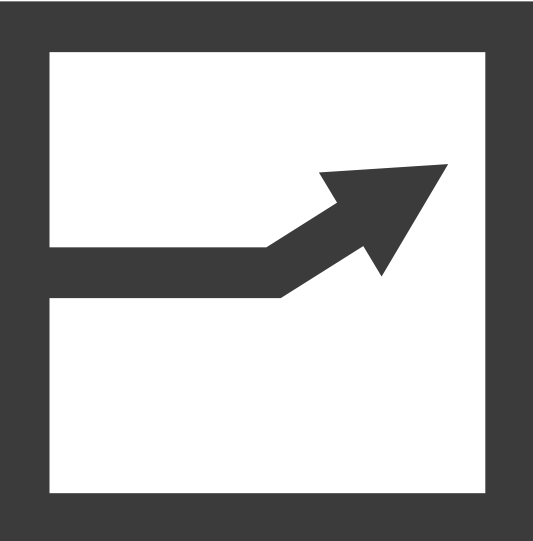
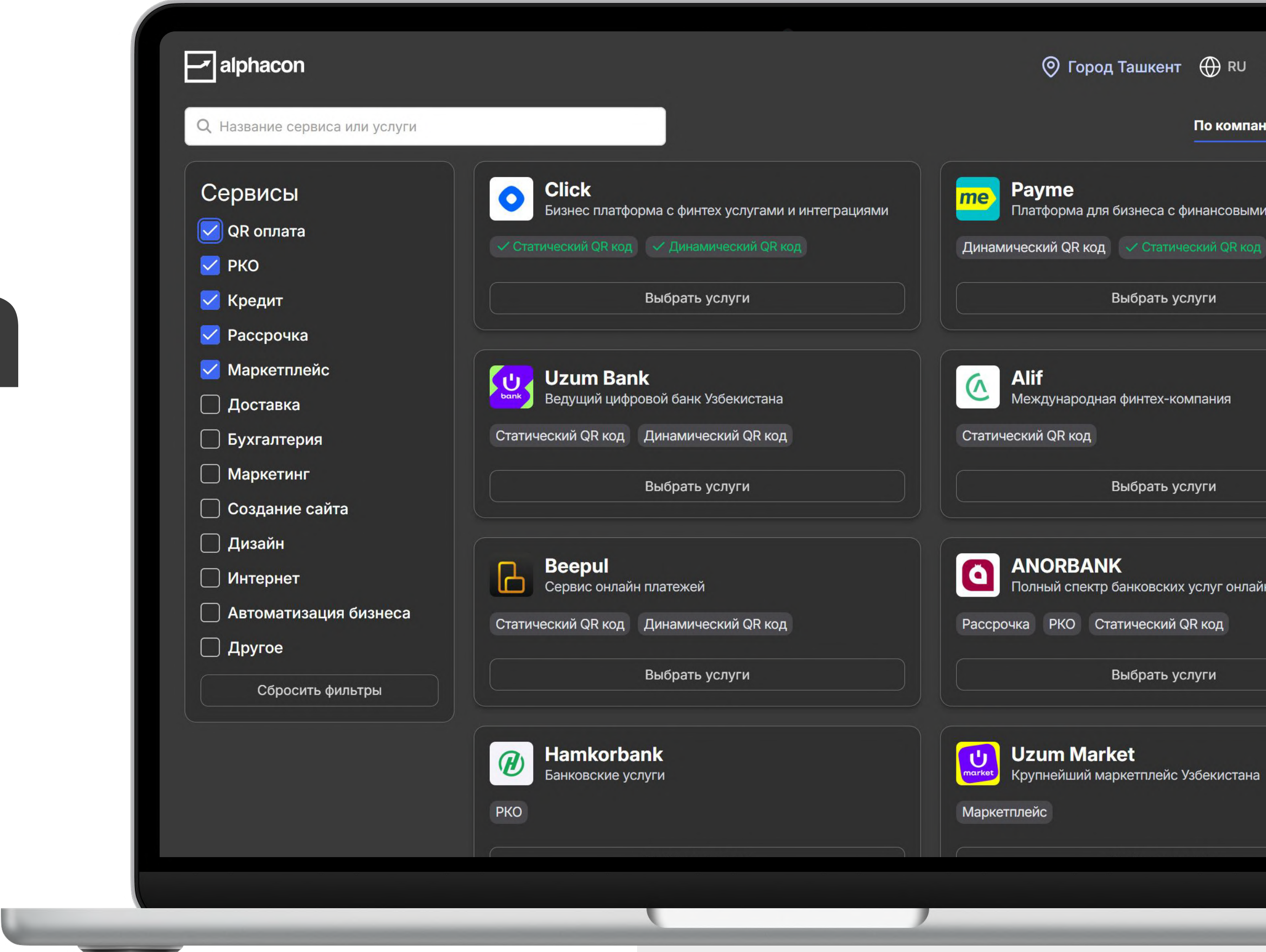




alphacon

Инфраструктурная платформа для
подключения бизнес услуг

Конфиденциально. Исключительно для информационных целей



Проблема

Между регистрацией бизнеса и его запуском предприниматель сталкивается со сложностями выбора сервисов и их подключением, что приводит к потере времени и упущенным возможностям

Бизнесы и предприниматели

01

Регистрация ≠ запуск

Бизнес получает пакет документов. Но не понимает какие сервисы ему нужны, как и где их подключить.

02

Сложное подключение

Разные процессы подключения сервисов, сбор пакетов документов, много контактов одновременно.

Поставщики B2B услуг

03

Дорогие и некачественные лиды

До 60–80% необходимых услуг недоступны клиенту со старта, стоимость привлечения лида высокая, а сервисы после подключения клиенту не используются.

04

Отсутствие единой платформы

Каждый провайдер строит свою собственную воронку продаж, что дорого и не всегда эффективно + увеличивает activation time



Инфраструктура для продаж - реальный актив

Компания, которая контролирует каналы продаж и точки входа, контролирует жизненную стоимость клиентов бизнеса

Каждый бизнес проходит через стадии развития

При этом нет единого инфраструктурного слоя, который закрывает все потребности

Alphascon – это фундаментальный инфраструктурный слой для B2B сервисов

Alphascon объединяет все необходимые услуги на всех стадиях жизненного цикла компании

Поставщики B2B услуг

Банки, финтехи, фудтехи, логистика, бухгалтерия, маркетинг и пр.

Платформа Alphascon

Клиенты (малый и средний бизнес)

Стадии развития

Регистрация & Запуск

Масштабирование

Активный рост

Заккрытие

Комплексные услуги на всех стадиях жизненного цикла

РКО, банковское обслуживание, POS системы, QR оплата, бухгалтерия

Доставка, маркетплейсы, CRM, автоматизация процессов

Кредитование, рассрочки, маркетинг

Юридические услуги, бизнес консультирование, аудит

- Единая точка входа для удержания клиента
- Покрытие всех потребностей бизнеса в течении жизненного цикла
- Масштабирование аккумулирует данные и растит сетевые эффекты, что расширяет продуктовую линейку услуг на протяжении жизненного цикла бизнеса - от создания до закрытия
- Рост LTV и улучшение юнит экономики с развитием бизнеса клиента

Результат

- Ускоренные сроки окупаемости
- Непрерывное улучшение юнит экономики
- Полное покрытие всех потребностей для разных стадий

Бизнес-модель — монетизация инфраструктурной платформы

Alphacon планирует переход к диверсифицированной структуре продаж

Каналы продаж	Описание канала	Преимущества канала	Статус запуска	Вклад в выручку к Q4'26*
Прямые продажи	Продажи через сотрудников Alphacon	Возможность теста гипотез, подключение крупных клиентов	Готово	~5%
Агенты, подключенные к Sales Portal	Продажи через агентов - самозанятых и юр. лиц, продвигающих Alphacon	Быстрый охват рынка, оплата как % от сделки, низкий САС	Готово	~35%
Менеджеры в ЦГУ (Минюст)	Продажи регистрирующимся бизнесам через присутствие в центрах единого окна	Возможность подключения множества услуг (новый пользователь), легкий onboarding, покрытие по всей стране, уникальность	Готово	~100%
Интеграция с налоговой	Возможность подключения услуг действующим бизнесам сотрудниками налоговой службы	Охват существующих бизнесов, высокий уровень доверия и конверсии в сделки, высокий трафик, уникальность	Готово	~100%

На первом этапе большая часть выручки Alphacon генерировалась за счёт прямых продаж, что позволило протестировать продукт и определить направления для роста



Быстрое масштабирование агентской сети чере крупные B2C платформы

Институциональные каналы

90K предквалифицированных лидов в месяц



Канал регистрации

208 отделений • Точка регистрации каждого нового бизнеса

208

отделений
по стране

40K

визитов в месяц

~40%

ожидаемая конверсия
в сделку

~16K

потенциальных
клиентов / мес

Как это работает

Каждое новое юридическое лицо (ООО, ИП) регистрируется здесь. Alphacon встроен в процесс системы регистрации — клиент подключает выбранные финансовые продукты в тот же момент что и бизнес. Документы уже верифицированы. Без дополнительной верификации.



Контракты заключались 18+ месяцев → высокий барьер входа для конкурентов



Документы проверяются на источнике → нулевое KYC-трение для партнёров



Канал действующего бизнеса

184 отделения • Регулярный контакт с активным бизнесом

184

отделений
по стране

50K

50K лидов
в месяц

552

сотрудника
на KPI Alphacon

~10K

потенциальных
клиентов / мес

Как это работает

Каждый бизнес регулярно взаимодействует с данным каналом — это не разовый контакт. Модель revenue share: сотрудники канала напрямую мотивированы со стороны руководства продавать. Охватывает действующий бизнес — не только новых клиентов.



Договоры усилены глубокой IT интеграцией между платформой Alphacon и инфраструктурой каналов



Совокупный потенциал: 26K клиентов/мес • \$40M+ ARR (только госканалы УЗ)

Агентский канал

Модель оплаты за результат. Подтверждённая юнит-экономика. Масштабируется на аудиторию 20М+.

**Оплата только за результат**

Без фикс. зарплат и рекламных затрат.
Агент зарабатывает только при закрытии сделки.
CAC Alphacon: ~ \$1 (регистрационный сбор).

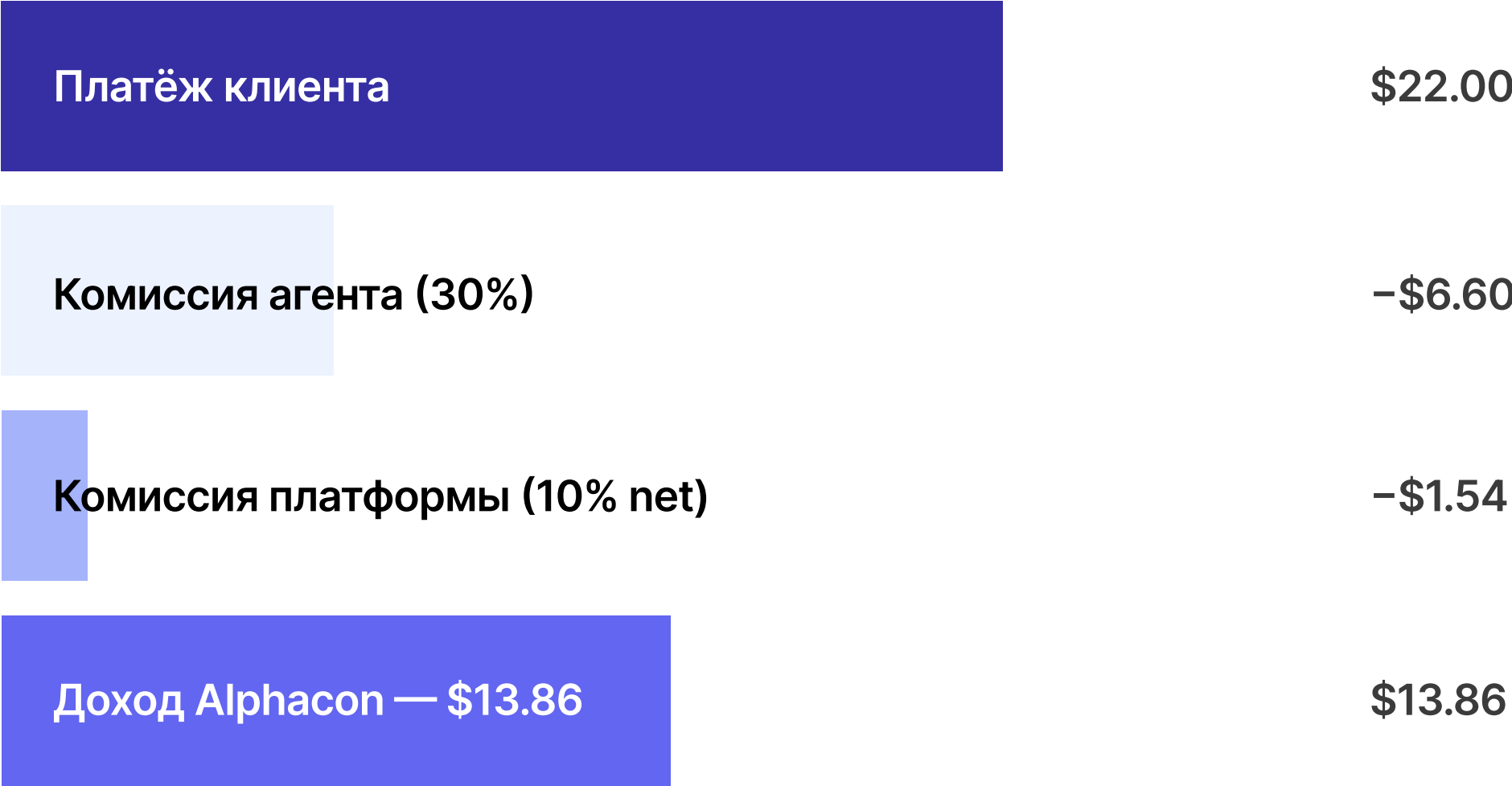
**Охват везде**

Агенты работают в каждом районе.
Они достигают клиентов, до которых не доходят
офисы и реклама — через доверие и личные связи.

**Доверие выше рекламы**

Рекомендации конвертируют в 3–5 раз лучше, чем
холодные продажи. Агенты сами являются
предпринимателями и продают через свою сеть.

Юнит-экономика на продукт



Средний клиент: 3–4 продукта → \$49 net / клиент

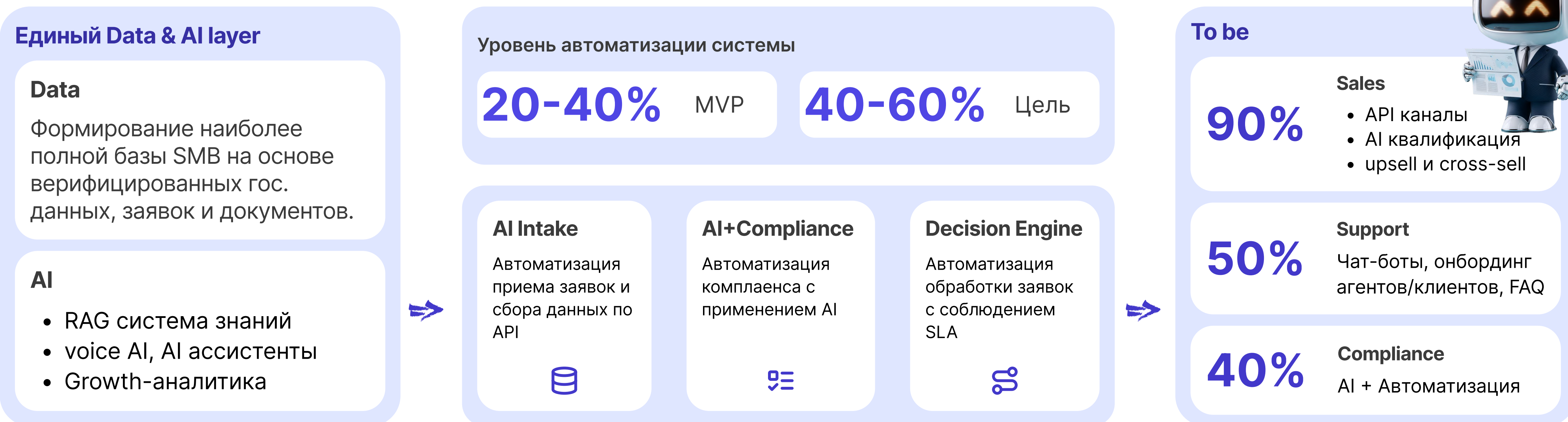
На одного агента в месяц	
Активные агенты	43
Сделок в месяц	1 250
На агента	~29
Доход агента	~\$192
Alphacon net	~\$430
CAC	~\$1
Payback	<1 day
LTV (12 мес)	\$5 160

Динамика



AI и автоматизация — двигатель масштабирования Alphacon

Обработка тысяч сделок в день с минимальной командой и полным SLA-контролем



Результат

Снижение OPEX

Резкое снижение cost per deal и cost of support

Рост Conversion и LTV

Увеличение количества сервисов на клиента

Нелинейное масштабирование

Кратный рост выручки без линейного расширения команды

CVM и Data Hub — фундамент управляемой монетизации

Data Hub

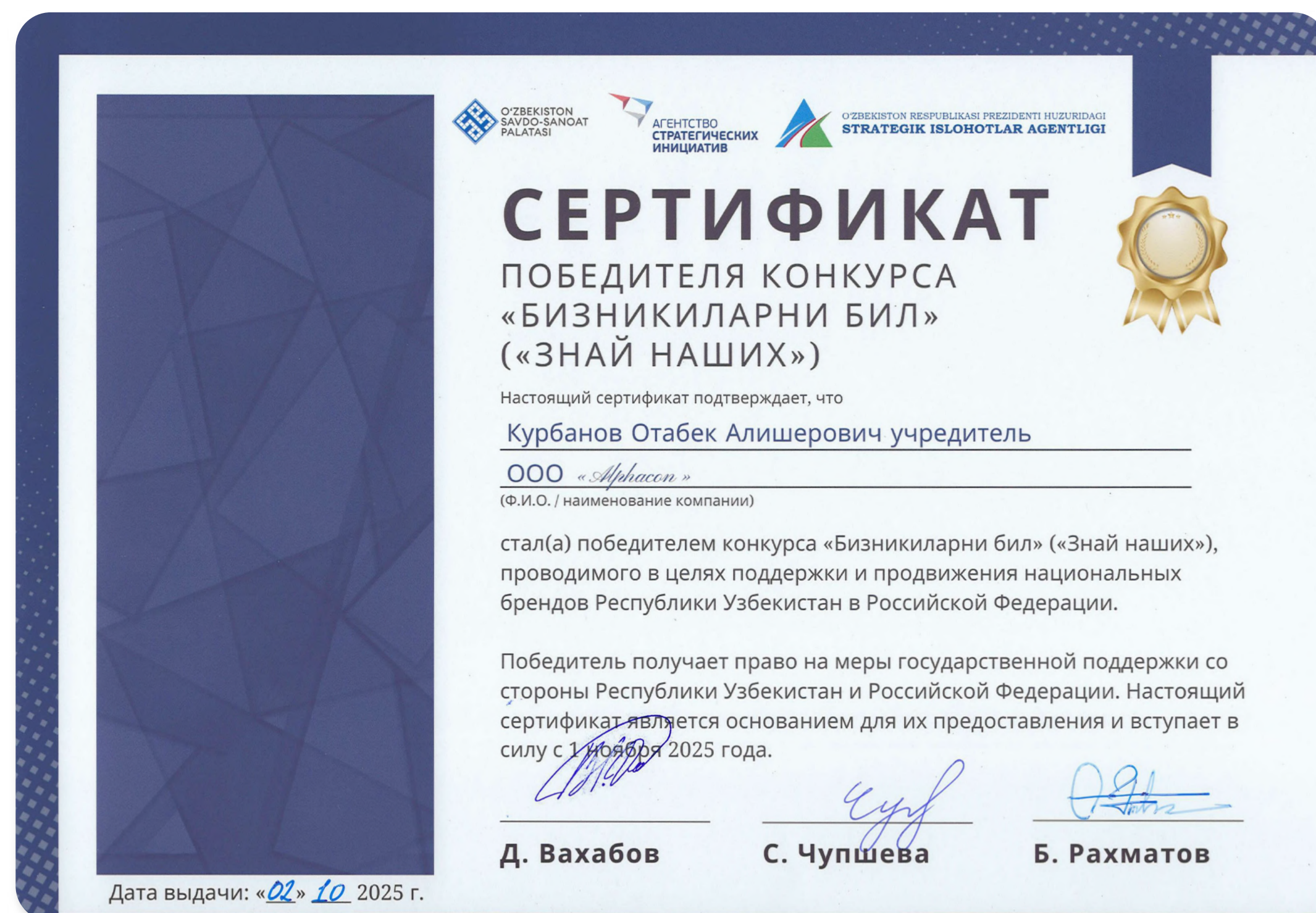
- **Централизация данных:** Единый слой хранения и агрегации данных по бизнесам и клиентам: профиль, поведение, стадия жизненного цикла, подключённые сервисы.
- **Продвинутая сегментация:** Сегменты по размеру, отрасли, филиалам, связям и активности. База для точного таргетинга и валидации гипотез.
- **Продуктовые инсайты:** Определение потребностей по поведению: готовность к кредиту, CRM, автоматизации. Сдвиг к предиктивной модели.
- **Кросс-селл и апсейл:** Триггерные механики допродаж. Рост ARPU и LTV через системную работу с базой.

CVM (Customer Value Management)

- **Управление жизненным циклом:** Контроль пути клиента: онбординг → рост → масштабирование. Управление переходами и увеличением ценности.
- **Персонализированные офферы:** Предложения на основе сегмента, стадии и поведения. Отказ от массовых рассылок.
- **Триггерные коммуникации:** Автосценарии по событиям: регистрация, подключение, снижение активности.
- **Retention и churn:** Ранняя идентификация риска оттока. Превентивные меры до потери клиента.

Вывод CVM и Data Hub создают основу управляемой монетизации: данные о клиентах превращаются в системный рост выручки через кросс-селл, повышение LTV и снижение CAC. Это масштабируемый механизм увеличения дохода и капитализации всей экосистемы.

Признание на международном уровне



Победитель конкурса «Знай наших»

Alphacon стал победителем конкурса «Знай наших» и получил право на государственную поддержку и продвижение бренда в Узбекистане и в России.

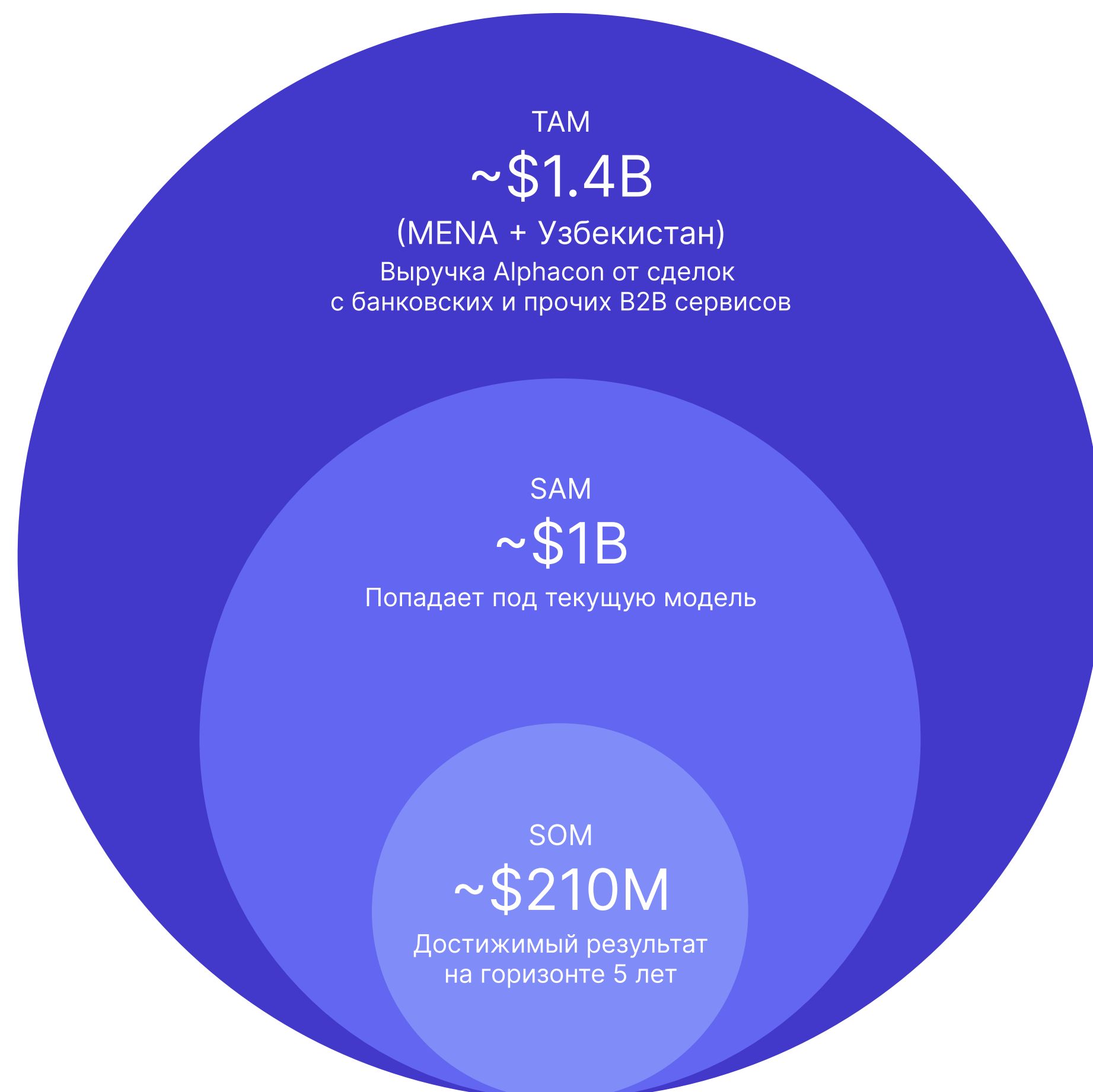


Победитель конкурса FIBA 2025

Alphacon стала победителем конкурса «FinTech & Banking Forum 2025» организованной Ассоциацией ФинТех Узбекистана в номинации **“Лучшая Цифровая Платформа для Развития МСБ в Узбекистане”**

Рынок — потенциал монетизации

Узбекистан как идеальная площадка для запуска и масштабирования



Почему Узбекистан?

- Большой вклад SMB в ВВП (~54%)
- +70 тыс. SMB ежегодно регистрируются в Узбекистане, что составляет >10% от общего числа SMB
- Возможность быстрого охвата за счёт уникальных партнёрств с налоговой и Минюстом
- Глубокое понимание локального рынка, специфики продаж и интеграций командой Alphacon
- Запуск программы "Цифровая махалля" до конца 2026 г. с фокусом на упрощение запуска SMB

Bottom-up метод расчета:

Число SMB × кол-во сервисов × средняя сделка по рынку × средняя комиссия Alphacon = TAM

Расчёт не учитывает потенциал монетизации B2C сервисов через агентскую сеть, что способнократно увеличить размер рынка Alphacon (!)

Proof of success

Компания начала операционную деятельность в январе 2025 и уже достигла значимых результатов

>15 000 сделок
за 1 год

>150 крупных компаний
доверяют нам увеличение своих продаж

80 специалистов
работают над подключением и сопровождением клиентов

48 часов
в среднем необходимо для подключения сервисов

Наши партнёры

