

НЕЙРО ТЕНДЕР

Единая платформа для автоматизации участия в закупках

Поиск закупок, анализ документации, подготовка заявки, юридическая проверка и контроль результата — в одном сервисе.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РАУНД

30 млн ₽

Структура сделки

Конвертируемый займ

30 млн ₽

под 15% годовых

Вхождение в долю ООО

30 млн ₽

за 30%

оценка компании до инвестиций — 15 млн ₽

оценка компании после инвестиций — 45 млн ₽

Участие в закупках остается сложным и дорогим

01 Большой объем документации

02 Риск пропуска требований

03 Ошибки при подготовке заявки

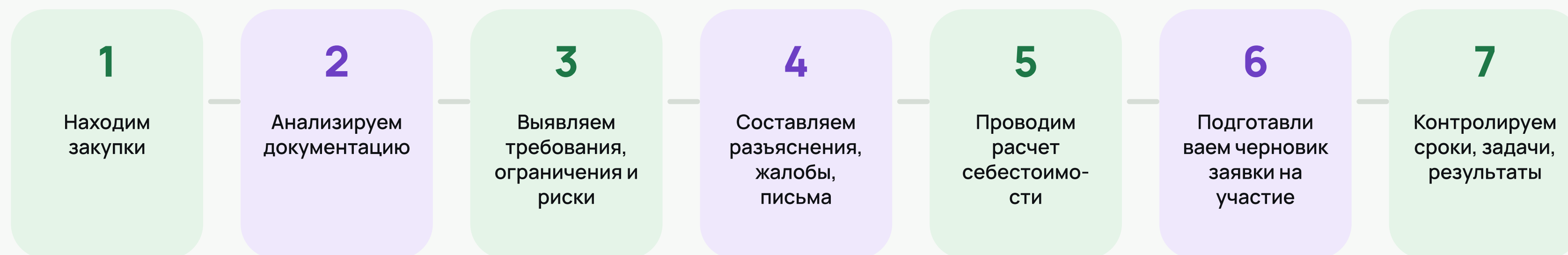
04 необходимостью привлекать тендерных специалистов, юристов, снабженцев

05 использованием нескольких инструментов
Гарант, Сбисс, Контур, Консультант, CRM и др.

06 Сложностью контроля сроков и результатов

Ошибки в заявке приводят к отклонению и потере контракта (выручки).

Полный цикл работы с закупкой на одной платформе



Одна платформа - одна база знаний
вместо ручной работы и разных сервисов

ПОИСК

АНАЛИЗ

ДОКУМЕНТЫ

AI-ЮРИСТ

СМЕТЫ

КОНТРОЛЬ

Заявка в 5 раз дешевле и до 8 раз быстрее

Ручная подготовка		Нейро Тендер	
Стоимость одной заявки	около 4 000 ₽	Стоимость одной заявки	около 900 ₽
Время подготовки	2–4 часа	Время подготовки	до 30 минут
Ресурсы	Работа нескольких специалистов	Ресурсы	Единая платформа с разными инструментами

77 %

снижение стоимости заявки

85%

экономия времени

=3000 ₽

экономия на каждой заявке

Клиент участвует в большем количестве закупок без расширения штата, увеличивая воронку продаж в 10 раз.

Показатели стоимости являются внутренней расчетной оценкой компании.

TAM – SAM – SOM

TAM**33,7 млрд ₽**

Целевой рынок РФ
сопутствующих
сервисов
автоматизации
закупок

SAM**19,4 млрд ₽**

Доступный рынок
существующих
сервисов

SOM**943,8 млн ₽**

Достижимый рынок
при 5 000 платящих
клиентах

SOM составляет около 5% рынка.

Рынок сопутствующих сервисов автоматизации закупок в России может достигнуть 33,7 млрд ₽ к 2030 году при среднем темпе роста около 25% в год.

Наши клиенты

Участники закупок – субъекты малого и среднего предпринимательства:

специалисты по закупкам; юристы;
предприниматели и руководители компаний.

Продукт подтвердил первоначальный спрос

MVP v.1

Доработка

74

зарегистрирован-
ных пользователей

2

транзакции

20 000 ₽

средний чек

- ✓ Разработан функционал поиска закупок по 44,223 ФЗ, 615 ПП РФ, инструмент подготовки отчета по закупке;
- ✓ Продукт дорабатывается на основании обратной связи пользователей;
- ✓ Сформирована профессиональная команда разработки и развития бизнеса.

Первые оплаты подтверждают готовность клиентов платить за продукт.

Нейро Тендер закрывает полный цикл работы поставщика

Сервис	Поиск закупок	AI-анализ	Подготовка документов	AI-юрист	Сметчик	CRM и KPI
Нейро Тендер	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Сбисс Закупки	✓	—	—	✓	—	—
Контур Закупки	✓	—	—	—	—	—
TenderGuru	✓	✓	—	—	—	частично
ТендерИнтеллект	✓	✓	—	—	—	—

Ключевое преимущество — единая рабочая среда от поиска закупки до контроля результата.

Регулярная выручка от подписки и интеллектуальных инструментов

Источники дохода

- SaaS-подписка;
- токены для использования AI-инструментов;
- дополнительные тарифы и сервисы.

Параметры финансовой модели

15 000 ₽ в месяц базовый расчетный ARPU

20 000 ₽ средний чек первых оплат

7% в год плановая индексация ARPU

около 50% выручки
подписка

около 50% выручки
ТОКЕНЫ

Финансовая модель построена на среднем чеке ниже фактического.

Воронка продаж



Каналы привлечения лидов

Контекстная реклама, SEO продвижение, мессенджеры, семинары и вебинары, экспертный контент, E-mail маркетинг, прямые B2B-продажи, партнерские программы и т.д.

60 тыс.

Расходы на
SEO
продвижение

30 тыс.

CAC -
платящего
клиента

90 тыс.

LTV -
платящего
клиента

3x

LTV/CAC -
платящего
клиента

От завершения MVP – к закреплению на рынке

2026

завершение MVP

- привлечение инвестиций;
- завершение доработки поиска закупок и анализа документации;
- запуск системного маркетинга и продаж;
- достижение 50 платящих пользователей.

2027

выход на безубыточность

- доработка функционала сметчик, тендерный юрист, CRM, личный кабинет;
- достижение 700 платящих пользователей;
- выход на операционную безубыточность;
- годовая выручка — до 72,2 млн ₽.

2028

возврат инвестиций

- запуск функционала для автоматизации проведения закупок
- достижение 2 000 платящих пользователей;
- годовая выручка — 278,2 млн ₽;
- выплата основного долга и % по займам;
- выплата дивидендов инвесторам - до 50 млн. руб.

2029

масштабирование

- выход на новые рынки в странах СНГ;
- достижение 3 000 платящих пользователей;
- годовая выручка — 551,3 млн ₽;
- выплата дивидендов инвесторам и основателям - до 170 млн. руб.

2030

закрепление на рынке

- достижение 5 000 платящих пользователей;
- годовая выручка — 943,8 млн ₽;
- EBITDA — 627,1 млн ₽;
- выплата дивидендов инвесторам и основателям - до 480 млн. руб.

Возврат вложений и участие в росте компании

Показатель	2026	2027	2028	2029	2030
Платящие пользователи	50	700	2 000	3 000	5 000
Выручка, млн ₽	0,8	72,2	278,2	551,3	943,8
EBITDA, млн ₽	-15,4	4,3	183,9	389,2	627,1
Чистая прибыль, млн ₽	-15,8	-0,8	168,0	347,1	470,3
Выплаты дивидендов инвестору, млн ₽	—	—	до 30	до 52	до 70

Результат для инвестора

30 млн ₽

общий объем инвестиций

30%

доля инвестора

2028 год

плановый возврат вложенных средств

до 152 млн ₽

расчетные выплаты за 2028–2030 годы

423 млн. ₽

стоимость 30% доли при мультипликаторе X3

X5

рост вложенных инвестиций

Показатели являются базовым сценарием финансовой модели и не представляют собой гарантию доходности.

Привлекаем инвестора двумя способами

Структура сделки

Конвертируемый
займ

**30 млн ₽
под 15%
годовых**

Вхождение в
капитал

**30 млн ₽ за
30% в доли
ООО**

Средства направляются на

- 1 завершение доработки основного функционала;
- 2 развитие AI-инструментов;
- 3 маркетинг и привлечение клиентов;
- 4 формирование системы продаж;
- 5 серверную инфраструктуру и API;
- 6 операционный резерв.

Раунд закрывает расчетную потребность в финансировании и обеспечивает переход от MVP к масштабированию продаж и получению прогнозной выручки.

Приоритетный возврат вложенных средств

1

Фиксируем договоренности в корпоративном договоре и других документах

2

Погашаем проценты и основной долг по полученным займам в первую очередь

3

После возврата инвестиций, 50% чистой прибыли направляем на развитие компании, остальные 50% на выплату дивидендов

4

Осуществляем ежегодную выплату дивидендов с 2028 года пропорционально долям

Плановый результат

Возврат вложенных инвестиций — 2028 год;

Переход к регулярным дивидендным выплатам — с 2028 года;

Сохранение доли инвестора в ООО и участие инвестора в дальнейшем росте стоимости компании.

Компетенции в разработке, финансах и развитии бизнеса

АП

Александр Пушкарский

Основатель

Стратегия, финансы и развитие бизнеса

ВЛ

Виктор Лебедев

Инвестор pre-seed

Финансирование и стратегическая поддержка

АС

Алексей Сандаков

Руководитель разработки

Управление командой разработчиков, развитие архитектуры и выпуск новых функций платформы

Что мы предлагаем дальше?

Демонстрация платформы, финансовой модели и согласование инвестиционных условий.

neirotender.ruinfo@neirotender.ru

+7 916 540-88-55



QR-код на сайт