

YORSO

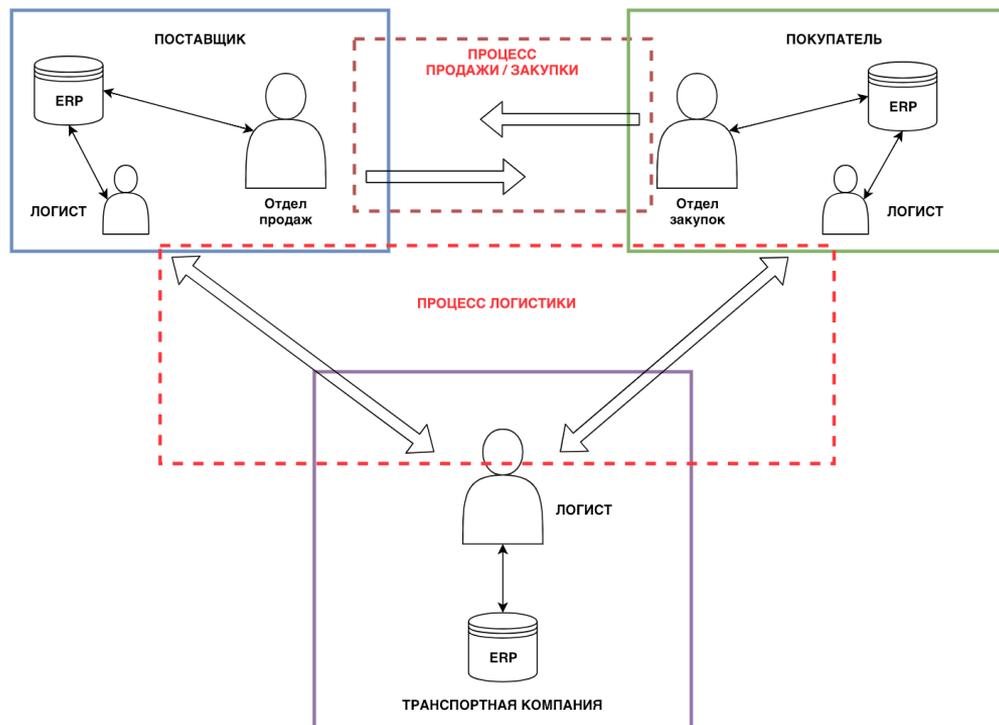
торговая платформа для оптового рынка
рыбы и морепродуктов

www.yorso.com

* не является публичной офертой

март 2019

КАК РЫНОК РАБОТАЕТ СЕЙЧАС



- У всех контрагентов есть собственные учетные системы (например, 1С)
- Коммуникация и торговля между менеджером по продажам и закупкам осуществляется по телефону, мессенджерам, электронной почте
- Заказ на доставку формируется после проведения всех торговых процедур в том же режиме: телефон, почта, и т.п.

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ У ЭТОЙ СХЕМЫ?



Менеджеры работают неэффективно

Одна и та же информация многократно передается вручную между контрагентами, содержит ошибки, скорость доставки ограничена пропускной способностью менеджера, менеджер не продает 50% времени: пока висит на телефоне или занят документами



Компании не знают обо всех возможностях на рынке

Размер клиентской базы ограничен не только по географическим и языковым принципам, но и обусловлен сложной логистикой, регуляторными ограничениями, пропускной способностью менеджера, нежеланием работать с менее приоритетными клиентами из-за высоких операционных издержек по их обслуживанию



Контрагенты не доверяют друг другу

Существуют внутренние кредитные лимиты, смена цепочки поставки несет высокие риски получения продукции низкого качества, не существует системы рейтингования / скоринга контрагентов по единым стандартам, нет истории рыночных операций

ЧТО ПРЕДЛАГАЕТ YORSO?



1. Мы связываем в едином информационном пространстве поставщиков, покупателей и транспортные компании
2. Предоставляем инструменты продвижения товаров и компаний (на разных языках без ограничения по географии), управления заказом, документооборот, тендерную логистику, историю операций и коммуникацию между отделами и контрагентами
3. Мы работаем над привлечением на платформу финансовых и страховых инструментов для обеспечения банковских гарантий, кредитных лимитов, факторинга, эскроу

ЧТО ОТЛИЧАЕТ YORSO?

- **Доски объявлений.** YORSO - это не Alibaba и не Fishnet. Мы не являемся просто «пассивной» витриной, а занимаемся активным продвижением и продажей, включая все необходимые инструменты для управления сделкой на всех ее этапах внутри системы с фокусом на рыбной отрасли; ключевым элементом здесь выступает блок маркетплейса и электронное представительство компаний
- **Учетные системы (ERP).** YORSO является синергичным дополнением, а не заменой к уже работающим 1C / SAP / MS системам, предоставляя инструмент эффективного взаимодействия между контрагентами в связке с ERP системами компаний для оперативного учета информации по остаткам, ценам, документам и заказам
- **CRM и системы Email Маркетинга.** YORSO полностью сфокусирована на крупнооптовом рынке и рыбы и морепродуктов: мы управляем профилями клиентов с релевантной для индустрии информацией (виды продукции, породы рыб, объемы и базисы поставок, и т.п.), предоставляя высокий уровень персонализации на B2B рынке
- **Трейдеры.** YORSO - это цифровой инструмент. Мы не участвуем в самой сделке и не берем комиссию за ее исполнение, предоставляя доступ по абонентской плате в зависимости от набора инструментов. При этом, наши партнеры готовы предоставлять инструменты софинансирования и страхования.

Сценарий 1. Электронное представительство

БЫЛО	СТАЛО
<ul style="list-style-type: none">• Компании делали собственные сайты-визитки с базовой информацией: часто неаккуратно и неинформативно, сайт не продвигался в цифровом пространстве, стоимость содержания не окупала себя• Сайты не всегда включали каталог доступной продукции, а если и включали, то информация о профессиональной спецификации, фото, возможных остатках/ценах, базисах поставки - не предоставлялась; никакой аналитики каталог не давал	<ul style="list-style-type: none">• Поставщик получает унифицированную посадочную страницу с продвижением в основных поисковых системах на ключевых иностранных языках и целевых странах / регионах в автоматическом режиме• Каталог содержит всю необходимую информацию о товаре для принятия решения о покупке; в случае, если остатки / цены недоступны - есть возможность обратиться напрямую со страницы товара; YORSO дает полную аналитику по просмотрам, географии и контрагентам

Сценарий 2. Доставка КП

БЫЛО	СТАЛО
<ul style="list-style-type: none">• Менеджер по закупкам и продажам оговаривают цену и остатки по телефону• Менеджер по продажам отправляет прайс лист в виде XLS файла с полным перечнем продукции, выгруженной из учетной системы (без детальной спецификации и фото) или составленный вручную	<ul style="list-style-type: none">• Система интеллектуального Email маркетинга автоматически доставляет до клиента КП в том объеме и виде, который ему необходим для принятия решения• Система умеет отдельно доставлять КП по ключевым соцсетям: ВКонтакте, LinkedIn, Facebook• Система умеет работать с системами реферальных ссылок для распространения агентами

Сценарий 3. Статистика

БЫЛО

Для сотрудников не понятно:

- просмотрел предложение клиент или нет
- кто из клиентов ищет продукт для покупки рыбы и морепродуктов
- кто из новых или забытых клиентов обратил внимание на наше предложение, но не дозвонился.

СТАЛО

- статистические данные доступны и обновляются on-line.
- доступно количество просмотров товаров и страницы представительства компании
- схематично показана география просмотров товара
- обновляемые списки клиентов посетивших страницы товаров с возможностью оперативной связи с ним.

Сценарий 4. Заказ

БЫЛО	СТАЛО
<ul style="list-style-type: none">• Менеджер по закупкам и продажам оговаривают условия заказа по телефону либо другим каналам связи (мессенджер, почта)• Во время беседы / оформления заказа менеджер не может обслуживать других клиентов; он не продает в выходные дни и ночью• Заказ вводится вручную в учетную систему каждой стороной (закупщиком и продавцом)	<ul style="list-style-type: none">• Покупатель самостоятельно совершает заказ на платформе YORSO• Поставщик подтверждает либо отклоняет заказ нажатием одной кнопки (в случае необходимости вносятся дополнительные коррективы в состав заказа, цены, объемы)• Система сама осуществляет продажи 24 x 7 вне привязки к праздничным дням и разным часовым поясам; с продавца снимается нагрузка на формирование заказа вручную, увеличивая его пропускную способность

Сценарий 6. Документооборот

БЫЛО	СТАЛО
<ul style="list-style-type: none">• Менеджеры по закупкам и продажам обмениваются электронными копиями документов по почте, нет единого хранилища и истории в рамках одного заказа• Оригиналы документов передаются курьерской службой доставки• Одни и те же по формату документы формируются вручную сменой реквизитов и составом спецификации	<ul style="list-style-type: none">• Система сама формирует нужный пакет и структуру документов в зависимости от географии поставок• Система позволяет подписать документы на площадке юридически значимой ЭЦП• Все документы, комментарии и согласование в рамках заказа находятся в едином месте, поля умеют заполняться автоматически по данным из заказа согласно реквизитам контрагентов

Сценарий 7. Коммуникация

БЫЛО	СТАЛО
<ul style="list-style-type: none">• Коммуникация осуществляется по разным каналам: почта, телефон, мессенджеры, что приводит к фрагментации информации и необходимости собирать картину в единое целое из разных источников• Задача усложняется, когда подключаются доп. отделы: логистика, юристы, бухгалтер	<ul style="list-style-type: none">• Вся коммуникация по заказу в одном месте• Все участники в рамках компаний имеют доступ к истории• Вся коммуникация дублируется по удобным каналам уведомлений: WhatsApp, Telegram, WeChat, Push в браузере на случай, если сообщение было пропущено или осталось неотвеченным

Сценарий 8. Логистика

БЫЛО	СТАЛО
<ul style="list-style-type: none">После формирования заказа логист одного из контрагентов (в зависимости от параметров заказа) производит поиск транспортной компании и проходит с ними повторно процедуру, похожую на описанную в сценариях 1-4, где вместо товара заказом является доставка	<ul style="list-style-type: none">По уже ранее сформированному и утвержденному заказу систему YORSO создает тендер на перевозку, условия по которому автоматически запрашиваются у пула транспортных компаний: логисту остается только выбрать лучшее условие исходя из конкретного случая

Сценарий 9. Финансирование и рейтинг

БЫЛО	СТАЛО
<ul style="list-style-type: none">Внутри компаний существует своя собственная история взаимоотношений с контрагентами, которая не учитывает множество рыночных и объективных факторов, влияющих на финансовое положение контрагентов	<ul style="list-style-type: none">YORSO заключает партнерства с крупными финансовыми институтами, которые готовы предоставлять финансовые инструменты исходя из внутреннего скоринга системыYORSO ведет собственный рейтинг контрагентов в зависимости от истории сделок и полученных рекламаций, оценок от других компаний

Сценарий 10. Внешние интеграции

БЫЛО	СТАЛО
<ul style="list-style-type: none">• Никак не было, т.к. кроме учетной внутренней системы обычно ничего нет	<ul style="list-style-type: none">• YORSO имеет широкие возможности внешних интеграций как с существующими учетными системами, так и с внешними организациями (логистика, страхование, документооборот, CRM, Email маркетинг, внутренними системами типа «Меркурий», аукционными модулями по голландской и датской системам, и т.п.)

ПОРЯДОК ПОДКЛЮЧЕНИЯ К YORSO

- 1. Компания** присылает нам базовую информацию о компании, продуктах / ценах, фотографии на адрес info@yorso.com, а **YORSO** готовит электронное представительство для компании, пример - [по ссылке](#)
- 2. YORSO и Компания** договариваются по времени демонстрации: наша команда на живом примере компании показывает основные функции и сценарии работы отделов продаж, закупок, логистики, бухгалтерии
- 3. Компания** принимает решение о подключении к системе **YORSO** по любому из тарифов, получает еженедельную аналитику, использует встроенные средства продвижения в автоматическом режиме

ОКУПАЮТСЯ ЛИ ЗАТРАТЫ?

1 приведенный клиент со стороны YORSO окупает 5 лет оплаты базового тарифа использования платформой с 1 сделки

- В базе YORSO сегодня - **более 1200 зарегистрированных компаний**, около **7000 компаний с полным профилем покупателя** получают наши фокусные рассылки, **более 20 000 компаний** - еще не «разобранная» **холодная база**
- Мы вкладываем собственные средства в поисковое продвижение в **Google, Yandex**, выходим на систему **Baidu** (Китай), что уже приносит органический «горячий» трафик по целевым запросам продукции
- Мы расширяем базу и проводим личные встречи с компаниями из ЕС, США, Азии, РФ, Латинской Америки

ТАРИФЫ НА ПОДПИСКУ

БЕСПЛАТНО	Тариф «СТАРТ»	Тариф «Бизнес»
Взамен производится лишь обмен ссылками на сайтах	5000 рублей / месяц / рабочее место, 50 000 рублей / год при оплате за 12 мес. вперед + обмен ссылками на сайтах	Индивидуальные условия в зависимости от объемов работ
ЧТО ВКЛЮЧЕНО		
<ul style="list-style-type: none">- Посадочная страница- Каталог товаров- Коммуникация с покупателями	<ul style="list-style-type: none">- Все опции бесплатного тарифа- аналитические инструменты и статистика по каталогу, еженедельные обновления- управление заказом- ЭДО- коммуникация с контрагентами- система уведомлений- 6 месяцев тендерной логистики- CRM для профилей клиентов- 1000 писем фокусных рассылок включено в тариф, дополнительные 1000 писем - 300 рублей	<ul style="list-style-type: none">- Все опции тарифа «СТАРТ»- дополнительные интеграции с учетными системами- возможность размещения на серверах заказчика- возможность приобретения WL лицензии на платформу- шифрование данных

Наши партнеры и клиенты



SBERBANK



+7 963 686 63 86

YORSO

managed supply chain for
fish and seafood

anton@yorso.com

DEMO
DAY

SBERBANK
500
STARTUPS

BOARDING PASS

ПОЕЗДКА «ACCELERATION IN SILICON VALLEY»

TEAM NAME: **YORSO**

FROM: **MOSCOW** Sber X

TO: **SAN FRANCISCO**

GATE 500/50A LAUNCHING TIME 10:00

ПЕРВЫЙ РОССИЙСКО-АМЕРИКАНСКИЙ АКСЕЛЕРАТОР СБЕРБАНКА И 500 STARTUPS

SBERBANK accelerator 500

DEMO DAY