



SaaS/IoT-приложение для оптимизации процессов и контроля персонала в управлении санитарной безопасностью по нормам НАССР

Инновационное цифровое решение для контроля санитарной безопасности: мониторинг здоровья персонала, качества продукции и чистоты с соблюдением НАССР и требований российских СанПин для всех отраслей.



Решение: Цифровая платформа GoControl

Устраняем ошибки ручных журналов:

Точный контроль температуры, влажности и сроков годности

Снижаем риски нарушений СанПиН и штрафов;

Минимизируем потери и повышаем устойчивость операций.

Интеллектуальная автоматизация:

Интеграция в бизнес-процессы

IoT-датчики для онлайн-мониторинга; автоматические оповещения и рекомендации

Снижение нагрузки на персонал и оптимизация ФОТ

Управление в реальном времени:

Прозрачность и стандартизация по сети

Предиктивное предотвращение нарушений и порчи

Масштабируемая цифровая инфраструктура для роста

Директивные указания по устранению ошибок



Платформ и приложение

1С — лидер рынка: 80% среди крупных предприятий, 60% среди МСП.

Мобильное приложение позволяет заполнять санитарную информацию при выполнении задания в онлайн-режиме и настраивать систему контроля!

Как партнёр 1С приложение будем размещено в каталоге **1С-Облако** и продаваться через маркетплейс 1С.



Бизнес-модель: горизонтальный рост

Экономия за счет:

- **Меньших потерь продукции**
- **Отмены штрафов и снижения риска закрытий**
- **Сокращения бумажной работы и времени персонала**

Сегмент	Экономия, ₽/год
Микро (50 m2)	220 000
Малая (200 m2)	528 000
Средняя (1000 m2)	1 700 000
Крупная (2000 m2)	3 460 000



Рынок: гигантский неудовлетворенный спрос* (только HoReCa без других секторов)

Сетевых точек HoReCa в России:

40 000 объектов из 170 000

Объем рынка интеграций:

14.0 млрд ₽

Объем абонентского рынка (год):

3.8 млрд ₽/год

Цель доли рынка GoControl:

5% за 3 года, 15% за 5 лет

TAM* - 16 Млрд. ₽

только HoReCa абонентская плата

TOM - 3,8 Млрд. ₽

только HoReCa абонентская плата

SOM - 550 Млн. ₽ общая выручка по всем сегментам за 3 года



Бизнес-модель: горизонтальный рост

Пакетное предложение включает:

- Фиксированную стоимость интеграции по сегментам
- Ежемесячную плату за сервис и поддержку (может включать интеграцию)
- Варианты покупки или аренды оборудования
- Freemium (первый месяц бесплатно)

Сегмент HoReCa	Интеграция, ₽	Абонплата, ₽/мес	Пример клиентов
Микро (50 м²)	50 000	6 000	Кафе, кофейни
Малая (200 м²)	200 000	15 000	QSR рестораны
Средняя (1 000 м²)	1 000 000	35 000	Фудкорты, отели
Крупная (2 000 м²)	2 000 000	60 000	Крупные гостиницы



Команда проекта

Антон Перлин CEO - Координация, партнерства, стратегическое развитие экосистемы

12+ лет опыта работы на C/B-level позициях по развитию бизнеса, запуску стартапов и управлению опер. деятельности в Европе, России и ЮВА в компаниях Mangold, EuroChem, Schneider Group, Citymobil, Synergy. M.sc./MBA



Кристоф Эстрад

Deputy CEO - Стратегия развития продукта, планирование и ин. Французский бренд-шеф, основатель ресторанов Le Chef, Yeti Pub, La Patisserie, Шеф Французского Олимпийского дома (Сочи 2014), Консультант по роскошным отелям Основатель Go Control.



Мария Клеева

COO - Право подписи как ГД. Разработка продукта и управление опер. деятельностью. Эксперт по HoReCa, ГД гастрономического ресторана, ГД Park Chalet Residence, представитель международной школы VATEL, эксперт по сертификации и обучению. Основатель Go Control.



Томас Хатцельманн

Deputy COO - Настройка бизнес-процессов, соблюдение стандартов качества. Управленец с 30+ летним международным опытом в отельном бизнесе и недвижимости. Руководил проектами Marriott, Renaissance, IKEA и др. Эксперт по устойчивому развитию, повышению операционной эффективности и стандартов качества.



Перри Нойманн

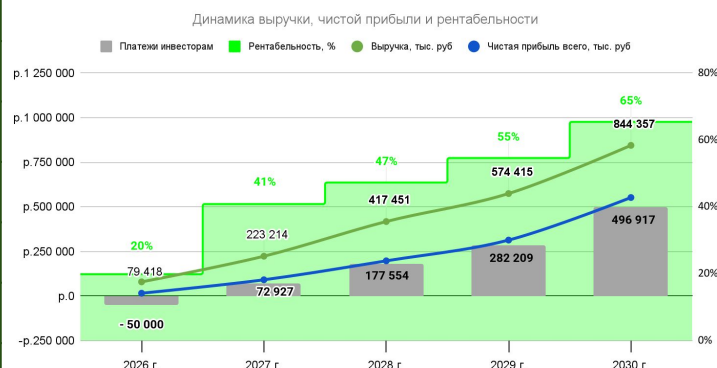
Советник по стратегическим вопросам

Основатель NOYTECH Supply Chain Solutions и moovie холдинга. 43 года опыта в международной логистике и цепочке поставок, включая более 20 лет на руководящих должностях в мировых лидерах. Руководил операциями по выкупу активов (MBO) Kuehne+Nagel Russia & CIS в 2022 году, создав многофилиальный групповой холдинг в 8 странах.



Финансовые показатели до 2027-2030 года

Параметр	2027	2028	2030
NPV	-	160 млн	483 млн
Выручка (₽)	223 млн	415 млн	844 млн
EBITDA Margin (%)	43%	50%	69%
Дивиденды	91 млн	197 млн	570 млн
Оценка компании (5x выручка)	1,1 млрд₽	2,075 млрд₽	4,220 млрд₽
ROI инвестора	2x	6x	20x



Инвестиционное предложение

- Запрос: от 5-10 млн руб (на разработку) за 5%-10% доли компании
- EV (начальная стоимость): от 150 млн руб до 480 млн руб (NPV до 2028 и 2030 годов, соответственно).
- Потенциал: выплата дивидендов > 100 млн руб в 2028 году и далее / выход с рентабельностью инвестиций x5-x20 / IPO на Московской бирже / выход на новые рынки

Кристоф Эстрад: +7 918 911 50 54 / Антон Перлин: +7 926 123 99 94