



Стартапы 6-го акселератора ФРИИ удвоили выручку

Москва, 8 сентября 2015 года. — Проекты-выпускники шестого акселератора Фонда развития интернет-инициатив за время акселерации удвоили совокупную выручку, успешно протестировав свои бизнес-модели и клиентские гипотезы. Успехи, достигнутые в ходе прохождения акселерационной программы ФРИИ, стартапы презентовали потенциальным инвесторам и бизнес-ангелам на традиционном Демодне ФРИИ.

“Выпуск шестого набора Акселератора отличает несколько ключевых достижений. Во-первых, в этом выпуске за период Акселерации более половины компаний уже вышли на точку безубыточности, — говорит **Дмитрий Калаев**, директор акселерационных и образовательных программ ФРИИ. — Во-вторых, в Акселераторе появились более зрелые компании с оборотами в десятки млн рублей. Такой компанией, например, является Tvil.ru — российский “убийца” AirBnB, который уже сегодня БЕЗ серьезных инвестиций вышел на 60% от его размера в России. В-третьих, почти треть компаний, которые выступили на Демо-дне шестого Акселератора, уже вышли на оборот свыше 2 млн рублей в месяц”.

В Демо-дне приняли участие:

“A2 Leasing System” — интернет-платформа, объединяющая участников рынка лизинга и позволяющая клиенту за 24 часа по единому комплекту документов получить предварительное решение по лизингу от ведущих лизинговых компаний. За 3 месяца Акселерации команда выбрала три ключевых сегмента: автотранспорт, спецтехника и оборудование, внедрила собственную систему таргетирования заявок, открыла каналы привлечения партнеров и генерации заявок в онлайн, а также сформировала портфель заявок на сумму 1,7 млрд. рублей.

“Аксиоматика” — предоставляет сервис поддержки принятия решений AxiCredit. Сервис AxiCredit помогает микрофинансовым организациям (МФО) и розничным банкам автоматизировать оценку заемщиков и управлять стратегиями оценки. Сервис разработан на основе продукта компании FICO, лидера рынка систем оценки заемщиков – FICO OMDM, который позволяет МФО и банкам снижать уровень невозврата займов и зарабатывать в среднем на 1 миллион рублей больше с каждой тысячи одобренных заявок. Повышение прибыли становится возможным благодаря легкому управлению стратегиями оценки кредитных заемщиков и возможности быстро вносить изменения в логику оценки. В 2015 году компания “Аксиоматика” получила эксклюзивные права на предоставление сервиса оценки заемщиков на базе FICO OMDM на территории России и СНГ. За период Акселерации проект вырос по месячной выручке с 360 тыс. рублей до 1,8 млн рублей, то есть в 5 раз. В 4 раза увеличилось число клиентов. Также компания получила грант от корпорации Microsoft в виде ресурсов облачной платформы Microsoft Azure, который будет использован на разработку современной геораспределенной архитектуры и повышение отказоустойчивости.

B2B Family — онлайн-сервис, позволяющий отправить КП или презентацию клиенту, а потом с помощью уведомления, чата или автозвонка снять возражения вовремя или сразу после просмотра вашего КП, в тот момент, когда клиент “горячий” и принимает решение. Это исключит неэффективные звонки, увеличит продажи на 15%, ускорит сделку на 30%.

“Бегучка” — позволяет физическим и юридическим лицам выводить свои объявления бегущей строкой в эфире более 100 телеканалов, подключенных к сервису. Телеканалы платят компании за приведенных клиентов. В 2014 году это вознаграждение составило 4,2 млн. руб. Целью на период Акселерации было научиться масштабировать продажи и выйти за пределы домашнего региона. Эта цель была достигнута: выручка на экспериментальном внешнем рынке (Челябинск) выросла с 19 тысяч рублей за май до 159 тысяч рублей за август, то есть в 8 раз. Еще 100 тысяч рублей команда “Бегучки” заработала за первые пять рабочих дней сентября. В ближайших планах воспроизвести рост еще в 20+ городах.

DriverPack Solution — это программное обеспечение для автоматической настройки компьютеров и ноутбуков, которое позволяет любому пользователю настроить компьютер/ноутбук быстро и качественно. DriverPack Solution — мировой лидер в области автоматической установки драйверов на компьютер, который работает в 44 странах мира. Компании доверяют свыше 35 миллионов пользователей, и она предлагает им более миллиона уникальных драйверов. За время акселерации количество посетителей сайта компании выросло с 4 млн до 6 млн. Конверсия ежемесячно увеличивалась на 30%, а ARPU за это время вырос на 57%.

Fitness clubs — занимается лидогенерацией для фитнес-клубов. Компания специализируется на привлечении клиентов в фитнес-клубы с оплатой за заявку от потенциального клиента. За три месяца Акселерации месячная выручка компании выросла на 96% до 960 тысяч рублей, компания вышла на точку безубыточности. Количество проданных заявок растет на 20-25% в месяц, средний цикл сделки сократился в два раза с 40 до 20 дней, конверсия в повторную покупку составляет 90%.

LinguaChat — позволяет изучать иностранные языки с помощью популярных мобильных мессенджеров. Компания прошла Акселератор за свой счет, а в период Акселерации привлекла \$300 тысяч посевных инвестиций от российского бизнес-ангела из строительной сферы.

Supl.biz — это электронная торговая площадка, которая помогает компаниям малого бизнеса покупать и продавать любые товары и услуги оптом. С февраля 2015 года у сервиса 180 платящих пользователей. За период Акселерации месячная выручка компании выросла в 5 раз с 56 до 320 тысяч рублей, компания вышла на самоокупаемость.

TVIL.RU — система бронирования жилья на отпуск и выходные от реальных людей по ценам от хозяев. За период Акселерации команда выявила “узкие места” в бизнесе, сфокусировалась на них и увеличила конверсию в два раза по сравнению с прошлым годом. По месячной выручке компания выросла в 4 раза. Tvil.ru проходили Акселерацию за свой счет.

“Основное, чем нам помог Акселератор ФРИИ, — это пересмотреть свое предпринимательское видение построения процессов. С помощью экспертов и трекеров ФРИИ мы пересмотрели бизнес-процессы в компании, это и повлияло на показатели” — комментирует достижения компании ее основатель и CEO **Алексей Черепакин**.

“**Открытое кладбище**” — сервис, который помогает частным лицам дистанционно ухаживать за могилами своих близких людей по всей территории РФ и СНГ. К настоящему моменту сервисом пользуются уже 120 семей в 32 городах, 90% оставляют заказы на следующий год.

“**СпонсорБюро**” — сервис для организаторов и спонсоров мероприятий, который помогает спонсорам находить мероприятия с участием их целевой аудитории, а организаторам привлекать спонсорские средства. Дополнительно компания оказывает консультационные услуги в области спонсорства (подготовка спонсорских презентаций, отчетность, спонсорские стратегии мероприятий). За период акселерации компания выстроила масштабируемый бизнес, месячная выручка компании выросла в 2 раза относительно каждого месяца прошлого года — до 240 тысяч рублей, также компания вышла на рынок консалтинга организаторов мероприятий и получила 70 запросов на спонсорство событий осени 2015 года.

“**Телепорт**” — занимается финансовой лидогенерацией по CPA модели. Компания помогает банкам и микрофинансовым организациям привлекать большое количество качественных клиентов. За период Акселерации компания выросла по месячной выручке в 3,3 раза, по среднему чеку в 1,6 раз до 130 тысяч рублей, и по количеству клиентов в 3,2 раза до 45 клиентов. Компания “Телепорт” прошла Акселерацию за свой счет.

“В Акселераторе мы значительно ускорили темп работы команды, благодаря трекшн-митингам и работе с трекерами все члены команды сфокусировались, стали действовать более точно и очень быстро тестировать гипотезы. Те задачи, на которые раньше уходил месяц, сейчас мы делаем за неделю, — резюмирует CEO и основатель компании **Андрей Колыхан**. — В Акселераторе мы получили много экспертизы в части продаж, и нам удалось сделать их системными и прогнозируемыми. За счет этого средний цикл сделки сократился с трех-четырех недель до трех-четырех дней”.

“**Техновизор**” — система контроля водителей и погрузчиков на складе. Помогает торговым компаниям, имеющим парк складской техники, снизить количество столкновений и повысить эффективность работы водителей погрузчиков при помощи устройства, которое крепится на погрузчик и передает данные о работе на компьютер в виде отчетов. В Акселераторе команда “Техновизор” сделала первую продажу на 608 тысяч рублей, и сейчас на согласовании находятся сделки на сумму 1,34 млн рублей. “Техновизор” кроме того является участником партнерского Акселератора ФРИИ и Microsoft, в рамках которого команды получают “облачные гранты” Microsoft Azure, а также помощь специалистов ИТ-гиганта.

“**Турбодилер**” — сервис, который помогает частным лицам и автосалонам решить проблему длительной продажи транспортных средств при помощи автоматического размещения объявления на 50 самых посещаемых сайтах РФ и дает единый интерфейс для управления объявлениями на всех этих сайтах. За период Акселерации команда запустила продажи в новом для себя сегменте — автосалонах, снизила стоимость

привлечения новых пользователей на 30%, и увеличила средний чек в 2,5 раза. По месячной выручке компания выросла на 40% с учетом того, что май-август — это низкий сезон на автомобильном рынке. Компания также является участником партнерского Акселератора ФРИИ и Microsoft.

“До Акселератора ФРИИ я был уверен, что все знаю о бизнесе, мы с партнером имели за плечами 8-летний опыт собственных проектов. Буквально после первых трекшен-митингов и SWOT-сессий с экспертами мы посмотрели на свой бизнес совсем по-другому: увидели новые горизонты рынка и новые возможности применения продукта, — комментирует успехи сооснователь и управляющий партнер компании “Турбодилер” **Дмитрий Безнасюк**. — Мы работали 24 часа в сутки, протестировали более 50 гипотез, изменили тарифную сетку пять раз и теперь можем сказать, что знаем почти все о специфике поведения своих пользователей”.

Пресс-служба ФРИИ

E-mail: pr@iidf.ru

Тел.: +7 (926) 209-73-75

Фонд развития интернет-инициатив - российский фонд венчурных инвестиций, учрежденный в марте 2013 года Агентством стратегических инициатив. Фонд предоставляет инвестиции технологическим компаниям на ранних этапах развития, оказывает стартапам консалтинговую и образовательную поддержку в рамках акселератора ФРИИ, а также участвует в разработке методов правового регулирования интернет-бизнеса и венчурной отрасли. Миссия ФРИИ — сделать российский рынок понятным и доступным каждому предпринимателю, желающему начать или расширить свой бизнес в интернете. Объем средств под управлением ФРИИ составляет 6 млрд рублей. В портфеле фонда более 170 проектов. Акселератор ФРИИ, по оценке Dow Jones, является самым результативным акселератором Европы.