



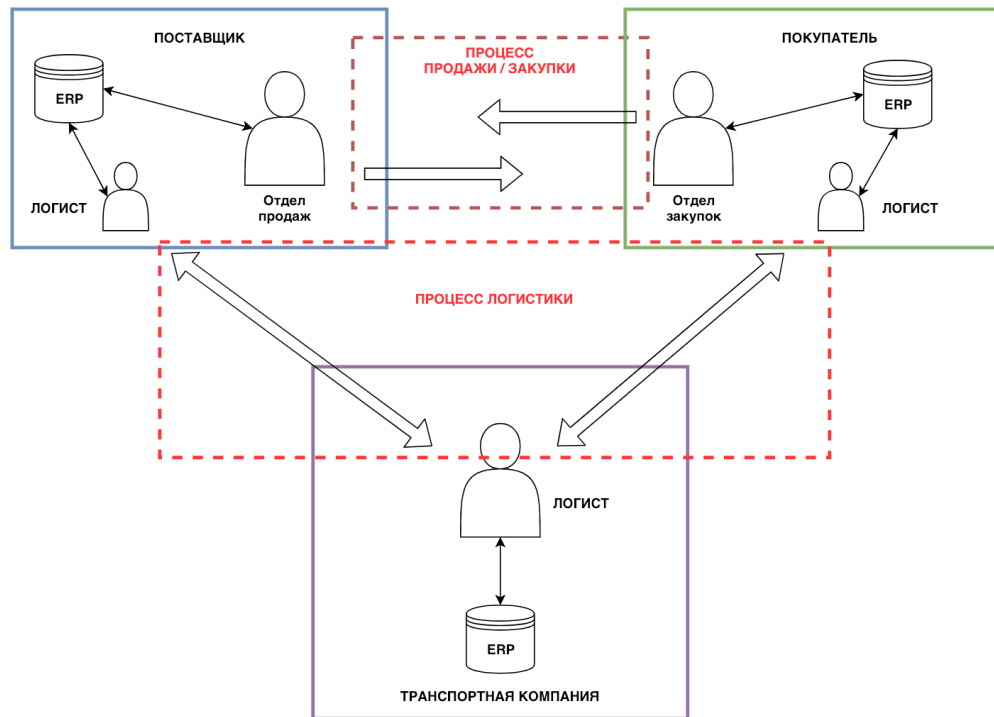
торговая платформа для оптового рынка  
рыбы и морепродуктов

[www.yorso.com](http://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"><li>• Компании делали собственные сайты-визитки с базовой информацией: часто неаккуратно и неинформативно, сайт не продвигался в цифровом пространстве, стоимость содержания не окупала себя</li><li>• 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</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Поставщик получает унифицированную посадочную страницу с продвижением в основных поисковых системах на ключевых иностранных языках и целевых странах / регионах в автоматическом режиме</li><li>• 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</li></ul>

## Сценарий 2. Доставка КП

БЫЛО	СТАЛО
<ul style="list-style-type: none"><li>• Менеджер по закупкам и продажам оговаривают цену и остатки по телефону</li><li>• 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</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Система интеллектуального Email маркетинга автоматически доставляет до клиента КП в том объеме и виде, который ему необходим для принятия решения</li><li>• Система умеет отдельно доставлять КП по ключевым соцсетям: ВКонтакте, LinkedIn, Facebook</li><li>• Система умеет работать с системами реферальных ссылок для распространения агентами</li></ul>

# Сценарий 3. Статистика

БЫЛО	СТАЛО
<p>Для сотрудников не понятно:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• просмотрел предложение клиент или нет</li><li>• кто из клиентов ищет продукт для покупки рыбы и морепродуктов</li><li>• кто из новых или забытых клиентов обратил внимание на наше предложение, но не дозвонился.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• статистические данные доступны и обновляются on-line.</li><li>• доступно количество просмотров товаров и страницы представительства компании</li><li>• схематично показана география просмотров товара</li><li>• обновляемые списки клиентов посетивших страницы товаров с возможностью оперативной связи с ним.</li></ul>



# Сценарий 4. Заказ

БЫЛО	СТАЛО
<ul style="list-style-type: none"><li>• Менеджер по закупкам и продажам оговаривают условия заказа по телефону либо другим каналам связи (мессенджер, почта)</li><li>• Во время беседы / оформления заказа менеджер не может обслуживать других клиентов; он не продает в выходные дни и ночью</li><li>• Заказ вводится вручную в учетную систему каждой стороной (закупщиком и продавцом)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Покупатель самостоятельно совершает заказ на платформе YORSO</li><li>• Поставщик подтверждает либо отклоняет заказ нажатием одной кнопки (в случае необходимости вносятся дополнительные коррективы в состав заказа, цены, объемы)</li><li>• 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</li></ul>

# Сценарий 6. Документооборот

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

# Сценарий 7. Коммуникация

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

# Сценарий 8. Логистика

БЫЛО	СТАЛО
<ul style="list-style-type: none"><li>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</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>По уже ранее сформированному и утвержденному заказу системе YORSO создает тендер на перевозку, условия по которому автоматически запрашиваются у пула транспортных компаний: логисту остается только выбрать лучшее условие исходя из конкретного случая</li></ul>

# Сценарий 9. Финансирование и рейтинг

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

# Сценарий 10. Внешние интеграции

БЫЛО	СТАЛО
<ul style="list-style-type: none"><li>Никак не было, т.к. кроме учетной внутренней системы обычно ничего нет</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>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.)</li></ul>

# ПОРЯДОК ПОДКЛЮЧЕНИЯ К YORSO

---

- 1. Компания** присылает нам базовую информацию о компании, продуктах / ценах, фотографии на адрес [info@yorso.com](mailto: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"><li>- Посадочная страница</li><li>- Каталог товаров</li><li>- Коммуникация с покупателями</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Все опции бесплатного тарифа</li><li>- аналитические инструменты и статистика по каталогу, еженедельные обновления</li><li>- управление заказом</li><li>- ЭДО</li><li>- коммуникация с контрагентами</li><li>- система уведомлений</li><li>- 6 месяцев тендерной логистики</li><li>- CRM для профилей клиентов</li><li>- 1000 писем фокусных рассылок включено в тариф, дополнительные 1000 писем - 300 рублей</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Все опции тарифа «СТАРТ»</li><li>- дополнительные интеграции с учетными системами</li><li>- возможность размещения на серверах заказчика</li><li>- возможность приобретения WL лицензии на платформу</li><li>- шифрование данных</li></ul>

# Наши партнеры и клиенты



**SBERBANK**



**КАЛИНИНГРАДСКИЙ  
ТАРНЫЙ КОМБИНАТ**

+7 963 686 63 86

# YORSO

managed supply chain for  
fish and seafood

[anton@yorso.com](mailto:anton@yorso.com)

DEMO  
DAY

BOARDING PASS

ПОЕЗДКА «ACCELERATION IN SILICON VALLEY»

TEAM NAME: **YORSO**

FROM: **MOSCOW**

TO: **SAN FRANCISCO**

GATE: 500TH

LAUNCHING TIME: NOW

Sber X

SBERBANK  
accelerator

500

DEMO DAY

ПЕРВЫЙ  
РОССИЙСКО-  
АМЕРИКАНСКИЙ  
АКЦЕЛЕРАТОР  
СБЕРБАНКА  
И 500 STARTUPS