



**Omnichem** – это сервис по созданию цифровых витрин для производителей и дистрибьюторов химического сырья

Григорий Дюкарев

Глубокая аналитика и персонализированная коммуникация с покупателями позволяет повышать эффективность бизнеса и увеличивать прибыль. А единая система поиска и фильтрации по товарам позволяет добиться эффекта синергии в привлечении клиентов и снижении затрат на их обслуживание.

2016 год

Заказываю косметику на  
контрактном производстве и  
продаю её в аптечных и  
розничных сетях

Не понимаю, почему выпуск  
“стандартного” продукта  
занимает 3 -4 месяца

2018 год

Я собственник контрактного  
производства косметики и  
произвожу продукцию для Yves  
Rocher и Mixit

Не понимаю почему постоянно  
нужно искать людей в отдел  
закупок, а технологи готовят  
образцы заказчикам по 1,5 -3  
месяца.

2023 год

Провожу custdev-интервью,  
так как делаю стартап для  
управления  
взаимоотношениями с  
контрактными производствами

Понимаю, что большинство  
проблем связано с поиском  
сырья и коммуникации с  
поставщиками этого сырья

# Нахожу этому подтверждение

**Как изменился цикл разработки продукта за последние годы?**

29% ответили "удлинился"; 20% ответили "остался примерно на том же уровне"  
51% ответили "сократился".

По данным профессионального издания Cosmetics and Toiletries. Опрашивали международных производителей, крупных и малых.

А у вас как? И почему? Вопрос к российским производителям косметики и владельцам брендов.

👍 2 2,6К изменено 18:01

👤 5 комментариев

---

**Как изменился цикл разработки продукта за последние годы?**

Анонимный опрос

56% удлинился

26% остался примерно на том же уровне

18% сократился

467 голосов 2,8К 18:03

🗨️ Прокomentировать

**StaS**

**Татьяна Иванова**  
ООО "ЭВКЛАБ" -производители экстрактов, в том числе и СО2 "ЭВКЛАБ" странные ребята - запросил у них прайс на экстракты. Прислали табличку ассортимента, примерно повторяющую информацию на их сайте. На мое письмо с уточняющими вопросами менеджер не ответила. Такое ощущение, что они не очень хотят продавать свою продукцию или чего-то стесняются/бояться. 15:16

**AA**

**Andrey Anisimov**  
**StaS**  
"ЭВКЛАБ" странные ребята - запросил у них прайс на экстра...  
Очень качественные экстракты у них. и цены тоже радуют. Попробуйте конкретный запрос прислать, они оперативно отвечают 15:19

**S**

**StaS**  
**Andrey Anisimov**  
Очень качественные экстракты у них. и цены тоже радуют. Попро...  
Может быть и качественные. Купить просто их не получилось. Я задал тот самый "конкретный вопрос" - попросил у них озвучить цены. Мне прислали ассортимент. Я ответил, что нет цен (и еще пару вопросов задал). И тишина.  
Ситуация, когда я хочу потратить деньги на их продукцию, но для этого мне надо выпрашивать у них прайс кажется мне несколько нездоровой. 15:22

Даааа!!!)) я только за 11:12

это моя боль) 11:12

и я заметила, что у большинства поставщиков даже каталогов/прайсов нет. только по запросу 11:12

а это очень тяжело, когда ты не понимаешь их ассортимент и не моешь ознакомиться 11:13

1.Самое первое, для меня, это зайти и выбрать все в одном месте, например сырье!  
Чтобы была возможность заказать от 1 кг и больше и не скакать по разным фирмам в поисках и сравнении цен.

2. Проблем рынка, на данный момент, несколько:  
а) это уход ведущих компаний по производству тары и сырья, приходится искать аналоги в Китае и в других странах, но они не всегда соответствуют тому качеству, которое нужно.  
б) Для небольших, начинающих производств, как моё, не всегда можно осилить минимальные партии закупки, которые стоят дорого.  
Крупные поставщики больше нацелены на большие производства и не всегда готовы сотрудничать с малым бизнесом.  
Могут даже не отвечать на запросы. 14:40

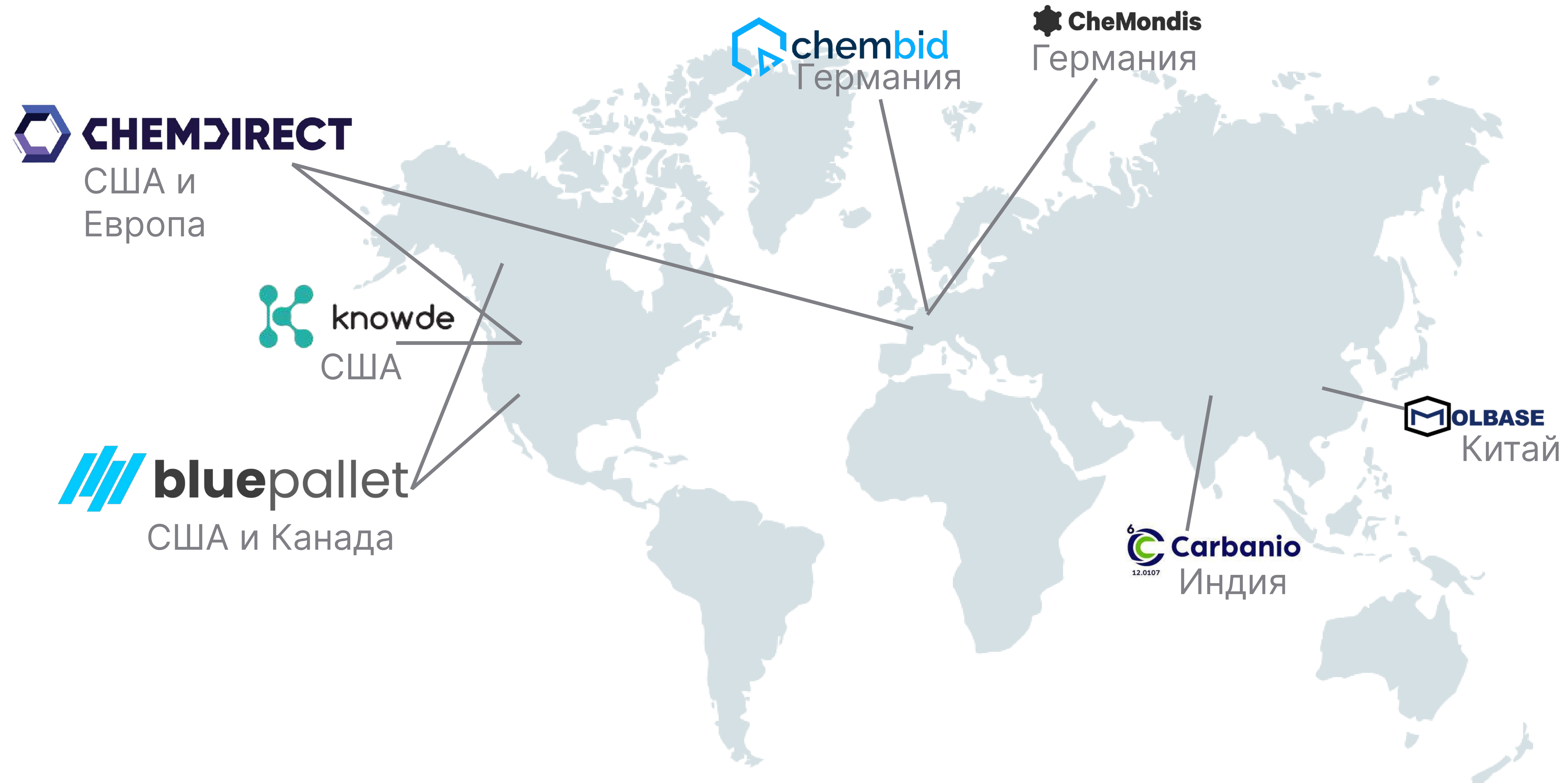
Это было бы очень удобно! 👍  
Меня эта тема очень интересует. Прозрачность, свободная конкуренция, преимущества и качество сырья - это то, что должен отражать такой маркетплейс.  
Я работаю со стороны поставщиков. Сама ищу и вывожу на российский рынок сырье для косметики. Также в рамках компании есть и фармацевтическое и лакокрасочное направление.

Поставщиков сырья тоже очень много, но нет в одном месте всего, что нужно.  
Вот и приходится работать с кучей компаний, что очень неудобно

А то эти поиски столько времени отнимают 14:53

Отправки запросов, ожидание ответов, кланчишь, как будто домой к ним пришёл и милостыню просишь, а не денег им хочешь заплатить.  
А потом ещё квест, чтобы это все забрать с их склада и оформить доставку.  
Они же сами ничего не доставляют, даже до терминала ТК, все на клиента ложится, по крайней мере с мелкими они так работают, у крупных, возможно, есть уже свои машины, которые забирают сами заказы. изменено 14:55

# Маркетплейсы химического сырья появившиеся в 2019-2020 годах



**7,5 трлн ₹**

объем потребления  
химического сырья в 2022м  
году

**рост 7,8%**

прогнозируемый ежегодный рост  
до 2030 года

по данным  
минпромторга

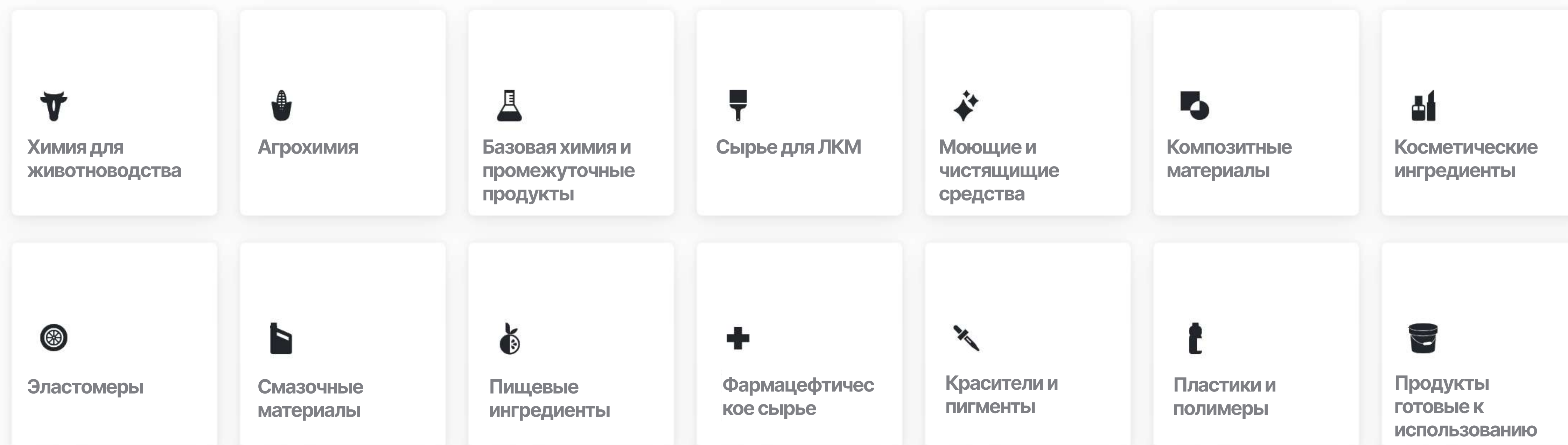


# 160 372

компания занимаются  
производством химических  
материалов и оптовой торговлей  
химическими материалами

# 720 000

перерабатывающих компаний,  
которые являются  
потребителями химического  
сырья



согласно данным из реестра  
юридических лиц

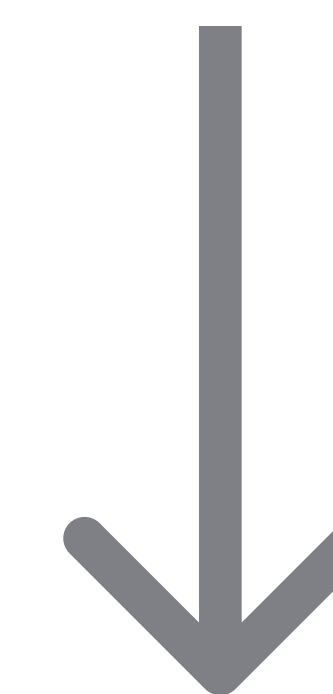
**РАМ 792 млрд ₺**

**ТАМ 554,4 млрд ₺**

**SAM 322,6 млрд ₺**

**SOM 64,5 млрд ₺**

Мы исходим из того, что сможем существенно оптимизировать нагрузку на отдел закупок и продаж и заменить собой как минимум одного сотрудника с минимальной зарплатой в 75 000 ₺ (с учетом отчислений).



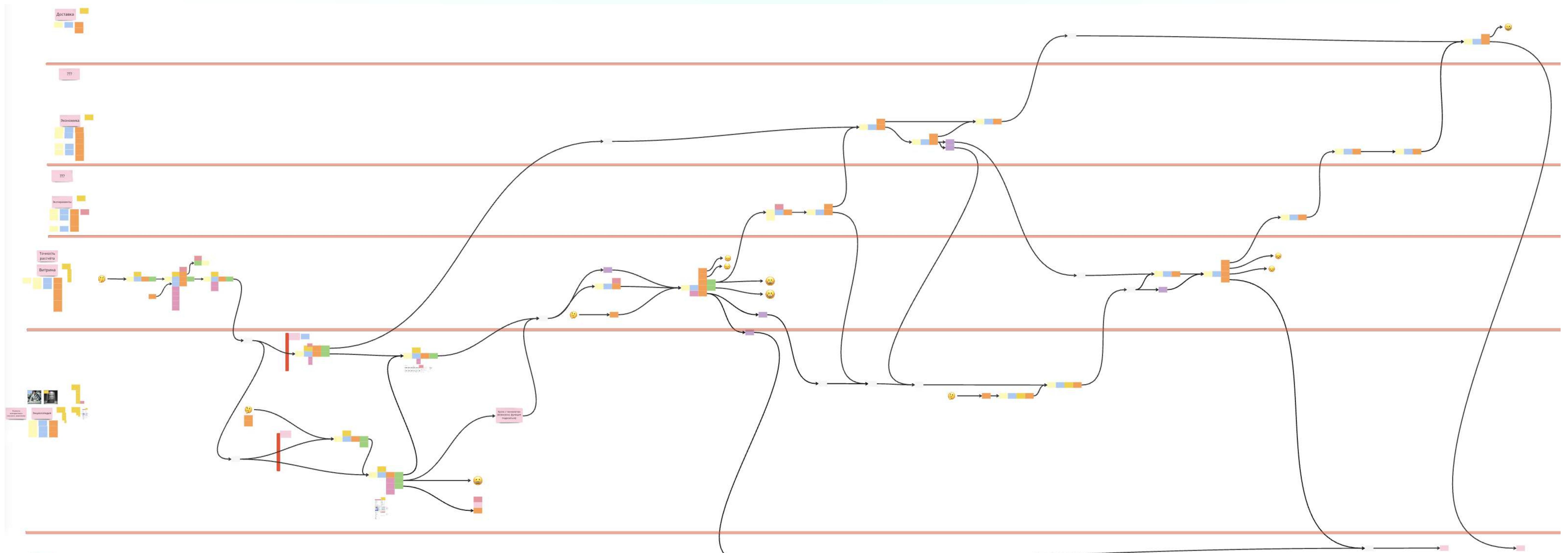
**792 млрд ₺ ежегодно.**

# Потребность

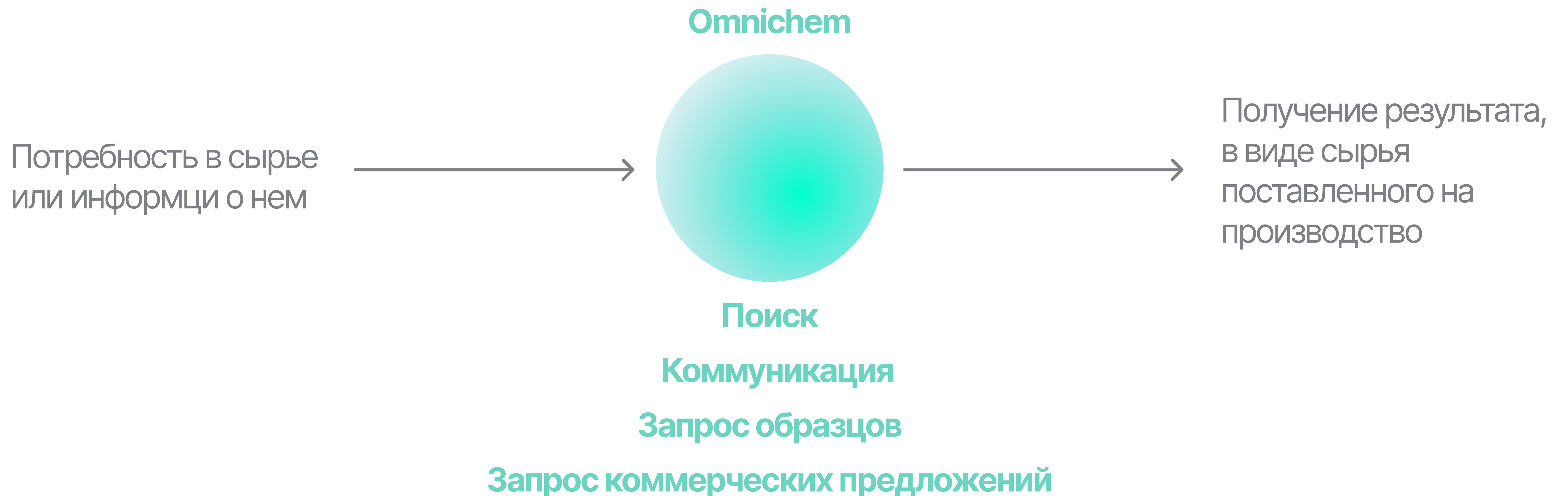
Провели в общей сложности 34 глубинных интервью:

- 23 из них с “покупателями” сырья для своих производств
- 11 из них с поставщиками сырья для различных отраслей

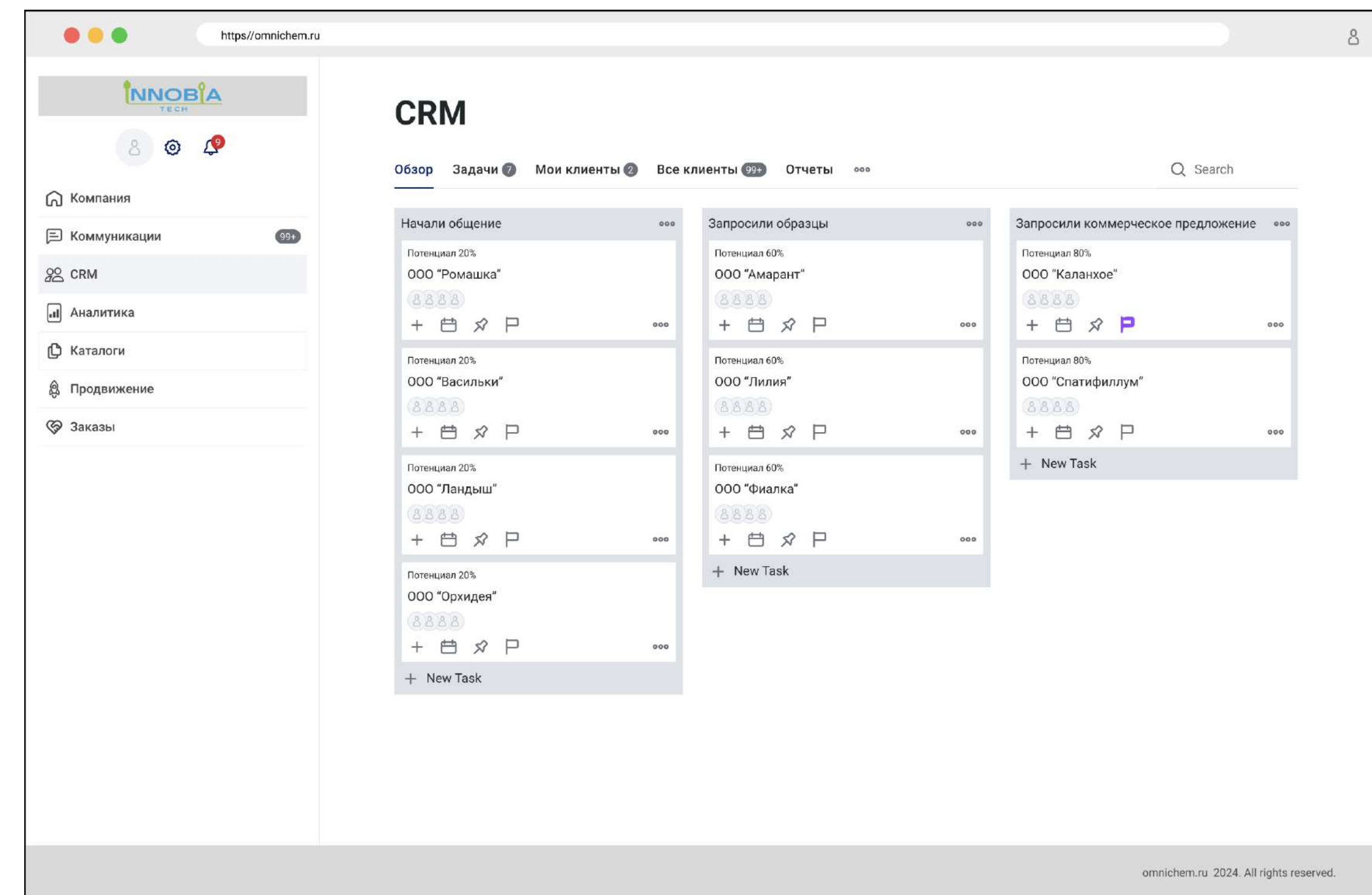
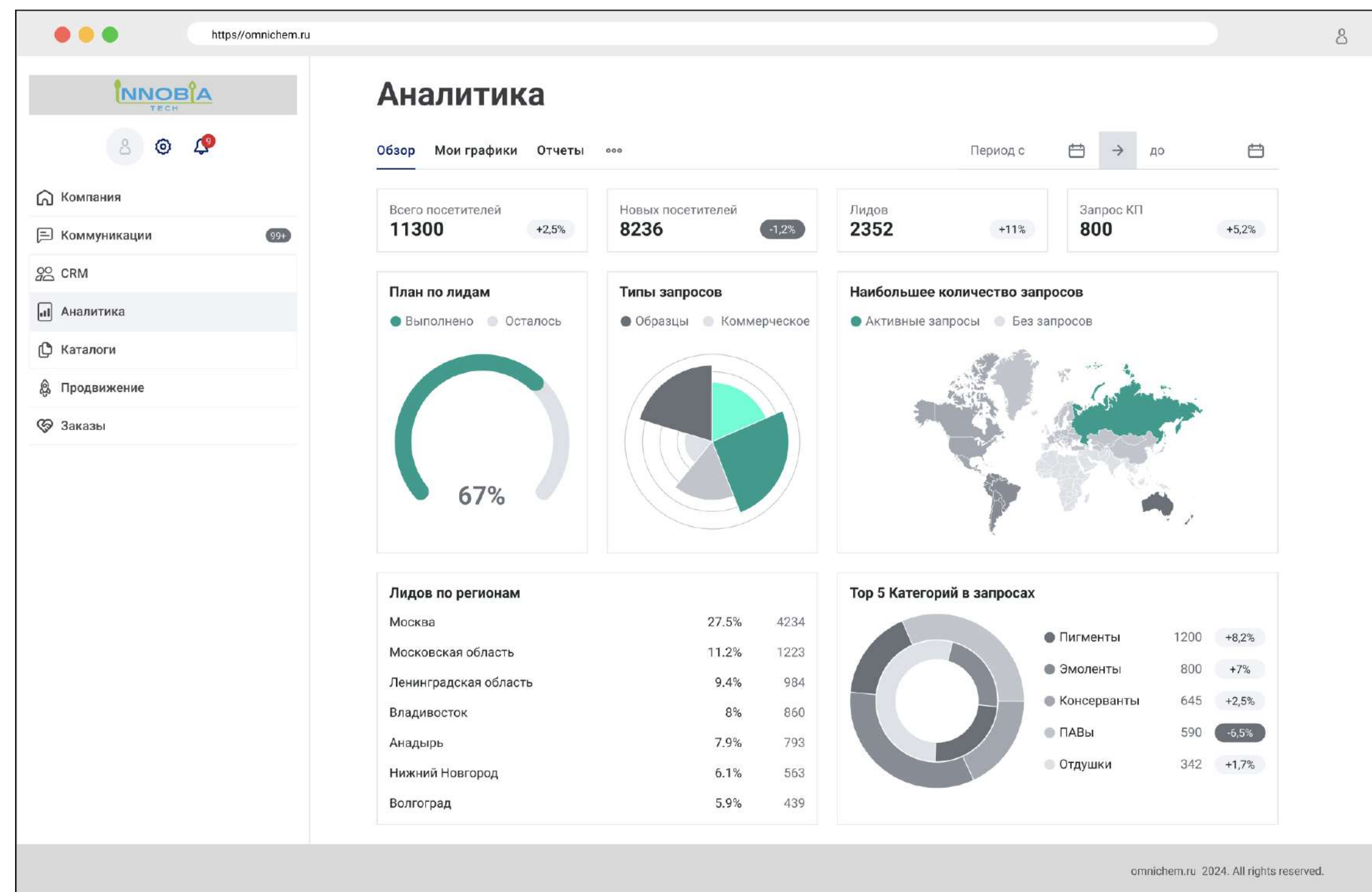
Ниже приведено текущее устройство процесса “купли-продажи” сырья на основе этих интервью.



**Omnichem** - единственная площадка в России, которая объединяет поставщиков химических материалов и профессионалов из различных областей промышленности и даёт обширную информацию о продуктах на рынке



# Текущая стадия

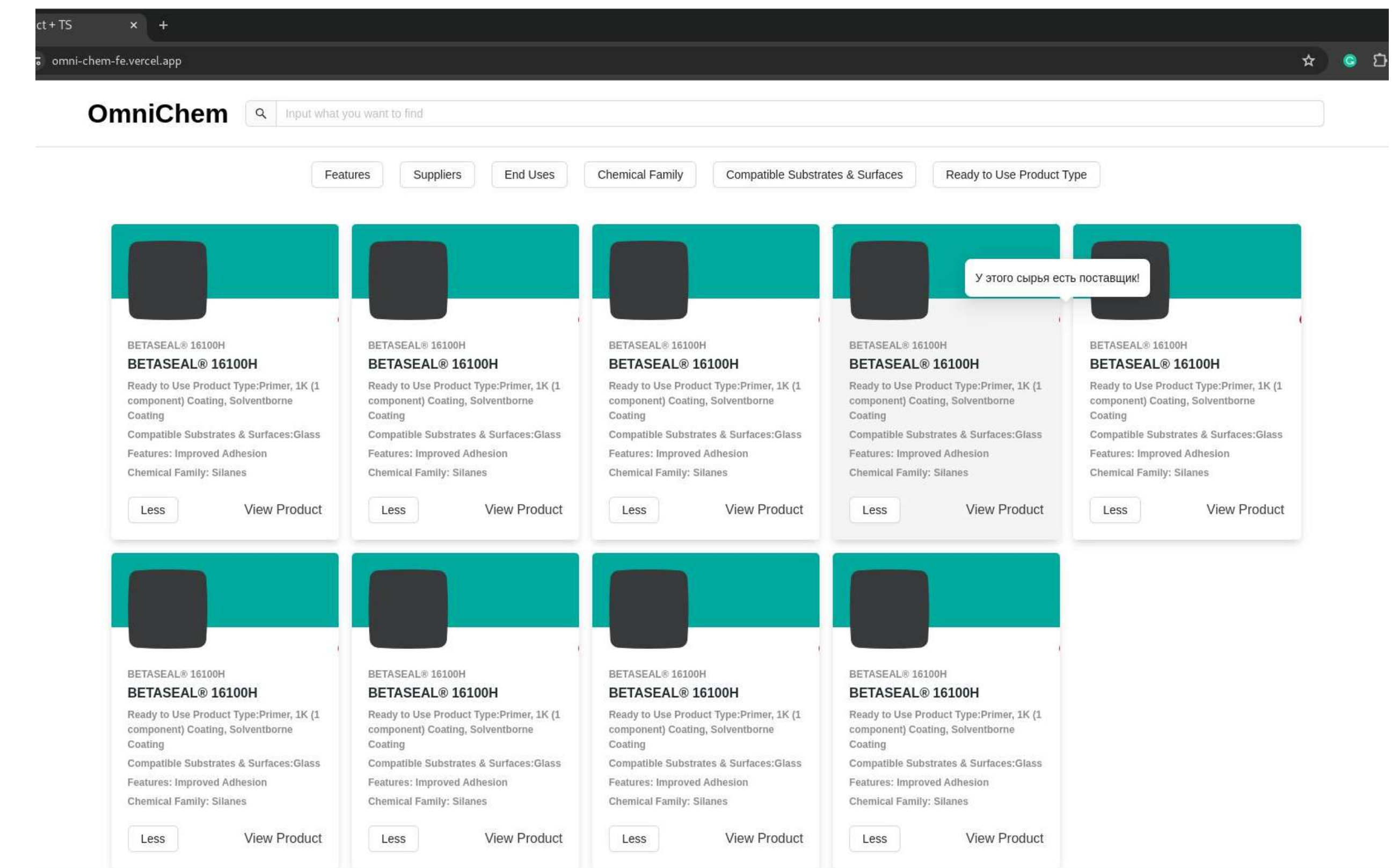
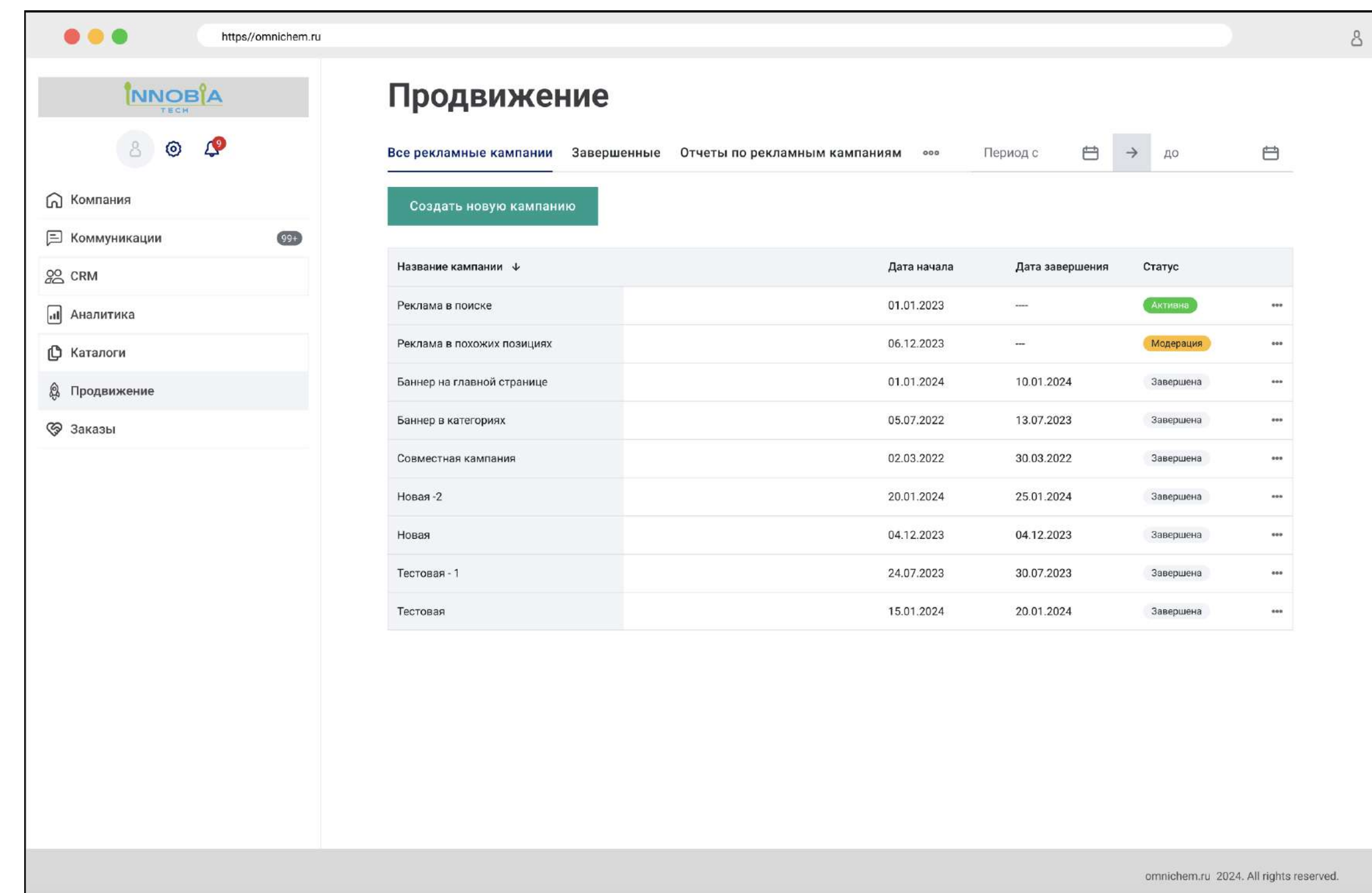
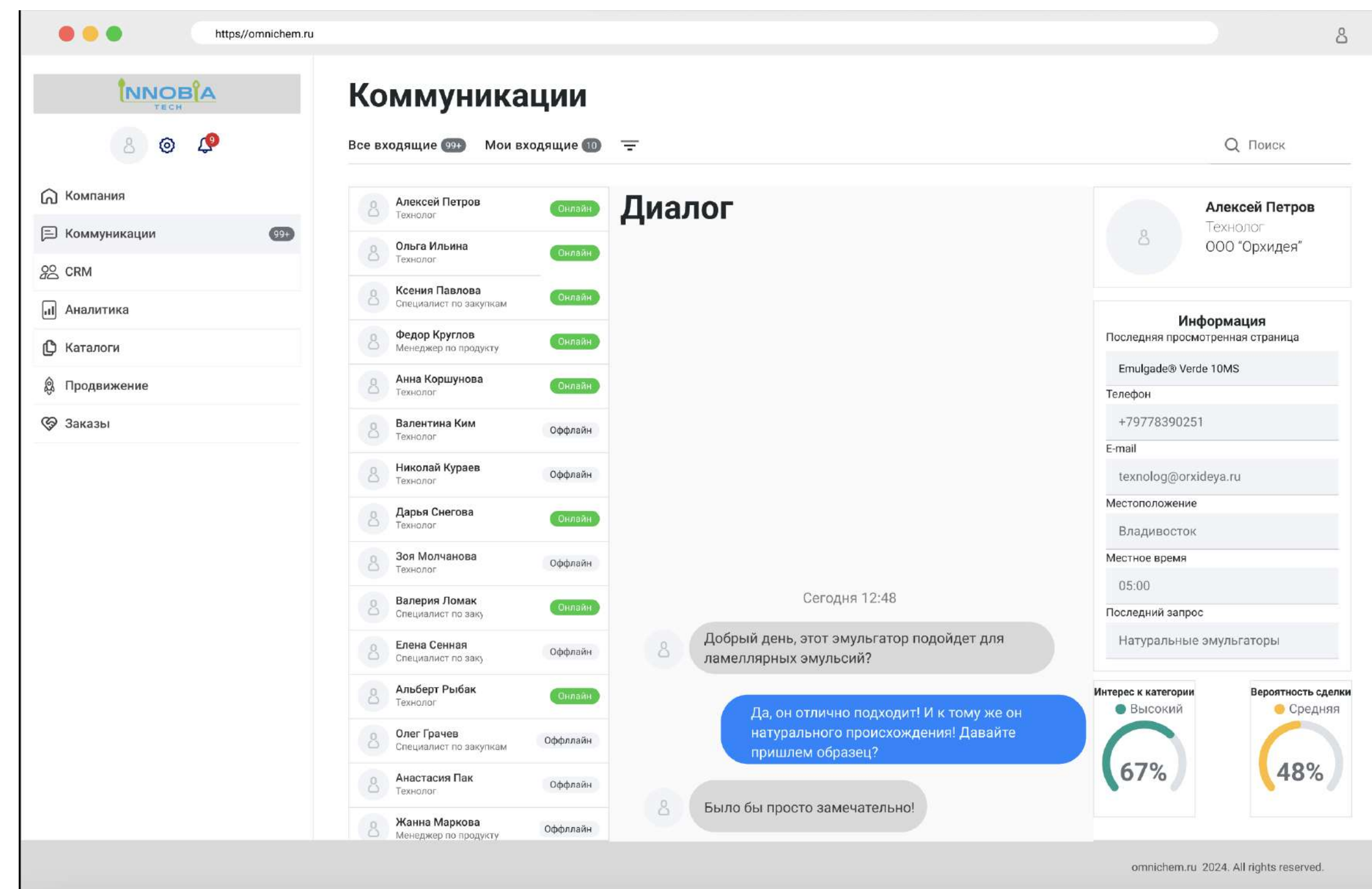


В феврале 2024 - 5 компаний, готовых оплачивать сервис.


Открываем юридическое лицо для приема платежей.

Релиз продукта - конец марта 2024.

Ведем переговоры с потенциальными клиентами из Бразилии и Германии (заинтересованы в выходе на российский рынок).



## Конкуренция

Конкурент	Традиционные методы продаж	Неспециализированные маркетплейсы	Knowde	 omnichem цифровая витрина химических материалов
Страна	-	-	США и Канада	Россия и БРИКС
Количество активных поставщиков	Мало	Мало	Много	Мало
Количество продуктов в справочнике	Мало	Мало	Много	Много
Простота использования	Средняя	Низкая	Высокая	Высокая
Скорость внедрения для поставщиков	Низкая	Низкая	Средняя	Высокая
Стоимость	Высокая	Высокая	Высокая	Средняя

## Бизнес-модель

Ключевые партнеры	Ключевые виды деятельности	Ценностное предложение	Взаимоотношения с клиентом	Потребительские сегменты
<p>Отраслевые ассоциации (СоюзХимиков и пр.)</p> <p>Таможенные службы</p> <p>Банки партнеры</p> <p>Логистические операторы</p> <p>Высшие учебные заведения</p>	<p>- разработка платформы для автоматизации процесса поиска и закупок химического сырья</p> <p>- оказание сопутствующих сервисов (логистика, синтез, продвижение)</p>	<p>Полная техническая документация по всем химическим материалам в одном месте</p> <p>Информация обо всех ингредиентах и аналитика рынка в одном месте</p> <p>Находите новых клиентов и улучшайте взаимодействие с текущими</p> <p>Находите новых поставщиков и формируйте ликвидные складские запасы с помощью объективной аналитики</p>	<p>Проведение конференций и мероприятий</p> <p>Персональные менеджеры для некоторых категорий</p>	<p>Перерабатывающие предприятия:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- технологи-разработчики</li> <li>- специалисты отдела закупок</li> <li>- специалисты по маркетингу</li> </ul> <p>Производители и поставщики химической продукции:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- менеджеры и руководители отдела продаж</li> <li>- специалисты по маркетингу</li> </ul>
	<b>Ключевые ресурсы</b>	<p>Заказывай химические материалы от тысячи поставщиков на одной площадке</p> <p>Улучшайте показатели продаж с помощью объективной аналитики и диджитализации процесса продаж</p>	<b>Каналы сбыта</b>	
	<p>Алгоритм гармонизации данных и рекомендательная система</p> <p>База данных с химическими материалами</p> <p>Бизнес процессы компании</p> <p>Бренд</p>	<p>Первые строчки в поисковиках путем SEO оптимизации по большинству запросов</p> <p>Программа работы с университетами</p> <p>Прямые продажи, через отдел продаж</p> <p>Контент маркетинг на отраслевых площадках</p>		
<b>Структура затрат</b>			<b>Потоки поступления дохода</b>	
<p>Поддержка IT инфраструктуры</p> <p>Фонд оплаты труда</p> <p>Маркетинговые расходы</p> <p>R&amp;D</p> <p>Администрирование</p>			<ul style="list-style-type: none"> <li>- подписка для продавцов и покупателей</li> <li>- размещение рекламы</li> <li>- комиссия от проведения сделки</li> <li>- партнерские продукты (логистика, финансовые услуги, синтез и пр.)</li> </ul>	

Наша цель стать не просто маркетплейсом, а полноценным драйвером экосистемы. Платформой, на которой компании из отрасли смогут строить свой бизнес. Где будут объединены покупатели, продавцы, а также партнеры, участвующие в цепочках поставок.



## Простой шаблон

Получаем Excel файл от поставщика - всего 4 колонки с торговым наименованием, производителем, артикулом и доступностью на складе






## Создаем карточку товара

Находим соответствие в нашей базе данных из более, чем 100 тысяч наименований сырья

## Демонстрируем товар на витрине

Сырье можно найти в поиске более, чем по 1000 параметров.



<p><a href="#">Свойства</a> <a href="#">Описание</a></p> <p><b>Petkim PETILEN G03-5</b>  <b>Название полимера:</b>                  Полиэтилен низкой плотности (LDPE)  <b>Методы обработки:</b>                  Экструзия  <b>Показатель текучести расплава:</b>                  0,3 г/10 мин</p> <p><a href="#">Подробнее</a></p>	<p><a href="#">Свойства</a> <a href="#">Описание</a></p> <p><b>Rovene® 6026</b>  <b>Совместимые подложки и поверхности:</b>                  Дерево / Металл / Эластомеры и каучуки  <b>Особенности:</b>                  Хорошая совместимость  <b>Химическое семейство:</b>                  Сополимер стирола с акрилом  <b>Температура стеклования (Tg):</b>                  20,0 °C</p> <p><a href="#">Подробнее</a></p>	<p><a href="#">Свойства</a> <a href="#">Описание</a> </p> <p><b>A-Len (Aleko Polymers) COMPLEX SLIP+ANTIBLOCK SA52TY</b>  <b>Функция:</b>                  Антиблокирующее средство / Противоскользящий агент  <b>Совместимые полимеры и смолы:</b>                  Полипропилены (PP) / Полиэтилен высокой плотности (HDPE) / Полиэтилен низкой плотности (ПВД)  <b>Перевозчик:</b>                  На основе смолы</p> <p><a href="#">Подробнее</a></p>	<p><a href="#">Свойства</a> <a href="#">Описание</a> </p> <p><b>Unirubber Virgin EPDM Mulch</b>  <b>Название полимера:</b>                  Терполимер этилена пропилендиена (EPDM)</p> <p><a href="#">Подробнее</a></p>
<p><a href="#">Свойства</a> <a href="#">Описание</a> </p> <p><b>Shandong Nuosen Plastic Anti-foaming Masterbatch</b>  <b>Функция:</b>                  Пеногаситель  <b>Особенности:</b>                  Отличная влагостойкость</p>	<p><a href="#">Свойства</a> <a href="#">Описание</a> </p> <p>DWJ Masterbatches Black 6060 - это экономичная маточная смесь на основе переработанного полиэтилена, содержащая технический углерод высокой непрозрачности. Этот продукт предназначен для литья под давлением</p>	<p><a href="#">Свойства</a> <a href="#">Описание</a></p> <p><b>DWJ Masterbatches Black Masterbatch 6672</b>  <b>Химическое название:</b>                  Технический углерод  <b>Тип пигмента:</b>                  Органические пигменты</p>	<p><a href="#">Свойства</a> <a href="#">Описание</a> </p> <p><b>Chrostiki KE-8561</b>  <b>Химическое название:</b>                  Диоксид титана  <b>Функция:</b>                  Наполнитель и экстендер / Пигмент  <b>Тип пигмента:</b></p>



**СЕО**

управление проектом

**Григорий Дюкарев**

предприниматель

> 8 лет опыта в  
контрактом производстве  
косметики



**СТО**

управление разработкой

**Егор Урванов**

ex CTO Sber

> 10 лет управления разработкой  
в IT и создания информационных  
систем

## Команда



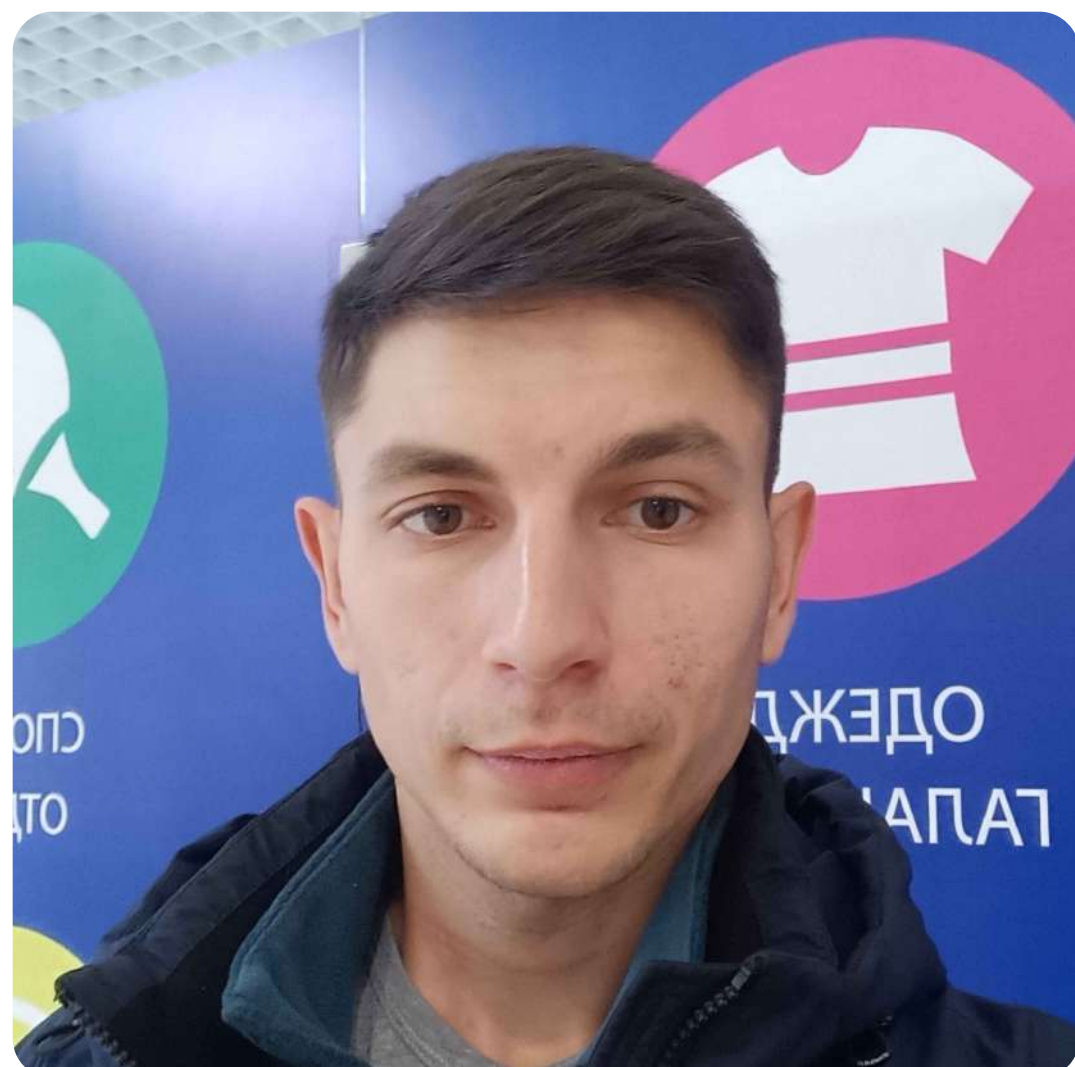
**Иван Русанов**

backend разработчик



**Александр Логунов**

backend разработчик



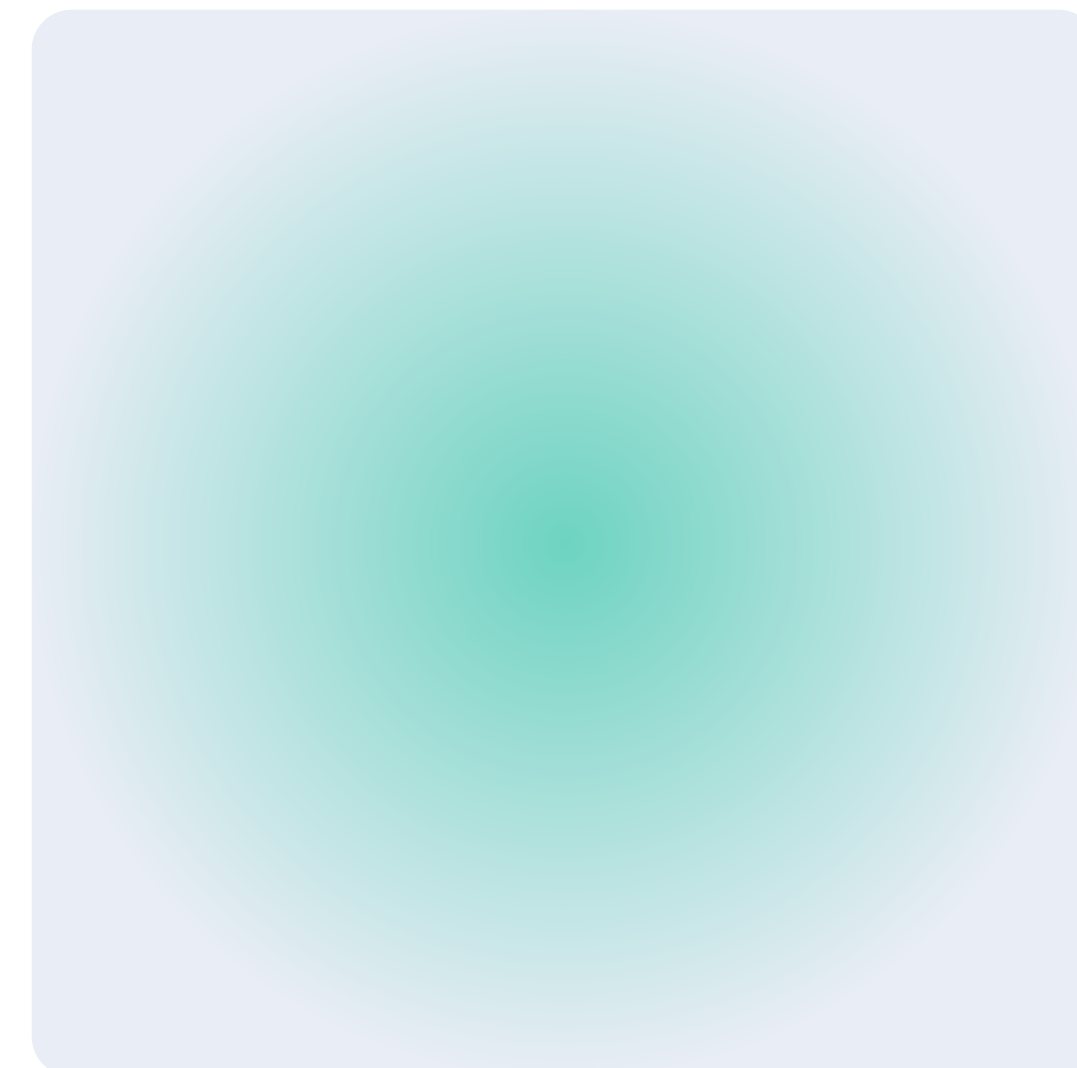
**Сергей Куксов**

backend разработчик



**Оксана Надточий**

frontend разработчик



**Андрей Козлов**

frontend разработчик



**Антон Герасимов**

Эдвайзер

Руководитель направления  
«маркетплейсы» в  
компании аіс

Опыт создания крупных B2B  
маркетплейсов



**Павел Тебеньков**

Ментор

Директор фонда  
Appscience Venture

Опыт в создании ИТ  
продуктов для B2B рынков

Привлечение пользователей и продажи начали с косметической отрасли. Эта отрасль наиболее понятна для основателя, а ее участники одни из самых требовательных пользователей среди всего рынка химического сырья.

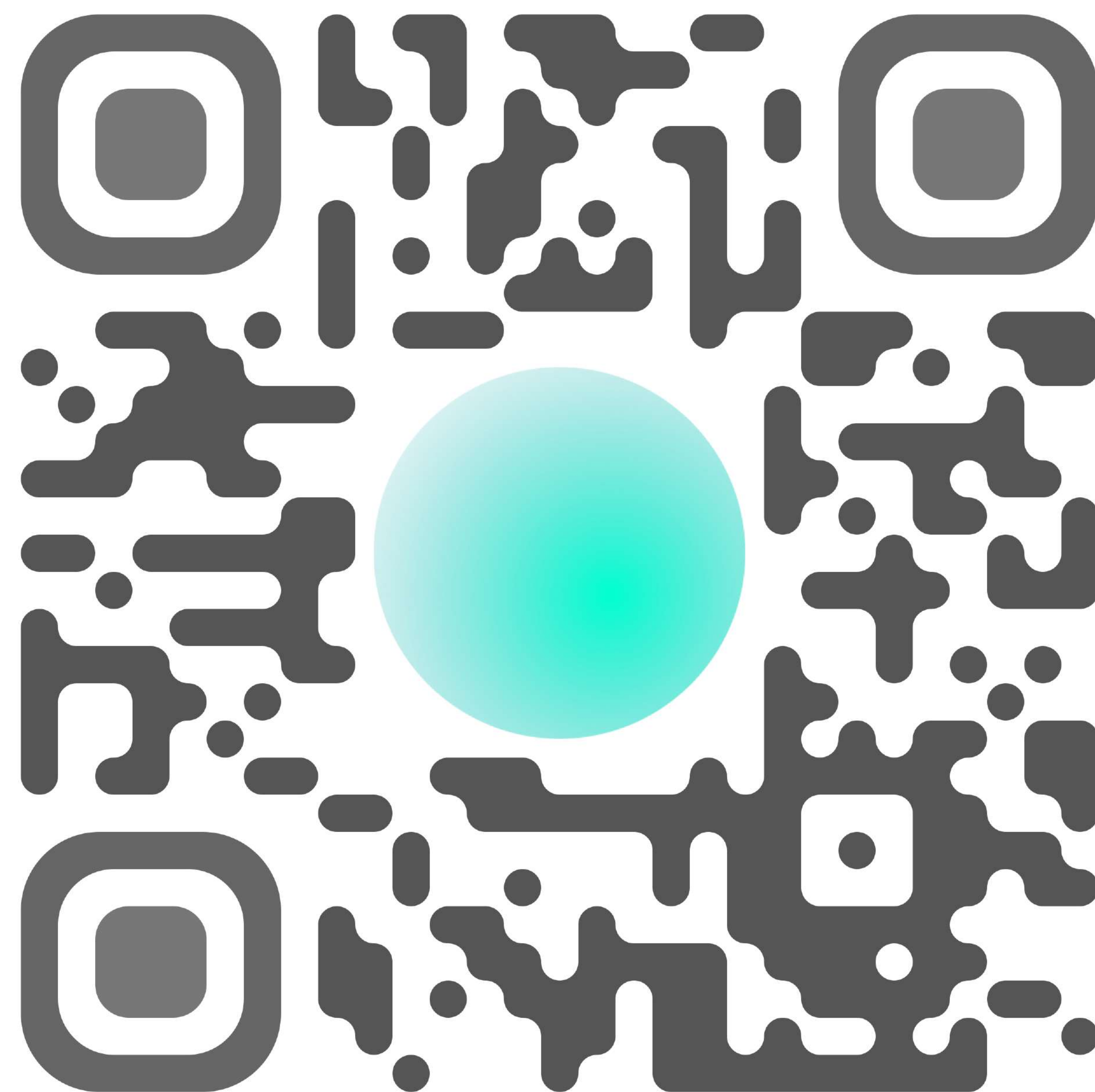
Используем тематические группы в telegram и форумы для привлечения трафика.

Собрали более 150 человек из разных компаний, которые участвуют в демо и доработках MVP.

Я занимаюсь прямыми продажами и планирую нанять сейлз-менеджера

Собрали базу данных из более, чем 100 тысяч наименований сырья с подробным описанием, что позволит сделать SEO оптимизацию

## Финансовая модель



### Резюме:

- Окупаемость вложений в течение 3-х лет
- Выход на положительный CF в 2Q2025
- IRR 152% за 5 лет

# Free

доступ для покупателей для  
покупателей к базе данных  
сырья

# 10 000 ₹

планируемая стоимость  
“премиум” подписки покупателя  
для доступа к помощнику с ИИ

# 15 000 ₹

минимальная стоимость  
подписки для поставщика  
химического сырья

# ≈ 5000 ₹

Текущая стоимость  
привлечения одного платящего  
поставщика

# 30 000 ₹

Текущая стоимость команды  
разработки



## Планы

### Ближайшие

В настоящий момент мы сосредоточены на доведении продукта до рабочего состояния и его запуска в марте 2024.

Привлечь 50-100 поставщиков на платформу к моменту запуска.

Обеспечить трафик, не менее 1000 пользователей из числа покупателей (технологов и закупщиков)

### Отдаленные

Внедрение искусственного интеллекта в качестве помощника продавца для повышения эффективности его работы.

Внедрение искусственного интеллекта в качестве помощника покупателя, для оптимизации технологических карт и цепочек поставок.

Выход на рынки стран БРИКС

## Предложение

### Заинтересованы:

- выходы на новых клиентов: поставщики и производители химии
- знакомство с командами разработки ИИ
- партнерство с логистическими и финансовыми сервисами

### Рассматриваем:

- возможность привлечения инвестиций от ₹ 10 М. Профильный инвестор, доля не более 10%



↪ [omnichem.ru](https://omnichem.ru)

✉ [g\\_dukarev@omnichem.ru](mailto:g_dukarev@omnichem.ru)

☎ +79831506489

↪ [t.me/omnichem](https://t.me/omnichem)

↪ [t.me/G\\_Dukarev](https://t.me/G_Dukarev)

