



PULSAR
VENTURE CAPITAL

**ACCELERATION
PROGRAM**

DemoDay

**Программы Акселерации
Pulsar Venture Capital 2016 (Москва)**

10 октября, 18:30

**Место: "Deworkasy. Красный Октябрь"
Москва, Берсеневская Наб. 6 стр.3. 5 этаж**

17 октября, 09:00

**Место: Отель «Корстон», Зал «Толстой»
Казань, ул. Н.Ершова, 1 А**



10-17 ОКТЯБРЯ 2016 года

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ И СООРГАНИЗАТОРЫ ПРОГРАММЫ

БОЛЕЕ 50 МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТОРОВ



БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОР

ПЕРВАЯ В РОССИИ ПРОГРАММА АКСЕЛЕРАЦИИ
С ВЫВОДОМ СТАРТАПОВ НА ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК



Первая в России Программа акселерации с выводом стартапов на глобальный рынок



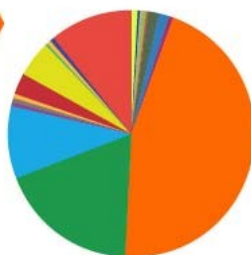
ВСЕГО
ЗАЯВОК **378**

ПОДАНО
ЗАЯВОК

71 ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОКРУГ
18 СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ОКРУГ
232 ПРИВОЛЖСКИЙ ОКРУГ
4 СИБИРСКИЙ ОКРУГ
11 УРАЛЬСКИЙ ОКРУГ

ПОДАНО
ЗАЯВОК

176 IT
92 INDUSTRIAL
40 NEW MATERIALS
30 OIL & GAS
26 MEDICINE
14 BIOTECH



4 АЛМАТЫ	36 НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ
1 БАКУ	2 НИЖНИЙ НОВГОРОД
1 ВАШИНГТОН	2 НОВОСИБИРСК
2 ДУБЛИН	2 ПЕРМЬ
1 ДУШАНБЕ	11 САМАРА
5 ЕКАТЕРИНБУРГ	17 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
5 ИННОПОЛИС	1 ТБИЛИСИ
2 КРАСНОЯРСК	3 ЧЕЛЯБИНСК
171 КАЗАНЬ	2 ХАНТЫ-МАНСКИЙСКИЙ
69 МОСКВА	41 КОМАНДА В НЕСКОЛЬКИХ ГОРОДАХ

PULSAR VENTURE CAPITAL
ГЛОБАЛЬНЫЙ ИГРОК ИЗ ТАТАРСТАНА
НА РЫНКЕ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА

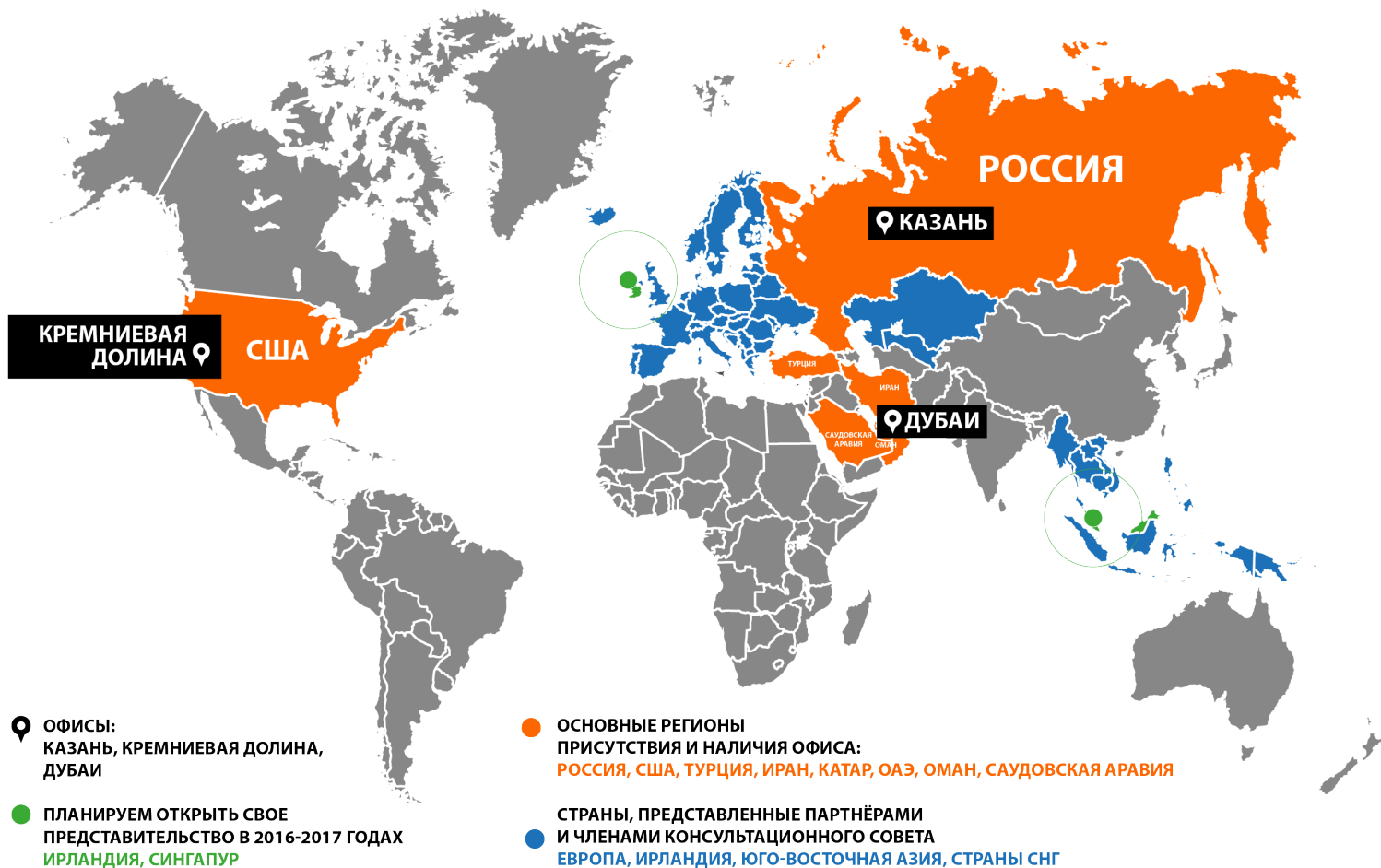


PULSAR®
VENTURE CAPITAL

7 ЛЕТ НА РЫНКЕ

**ВЕНЧУРНЫЙ ФОНД
РАННИХ СТАДИЙ И
БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОР**

**ИНВЕСТИРУЕМ В IT
И INDUSTRIAL**



Объем инвестиций: \$ 1,5 М

Город: Дублин, Ирландия / Москва/Казань, Россия/ Филадельфия, США

РЕЗЮМЕ

Патентуемое решение TRY.FIT подбирает покупателю наиболее подходящую обувь, предназначенную для разных активностей, посредством анализа результатов цифровой симуляции взаимодействий между 3D клоном стопы покупателя и обувью в процессе движения. Решение включает мобильное сканирование стоп и обуви. Благодаря TRY.FIT уверенность в принятии решения о покупке в традиционном и Интернет магазинах возрастает, что приводит к росту продаж.

Целевые клиенты: Nike, Adidas, Puma, New Balance, Zalando, Ecco и тд.

Сектор: 3D Imaging, IoT, Ритейл, Fashion & Sport. Этап: SEED.

Старт: 2015.

Сделанные инвестиции: \$ 230 тыс. Использование инвестиций: R&D.

Количество сотрудников - 10. Торговая марка: TRY.FIT.

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Примерка обуви в традиционной примерочной дает 67% конверсии в покупку. Интернет магазин менее затратный канал продаж, но интернет-покупатели не могут примерить обувь.

Неуверенность покупателя в правильности выбранного размера уменьшает конверсию до 2%.

Однако, и комфорт при примерке обуви в примерочной не гарантирует покупателю идеальный комфорт при движении, так как в активном движении стопа может расширяться до 1.5 см в длину.

РЕШЕНИЕ

TRY.FIT создает цифровые 3D клоны стопы и обуви (внутренней поверхности) и имитирует процесс взаимодействия между точками давления и точками комфорта стопы как для статического состояния стопы, так и для динамического (ходьба, бег, прыжки, сноубординг и др.), что позволяет определить наиболее подходящую обувь. Уровень конверсии увеличится до 12%. Заявка на патент #62305870 "Процесс идентификации наилучшего соответствия обуви" была сделана в USPTO 9 Марта 2016. Еще две заявки находятся в процессе подачи.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Целевая стратегия TRY.FIT - возврат инвестиций за счет продажи компании бренду атлетической обуви или глобальному интернет-магазину. Наш план включает пилотный проект, который продемонстрирует потенциальному покупателю, достижимый уровень конверсии. Так, компания Nike пообещала увеличить объем интернет-продаж на 600%, до \$ 5 млрд к 2020, в основном за счет увеличения количества клиентов. Наше решение позволит Nike достичь \$5B продаж за счет увеличения уровня конверсии до 12% к 2020. 3% роялти за технологию TRY.FIT даст выручку \$ 150 млн.

Мы валидировали нашу инновацию с экспертами ведущих обувных компаний: Fits.me/Rakuten - #3, ECCO в России, New Balance, Zalando.

РЫНОК

Компания TRY.FIT работает на рынке B2B. Глобальный рынок

атлетической обуви: около \$ 200 млрд (CAGR - 1.8%). 80% рынка атлетической обуви занимают 5 игроков: Nike (\$ 31 млрд), ADIDAS (\$ 16 млрд), Puma, Reebok, и Asics. Доминирует сегмент мужской атлетической обуви (62%). Географически доминирует АТР (40%). Источник: Transparency Market Research

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2013	2014	2015		2017	2018	2019	2020
Выручка	0	0	0	100	3000	15000	60000	150000
EBITDA	0	0	0	10	600	4500	24000	60000

КОМАНДА

ВаганМартirosян, MS (38лет) – CEO, со-основатель - 15+ опыта в разработке ПО. Опыт международного предпринимательства и развития бизнеса: Dressformer, Innovation Lab, EPAM Systems.

Михаил Вальдман, PhD (60 лет) – CIO, со-основатель - 30+ лет опыта в инновациях, в том числе для Victoria Secret и Nike, Dressformer, Fits.me/Rakuten, MAS Holdings, Invention Machine, PVI, EVP.

Сергей Завельский (49 лет) – 3D Guru, со-основатель - 25+ лет опыта разработки ПО для 3D геометрии и интерактивной графики в реальном времени для Vizup, Parallel Graphics, RAPAS, ЗИЛ.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Достигнуто:

2016 – Прототип сенсорной технологии в виде устройства IoT (Робостопы), позволяющее создать цифровой клон обуви менее чем за 1 минуту.

2016 – Мобильное и WEB решение, позволяющее покупателям традиционных и интернет магазинов идентифицировать наиболее подходящую обувь примерив виртуально обувь разных размеров и моделей;

2016 – Мобильное и WEB приложение, которое управляет сенсорами Робостопы и оцифровкой внутренней поверхности обуви;

2016 – Мобильное приложение, позволяющее покупателям сканировать свои стопы с помощью сканера и/или структурного сенсора.

	Будет достигнуто	Инвестиции (тыс.долл.)
2016	Бета-версия технологии сканирования внутренней поверхности обуви	300
2016	Прототип технологии сканирования стоп (сканер)	400
2017	Прототип технологии идентификации и симуляции наиболее подходящей обуви в динамике	600
2017	Соглашение о стратегическом R&D альянсе	200

Для Заметок



R-VISIONEER

Объем инвестиций: \$ 1,1 М
Город: Казань, Россия



РЕЗЮМЕ

Программно-аппаратная платформа «Провидец» («Visioneer») для стереозрения и реконструкции окружающей обстановки для робототехнических платформ (РП) различного назначения - революционное решение для систем одновременной локализации и картографирования местности. «Visioneer» уникален и может использоваться во всех типах робототехнических систем ориентации в пространстве, т.к. включает набор программных и аппаратных решений, при минимальном пороге использования – доступен по сложности даже школьнику.

Потребители: эксплуатанты и разработчики РП. История создания – компания создана в 2016 г. Количество работающих – 5 (в штате) / 3 (внештатно).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

С развитием технологий, ростом числа нормативно-правовых предписаний в отраслях промышленности усиливаются требования к контролю качества и автоматизации процессов. Это обуславливает развитие робототехнических систем с функцией машинного зрения. Создание собственного ПО для этих целей не рентабельно для многих разработчиков, т.к. необходимы многофункциональные программные библиотеки технического зрения, а аппаратные средства должны быть совместимы с ними. Не существует фреймворков, предоставляющих возможности аналогичные «Visioneer». Существующие решения предназначены для конкретного оборудования, что ограничивает потребителя в возможности разработки собственных решений.

РЕШЕНИЕ

Платформа с полным комплектом разработчика (development kit):

- многофункциональный кроссплатформенный фреймворк;
- аппаратный комплекс с камерами глубины, стереокамерами, лидаром;
- ПО и тестовые примеры использования;
- руководство программиста по использованию фреймворка и аппаратной части системы.

Преимущества:

- возможность построения произвольных РП на базе «Visioneer», т.к. он работает с большинством современных устройств и может использоваться на любых оборудованных стереокамерами роботах;
- возможность использования программных библиотек, входящих в состав комплекса;
- кроссплатформенность программных библиотек. Google предлагает решение только в рамках ОС Android, что ограничивает применение на большинстве робототехнических платформ.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Производство и продажи:

- сфера образования: до \$ 1 000 тыс. с 2018 г. Рост до 80% в год;
- роботизированные транспортные средства: до \$400 тыс с 2017 г. Рост до 30% в год;
- роботы-спасатели, БПЛА: до \$ 1 000 тыс. с 2018 г. Рост до 100% в год;
- медоборудование: до \$ 200 тыс. с 2017 г. Рост до 40% в год.

Каналы продаж:

1. Прямые продажи эксплуатантам через дилерскую сеть.
2. В составе оборудования по каналам вендоров.

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически		Прогноз		Прогноз с учетом инвестиций			
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Выручка	0	0	0	50	1100	3200	9500	25000
EBITDA	0	0	0	5	100	1600	6500	20000

РЫНОК

Рынок систем машинного зрения.

Рост до \$ 12.5B к 2020 году по «Machine Vision Market by Component (Hardware and Software), Product (PC-Based Systems and Smart Camera-Based Systems), Application, Vertical (Automotive, Electronics and Semiconductor, Healthcare, ITS) and Geography - Global Forecast to 2020».

Рост рынка РФ с \$137M. в 2015г. до \$212.5 М к 2020г.

География целевого рынка: Asia-Pacific (страны БРИК), North America (США, Канада, Мексика), Europe (Европа).

КОМАНДА

Егорчев Антон Александрович (27 лет) – Генеральный директор.

Руководство 5 НИР и ОКР по профилю деятельности.

Шапошников Дмитрий Анатольевич (37 лет) – Директор по маркетингу, к.т.н.

Создание и руководство системой по управлению инновационной инфраструктурой КФУ.

Координация привлечения более \$ 30 млн в НИОКР КФУ (КГУ) и 35 малых инновационных компаний при КФУ. Привлечение в 2015-2016 гг. около \$700тыс. хозяйственных работ для указанного состава исполнителей

Чикрин Дмитрий Евгеньевич (30 лет) – Главный конструктор, к.т.н.

Выпуск в серию более 90 изделий по профилю деятельности.

Руководство 30 НИР и ОКР по профилю деятельности.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

2016 г. - положительная рецензия Центра инновационных разработок CISCO КФУ. Привлечено \$ 400 тыс. собственных средств.

	Бюджет достигнуто	Инвестиции (тыс.долл.)
03.2017	Аппаратно-программный комплекс одновременной локализации и картографирования окружающего пространства, использующий дальнометрические и стереовизуальные измерения для реконструкции объектов.	1000
06.2017	Программные библиотеки(фреймворк) конструирования пользовательских приложений и сервисов для использования совместно с «Visioneer».	5000

+7-917-272-71-00

contact@r-visioneer.com

www.r-visioneer.com

Для Заметок



Объем инвестиций: \$ 250 тыс.
Город: Иннополис/Казань, Россия

РЕЗЮМЕ

Getacoder – SaaS система для поиска, оценки и ранжирования разработчиков ПО в сети интернет. Потребители – рекрутинговые компании в сфере IT, IT-компании, IT-стартапы.

Преимущества.

1.Находим разработчика, который уже владеет технологиями, используемыми в IT-компаниях.

2.Уменьшаем количество бесполезных собеседований в 5 раз.

Текущая стадия: НИОКР

Инвестор для: НИОКР, разработка и поддержка продукта, маркетинговые мероприятия.

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

К 2017 г. в мире будет 18 млн разработчиков ПО. Из них 20% ежегодно меняют работу. Основная проблема при поиске разработчика – проверка профессиональных навыков кандидата. Существующие решения:

1.Собеседования: чтобы нанять одного профессионала, нужно провести минимум десять собеседований.

2.Тестирования: к тестам можно заранее подготовиться.

3.Сервисы автоматизации оценки разработчиков, позволяющие собрать информацию о человеке из социальных сетей и профессиональных сообществ: не всегда объективная информация.

РЕШЕНИЕ

Getacoder – SaaS-сервис для поиска, оценки и ранжирования разработчиков ПО в сети интернет. Особенность продукта – возможность напрямую проанализировать исходный код разработчика с целью определения его профессиональных навыков. Преимущества:

1.Находим разработчика, который уже владеет технологиями, используемыми в IT-компаниях. 2.Уменьшаем количество бесполезных собеседований в 5 раз.

На российском рынке нет сервисов оценки и ранжирования разработчиков по анализу их исходного кода.

Интеллектуальная собственность: в процессе регистрации (ноябрь, 2016 г.)

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Монетизация. \$300 (месячный доступ к онлайн-сервису) + 10% (от компенсации IT-рекрутера за привлеченного кандидата).

Потребители. Рекрутинговые компании в сфере IT. IT- компании. IT-стартапы.

Каналы продаж. Порталы потенциальных заказчиков (LinkedIn), выступления на тематических конференциях, mass-mailing, контекстная реклама.

РЫНОК

Описание рынка. Рынок HR систем. (Тестирование бизнес-модели на российском рынке с перспективой выхода на европейский и американский рынки.)

Показатели рынка. Мировой рынок рекрутингового ПО, по прогнозам Global Industry Analysts, достигнет \$ 2 млрд к 2018 г. при среднегодовом темпе роста на 8%. Российский рынок услуг по подбору персонала в 2014 г., по расчету Magram MR, составил \$ 2 млн. По их данным, услуги рекрутинга в России оказывают 1203 компании, а трудится в них более 15 тысяч человек.

КОМАНДА

Джанкарло Суччи (52 года) – профессор в области разработки ПО, руководитель лаборатории по разработке промышленного ПО.

Кондратьев Дмитрий Сергеевич (41 год) – Предприниматель, основатель одного из первых российских центров карьеры «PhysTech Career».

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Достигнуто:

2015 – Разработка инструмента статического и динамического анализа ПО для оценки профессиональных навыков разработчиков.

2016 – Проведен опрос IT-рекрутеров России. Определены основные проблемы, за решение которых рекрутер готов заплатить. Регистрация интеллектуальной собственности на инструмент анализа ПО.

	Будет достигнуто	Инвестиции (тыс.долл.)
2016	Завершение НИОКР Выпуск второй версии прототипа	25
2017	Найм персонала (разработчики, веб-дизайнер UI/UX) Выпуск закрытой альфа-версии продукта	75
2018	Найм персонала (Менеджер по продажам, разработчики, веб-дизайнер UI/UX) Выход бета-версии продукта Выход на рынок, начало продаж.	100

Финансовые показатели (тыс. долл.)

	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Выручка						60	150	200
EBITDA				-25	-50	-40	100	100

+7-904-767-95-19

m.mingazov@innopolis.ru

www.get-coder.com

Для Заметок



Объем инвестиций: \$ 1,75 М
Город: Казань, Россия

РЕЗЮМЕ

Разработана технология и конструкция заводского объемного газогидродинамического биореактора и мобильного технологического комплекса для синтеза высокоэффективного кормового белка с использованием метана природного газа, биогаза, метана ПНГ и угольных шахт. Технология решает проблему дефицита эффективного кормового белка в животноводстве.

История создания – 14.09.2009.

Количество работающих – 3 (в штате) / 10 (внештатно).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

Мировой дефицит качественного белка в кормах для АПК содержащий **все необходимые микро, макроэлементы, не заменимые аминокислоты**, на сегодняшний день составляет 300 млн. тонн./год. Это приводит к использованию в кормовых смесях белок низкого качества, что на прямую влияет на продовольственную безопасность стран. Источниками белка на сегодня являются - соя, рыбная мука, дрожжи и содержат белок в размере до 50%. Их производство зависят от погодных условий, почвы и приводит к истощению океанов и морей.

РЕШЕНИЕ

«Метаприн» - микробиологический белок, включающий в себя 79% протеина и важнейшие витамины В (В1,В12). «Метаприн» производится из самого распространенного углеводородного газа на Земле – метана. Технология производства не зависит от капризов природы, плодородия почвы и не требует больших площадей. Разработанное решение позволяет создавать как стационарные заводы так и мобильные установки, способные производить биопроtein из метана угольных пластов и шахт, из метана полигонов бытовых отходов и из метана попутного нефтяного газа (ПНГ), который до сих пор сжигается.

Интеллектуальная собственность: на первом этапе проекта планируется подать не менее 15 заявок.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Источники дохода: **продажа готовой продукции, продажа оборудования**, пост продажный сервис. Полупромышленные и промышленные линии, собранные для демонстрации технологии и привлечение клиентов смогут производить ~ 2000 тонн/год. Основной вид деятельности - изготовление промышленных и мобильных установок по заказам покупателей. Основные заказчики: нефте- и газоперерабатывающие компании, производители

РЫНОК

Описание рынка

Мировой рынок кормового белка - \$ 370 млрд. Соя 70%, рыбная мука 15%, дрожжи 15%. Рост 10% в год. Российский рынок - 135 тыс. тонн. Рост 13% за 2015 год. Объем рынка в 2015 - 2866 млн руб.

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически		Прогноз		Прогноз с учетом инвестиций			
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Выручка	0	0	0	0	0	0	958	6500
EBITDA	0	0	0	0	0	0	0	0

КОМАНДА

Фишман Михаил Александрович (34 года) – генеральный директор
 MBA, Neftanya Academic College, советник в Центре трансфера технологий Наносервис (г. Казань)

Максимова Гальвина Николаевна (81 год) – Главный технолог проекта.
 Образование высшее - (МГУ) им. М.В.Ломоносова, специальность химик-органик. Доктор биологических наук. ГосНИИсинтезбелок с 1961 по 2011, ведущий научный сотрудник.

Асаф Израели (45 лет) – Коммерческий отдел.
 Образование высшее (Технион, Израиль). Специалист в области коммерциализации и внедрения новых технологий. Большой международный опыт работы.
 До 2016 - вице президент Albaad Ltd.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Достигнуто:

2009 – Разработана технология глубокой переработки зерна на базе биотехнологии производства аминокислоты лизин.
2010 – Завершены разработка и заводские испытания, а также внедрена в производство на ряде спиртовых заводов технология интенсификации биотехнологических производств на основе использования композиционных биостимуляторов КБС.
2015 – Разработана технология и аппаратные решения комплексного инжиниринга биосинтеза белковых кормовых и пищевых продуктов на метане на основе метанотрофных бактерий для заводских и мобильных технологических комплексов переработки природного газа, метана ПНГ и угольных шахт.

	Бюджет достигнуто	Инвестиции (тыс.долл.)
2017	Создание лабораторных установок ферментации на метане с объемом биореактора - до 200 литров	1118
2018	Создание пилотной установки. 100 м3	1971
2019	Ввод в эксплуатацию промышленного ферментера, экспериментальной мобильной технологической установки, установки биоутилизации CO2, участка тонкого синтеза, завершение строительства завода. Маркетинг и построение глобальных продаж.	8611

Для Заметок



Объем инвестиций: \$ 400 тыс.

Город: Москва / Набережные Челны/Казань / Челябинск,Россия

РЕЗЮМЕ

Тип продукта: online сервис. Торговая марка: AGELON конструктор маркетинговых исследований.

Назначение продукта: проведение маркетинговых и социологических исследований (опросов). Конечные потребители продукта: FMCG-компании, предприниматели, и СМИ.

Преимущества: увеличение скорости сбора и обработки аналитических результатов (в 7 и более раз); сокращение бюджетов (в 10 и более раз).

Текущая стадия: масштабирование продаж + НИОКР 2.0. Цели привлечения инвестиций: выход на зарубежные рынки.

Соинвесторы: Innovation Lab LLC, Pulsar Venture Capital, Инвестиционно-венчурный фонд РТ (грант).

История создания: 2012г.– рождение концепции и создание юрлица, 2013г. – создание MVP, 2014г.–организация тестовых продаж, 2015 год – стратегическое партнерство с ведущим исследовательским агентством на рынке маркетинговых и социологических исследований России и стран СНГ.

Торговая марка: в процессе регистрации.

Ранее привлеченные инвестиции: \$ 159 тыс.- Innovation Lab LLC, Moscow Seed Fund, частные ангелы.

Экспертное мнение и конкурсы: IT PARK Набережные Челны - резидент 2015-2016; Startup Sabantuy 2015 - победитель IX регионального этапа; GenerationS 2015 - финалист трека Mixed и призер отдельной номинации от Microsoft; AlfaCamp 2015 - финалист отбора и участник акселератора. Программа Акселерации PVC – 2016

Количество работающих: 6 (в штате) / 2 (внештатно).

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

-Затратность проведения маркетинговых исследований (не менее \$ 2000 - 3000);

-Длительность проведения маркетинговых исследований (14 и более дней);

- Искажение аналитических данных (посреднический фактор в цепочке заказчик-респондент).

РЕШЕНИЕ

-Сокращение бюджетов за счет online автоматизации

маркетинговых исследований;

- Поиск респондентов из целевой аудитории на основе big data социальных сетей;

- Исключение посредников в цепочке заказчик-респондент.

Преимущества:

- Сокращение бюджетов – в 10 и более раз (от \$ 200);

-Увеличение скорости сбора и обработки аналитических

результатов – в 7 и более раз (1-2 дня);

- Повышение объективности итоговых результатов – в 3 и более

раза.

Уровень конкурентных преимуществ:

- Выше мировых аналогов доступных на текущий момент;

-Статус импортозамещающего ПО.

Интеллектуальная собственность:

-Действующее свидетельство о регистрации авторских прав на ПО.

Стратегия удержания конкурентных преимуществ:

- Масштабирование на международном рынке;

- Углубление НИОКР составляющих проекта;

- Стратегическое партнерство с региональными лидерами отрасли

(на примере рынка РФ и стран СНГ – ВЦИОМ);

- Минимальный запас прочности интеллектуальной собственности

– 3-5 лет.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

SaaS-решение с оплатой за необходимое заказчику количество участников опроса.

Бюджетная модель:

- 50-60% - вознаграждение респондентов;

- 5-10% - затраты на привлечение респондентов;

- 30-45% - маржинальность проекта.

Потребители:

Сегмент 1 - маркетинговые и социологические агентства; Сегмент

2 - отделы маркетинга FMCG-компаний, предприниматели и

стартапы.

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически		Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2013	2014		2016	2017	2018	2019
Выручка	-	-	24,4	230	1520	2584	2020
EBITDA	-	-	9,8	69	304	775	

Каналы продаж:

Сегмент 1:

-прямые продажи;

- event-продвижение;

-партнерские программы.

Сегмент 2:

- контекстная реклама;

- SEO-продвижение;

- реклама через профессиональные группы в social media.

РЫНОК

Описание рынка.

Рынок маркетинговых и социологических исследований.

Показатели рынка.

-Рынок маркетинговых и соц исследований России–около \$ 0,4 млрд/год.

-Рынок маркетинговых и соц исследований Европы и США – более \$ 14,4 млрд/год.

- Доля целевого сегмента (количественные исследования) – 60%.

- Динамика роста рынка: 2-3%

-География целевого рынка: Россия, Западная Европа, США. * По данным Industry Report ESOMAR и экспертов ВЦИОМ.

КОМАНДА

Безенков Денис Александрович, CEO (34 года) – Опыт работы в сфере маркетинга и управления проектами - более 13 лет.

Искакова Евгения Багдатовна, научный руководитель (25 лет) – Опыт работы в сфере социологических исследований - более 6 лет.

Николаев Павел Феликсович, технический директор (28 лет) – Опыт работы в сфере программирования - более 10 лет.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Достигнуто:

Сентябрь 2015 – Лицензионная сделка с отраслевым стратегическим партнером.

Март 2016 – Релиз web-версии 2.0.

Бюджет достигнуто		Инвестиции (тыс.долл.)
12 2016	Локализация для рынка Северной Америки. Старт региональных продаж.	260
12. 2016	Локализация для рынка Западной Европы. Старт региональных продаж.	140

Для Заметок



Объем инвестиций: \$ 2,4 М
Город: Волгоград/Казань, Россия

РЕЗЮМЕ

Запуск серийного производства теплопроводящих композиционных полимерных материалов, сочетающих технологичность термопластов и теплопроводность металлов. Сфера применения - производство радиаторов светодиодных ламп и электронных устройств. Применение композитов позволит уменьшить удельный вес конечного устройства, сделать его дизайн более сложным, а также снизить расходы на изготовление в 1,5-2 раза. Низкая себестоимость (от 2,5 \$/кг) позволяет гибко подходить к ценообразованию и успешно конкурировать с иностранными производителями. В планах - в течение 2-3 лет завоевать от 30 до 50% российского рынка. История создания – проект реализуется с 07.2015 г. на базе ИЦ «Полимерные композиционные материалы и технологии» ВолгГТУ. В декабре 2015 г. создано ООО. Получено финансирование по программе развития инжиниринговых центров. Количество работающих –1 (в штате)/4(внештатно), к 2017 году штат будет увеличен до 10/10 сотрудников.

ПРОДУКТ / ТЕХНОЛОГИЯ

ПРОБЛЕМА

В настоящее время актуальна проблема теплоотвода в светодиодных лампах. Светодиоды чувствительны к высоким температурам: при перегреве уменьшается эффективность свечения; срок службы сокращается в разы. Такая же ситуация характерна для электронных устройств и микропроцессоров.

РЕШЕНИЕ

Применение полимерных композитов, сочетающих теплопроводность металлов и технологичность полимеров. Высокая теплопроводность достигается за счет использования в композитах специальных ультрадисперсных теплопроводящих наполнителей и построения особой структуры материала.

Интеллектуальная собственность: Рецептурно-технологические приемы получения теплопроводящих полимерных композитов [ноу-хау]. Правообладатель, исключительное право.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Реализация теплопроводящих полимеров будет организована через ведущих дистрибьюторов полимерных материалов: Руспласт, АкваХимВолга и др. Цена реализации - от 6,5 \$/кг. Возможен выпуск небольших эксклюзивных партий изделий из теплопроводящих полимерных композитов. Потенциальные клиенты: SvetaLED, Оптиган, и др.

РЫНОК

Описание рынка. Теплопроводящие полимерные композиты активно вытесняют сплавы на основе алюминия. Основными потребителями предлагаемых композитов являются предприятия, выпускающие светодиодное осветительное оборудование, причем использование полимерных композитов по сравнению со сплавами алюминия выгодно как с технической, так и с экономической точки зрения: затраты на производство теплопроводящих элементов снижаются в несколько раз. В настоящее время основными игроками на рынке являются компании Latі, Celanese.

Финансовые показатели (тыс. долл.)

Показатель	Фактически			Прогноз	Прогноз с учетом инвестиций			
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Выручка	0	0	37,14	50	2145	11500	30000	32000
EBITDA	0	0	14,2	50	1206,2	7609,2	21231,3	23096,4

Показатели рынка. Объем мирового рынка светодиодов в 2015 г. превысил \$ 35,5 млрд. По прогнозам в 2018 г. рынок составит \$ 63 млрд. Рынок РФ оценивается в \$ 1,9 млрд, по показателям темпа роста он занимает одно из лидирующих мест, показывая ежегодный прирост более 20%.

КОМАНДА

В активе членов команды успешная реализация шести проектов. **Косенов Андрей Анатольевич (41 год)** – GEO, специалист по инвестированию проектов и реализации наукоемкой продукции. Опыт работы более 15 лет. При его участии реализованы проекты по созданию ОАО «Регионального центра инжиниринга биотехнологий Республики Татарстан» и Центра инжиниринга «Полимерные композиционные материалы и технологии» на базе ВолгГТУ.

Гайдадин Алексей Николаевич (54 года) – СТО, к.т.н., опыт работы более 30 лет. Лауреат премии города-героя Волгограда в области науки и техники. Реализованы проекты по производству изделий нефтеперерабатывающей техники, огнезащитные покрытия.

Сафронов Сергей Александрович (29 лет) – СОО, к.т.н., опыт работы 9 лет. Победитель конкурса «Молодой предприниматель ВО 2014» и программы СТАРТ. Реализован проект по разработке агрессивостойких ТЭП.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ & MILESTONES

Достигнуто:

11.2015 – Разработаны рецептуры и технологические приемы получения теплопроводящих полимерных композиций.

03.2016 – Выпущены опытные образцы композитов. Налажено мелкосерийное производство.

	Будет достигнуто	Инвестиции (тыс. долл.)
05.2017	Монтаж и запуск технологической линии мощностью 10 т/мес.	800
12.2017	Вывод на рынок новых марок композитов. Увеличение мощности до 70 т/мес.	900
06.2018	Расширение рынка сбыта, увеличение мощности до 200 т/мес.	700

Для Заметок



**МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ DEMO DAY MOSCOW
КОВОРКИНГ DEWORKACY / DEWORKACY.RU**



10 октября, 18:30

**Место: Deworkacy
Москва, Берсеневская Наб. 6 стр.3. 5 этаж**

ВРЕМЯ	ТЕМА
18:30 – 19:00	Регистрация участников Demo Day
19:00 – 19:15	Приветственные слова генерального директора PVC
19:15 – 19:20	Ваган Мартиросян, Проект Try Fit
19:20 – 19:25	вопросы от инвесторов по проекту Try Fit
19:25 – 19:30	Дмитрий Чикрин, Проект R-Visioneer
19:30 – 19:35	вопросы от инвесторов по проекту R-Visioneer
19:35 – 19:40	Марат Мингазов , Проект GetAcoder
19:40 -19: 45	вопросы от инвесторов по проекту GetAcoder
19: 45 - 19:50	Денис Безенков, проект Agelon
19:50 – 19:55	Вопросы по проекту Agelon
19:55 – 20 :00	Михаил Фишман, Проект Albiotech
20:00 – 20:05	вопросы от инвесторов по проекту Albiotech
20:05 – 20:10	Андрей Косенов, Проект Polylight
20:10 – 20:15	вопросы от инвесторов по проекту Polylight
20:15 – 22:00	Свободное время и общение участников Demo Day

**МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ DEMO DAY KAZAN
ОТЕЛЬ КОРСТОН, ЗАЛ ТОЛСТОЙ / KORSTON.RU**



17 октября, 09:00

**Место: Отель Корстон, Зал «Толстой»
Казань, ул. Николая Ершова, 1а**

ВРЕМЯ	ТЕМА
08:30 – 09:00	Регистрация участников Demo Day
09:00 – 09:15	Приветственные слова генерального директора PVC
09:15 – 09:20	Дмитрий Чикрин, Проект R-Visioneer
09:20 – 09:25	вопросы от инвесторов по проекту R-Visioneer
09:25 – 09:30	Андрей Косенов, Проект Polylight
09:30 – 09:35	вопросы от инвесторов по проекту Polylight
09:35 – 09:40	Михаил Фишман, Проект Albiotech
09:40 -09: 45	вопросы от инвесторов по проекту Albiotech
09: 45 - 09:50	Марат Мингазов , Проект GetAcoder
09:50 – 09:55	вопросы от инвесторов по проекту GetAcoder
09:55 – 10 :00	Денис Безенков, проект Agelon
10:00 – 10:05	Вопросы по проекту Agelon
10:05 – 11:00	Свободное время и общение участников Demo Day

PULSAR VENTURE CAPITAL

Адрес: Казань, ул. Петербургская, 50

Телефон: +7 (843) 227 40 27

E-mail : info@pulsar.vc

[http: www.pulsar.vc](http://www.pulsar.vc)

