

# Sve Tu Platforma - Презентация для инвесторов

## Краткое резюме

**Sve Tu Platforma** ("Всё тут") - цифровая экосистема для Балканского региона, объединяющая маркетплейс, климатические решения, криптовалюты и зелёную энергетику.

## Ключевые показатели

- **Продукт готов на 75%** - маркетплейс полностью функционален
- **€150M TAM** только в Сербии, €1B+ на Балканах
- **Путь к €10M ARR** за 3 года
- **Преимущество первопроходца** в интегрированном маркетплейсе с картами
- **4 источника дохода** с сильной синергией

## Инвестиционный запрос

- **Сумма:** €300K pre-seed
- **Оценка:** €2M pre-money (15% доли)
- **Использование:** Маркетинг (60%), Команда (30%), Технологии (10%)

## Проблема и решение

### Проблема

- **Фрагментированные цифровые сервисы** на Балканах
- **Нет доминирующего маркетплейса** (аналога Avito)
- **Ограниченнное использование крипты** несмотря на высокий интерес
- **Энергетический кризис** стимулирует спрос на альтернативы

### Наше решение

**Одна платформа - множество решений** 1. **Маркетплейс с интегрированными картами** - "Всё рядом" 2. **Климатические решения** - B2B/B2C HVAC услуги 3. **Криптовалюты** - трать USDT в реальных магазинах 4. **Солнечная энергия** - генерация зелёной энергии

## Рыночные возможности

### Общий адресуемый рынок (ТАМ)

- **Сербия:** €150M (маркетплейс) + €50M (климат) + €20M (крипто)
- **Балканы (5 стран):** €1B+ суммарно
- **Рост:** 30%+ CAGR в e-commerce

### Почему сейчас?

- Пост-COVID цифровизация
- Растущее проникновение смартфонов (80%+)
- Увеличивающаяся крипто-адопция
- ESG/зелёная энергетика тренды

## Конкуренция

- **Локальная:** Фрагментирована, нет явного лидера
- **Международная:** Не адаптирована к местным нуждам
- **Наше преимущество:** Локальная экспертиза + современные технологии

## Продукт и текущие результаты

### Маркетплейс (svetu.rs) - ГОТОВ

- **Полная функциональность:** Объявления, карты, чат, отзывы
- **Мультиязычность:** Автоперевод (sr/en/ru)
- **B2B витрины:** Импорт CSV/XML
- **Мобильная версия:** Progressive Web App
- **Масштабируемая архитектура:** Микросервисы, Docker

### Текущий статус

- **Разработка:** 75% готовности (1 неделя до продакшена)
- **Инфраструктура:** Готова к работе на svetu.rs
- **Проблема:** Нет активных пользователей (холодный старт)

### Готовность к запуску

- Система платного продвижения встроена
- SEO фундамент заложен
- Аналитика готова к интеграции

## Бизнес-модель

### Источники дохода

1. **Маркетплейс** (70% выручки)
  - Продвижение объявлений: €5-50/объявление
  - Премиум аккаунты: €20-100/месяц
  - Комиссии с транзакций: 2-5%
2. **KlimaGrad** (20% выручки)
  - Услуги установки: €200-500 маржа/проект
  - Контракты обслуживания: €50-200/месяц
  - B2B проекты: €5-50K/проект
3. **Coin.SveTu** (5% выручки)
  - Комиссии за транзакции: 1-2%
  - Партнёрские комиссии: 0.5-1%
4. **SolarPower** (5% выручки)
  - Договоры поставки энергии
  - Услуги установки

## Финансовые прогнозы

### Прогноз выручки (консервативный)

Период	Пользователи	MRR	ARR	Статус
Месяц 3	5K	€5K	€60K	Валидация PMF
Месяц 6	20K	€20K	€240K	Масштабирование
Год 1	50K	€50K	€600K	Безубыточность
Год 2	200K	€200K	€2.4M	Прибыльность
Год 3	500K	€800K	€10M	Лидер рынка

## Юнит-экономика

- **CAC:** €3-5 (цель: <€3)
- **LTV:** €50-100
- **Период окупаемости:** 2-3 месяца
- **Валовая маржа:** 70-80%

## Стратегия выхода на рынок

### Фаза 1: Запуск и PMF (Месяцы 1-3)

- Фокус 100% на Белграде
- Целевая аудитория: молодые профессионалы (25-35)
- Цифровой маркетинг + PR
- Цель: 5K пользователей, €5K MRR

### Фаза 2: Масштабирование (Месяцы 4-12)

- Экспансия в Нови Сад, Ниш
- Запуск B2B функций
- Пилот KlimaGrad
- Цель: 50K пользователей, €50K MRR

### Фаза 3: Экспансия (Год 2)

- Выход в Черногорию, Боснию
- Полный набор продуктов
- Стратегические партнёрства
- Цель: 200K пользователей, €200K MRR

## Команда

### Текущая команда

- **CEO/Основатель:** Видение продукта, стратегия, 10+ лет опыта
- **CTO:** Full-stack разработка, DevOps
- **Советники:** Эксперты в fintech, e-commerce

### План найма (с финансированием)

- **Месяц 1:** Менеджер по маркетингу
- **Месяц 2:** Руководитель продаж (B2B)
- **Месяц 3:** Customer Success
- **Месяц 6:** Страновые менеджеры

## **Консультативный совет**

- Бывший топ-менеджер регионального телекома
- Успешный основатель маркетплейса
- Эксперт по крипто/блокчейну

## **Конкурентные преимущества**

- 1. Преимущество первопроходца**
  - Первый интегрированный маркетплейс + карты на Балканах
  - Нет доминирующего игрока для конкуренции
- 2. Техническое превосходство**
  - Современный стек (Go, React, PostgreSQL)
  - Масштабируемая микросервисная архитектура
  - Готовность к миллионам пользователей
- 3. Локальная экспертиза**
  - Глубокое понимание Балканских рынков
  - Поддержка нескольких языков
  - Культурная адаптация
- 4. Экосистемный подход**
  - Множественные источники дохода
  - Возможности кросс-продаж
  - Сетевые эффекты

## **Условия инвестирования**

### **Pre-Seed раунд**

- **Цель:** €300K
- **Оценка:** €2M pre-money
- **Доля:** 15%
- **Тип:** SAFE с 20% дисконтом на следующий раунд
- **Сроки:** Закрытие за 4 недели

### **Использование средств**

- **60% Маркетинг:** Привлечение пользователей, PR, контент
- **30% Команда:** Ключевые наймы (маркетинг, продажи)
- **10% Технологии:** Инфраструктура, безопасность

### **Ожидаемая доходность**

- **Следующий раунд:** Seed (€1-2M) через 9-12 месяцев при оценке €10M+
- **Потенциал выхода:** €100M+ в течение 5 лет
- **Стратегия выхода:** Региональная M&A или европейский стратег

## **Вехи развития и KPI**

### **Следующие 12 месяцев**

- **Месяц 1:** Запуск маркетинга, 1K пользователей
- **Месяц 3:** Product-market fit, 5K пользователей
- **Месяц 6:** €20K MRR, запуск KlimaGrad
- **Месяц 9:** Экспансия во 2-ю страну

- **Месяц 12:** €50K MRR, готовность к Seed

## Метрики успеха

- Удержание пользователей: >40% в месяц
- NPS оценка: >50
- Соотношение CAC/LTV: >3x
- Валовая маржа: >70%

## Почему сейчас?

### Рыночный тайминг

- Пост-COVID цифровая трансформация
- 80%+ проникновение смартфонов
- Растущие располагаемые доходы
- Евроинтеграция повышает стандарты

## Почему эта команда?

- Доказанная техническая экспертиза
- Знание локального рынка
- Трек-рекорд исполнения
- Видение регионального лидерства

## Почему эта возможность?

- **Большой рынок:** €1B+ TAM
- **Нет доминирующего игрока:** Фрагментированная конкуренция
- **Множественные рвы:** Технологии, бренд, сетевые эффекты
- **Потенциал экспансии:** 7 стран, 20M+ людей

## Запрос и следующие шаги

### Мы ищем

- **Умные деньги:** Инвесторов с опытом в маркетплейсах/платформах
- **Региональные связи:** Помощь с экспансией
- **Стратегическое руководство:** Масштабирование и интернационализация

### Инвестиционный пакет включает

- 15% доли в компании
- Место наблюдателя в совете директоров
- Ежемесячные отчёты
- Преимущественные права в будущих раундах

### Следующие шаги

1. **Due diligence:** Полный доступ к метрикам, коду, команде
2. **Переговоры по условиям:** Гибкость в структуре
3. **Закрытие:** Цель - в течение 4 недель

## **Контакты**

- **Email:** investors@svetu.rs
  - **Сайт:** svetu.rs
  - **Расположение:** Нови Сад, Сербия
- 

*“Строим цифровое будущее Балкан, где всё действительно тут”*