

# Архипелаг 2022: #НастоящееБудущее

Технологии, которые работают

Сервис аналитики для продавцов на маркетплейсах

# АНАЛИТИКА, которая делает бизнес эффективным

Алексей Мазго | CEO



20.35  
УНИВЕРСИТЕТ



ПРАВИТЕЛЬСТВО  
СЕВАСТОПОЛЯ

ПЛАТФОРМА НТИ

ФОНД НТИ

Фонд Национальной  
технологической инициативы



Анализируй и расти либо...



Проблема

# Ручной сбор данных

Wildberries

OZON

Яндекс.Маркет

СберМегаМаркет

AliExpress

Amazon

# Проблема

Артикулы

валовая\_маржа less than 0

ДАТА	АРТИКУЛ	НАИМЕНОВАНИЕ
19/02/2022	29120473	80028003
18/02/2022	29120473	80028003
17/02/2022	29120473	80028003
17/02/2022	29100299	80018002
16/02/2022	29141429	80038004
15/02/2022	29120473	80028003
14/02/2022	29141429	80038004
14/02/2022	29120473	80028003
13/02/2022	29120473	80028003
13/02/2022	29141429	80038004

ВАЛОВАЯ\_МАРЖА

-27.54%

-27.54%

-30.62%

-19.62%

-2.76%

-30.62%

-4.01%

-24.70%

-30.62%

-0.34%

# Человеческий фактор

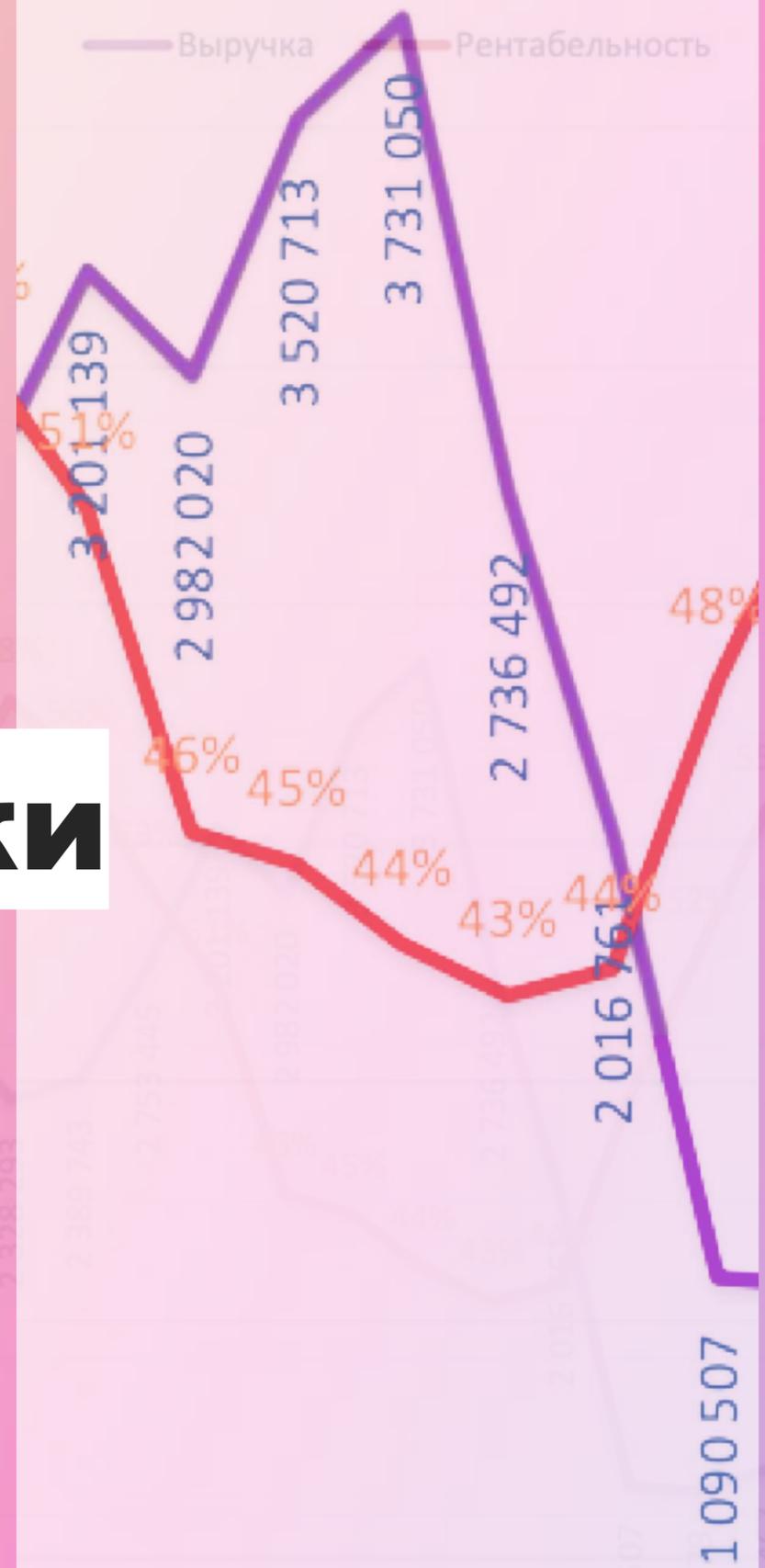
# Потери -8000 тыс



# Проблема



**кассовый  
за 3 дня  
-70% выручки**



**Потери  
-2,5млн**





**Мы - новый способ работы  
с бизнес аналитикой для  
онлайн ритейлеров**



**Наши клиенты продают >10 млрд**



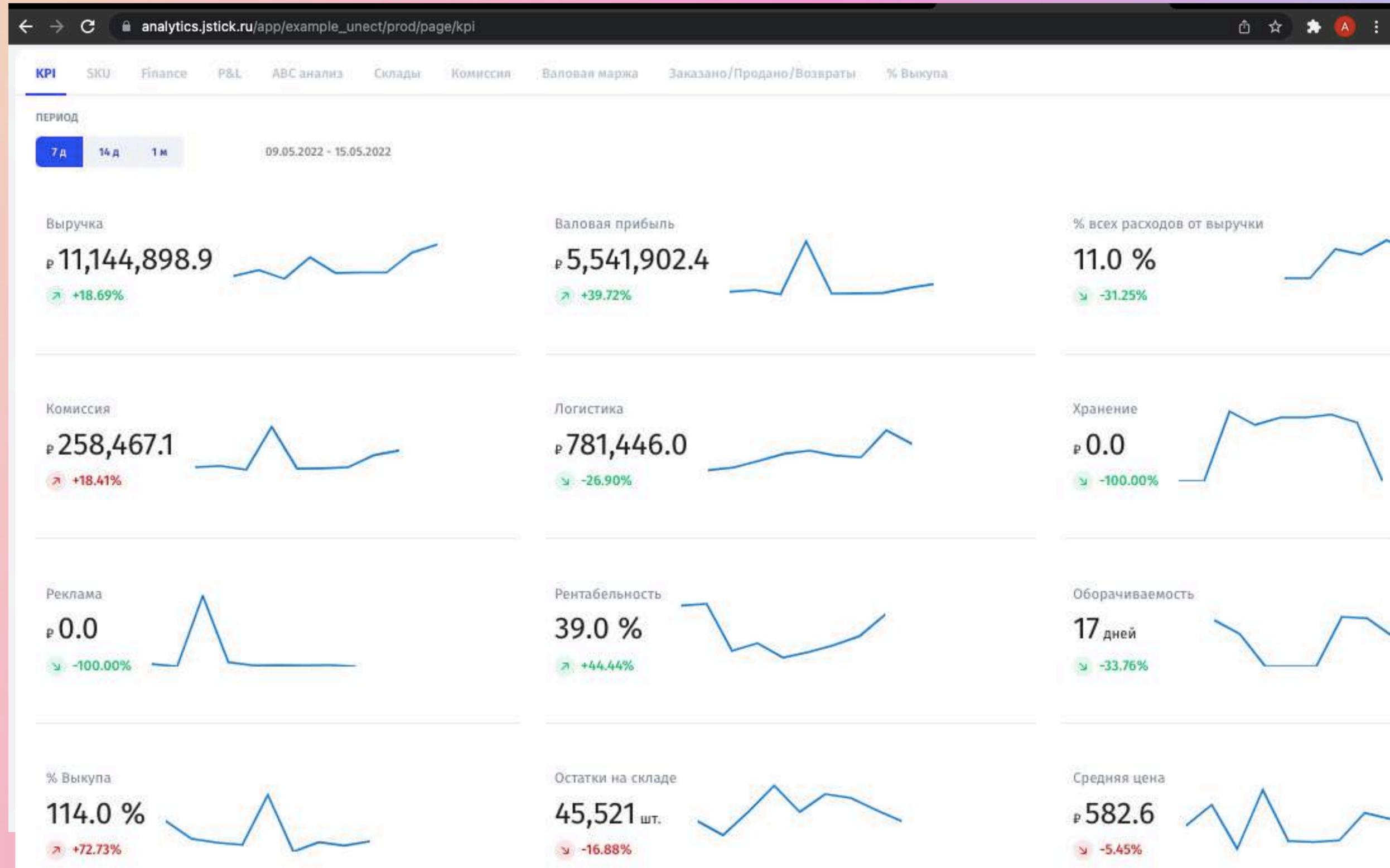
# **Технология:**

**API + робот (технология WEBSCRAP)**

**Python, PostgreSQL, Django, REST API;**

**Jstick собирает данные из онлайн источников без ИТ специалистов, объединяет и фокусирует команду вокруг бизнеса**

# JStick в real-time построил экономику бизнеса



# Сокращаем затраты x10 раз

60 тыс ₺ специалист / 5 тыс ₺ JStick

Расчёт самых минимальных затрат на примере компании с выручкой 1 млн руб в месяц

НАИМЕНОВАНИЕ	14/02/22 - 20/02/22	07/02/22 - 13/02/22	31/01/22 - 06/02/22	24/01/22 - 30/01/22	17/01/22 - 23/01/22
выручка	5223312.45	5120207.26000001	3915066.07	4132515.77	3715044.47
валовая прибыль	1676158.0616	1599262.3142	1317772.0598	1330523.8288	1299594.457
прибыль от продаж	940893.3716	764021.194200008	733460.239800003	716022.788799993	706506.077000006
заказано шт.	0.0	1755.0	9484.0	9919.0	9428.0
продано шт.	11504.0	11148.0	9442.0	9434.0	8470.0
себестоимость	3547154.3884	3520944.9458	2597294.0102	2801991.94120001	2415450.013
комиссии всего	735264.690000002	835241.119999999	584311.819999999	614501.039999999	593088.38
комиссия	108567.71	105505.11	97239.4400000002	102501.8	103917.95
комиссия логистика	538972.0	644411.0	430502.0	445093.0	422329.0
хранение	26807.17	26807.17	29259.16	31943.22	34390.35
комиссия_прочее(поверенного_услуги третьих лиц)	66001.6599999999	64216.09	37118.97	46401.49	46057.17
комиссия_прочее вознаграждение согласно лицензи...	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0
комиссия_прочее отмена удержания	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
комиссия_прочее утилизация товара	0.0	7788.0	0.0	0.0	4488.0
комиссия_прочее оферта на оказание услуг «вб.рекл...	122.0	100.0	7884.0	0.0	0.0

# Рынок, рост x17:

4,7 триллиона

Оборот маркетплейсов

2% Доля  
нашего  
рынка

₽ 3,5B

190 млрд руб

2020

2021

2022

2023

2024

2025



Фокус конкурентов на внешнюю аналитику

**Конкуренты получают данные через API это всего 20–30% данных**

**JStick**



1. Наш робот собирает данные из личного кабинета + API, такое решение позволяет собирать 100% данных
2. 100% данных = глубже аналитика
3. Аналитика по 6 маркетплейсам
4. За 3 дня подключаем новые МП

# Целевая аудитория

# B2B

Продавцы на маркетплейсах **900 тысяч**

**SMB 80%**

**> 50 млн руб в год**

**Enterprise 20%**

**Оборот продаж**

**>500 млн руб в год**



# Подписка

**5 тыс ₺ /месяц**

1 маркетплейс/5 users

# roadmap

## Fundraising (SAFE) ₹30M



revenue \$50k

WB, OZON, Я.Маркет  
интегрирован в SaaS  
ролевых групп SMB



revenue \$200k

Масштабирование продукта SMB.  
Интеграция: СберМаркет, AliExpress;  
Усиление команды: 2 back-end;  
1 front-end; 1 ui/ux; 1 Data Analyst;  
1 sales;



revenue \$750k  
customers 1500



**1500 платящих клиентов**  
**52 млн выручки**

## Fundraising (equity)



**Алгоритмы сбора и структурирование данных;  
Микросервисная архитектура и модели данных;  
SaaS платформа;  
Движок RecSys.**





**Инвестиции за 2 года = 60 млн руб;**

**Выручка 2024г 140 млн руб;**

**ЕВИТДА = 67 млн;**

**Рентабельность 52%**



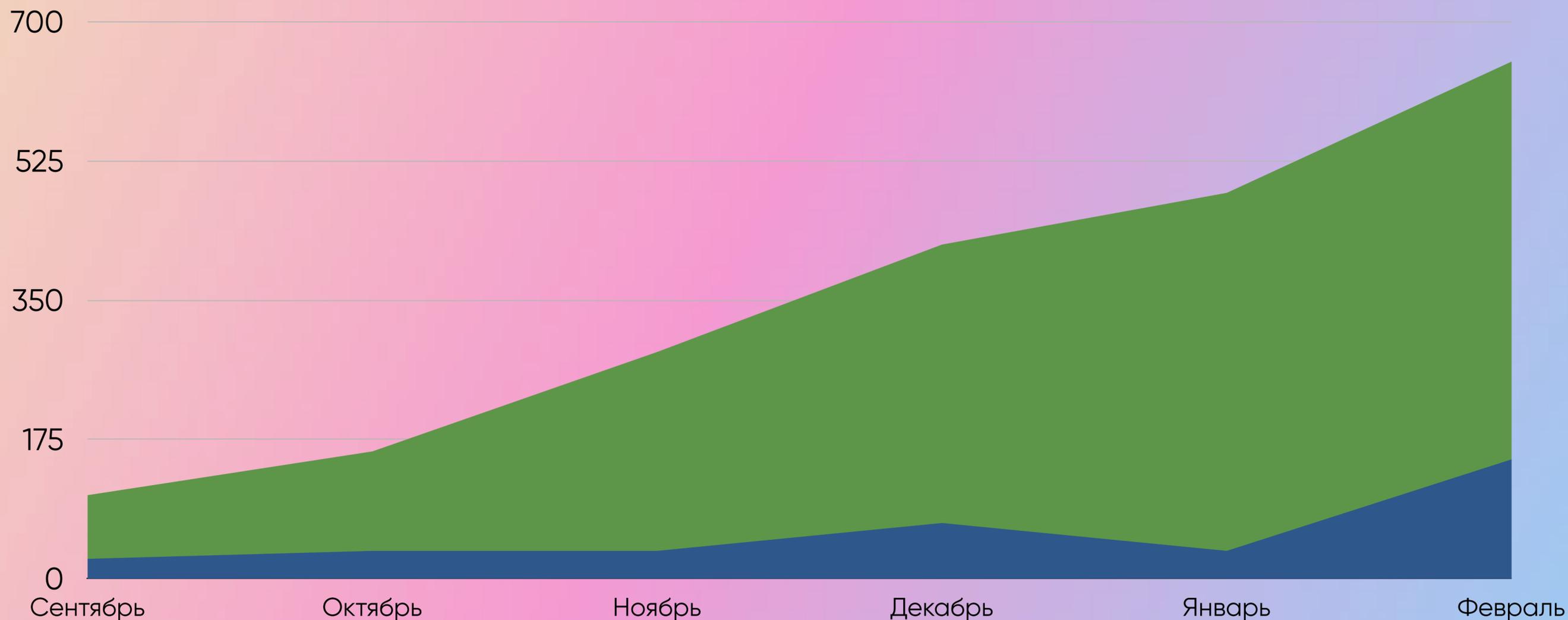
# Основные буллеты проекта:

1. Пайплайн заявок >1000 → конверсия 30%;
2. Рост заявок по органике +35% MoM;
3. Churn Rate <3%;
4. С нами работают 6 международных брендов: LAVAZZA, Ritter Sport, Magic Grain, Gallina Blanca, МахеевЪ, Юнэкт Юнион;
5. Узкое место – обработка заявок, меньше 3% заявок обрабатываем из-за нехватки ресурсов → усилить команду.

# revenue + 20% MoM

## Пайплайн 1200 заявок рост +35% MoM

- Заявки
- Выручка



# Инвестиции **₽30М**

**Доля в проекте 20%**

**Усиление команды = выручка 53 млн ₽, 1500 клиентов/2022г**



# [ Лидеры цифровой трансформации ]

iCluster



**Алексей Мазго:**  
**CEO/Product**  
14 лет в IT  
5 лет, начальник IT в Sberbank;  
3 года business partner of Sberbank;

**Сергей Капочкин: СТО**  
8 лет Backend Dev,  
Data Analytics

**Katerina S. – Product:**  
6 years at Microsoft,  
**MICROSOFT CEE**



**+4** Сотрудника



**JStick – аналитика, которая делает бизнес прибыльней**



Алексей Мазго

**+7 910 4000 122**

**@alexeymazgo**

**jstick.ru**

