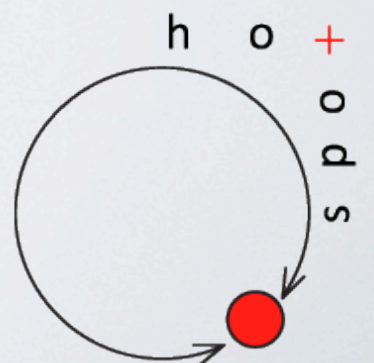


ЗАО «ХОТ СПОТ»

ПРЕДСТАВЛЯЕТ

Социально-аналитическая система управления
взаимоотношениями с клиентами



КТО мы такие?



Имя: Василий Жабыкин

Образование: Окончил МГИМО в 2003 году. Факультет международных экономических отношений

Должность: Менеджер проекта

Опыт: Более 7 лет опыт в качестве финансового директора в ряде международных и российских холдинговых компаний. Участвовал в частном размещении акций ОАО "Трансконтейнер" (ОАО "РЖД")

Языки: английский, немецкий



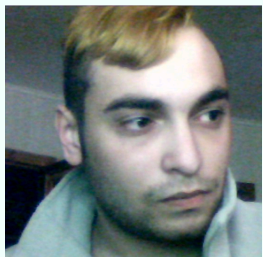
Имя: Сергей Долгов

Образование: Окончил МАИ в 2003 году. Окончил British Higher School of Art and Design

Должность: Коммерческий директор

Опыт: Более 10 лет на рынке рекламы. с 2005 занимает руководящие должности в агентствах

Языки: английский, французский, испанский



Имя: Крапоров Борис

Образование: Оканчивает РГАТА им. П. А. Соловьева. Факультет прикладной информатики в экономике

Должность: Ведущий разработчик

Опыт: Более трех лет занимается разработкой сложных программных систем (CRM, БД)

Языки: английский



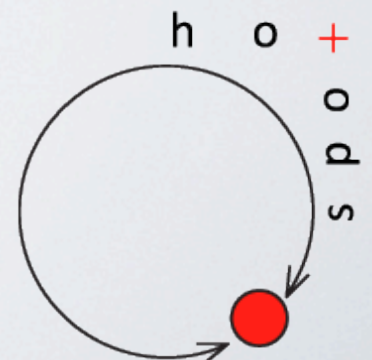
Имя: Реут Антон

Образование: Оканчивает РосНОУ. Факультет гуманитарных и медиатехнологий.

Должность: Маркетолог, аналитик

Опыт: Более года занимается аналитикой и изучением влияния интернета на бренды, а так же составлением стратегий продвижения.

Языки: английский



Мы знаем что делаем!

Краткое описание:

Веб-сервис глубокого мониторинга социальных медиа и виртуальных сообществ.

Продукт решает задачи по увеличению продаж в интернете, увеличению узнаваемости бренда, а так же по управлению репутацией бренда в сети и поддержки настоящих клиентов компании, благодаря интеграции со всеми популярными коммуникационными площадками.

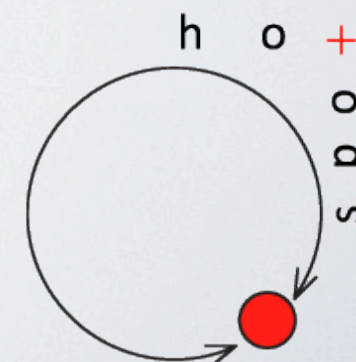
Система предназначена для:

Компаний-рекламодателей

- Проводящих рекламные кампании в социальных сетях
- Имеющих сообщества, посвященные продуктам или услугам
- Использующих интернет-статистику для продвижения
- Желающих вовлечь целевую аудиторию в интернете

Рекламных агентств

- Ведущих клиентские рекламные кампании в интернете
- Проводящих исследования положения брендов в сети
- Работающих с мнениями клиентов заказчика (напр. погашение негатива)



Мы уже востребованы!

В данный момент нами получены предварительные заказы от **148** компаний!

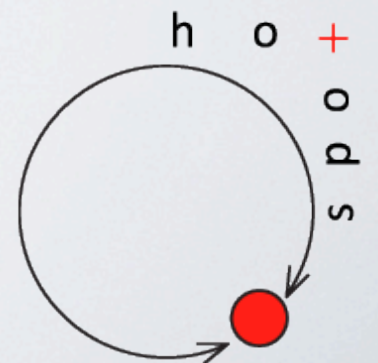
Среди заказчиков:

- Банки
- Рестораны
- Сети отелей
- Финансовые группы
- Издательские холдинги
- Медицинские компании
- Рекламные агентства

Согласно опросам, проводившимся ЗАО «ХотСпот» среди 534 компаний в Москве в 15 крупнейших городах России в течение этого года, каждая третья организация, ведущая бизнес в социальных сетях, готова платить за использование SocialCRM от 15 000 до 150 000 рублей ежемесячно в зависимости от предоставляемого функционала.

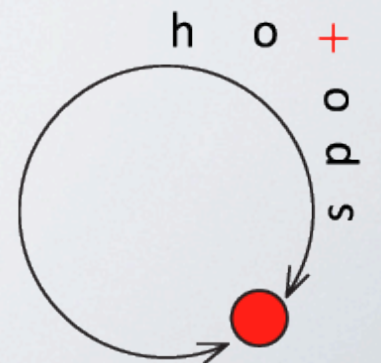
Объем российского рынка SocialCRM оценивается в 10 миллионов долларов в 2012 году.

Сетевые рекламные агентства (McCann Erickson, BBDO, EuroRSCG и другие) **активно ищут** в каждой стране локальных SocialCRM подрядчиков для мониторинга упоминаний о своих клиентах и их рекламных кампаниях в социальных сетях.



Социально-аналитическая CRM система iGor

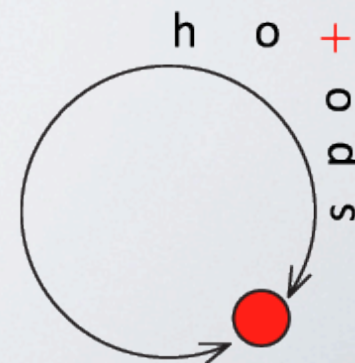
Как это работает?



iGor анализирует всё!



1. Сбор упоминаний, основных пользовательских данных, данных о продаже и посещаемости.
2. Аналитика и оценка, составление логических карт отношений
3. Выдача показателей по мониторингу, количеству вовлеченных клиентов, количестве потенциальных клиентов, показателей эффективности вложений в маркетинг



iGor прост в обращении!

Система включает в себя 5 разделов

Dashboard

- Простой конфигуратор элементов
- Графики динамики
- Распределение по видам площадок
- Графики тональности
- Счетчики

Graph

- Все пользователи, упоминавшие бренд
- Связи между пользователями
- Определение ядра аудитории
- Информация о пользователях

Social Analytics

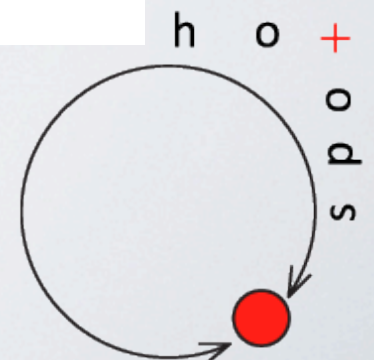
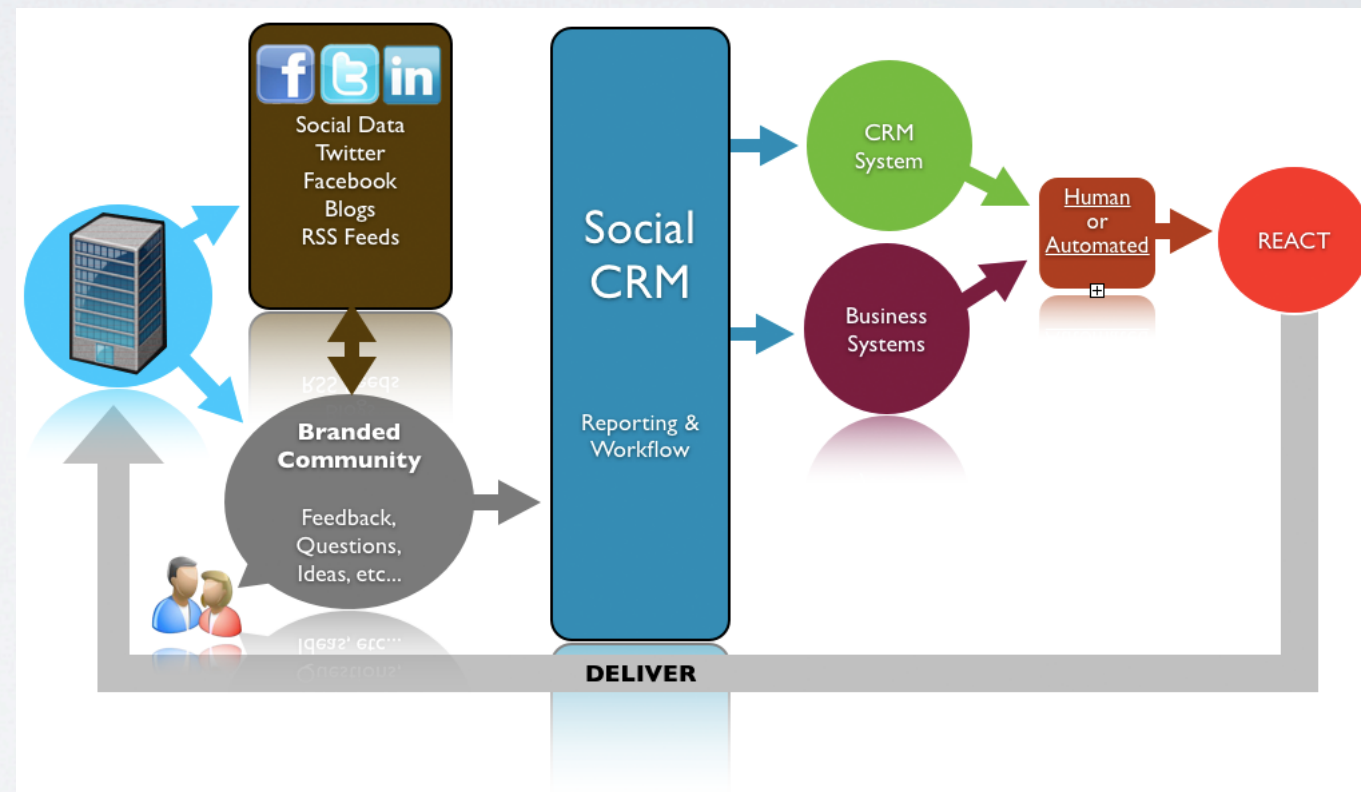
- Анализ активности сообществ бренда
- Анализ контента
- Определение количества ботов
- Анализ эффективности шеринга

Report

- Вывод отчетов в PDF, XLS
- Конфигурация по принципу Dashboard

CRM

- Выборка людей по заданным параметрам
- Поиск по интересам
- Коммуникация из системы
- Интеграция с CRM клиента



iGor работает!

Состояние проекта на 2011 год

Январь-март

- Разработан и протестирован базовый функционал сбора данных.
- Демо-лицензия на сбор данных и аналитику Facebook\ Vkontakte на три месяца куплена агентством Euro RSCG для бренда CarteNoire за 420 000 рублей.

Апрель-август

- Сформирована команда разработчиков, базовый функционал полностью переписан

Сентябрь-ноябрь

- Разработаны новые модули, интерфейс пользователя и система выгрузки статистики.

Октябрь-Декабрь

- Разработан искусственный интеллект который отличает живого пользователя от бота.

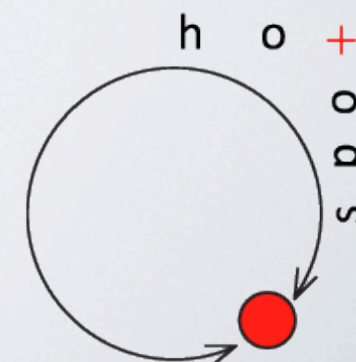
Цели на 2012 год

Февраль-март

- Закончить разработку пакетного функционала и приступить к продажам системы

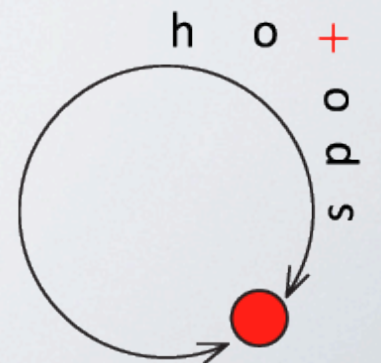
Апрель-декабрь

- Занять не менее 15% доли рынка SocialCRM в России
- Создать англоязычную версию и выйти на западный рынок
- Доход к концу года не менее 30 миллионов рублей.



Социально-аналитическая CRM система iGor

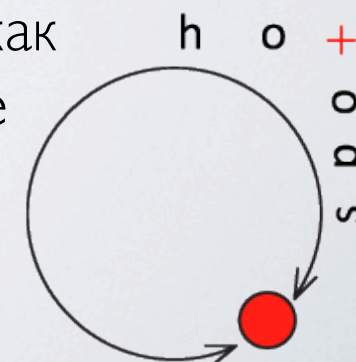
Рынок и конкуренты



Европа / США / Китай

Согласно отчету Gartner, объем инвестиций в рынок SocialCRM составил в 2011 году около **1 миллиарда долларов**, на 2012 он составит уже **8 миллиардов**.

- Один из лидеров рынка, компания **Jive**, недавно объявила свое намерение заработать 100 миллионов долларов на IPO.
- Более 40 крупных компаний (**Microsoft, Oracle, Salesforce, IBM**) предлагают SocialCRM-решения (**Lithium, Jive, Dynamics**) как отдельные сервисы, так и модули для собственных промышленных и корпоративных CRM систем.
- Более 100 средних компании (**FanGager, Sugar**), специализирующиеся на аналитике и мониторинге, предлагают на базе своих интернет-сервисов SocialCRM-решения для средних и малых организаций.
- Всего на ноябрь зарегистрировано порядка **1200 компаний**, которые на регулярной основе пользуются подобными системами.
- Крупные игроки активно скупают сервисы-стартапы, которые заявляют себя как SocialCRM (информация о покупке Radian6), другие инвестируют в доступные системы еще на стадии бета-тестирования.



Российский рынок

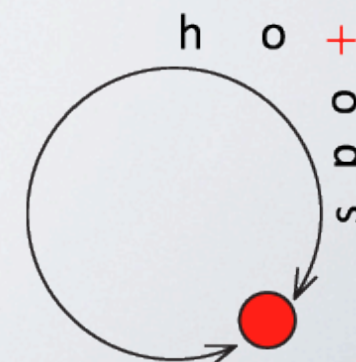
Объем российского рынка SocialCRM оценивается нами в **10 миллионов долларов** в 2012 году
В настоящий момент на российском рынке существует 10 систем мониторинга с доступным API и 2 системы, позиционирующие себя как SocialCRM

Потенциальные конкуренты:

- Сервисы мониторинга социальных медиа - собирают упоминания в интернете по поисковому запросу (*Youscan, IQBuzz, Wobot и m.g*).
- Облачная **CRM Jetka** - автоматически подбирает релевантных клиентов.
Продала долю 27% за 2,8 миллиона рублей. Общая стоимость системы оценена в 10 миллионов рублей.
- Система **Coriny** - агрегирует отзывы о бренде. **Получила инвестиции в размере 800 000 долларов.**

Прогнозы:

В течение ближайших 4-5 месяцев (*до середины 2012 года*) планируется появление по крайней мере еще 6 онлайн-сервисов, предоставляющих глубокие услуги по аналитике сообществ в социальных сетях и несколько нишевых SocialCRM, разработанных по заказу крупных игроков рынка финансовых и медицинских услуг.



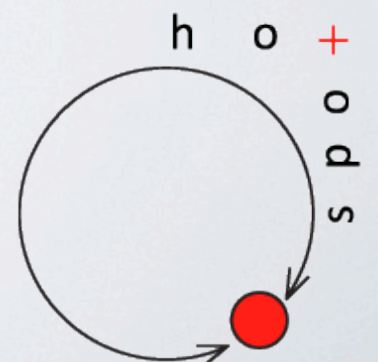
iGor уникален!

Описан наиболее распространенный функционал, среди конкурентов, символ «+/-» означает не доработанный функционал, или возможность выполнить поставленную задачу, используя другие функции сервиса.

Сервисы Youscan, IQBuzz, Copiny, представляют конкурентов на Российском рынке. Salesforce, Lithium - западный рынок.

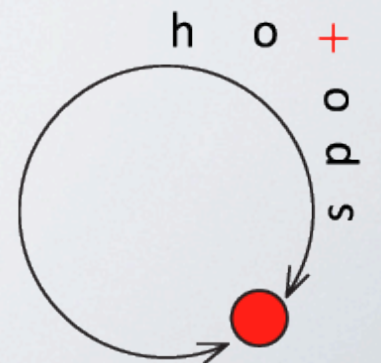
Сервис	Мониторинг упоминаний	Определение тональности	CRM решения	Исследования результатов РК	Определение ядра пользователей/отсев ботов	Подсчет ROI, KPI	Выстраивание графов
iGor	+	+	+	+	+	+	+
IQBuzz	+	+	-	+/-	-	-	-
SalesForce	+	-	+	+/-	+/-	+/-	-
Youscan	+	-	-	+/-	-	-	-
Copiny	-	-	+	-	+/-	-	-
Lithium	+	+	+	+/-	+/-	-	+

Наш продукт разрабатывается с учетом опыта и ошибок других аналогичных сервисов.
Наша задача дать брендам уникальный инструмент по работе с интернет активами и избавить их от выбора системы с наиболее полным функционалом.
Наш продукт потенциально - самый сильный на российском рынке и имеет отличные перспективы выхода на международный рынок



Социально-аналитическая CRM система iGor

Развитие проекта



План развития

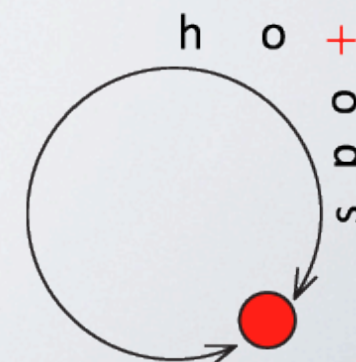
Объем инвестиций (тыс. евро)



62 000 евро за счет команды

160 000 евро - Первый раунд финансирования

400 000 евро - Второй раунд финансирования



Финансовая модель iGor

148 предзаказов:

- Медицинские компании
- Издательские холдинги
- Рекламные агентства
- Финансовые группы
- Сети отелей
- Рестораны
- Банки

3 вида лицензий*:

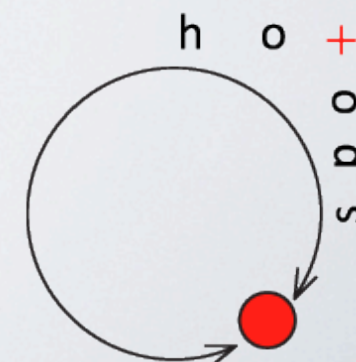
- Мониторинг + Аналитика (30 000 руб. в мес.)
- Агентство (75 000 руб. в мес.)
- Корпоративный (150 000 руб. в мес.)

*цены определены исходя из данных внешнего маркетингового исследования

Прогнозные экономические показатели на 2012 г.:

- EBITDA 82%
- Совокупный доход к концу 2012 г. более 30 млн. руб.
- Необходимые инвестиции: 6,5 млн. руб.

Выход на окупаемость: 4-6 месяцев после запуска



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Наши контакты:

- E-mail: info@myhotspot.ru
- Телефон: +7 (495) 664-21-86

Управляющий партнер: Василий Жабькин

