

*«Венчурный Акселератор» — шаблон  
презентации для инвестора.*



EcoRecyclingCO<sub>2</sub>

Сорбенты для снижения  
углеродного следа

Телефон: 8 (905) 683-66-33

E-mail: [ecorecyclingco2@yandex.ru](mailto:ecorecyclingco2@yandex.ru)

E-mail (лидер): [vladyuroff@yandex.ru](mailto:vladyuroff@yandex.ru)



Сайт проекта





## EcoRecyclingCO2 – интегрируем экологию в производство

**EcoRycyclingCO2** – это экологический стартап, который занимается разработкой различных марок сорбентов на основе металлоорганических конструкций. Сочетание металлов с неорганическими структурами дает возможность получить материалы с уникальными свойствами. Которые находят свое применение в следующих областях:



Улавливание газов



Реакции ионного обмена



Катализ

Мир стоит на грани экологической катастрофы, температура земли из-за выбросов углекислого газа может быть **повышена на 2 °C**. Поэтому правительство в ближайшие **5-7 лет** может ввести так называемый «Углеродный налог», согласно которому предприятия будут оплачивать каждую тонну **выброшенного CO2**. В первую очередь затронет компании топливно-энергетического и промышленного секторов.

Цель проекта через 12 месяцев:

занять **10%** рынка и выйти на ежемесячную выручку  $\approx$  10 млн руб.

Цель проекта через 3 года:

занять рынок **45%** и выйти на ежемесячную выручку  $\approx$  50 млн руб.



# СТАДИЯ ПРОДУКТА



ИДЕЯ (фаза научных исследований)

TRL 1	Сделано
TRL 2	Сделано
TRL 3	Сделано
TRL 4	
TRL 5	2022
TRL 6	2022
TRL 7	2023
TRL 8	2023
TRL 9	2024



## Ресурсы

- Лаборатории ФГБОУ ВО «ЛГТУ»
- Компьютерное моделирование
- Сайт-лендинг ---->

Находимся в поиске:

Производственной среды

Инвестиций



# ОСОБЕННОСТИ СТАРТАПА

## SWOT - Анализ



### Положительные факторы

#### СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:

- Инновационность продуктов;
- Высокая емкость сорбентов;
- Легкая интеграция в производство;
- Экономичность;
- Широкая продуктовая линейка;
- Доступ к сырьевой базе.

### Отрицательный факторы

#### СЛАБЫЕ СТОРОНЫ:

- Малое количество оборудования;
- Неотлаженная технология;
- Нет имиджа на рынке;
- Недостаточное исследование в реальных условиях

### Внутренняя среда

#### ВОЗМОЖНОСТИ:

- Разработка новых продуктов и технологий;
- Много потенциальных потребителей;
- Наличие поставщика;
- Охват незанятой ЦА.

#### УГРОЗЫ:

- Новые конкуренты;
- Высокие риски применения на практике;
- Рэкет.

### Внешняя среда

Ключевое преимущество: **ИННОВАЦИОННОСТЬ СОРБЕНТОВ**

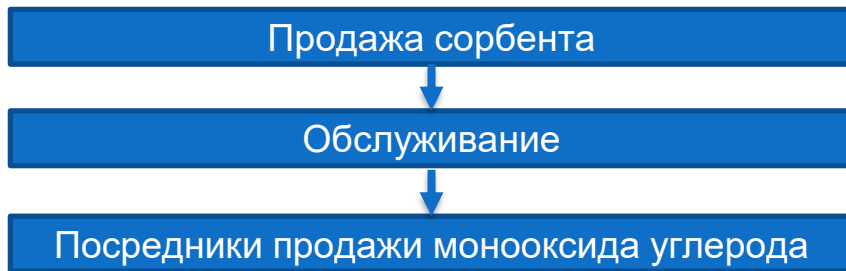


# КТО НАШИ КЛИЕНТЫ И МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ

как будем зарабатывать на наших клиентах?



Модель монетизации: **B2B**



**ТЭК** (Топливо – энергетический комплекс)



**ЛУКОЙЛ**

**СИБУР** **ТАТНЕФТЬ**

Выбросы CO<sub>2</sub> отрасли **75%**

**Металлургия**



Выбросы CO<sub>2</sub> отрасли **5%**

Fe – MOF	Fe (Co) -MOF	Монооксид углерода
35% продуктового портфеля	40% продуктового портфеля	25% продуктового портфеля
25 000 руб./кг	35 000 руб./кг	1800 руб./м <sup>3</sup>



# ГДЕ РЫНОК? КТО КОНКУРЕНТЫ?

B2B.

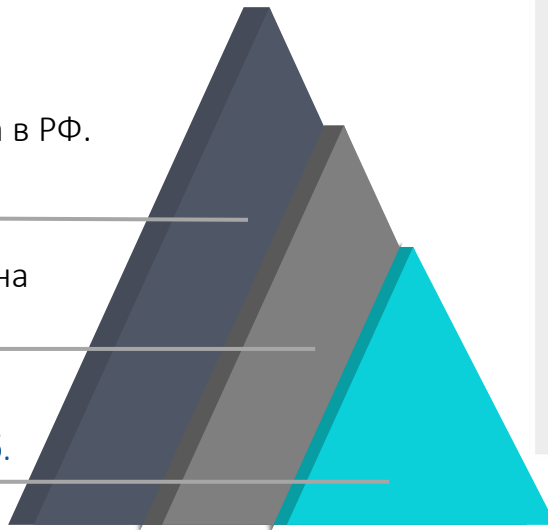


На данный момент рынок сорбентов на основе МОК начинает развиваться за рубежом. На территории РФ пока нет промышленных производителей данного вида продукции.

Объем целевого рынка в РФ.  
(ТАМ) **2109 млрд руб.**

Доля **EcoRecyclingCO2** на  
2035 г. **210 млрд руб.**

Доля **EcoRecyclingCO2**  
на 2030 г. **105 млрд руб.**



## Ключевой конкурент

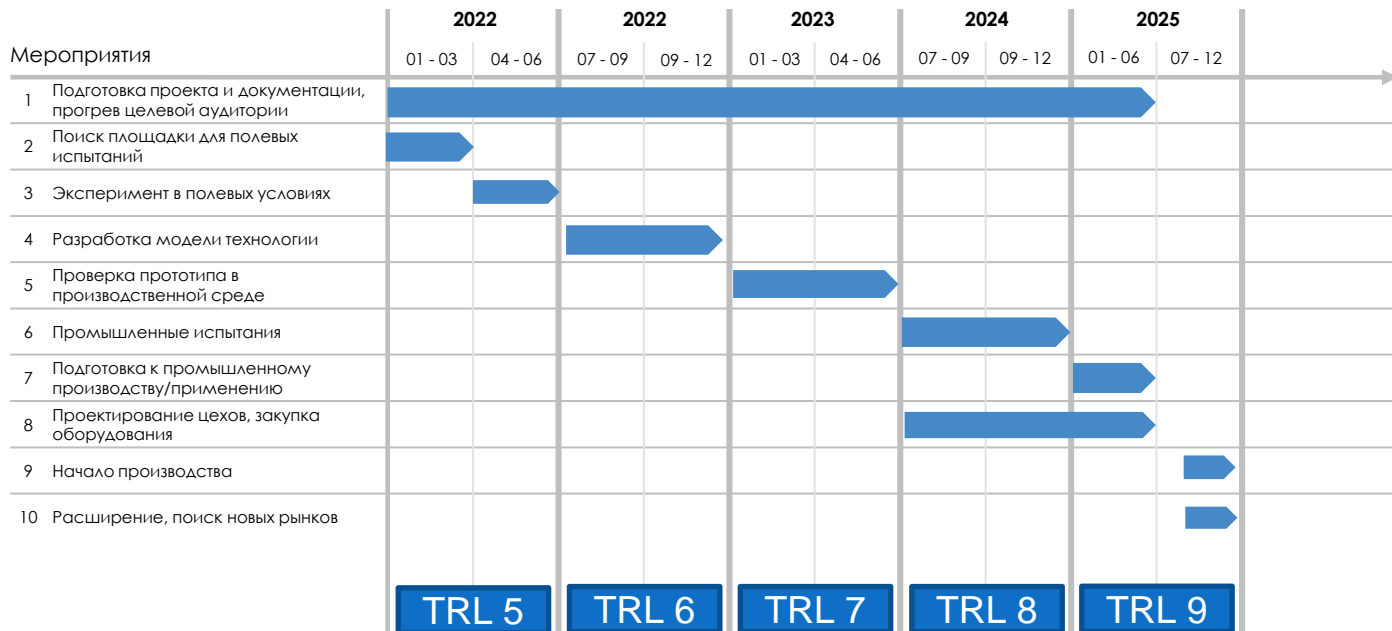
**XFNANO**

<https://en.xfnano.com/>

- Более **\$1 млрд.** объем выручки
- Более **1000** предложений на сайте
- Компания с мировым именем
- **Очень высокие цены**
- **Долгие поставки**



# ПЛАН ДЕЙСТВИЙ



**EcoRecyclingCO2 – интегрируем экологию в производство!**



# КАКИЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ и ЮНИТ-ЭКОНОМИКА В НИХ



Название канала продаж			Реклама на научных конференциях	Реклама в ютуб	Реклама на научных выставках (например, ЭКСПО)	E-mail рассылка	Телефонный обзор
Users or Lead Acquisition	Поток пользователей	Чел.	1 500	200 000	500	100	750
Buyers	Платящие клиенты	Чел.	3	1	5	3	10
Conversion	Конверсия в [первую] покупку	%	0,2000%	0,0005%	1,0000%	3,0000%	1,3333%
Average Price	Средний чек	Руб.	15 000 000,00	15 000 000,00	30 000 000,00	30 000 000,00	20 000 000,00
Average Payment Count	Среднее количество платежей от одного клиента	шт.	1	1	2	2	3
Average revenue per user (ARPU)	Средний доход с привлеченного пользователя	Руб.	30000	75	600000	1800000	800000
Average Revenue Per Paying User (ARPPU) / Lifetime Value (LTV)	Средний доход с платящего клиента	Руб.	15 000 000,00	15 000 000,00	60 000 000,00	60 000 000,00	60 000 000,00
Revenue	Платежи от клиентов	Руб.	45 000 000,00	15 000 000,00	300 000 000,00	180 000 000,00	600 000 000,00
Acquisition Costs	Затраты на рекламу в канале	Руб.	500 000,00	500 000,00	1 000 000,00	150 000,00	100 000,00
Cost per lead (CPL)	Стоимость привлечения одного пользователя	Руб.	333,33	2,50	2 000,00	1 500,00	133,33
Customer Acquisition Cost (CAC)	Стоимость привлечения одного платящего клиента	Руб.	166 666,67	500 000,00	200 000,00	50 000,00	10 000,00
COGS (first sale)	Издержки на первой продаже	Руб.	14 000 000,00	14 000 000,00	28 000 000,00	28 000 000,00	18 500 000,00
COGS (each sale)	Издержки на каждую продажу	Руб.	13 500 000,00	13 500 000,00	27 000 000,00	27 000 000,00	18 000 000,00
Total profit	Прибыль с канала продаж	Руб.	2 500 000,00	500 000,00	24 000 000,00	14 850 000,00	54 900 000,00
Profit per user (= ARPPU - CAC - COGS)	Прибыль с одного клиента	Руб.	833 333,33	500 000,00	4 800 000,00	4 950 000,00	5 490 000,00

Ссылка: [https://disk.yandex.ru/i/XC\\_Fp-S1RrUOpq](https://disk.yandex.ru/i/XC_Fp-S1RrUOpq)





# СКОЛЬКО?

## Будущие денежные потоки проекта

Будущие денежные потоки проекта рассчитывались при условии закупки высокотехнологичного оборудования для сорбента Fe –MOF

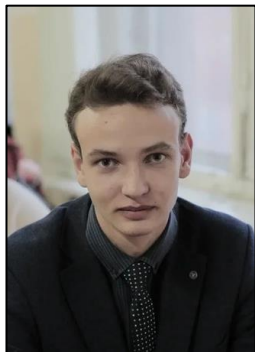


Движения денег (руб)	янв.22	фев.22	мар.22	апр.22	май.22	июн.22	июл.22	авг.22	сен.22	окт.22	ноя.22	дек.22	Итого
Входящее сальдо	675 000	0	1 703 947	3 207 895	4 711 842	6 215 789	7 719 737	9 223 684	10 727 632	12 231 579	13 735 526	15 311 474	16 887 421
Поступления:	3 375 000	11 820 175	11 820 175	11 820 175	11 820 175	11 820 175	11 820 175	11 820 175	11 820 175	11 820 175	11 820 175	11 820 175	133 396 930
Продажа сорбента	2 500 000	8 750 000	8 750 000	8 750 000	8 750 000	8 750 000	8 750 000	8 750 000	8 750 000	8 750 000	8 750 000	8 750 000	98 750 000
Продажа монооксида углерода	875 000	3 070 175	3 070 175	3 070 175	3 070 175	3 070 175	3 070 175	3 070 175	3 070 175	3 070 175	3 070 175	3 070 175	34 646 930
Платежи:	-44 590 000	-10 116 228	-10 316 228	-10 316 228	-10 316 228	-10 316 228	-10 316 228	-10 316 228	-10 316 228	-10 316 228	-10 244 228	-10 244 228	-157 724 509
Оборудование	-40000000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-40000000
Рабочие з/п (15 печь, 15 электролиз, 10 менеджеры, 10 управление)	-1350000	-1350000	-1350000	-1350000	-1350000	-1350000	-1350000	-1350000	-1350000	-1350000	-1350000	-1350000	-16200000
Налоги, отчисления на з/п	-405000	-405000	-405000	-405000	-405000	-405000	-405000	-405000	-405000	-405000	-405000	-405000	-4860000
Налог на прибыль	-540000	-1891228,07	-1891228,07	-1891228,07	-1891228,07	-1891228,07	-1891228,07	-1891228,07	-1891228,07	-1891228,07	-1891228,07	-1891228,07	-21343508,77
Электроэнергия	-50000	-175000	-175000	-175000	-175000	-175000	-175000	-175000	-175000	-175000	-175000	-175000	-1975000
Водоснабжение	-5000	-5000	-5000	-5000	-5000	-5000	-5000	-5000	-5000	-5000	-5000	-5000	-60000
Газоснабжение	-10000	-10000	-10000	-10000	-10000	-10000	-10000	-10000	-10000	-10000	-10000	-10000	-120000
Маркетинг	-250 000	-150 000	-250 000	-250 000	-250 000	-250 000	-250 000	-250 000	-250 000	-250 000	-250 000	-250 000	-2 900 000
Реклама	-200 000	-100 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-2 300 000
Прочее	-80 000	-80 000	-80 000	-80 000	-80 000	-80 000	-80 000	-80 000	-80 000	-80 000	-8 000	-8 000	-816 000
Сырьё	-1700000	-5950000	-5950000	-5950000	-5950000	-5950000	-5950000	-5950000	-5950000	-5950000	-5950000	-5950000	-67 150 000
Финансирование:	40 540 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	40 540 000
Собственные средства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Внешние инвестиции	40 540 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	40 540 000
Итого оборот за период	0	1 703 947	1 503 947	1 503 947	1 503 947	1 503 947	1 503 947	1 503 947	1 503 947	1 503 947	1 575 947	1 575 947	16 887 421
Сальдо на конец периода	0	1 703 947	3 207 895	4 711 842	6 215 789	7 719 737	9 223 684	10 727 632	12 231 579	13 735 526	15 311 474	16 887 421	

Ссылка: <https://disk.yandex.ru/i-uMvkfnm0BAqmw>



# КОМАНДА



Дейнека Богдан  
Петрович  
Экономист  
маркетолог  
ФГБОУ ВО «ЛГТУ»  
(студент)



Гончаров Вячеслав  
Вячеславович  
Химик – технолог  
Эколог  
ФГБОУ ВО «ЛГТУ»  
(студент)



Юров Владислав  
Викторович  
Лидер  
Материаловед  
ФГБОУ ВО «ЛГТУ»  
(студент)



Жогова Анастасия  
Андреевна  
Материаловед  
Аналитик  
ФГБОУ ВО «ЛГТУ»  
(студент)



Горюнов Никита  
Анатолевич  
Материаловед  
Технолог  
ФГБОУ ВО «ЛГТУ»  
(студент)

г. Липецк

[ecorecyclingco2@yandex.ru](mailto:ecorecyclingco2@yandex.ru)

+7 (905) 683-66-33

