan perusahaan mapan.

↑ EFISIENSI

Secara bertahap sistem selalu meningkat dan berkembang

↑ SUMBER DAYA

Anda dapat menyewa sumber daya tambahan jika diperlukan, dari kami, tidak ada sumber daya tambahan yang diperlukan.

↑ JAMINAN KEAMANAN

Semua keamanan ditangani oleh bisnis global dengan pemantauan 24/7 khusus

↑ RESIKO

Risiko yang lebih kecil karena skala dan spesialisasi bisnis Bantuan SaaS



Key Product

↑ ORION

Sumber daya manusia & sistem informasi berfungsi untuk mengelola data karyawan, kehadiran, dan administrasi dengan aplikasi SDM berbasis cloud

↑ STOCKPILE

Sistem manajemen gudang berfungsi untuk mengelola barang-barang di gudang Anda secara optimal, real-time dan dapat diakses dimana saja.

↑ LYRA

Sistem manajemen E-Commerce berfungsi untuk mengelola data toko online secara optimal dan real-time.

↑ LUNAR POS

Sistem point of sales berfungsi untuk mengatur penjualan secara online, atau penjualan offline dengan mudah dan dimana saja.

↑ FORNAX

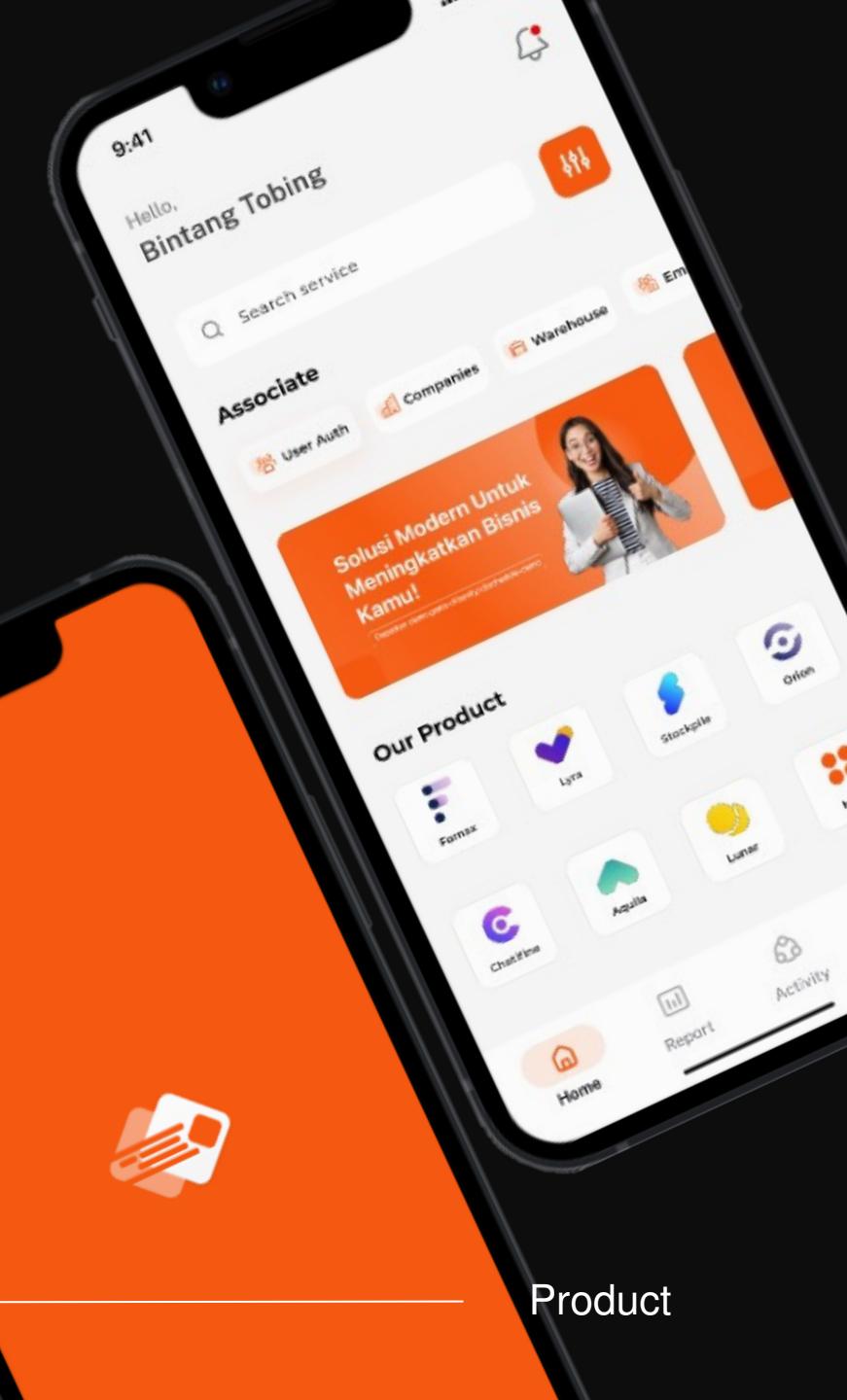
Sistem manajemen pusat masalah berfungsi untuk mengelola masalah manajemen, tim, dan semua orang yang terlibat dengan perusahaan Anda secara optimal agar tim Anda tetap berjalan dengan baik.

↑ SEMPLICE

Situs mikro yang berisi fokus pada tujuan eksklusif bisnis seperti promosi, informasi kontak bisnis, dan tautan ke pasar klien.

↑ Octans

Software akuntansi offline ataupun online dengan cloud untuk mempermudah perusahaan ataupun UMKM



Product

MARKET AND TOTAL ADDRESSABLE MARKET

Harapan besar pasar Indonesia di tahun 2023

\$400M and Growing.

Diperkirakan akan tumbuh di Indonesia pada tahun 2023 sebesar 31,9% dalam 5 tahun.

TAM – TOTAL ADDRESSABLE

35.310.000

MSMEs that have not been touched by Digital.

GLOBAL MARKET SIZE

\$ 716.52 Billion

SERVICEABLE OBTAINABLE

\$ 770K

Market



Business/Revenue Model

Subscription-based

Model percobaan selama 30 hari untuk semua kategori klien dalam produk utama.

Harga rata-rata langganan 1 tahun untuk 10 aplikasi adalah \$3.200 dan pembayaran bulanan untuk pemeliharaan adalah 10% dari harga aplikasi 1 tahun.

Pengurangan 65% dalam harga lisensi dan pemeliharaan untuk klien yang ingin berlangganan selama 5 tahun.

Klien mendapatkan situs web bisnis gratis, dan email profesional selama periode berlangganan.



Apa yang kita jual?

Menjual layanan landing page dan microsite bagi pengguna yang memiliki usaha mikro, aplikasi ERP untuk perusahaan mapan, SaaS bagi mereka (UMKM) yang menginginkan aplikasi yang cocok untuk area yang lebih spesifik, yang dapat dipelajari dengan cepat dan tanpa instruktur, aplikasi yang selalu berimprovisasi dan berinovasi, yang tidak memerlukan sumber daya. sumber daya manusia tambahan untuk memelihara aplikasi dari sumber klien langsung, dengan risiko yang sangat minimal memiliki mitra tepercaya untuk memelihara server langsung.

Kepada siapa kita menjual?

75% dari 64,2 juta data UMKM di Indonesia pada tahun 2021, belum menyentuh transfer go-digital, sehingga untuk penjualan SaaS kami fokus menasarkan pengguna yang memiliki bisnis baru dengan karyawan kurang dari 100, dan memiliki omset per tahun di bawah 2 miliar Rupiah. Dan untuk ERP, kami fokus pada perusahaan target yang memiliki lebih dari 100 karyawan dan memiliki omset tahunan lebih dari 2 miliar rupiah.

Bagaimana kita akan mencapai pasar?

Berfokus pada pendekatan kami ke pasar dengan membangun sosialisasi tentang produk kami melalui webinar dan sejenisnya di asosiasi UMKM dan beberapa institusi yang telah bekerja sama dengan kami, maka kami bisa mendapatkan database pengguna yang dapat diprospek, maka cara kami menjangkau pasar adalah , dengan cara meningkatkan metrik prospek penjualan melalui SEO, pemasaran konten, dan promosi online.

Di mana kita jualan produk?

Produk sudah pasti ada di website resmi kami, dan calon klien bisa langsung meminta demo dari website, juga tidak menutup mata untuk menjual aplikasi melalui media sosial/email marketing channel lainnya.



Bagaimana kita akan mencapai pasar?

Boxity juga telah dengan hati-hati mengembangkan beragam rencana pemasaran yang dimaksudkan untuk menjaga merek kami di hati dan pikiran pelanggan kami yang sudah ada dan calon pelanggan, memungkinkan kami untuk terus memperluas jangkauan dan mengembangkan bisnis kami.



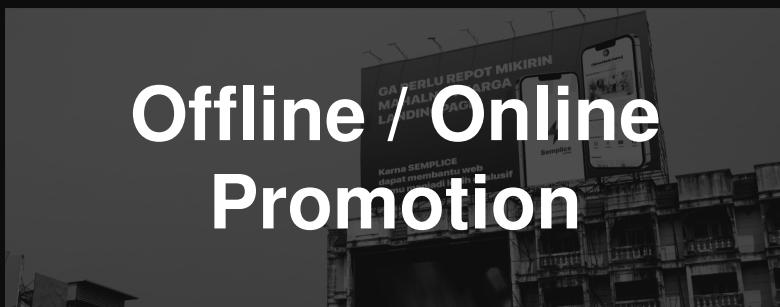
Personal Sales



SEO



Content Marketing



**Offline / Online
Promotion**



**Cooperation with
Several MSMEs
associations**



How it works

\$20.3K

Pendapatan Kotor di periode
June 2021 – June 2022

5/10

Aplikasi yang telah siap untuk
dipasarkan

24+

Klien yang puas dan masih kita
hitung.

1.62K

Laporan kinerja rata-rata untuk
Google, Facebook, Instagram
organik
Juni 2021 – Juni 2022

6+

Partner yang sudah terintegrasi
dan sudah kolaborasi



CV. MAKMUR JAYA BAN



MeAnd Creative Lab
Me & My Creativity

starwhisper.[®]



Tractions

Competitive Analysis – from features

FEATURE	Boxity	Mekari	Phincon	AscendERP	Forca ERP
Customer Relationship Management (CRM)	✓	✓	✓	✓	✓
Human Resources Information System (HRIS)	✓	✓	✓	✓	✓
Warehouse management system (WMS)	✓		✓	✓	
Inventory Item Management	✓			✓	
Payroll Automated System	✓	✓		✓	
Hotel management system	✓			✓	
Finance & Accounting System	✓	✓		✓	
Easy Installation	✓	✓	✓		
iOS & Android Implementation	✓				
Cloud Based (Hybrid)	✓	✓			
User Integrated	✓	✓		✓	
Chat in-site system	✓	✓			

Bagan di samping menunjukkan bahwa sistem kami mencapai keseimbangan antara kebutuhan, fitur, dan skema harga. Pemain mapan seperti SAP mungkin memiliki efisiensi waktu yang lebih tinggi, namun, hal itu setara dengan harga yang jauh lebih tinggi yang mungkin tidak mampu dijangkau oleh perusahaan muda dan berkembang. Perusahaan seperti Forca ERP, Ascend ERP, Phincon, dan Mekari mungkin memiliki kisaran harga yang sama dengan kami, tetapi mereka menawarkan lebih sedikit modul. Selain itu, kami dapat menyediakan instalasi sistem yang lebih efisien, lingkungan yang dipersonalisasi, desain yang ramah pengguna, aplikasi seluler, dan implementasi aplikasi yang lebih cepat dibandingkan dengan yang lain. Kami juga telah mengikat serangkaian keunggulan kompetitif yang berbeda ke dalam Boxy ERP, yang akan membantu kami membedakan dari para pesaing ini dan naik ke posisi kepemimpinan pasar. Dengan para pesaing yang mengakar kuat dalam lanskap kompetitif, mendapatkan pangsa pasar di antara mereka bukanlah tugas yang mudah. Meskipun demikian, pasarnya cukup besar dan memiliki potensi pertumbuhan yang besar, oleh karena itu ada banyak ruang bagi pendatang baru seperti kami.

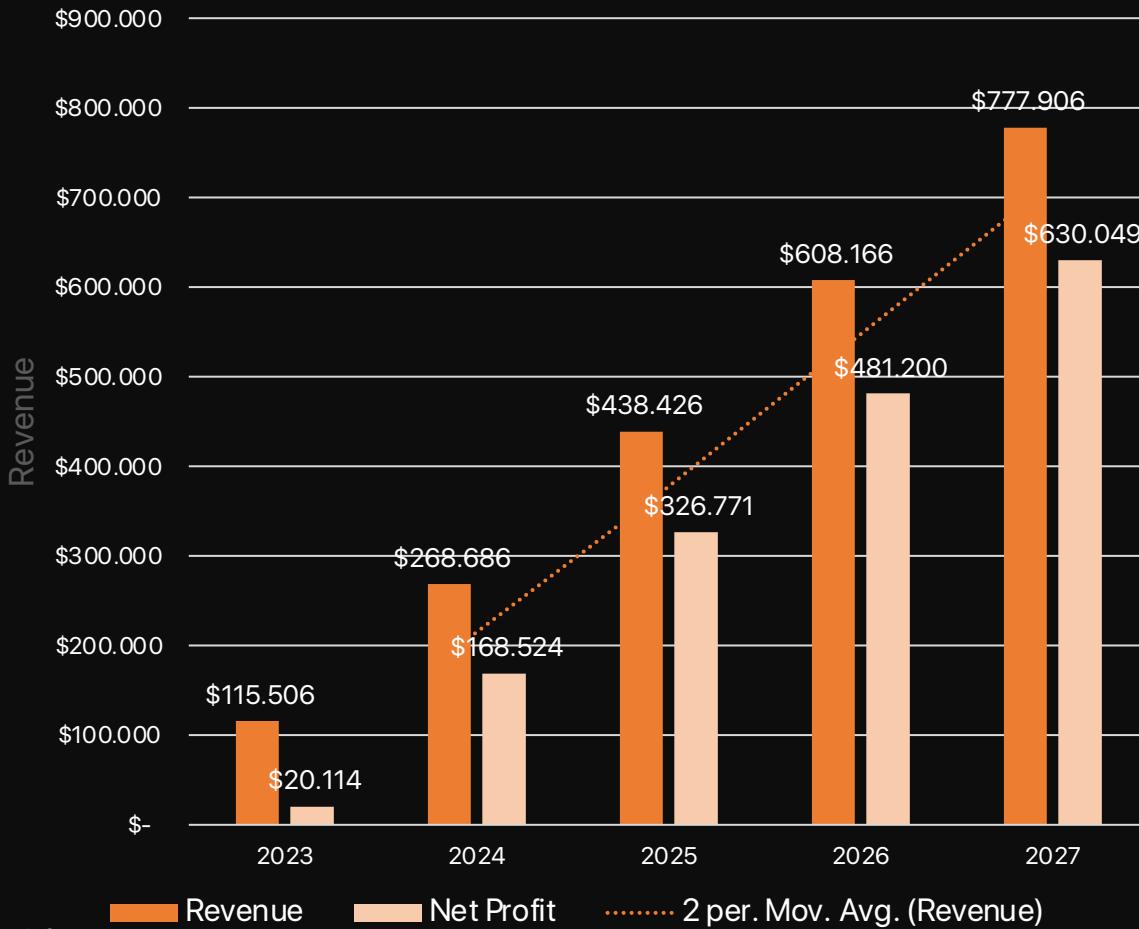


Competitive Analysis - Landscape



FORECAST

Financials Projection 2023/2028



Calculation in USD

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Revenue	115,506	268,686	438,426	608,166	777,906	947,646
Expenses						
Marketing	13,041	13,693	14,378	15,097	15,851	16,644
Development	72,657	76,290	85,826	98,700	116,466	139,759
Operational	7,763	8,151	9,169	10,545	12,443	14,932
Office Space	1,932	2,029	2,282	2,625	3,097	3,716
Total Expenses	95,393	100,162	111,655	126,966	147,857	175,051
Net Profit	20,114	168,524	326,771	481,200	630,049	772,595

Forecast



TEAM



Founder & CEO

Bintang

Memiliki lebih dari 6 tahun pengalaman kepemimpinan dalam organisasi pemuda-gereja dan organisasi teknik. Dia juga memiliki pengalaman di bidang teknologi dengan lebih dari 6 tahun sebagai full-stack engineer and management di bagian aplikasi web.



Chief Technology

Dhani

Memiliki pengalaman lebih dari 7 tahun di bidang teknologi informasi dan memiliki fokus pada sistem manajemen. Dia bertanggung jawab atas visi teknis Boxyty, memimpin semua aspek pengembangan teknologi, arah strategis, pengembangan, dan pertumbuhan kami di masa depan.



Chief Operational

Shela

Mengawasi semua operasi dan prosedur Boxyty yang sedang berlangsung dan bertanggung jawab untuk mendorong Boxyty mencapai dan melampaui penjualan, profitabilitas, arus kas, serta sasaran dan sasaran bisnis.

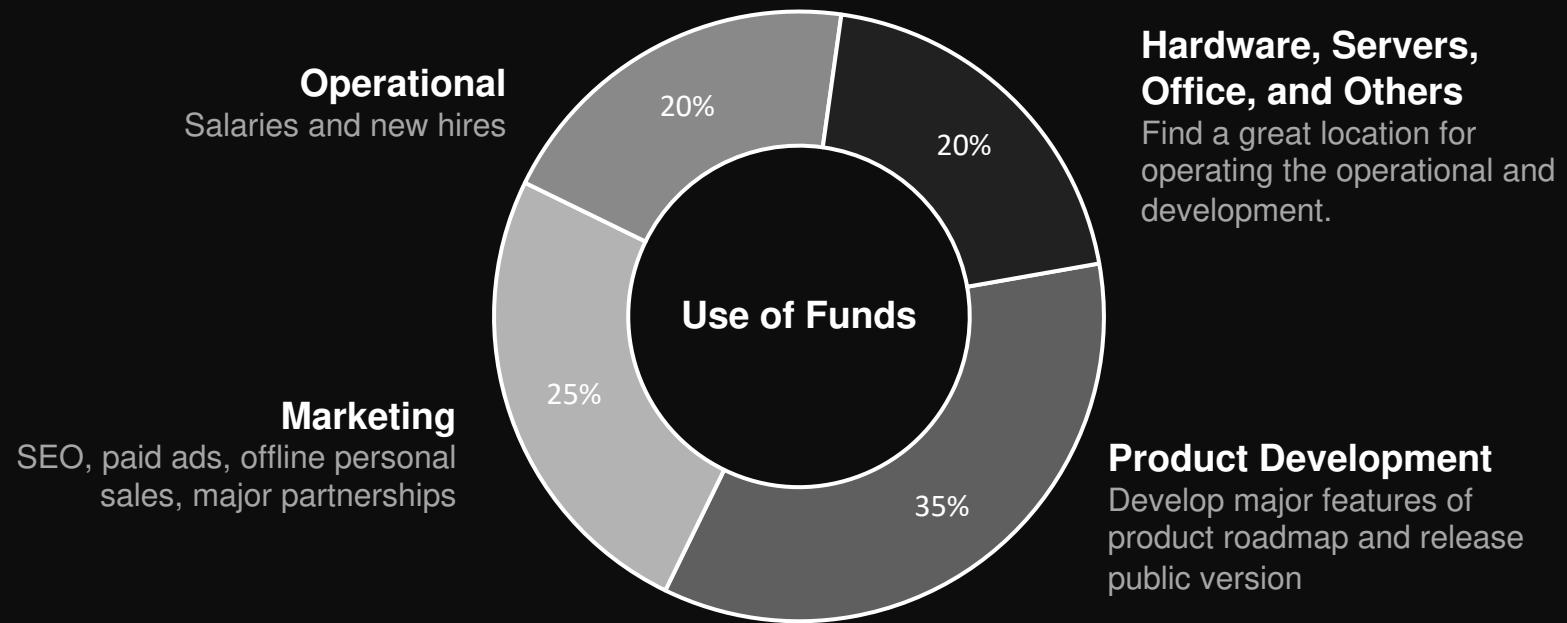


Team

WHAT WE'RE LOOKING FOR

Kami sedang mencari \$100.000 untuk 10% saham Atau negosiasi tersedia

Selain itu, kami mencari landasan selama 18 bulan untuk mengerjakan kesesuaian pasar produk, pengembangan pelanggan, upaya pemasaran awal, dan profitabilitas, dan investasi akan berupa dana untuk mendorong dukungan pertumbuhan perusahaan -- termasuk manufaktur, pengembangan berkelanjutan platform, dan upaya pemasaran dalam rangka untuk terus memperluas merek Boxyty. Dana yang tersisa akan dialokasikan sebagai modal operasi.



The Ask

Let's learn How to make It happen

Contact Us:  info@boxity.id  www.boxity.id  Grand Silipi Tower, Lt 9 Unit O, Jl. Jend. S. Parman Kav 22-24 Jakarta Barat, 11480



End