



Первая в своем роде, единая IT экосистема, позволяющая бизнесу взаимодействовать с клиентами через смартфон по принципу win-win

Пользователи в каждом конкретном месте быстро, легко и удобно взаимодействуют с локальным бизнесом в одном приложении

Компании повышают скорость обслуживания и лояльность клиентов за счет автоматизации, персонального подхода и системы лояльности.

# Проблемы покупателей

Человек взаимодействует с **90%** IT ресурсов **через смартфон**. Приложения, сайты, телефоны, мессенджеры.

Главные проблемы, с которыми сталкиваются покупатели каждый раз когда ищут товары и услуги, находящиеся поблизости:

1. Необходимость перехода с одного приложения в другое (поиск объекта, оценка его надежности, связь с представителями компании для консультации и пр.)
2. Сложность поиска нужной информации на сайтах компаний, даже адаптивных под мобильные устройства
3. Трата времени и нервов в очередях
4. Ненадежность отзывов на сайтах компаний

*Компании повышают скорость обслуживания и лояльность клиентов за счет автоматизации, персонального подхода и системы лояльности.*

## Проблемы локальных компаний

С другой стороны, бизнес, оказывающий услуги на конкретной территории, старается максимально облегчить действия покупателей и сократить “расстояние” к ним. Однако, тоже сталкивается с рядом трудностей:

1. Для каждой бизнес-задачи используют отдельное IT решение.
2. Отсутствие возможности быстро и просто контактировать, а также обслуживать покупателей без очередей.
3. Ограничения в предоставлении полной информации о товарах, услугах и о компании в лёгком и удобном формате. Даже на адаптивных сайтах
4. Постоянно растущие расходы на рекламу и IT решения (сайт, CRM)

*Разобщённость разных сфер деятельности компаний, ручное управление бизнес-процессами и недостаток информации о покупателях создает барьеры для быстрого и лёгкого обслуживания*

# DELTA обеспечивает единую экосистему для решения всех этих задач

Технология реализована в виде двухсторонней неделимой системы:

- ✔ Приложения для покупателей с одной стороны;
- ✔ Автоматизированной системы управления для бизнеса с другой.

## Экосистема DELTA стоит на 4 китах:

1. **Конструктор микролендингов** – специальные сайты для мобильных устройств и только
2. **Информационная система** – предоставляет полную информацию о близлежащих торговых точках, салонах, магазинах
3. **Система аналитики** – дает всю информацию о действиях на микролендингах и данные о клиентах, их предпочтениях и привычках
4. **Программа лояльности** – поощряет клиентов за покупки без наличия бонусных карт

## Покупатель в приложении может:

1. Быстро и удобно найти продукт или услугу у компаний, находящихся поблизости
2. Легко получить полную информацию о товаре, услуге и компании на страницах микролендинга. Уникальная структура и логичное расположение контента специально разработаны исключительно для мобильных устройств.
3. Мгновенно получить ответы на все вопросы в чате. Или связаться с сотрудниками компании прямо в приложении.
4. Оценить надежность продавца за счет прозрачной и надежной системы отзывов, построенной по технологии блокчейн.
5. Произвести заказ и оплату удаленно. Забрать заказ сразу по прибытии, не ожидая на месте.
6. Ориентироваться на местности в другой стране, получая подсказки на родном языке.

*И все это в одном месте. В одном приложении на мобильном телефоне.*

## Бизнес с экосистемой DELTA может:

1. **Автоматизировать бизнес-процессы** в рамках единой системы. Создать возможность клиентам заказывать без их физического присутствия в точке выдачи. Повысить пропускную способность и, в конечном итоге, прибыль.
2. **Предоставлять исчерпывающую информацию** клиентам на, логически построенных, страницах микролендингов.
3. **Моментально реагировать на вопросы и заявки** клиентов, благодаря встроенным чат-ботам. Повысить лояльность к компании и увеличить продажи.
4. **Экономить средства на содержание IT отдела** и разработке сайта с нуля, благодаря встроенной системе управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) и команде разработчиков микролендингов DELTA.
5. **Оптимизировать расходы на рекламу** и привлечение клиентов, используя обширную клиентскую базу DELTA
6. **Возвращать клиентов за повторными покупками** с помощью встроенной системы лояльности.

*Все возможности реализованы в единой системе управления с одной административной панелью.*



## Почему DELTA актуален именно сейчас?

На рынке, где существует большое количество узкоспециализированных приложений и веб-ресурсов, уже не обойтись без рубрикаторов. За место на экране смартфона приходится бороться. В обществе есть запрос на универсальные продукты, которые смогут заменить целый ряд специализированных предложений

**DELTA решает несколько задач в одном месте как для покупателей, так и для продавцов.  
Аналогов DELTA сегодня на рынке нет!**

DELTA имеет и перспективы роста за счет выхода на рынки других стран и расширения за счет новых технологий. Например, миграция на рынок дополненной реальности, представителем которой будут очки от Apple.

DELTA позволяет преодолевать языковой барьер. Пользователи получают информацию из приложения DELTA на родном языке, где бы они не находились, в Китае, Дубае или Германии.

## Перспективы рынка

Для россиян, родившихся после 1981 года, привычно совершать мгновенные покупки в любом месте со смартфона. По данным GfK рост мобильной рекламы в 2018 году в 5,5 раз рекламу для компьютеров. А по данным Emarketer, в 2020 году доля мобильной рекламы будет составлять 68,7%.

**Люди будут совершать покупки чаще через мобильные телефоны, чем с компьютера.**

55% инвестиций в мобильную рекламу осуществляются представители локального бизнеса: FMCG, ритейл, бытовая техника и электроника, кафе и рестораны, развлечения, туризм, недвижимость (по данным Видеосети Яндекс 2019 г.)

**Это значит, что компании готовы инвестировать в эффективные и перспективные инструменты продвижения для большего охвата местной аудитории.**

С другой стороны, сдерживающим фактором для роста российского рынка рекламы, является многообразие метрик её оценки эффективности.

**Единые кросс-платформенные метрики значительно ускорят спрос на мобильную рекламу.**



## Конкуренты и в чем мы их переигрываем

*Как было указано выше, у DELTA нет аналогов на рынке!*

Например:

UDS.APP специализируется на системе лояльности

TAPLINK.RU занимается микролендингами

Общей чертой всех этих сервисов является **отсутствие единой объединяющей системы**. Это и является их минусом и одновременно плюсом DELTA.

Экосистема DELTA и её **4 кита** (микролендинги, информационная автоматизированная система, система аналитики и программа лояльности) решает все основные задачи как для оффлайн, так для онлайн бизнеса.

*Все настраивается очень просто и быстро. Специальных знаний не нужно.*

## Как DELTA помогает компаниям и их клиентам

DELTA решает множество конкретных задач.

1. **Можно заказать блюда в McDonald's без очереди.** Прогуливаясь по торговому центру вы почувствовали голод? Открывайте приложение, выбираете любое меню, оплачиваете онлайн и забирайте свой свежий и горячий бургер, минуя очередь.
2. **Не можете найти свою любимый бутик в огромной столичном ТЦ?** Не проблема. Заходите в приложение, находите нужный магазин и прокладываете маршрут. Система знает планировку всех торговых центров и проведет вас кратчайшим путем.
3. **Сломался компьютер?** Не беда! Приложение покажет вам ремонтную мастерскую поблизости. Знакомьтесь с честными отзывами, изучайте условия работы на лендинге компании, получайте мгновенные ответы от чат-бота. Никаких звонков и ожиданий на линии.

*С DELTA всё это возможно... и даже больше*

# Ценообразование и привлечение клиентов

## Привлечение клиентов

5 каналов привлечения, которые будут задействованы в первую очередь:

1. Социальные сети
2. Через лидеров мнений и блогеров
3. Контекстная реклама в поисковых системах
4. Система автоматического прогрева через Email
5. Спонсорство на бизнес-форумах и IT ивентах

Последний пункт хорошо себя зарекомендовал при привлечении клиентов в наш бизнес веб-разработки.

## Привлечение клиентов

Главная философия ценообразования - не брать лишнего.  
Создавать качественный продукт по минимальной цене.

Расчетная годовая абонентская цена: \$35-\$55

С автоматизацией: \$150 в год

Вместе с системой лояльности: от \$300 в год

## Кто я?

Агасси Мартиросян - руководитель и CEO проекта

**Опыт в IT с 2005 года.**

За это время было реализовано 7 проектов. Созданы и лично проинвестированы **2 успешные IT компании**. Под моим руководством реализовано более **300 веб-проектов** общей суммой более 1 500 000\$.

**Моя “супер сила”:** собираю эффективные команды для решения сложных нестандартных задач и масштабных проектов.

Некоторые из них для компаний с оборотом более **1 000 000\$ в месяц** из сферы страхования, автосалонов, строительства, розницы и опта.

Технические знания и опыт реальной работы “в полях” помогают мне правильно ставить задачи перед командой IT-специалистов, давать максимальную свободу действий в рамках стратегии и контролировать результат.

## Инвестиции

Для реализации проекта мы привлекаем **600 000\$** без учета налогов в течении 3-х лет.  
**С ежеквартальной выплатой.**

Ранее инвестиции в проект не привлекались. Проект находится на стадии пилотного варианта.

### Модель доходов:

- ☑ 1-й год - начинаем зарабатывать
- ☑ 2-й год - выходим на самоокупаемость
- ☑ 3-й год - выходим на прибыль и начинаем возврат инвестиций

### Привлекаемые средства будут расходоваться на:

- ☑ Оборудование
- ☑ Зарботную плату персоналу и руководящему составу
- ☑ Маркетинг
- ☑ Сервисы



## Контакты

### Наш идеальный инвестор:

1. Интересуется информационными технологиями
2. Заинтересован сделать этот мир эффективнее и проще
3. Поддержит нас на пути к становлению миллиардного бизнеса
4. Поможет нам уложиться в инвестиционный дедлайн

### Мои контакты:

+7 (926) 012 00 00

agassi@inbox.ru