

BENZOBOT

СЕТЬ АВТОМАТИЧЕСКИХ
БЕЗОПЕРАТОРНЫХ АЗС

ПРЕЗЕНТАЦИЯ
ДЛЯ ИНВЕСТОРА

2021 г.





Меняем правила игры на рынке АЗС!

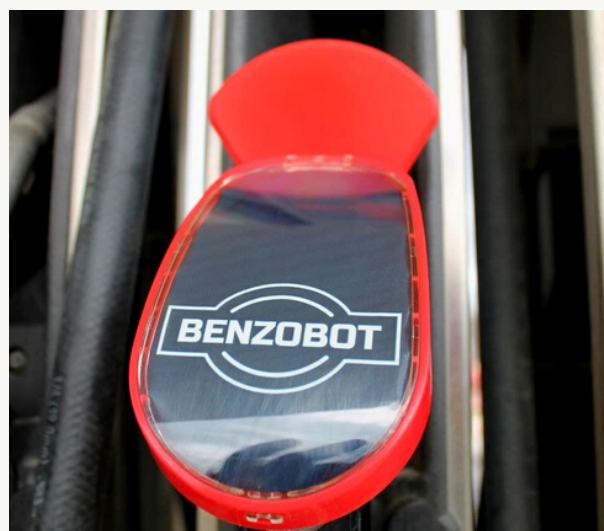


ПРОЕКТ BENZOVOT

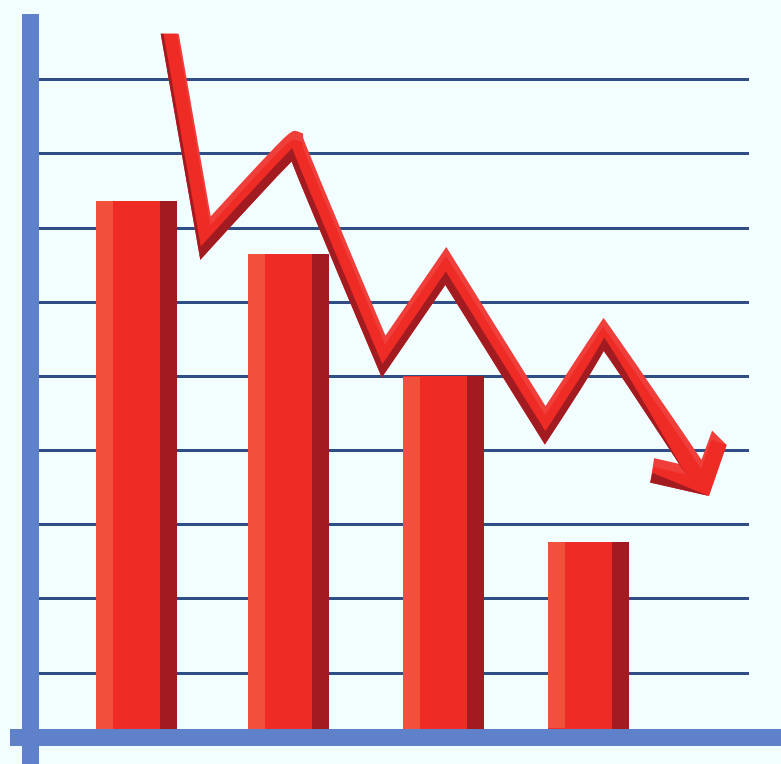
это система автоматизированных АЗС для заправки автомобилей топливом премиум качества с дополнительной модификацией, честным объемом налива в бак, начисляет бонусы на следующую заправку. Лояльный потребитель за счет реферальной системы и построения дружественного бренда.



ЭКОНОМИЧНОЕ ТОПЛИВО премиум класса



ПРОБЛЕМЫ АЗС



Затраты на персонал делают нерентабельными операторные АЗС при реализации качественного топлива при точном наливе. Уходят в “посредственное” качество, теряя при этом клиента и уходя на грань банкротства.

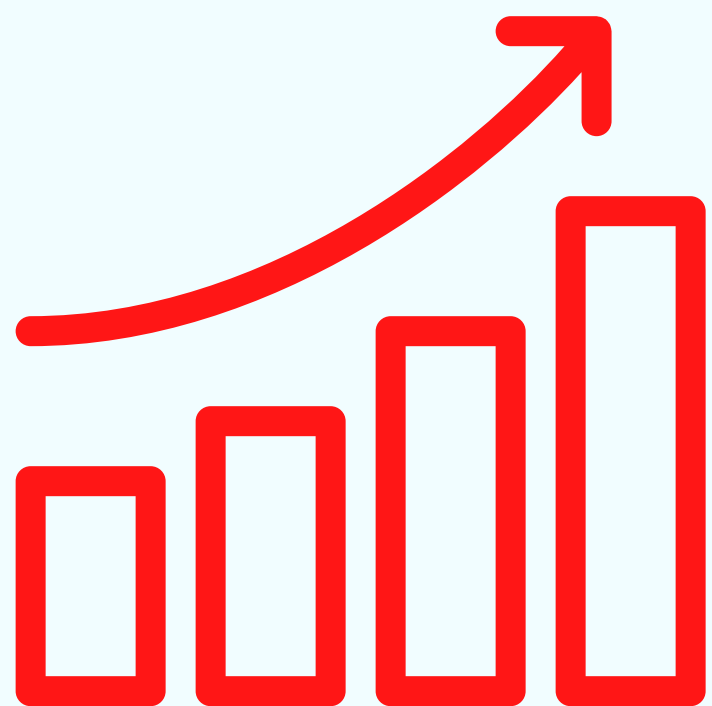
ПОТРЕБИТЕЛЬ

ищет на рынке “два в одном” –
качество и недорого!

НАШ РЫНОК

топливный рынок розничных АЗС
по РОССИИ

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА



- Качество топлива часто не соответствует ожидаемому
- Объём налива нечестный, или так кажется
- Цена литра постоянно растёт

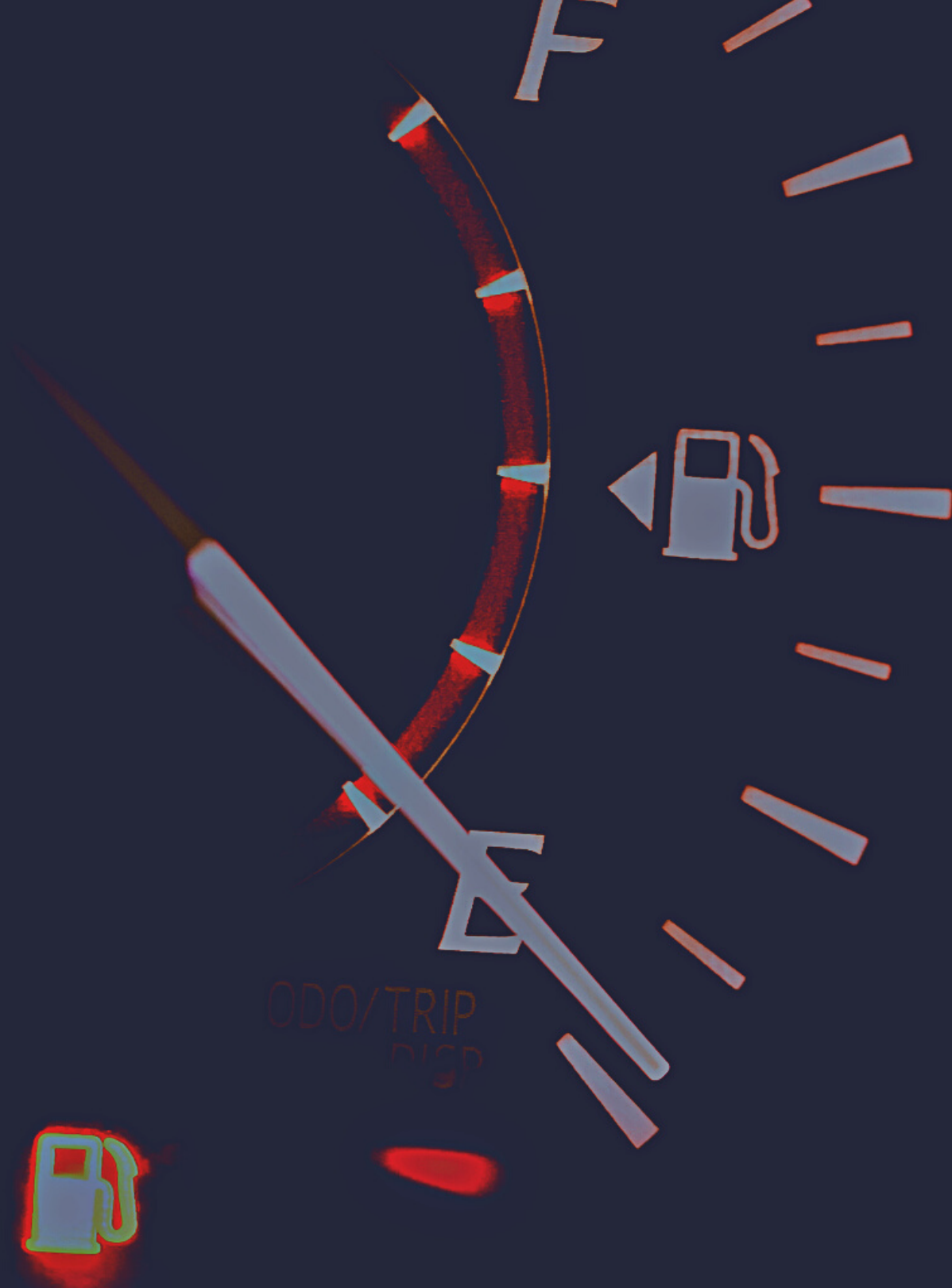
Учитывая «недокачество» и недолив – дорого!

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ BENZOVOT

- качественное топливо ГОСТ
- внешний 3-х сторонний аудит качества топлива
- полная автоматизация АЗС
- себестоимость реализации продукта в 6-7 раз ниже операторных АЗС
- лояльный потребитель благодаря партнерской программе



ПРЕИМУЩЕСТВА НАШЕГО ТОПЛИВА



- Внешний 3-х сторонний аудит качества топлива
- Сниженный расход топлива
- Улучшенная динамика и отзывчивость автомобиля
- Ровная работа двигателя, увеличенный моторесурс
- Экономия средств на топливе
- Экологичный выхлоп
- Эффективная работа с юридическими лицами
- Возможность снижения стоимости топлива до 0 ₽*

Особенности привлечения лояльных клиентов:



Моментальная удобная
заправка
Повышенная
лояльность клиента



Рост клиентов за
счет рекомендации
SMM маркетинг



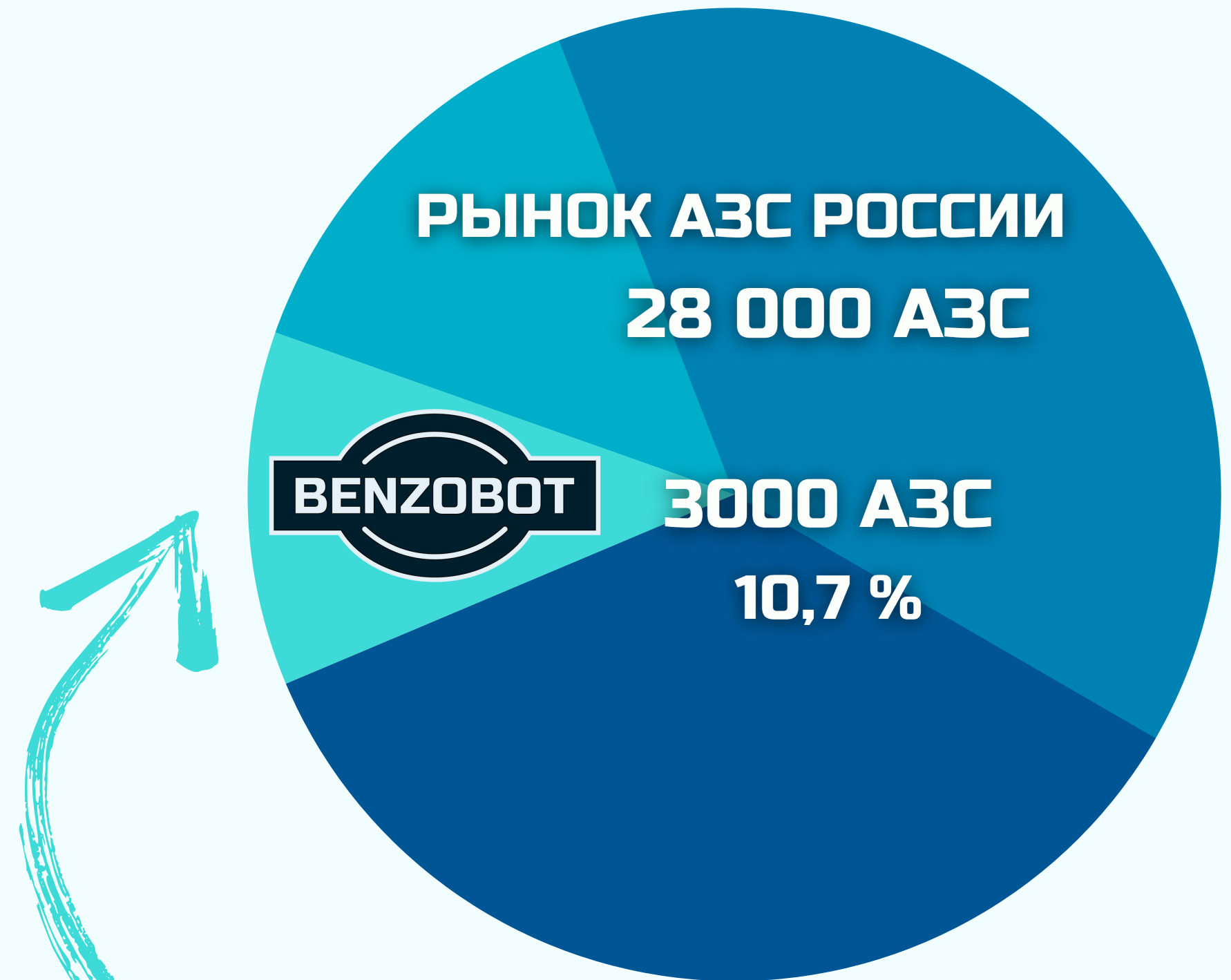
Уникальное IT
приложение
Бесконтактная
дистанционная оплата

КОНКУРЕНТНОЕ ОКРУЖЕНИЕ

- независимые частные АЗС, 60%** от доли рынка
- сетевые игроки от вертикально интегрированных ТК, 40%**
- Общее количество всех АЗС на 2021 год - 28000 штук**

** источники - росстат, петромаркет, интерфакс, РТС

- 40% частных АЗС - убыточные, многие собственники готовы уходить с рынка - 6720 штук



50%* от убыточных частных АЗС
это доля BENZOBOT - 3000 штук

НАШ ТОВАР

качественное топливо по ГОСТ:

ДТ, АИ 95, АИ 100 - с дополнительной модификацией, продукт нишевый, доля в рынке постоянно растет, за счет ежегодного увеличения современных “требовательных” автомобилей

- 43,5 млн. штук ** легковых автомобилей в России
- доля BENZOBOT - 6 млн. штук
- доля в процентах - 13,7%

** источники - росстат, петромаркет, интерфакс, РТС

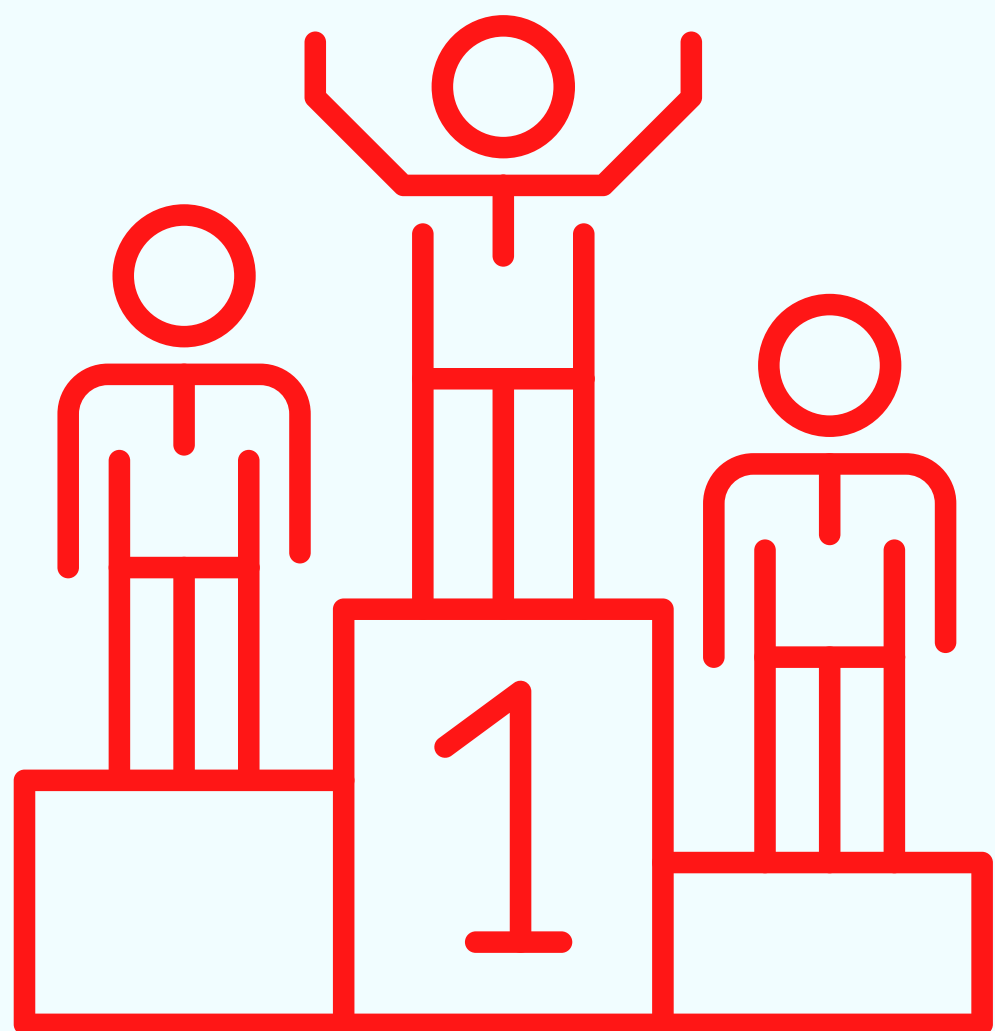
НАША ДОЛЯ РЫНКА В ЛИТРАХ ТОПЛИВА



- 90 л/мес** автомобиль средняя заправка по России
- Итого пролив - 3 915 млн. л/мес
- 150 л/мес* автомобиль в BENZOBOT
- Пролив BENZOBOT - 900 млн. л/мес

* статистика продаж BENZOBOT

КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО



- акцент на высокое качество
- полностью открыты для внешнего аудита качества
- полная автоматизация АЗС
- себестоимость реализации продукта в 6-7 раз ниже операторных АЗС
- собственная уникальная IT система
- дистанционная оплата с телефона
- моментальная оплата NFC метки
- расширение лояльного потребителя через партнерскую программу

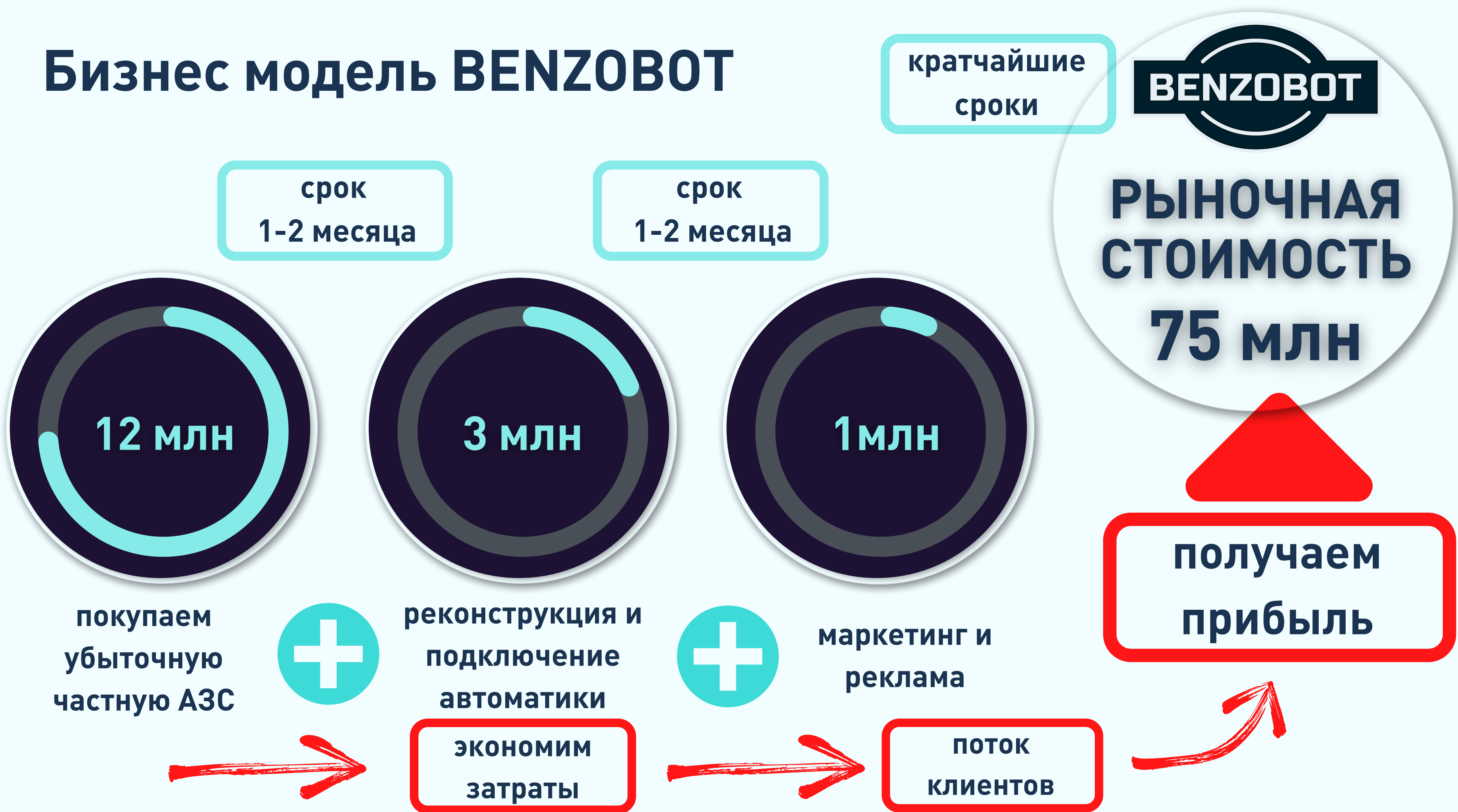
Затраты на содержание одной АЗС BENZOVOT - 30000* рублей в месяц

- затраты 1000 рублей в день
- средняя заправка одного автомобиля 35 литров - наценка 105 рублей*
- 10 автомобилей покрывают все затраты АЗС в день

**Все следующие автомобили приносят
чистую прибыль BENZOVOT**

- минимальный план посещения 70 автомобилей в день*

Бизнес модель BENZOVOT



Основной план на 3 года

**СТОИМОСТЬ ПОКУПКИ
объектов**

**75 млрд. рублей
1 млрд.\$**

**сформирована собственная
сеть в 3000 объектов АЗС
покрытие 60 регионов
России - 50 АЗС в одном**



**рыночная
стоимость объектов**

**225 млрд. рублей
3 млрд.\$**



**План через
3 года**

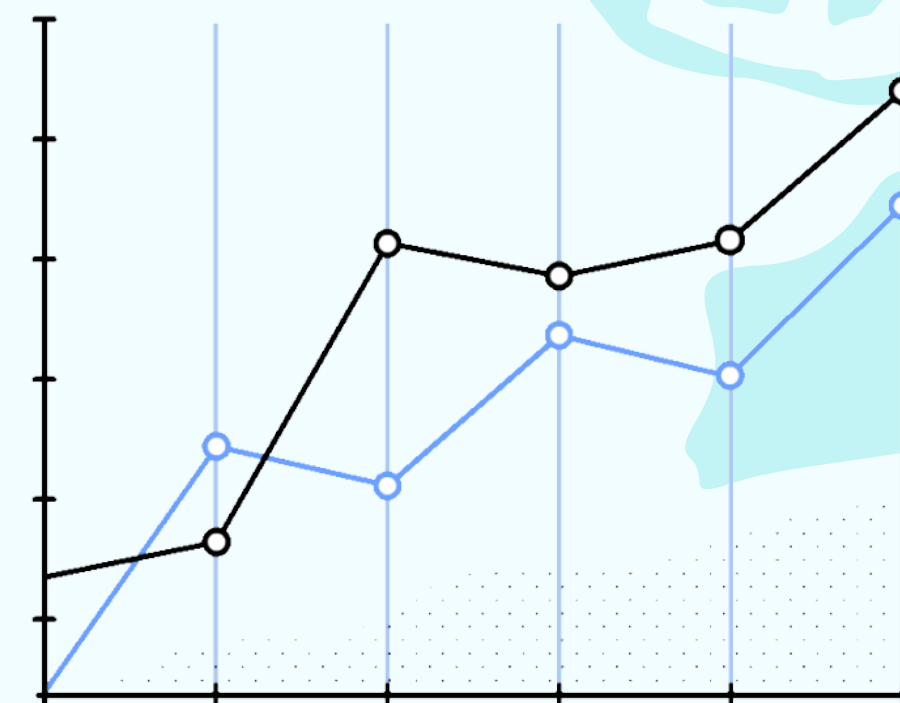
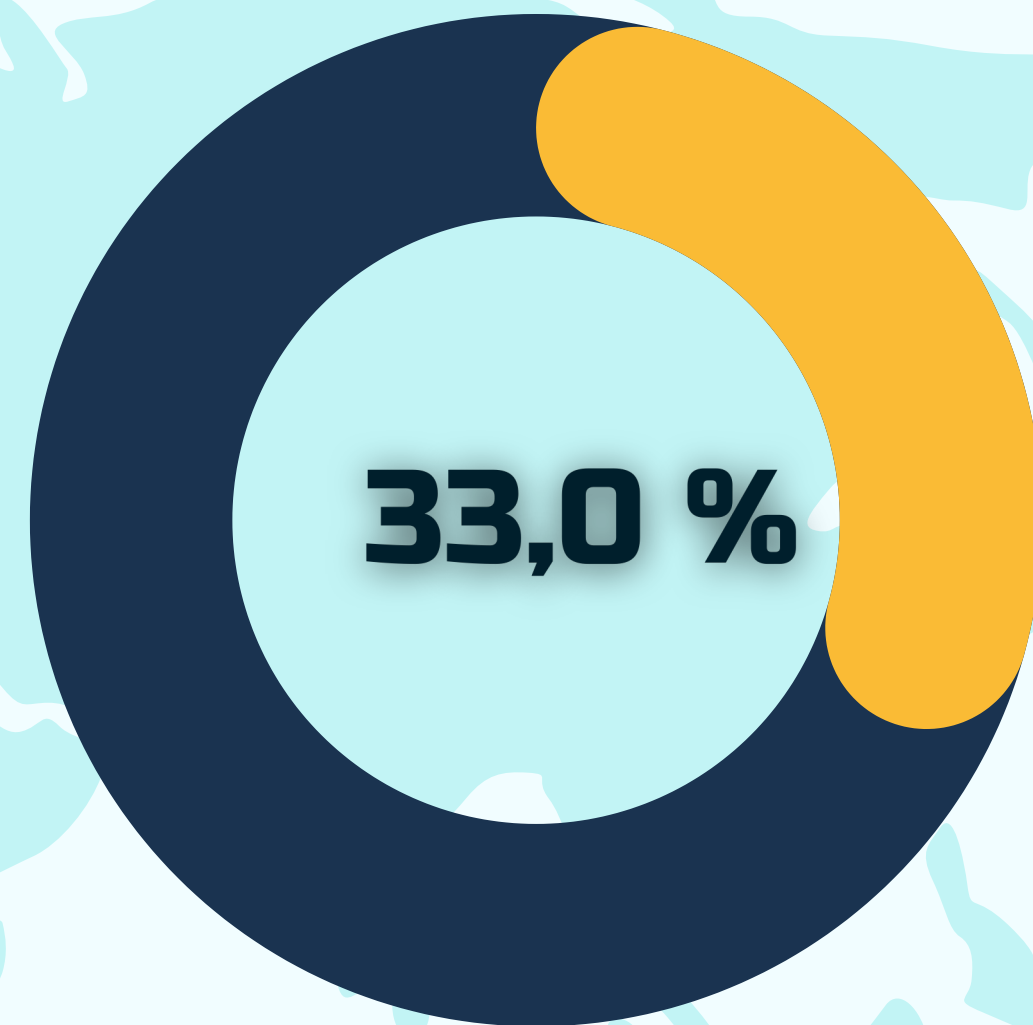
- **стабильный прибыльный бизнес**
- **выплата дивидендов 8-10%**

Привлекаем 75 млрд. руб. на протяжении 3-х лет

**3300 раундов по 100 акций, цена акции
с каждым раундом привлечения растет
пропорционально капитализации**

**всего акций 1 000 000 штук
выпускаем в продажу 330 000 акций
дополнительная эмиссия запрещена**

**33,0 % акций первичное размещение
16,9 % стадия IPO и выход на биржу
50,1 % блокирующий пакет остается у
основателя и команды**



Расчет прибыли сети БЕНЗОБОТ на 3000 станций	
Средний литраж 1 заправки автомобиля, литры	35
Заправок на одной станции БЕНЗОБОТ в неделю	2000
Сеть БЕНЗОБОТ, ЦЕЛЬ - через 3 года, количество станций	3000
Прибыль до вычета НДС и ННП на 1л топлива, рублей	3,0
Недель в году	52
Годовая прибыль до уплаты НДС и ННП, рублей	32 760 000 000
Годовая прибыль после выплаты НДС и ННП, рублей	21 294 000 000
Средняя рыночная стоимость одной АЗС	75 000 000
Общая стоимость сети из 3000 станций (капитализация предприятия)	225 000 000 000
Годовая рентабельность бизнеса (прибыль / на стоимость сети)	10,56%

Наша дорожная карта



Целевой рост цены акции BENZOVOT



Этап 1. Активная интенсивная скупка недооцененных АЗС, фаза стартапа, с возможным риском, но максимально быстрым ростом цены акции.

Выстраивая сеть, по ходу уплотнения нашего присутствия в регионах, мы получаем результаты от эффекта масштаба, в виде снижения закупочной стоимости топлива, логистики топлива, а также узнаваемости нашего бренда Бензобот среди потенциальных клиентов (физические и юридические лица).

Этап 2. При выходе сети на 500-700 АЗС в срок 1,5 года, прогнозная цена акции 200 тыс. рублей. Выходим в режим стабильно работающего бизнеса с генерацией собственной прибыли. Прибыль направляем на дальнейший выкуп сети АЗС и качественную реконструкцию собственных объектов.

Этап 3. Выход на плановые показатели сети - 3000 шт АЗС в прогнозный срок 3 года и целевой стоимостью акции в 300 тыс. рублей. Капитализация акционерного общества составит 225 млрд. рублей - 3 млрд. долларов.

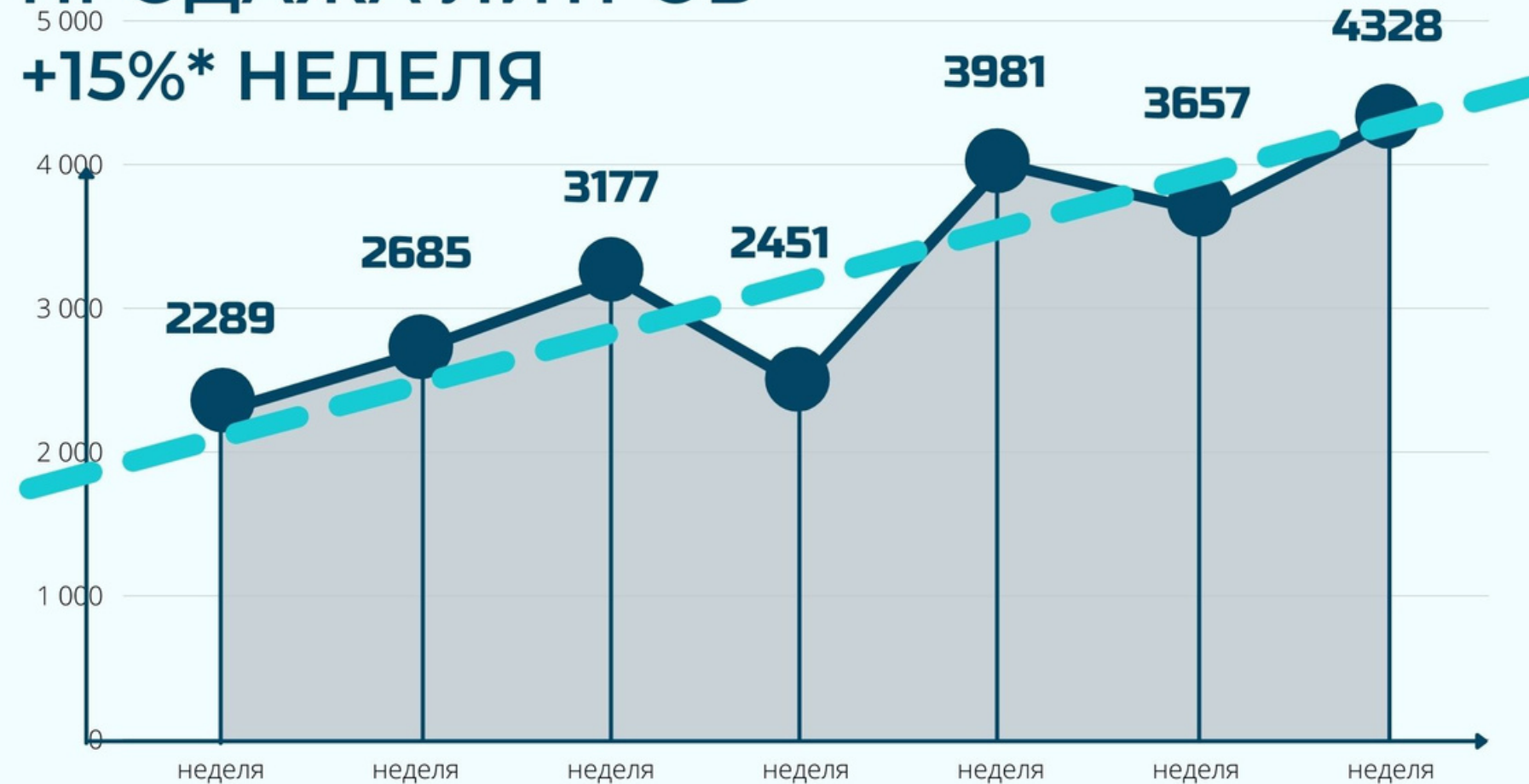
Построенная сеть уже генерирует достаточную прибыль на самостоятельный рост сети.

Этап 4. Достижения плановых показателей по формированию сети, этап перехода количества в качество, начинаем выплачивать стабильные дивиденды в размере 8-10% годовых. На данном этапе мы станем интересны крупным инвестиционным фондам. Предполагаем выход на публичное размещение акций на бирже. Финансовые показатели прибыльности бизнеса плавно толкают рост цены.

Основные метрики проекта

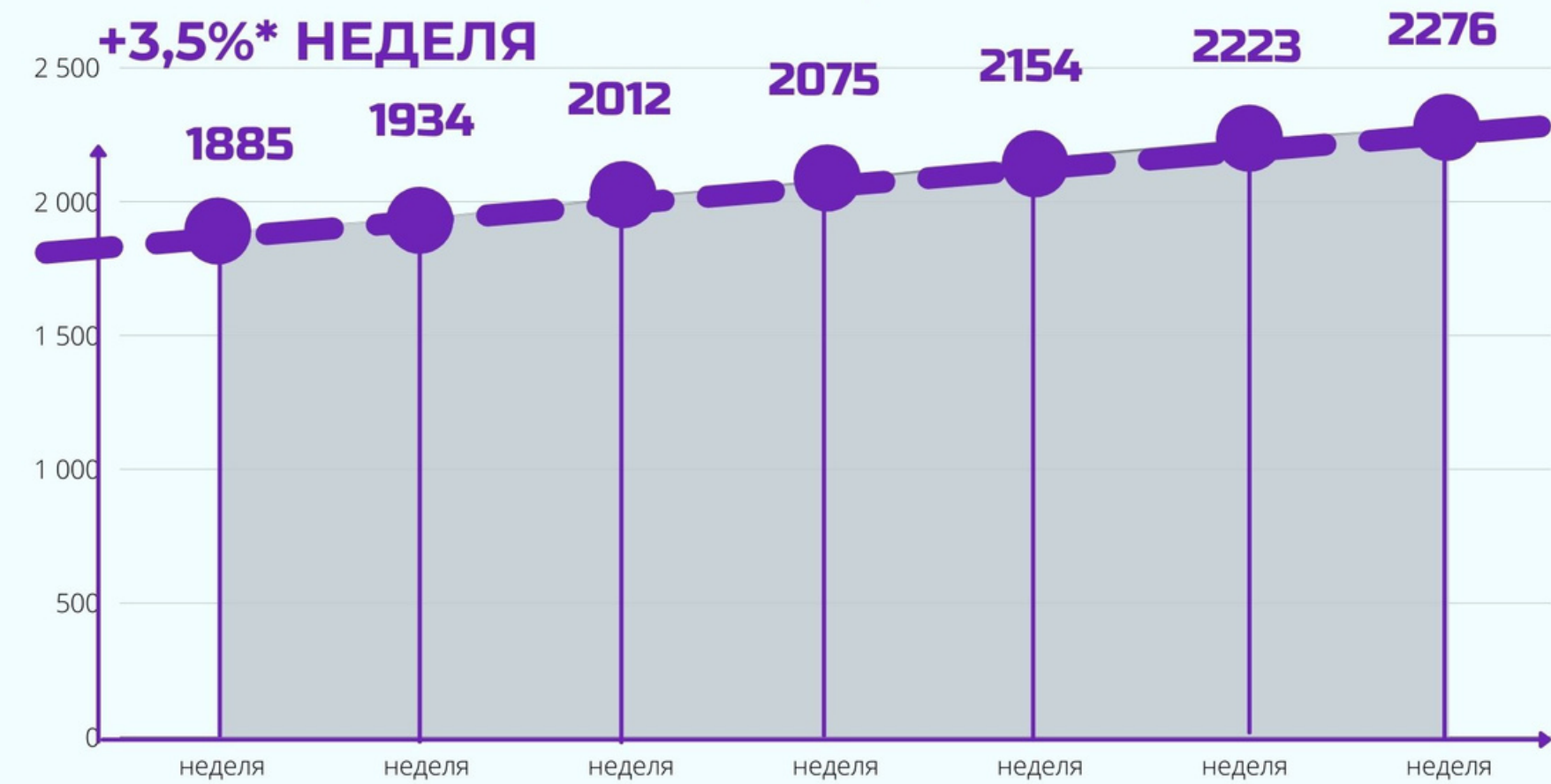
ПРОДАЖА ЛИТРОВ

+15%* НЕДЕЛЯ



УВЕЛИЧЕНИЕ РЕГИСТРАЦИЙ

+3,5%* НЕДЕЛЯ



Основные параметры текущей работы и развития проекта.

- Еженедельные продажи топлива в литрах +15% (определяем на каждый товар АИ 95 К, ДТ)
- Количество регистраций в приложении + 3,5% (определяем реально заправляющихся топливом, определяем коэффициент качества регистраций, увеличиваем конверсию)
- График роста цены акции (изменение цены итога от старта, изменение от прошлого раунда)
- Количество собственных АЗС и их балансовая стоимость, сумма привлеченных инвестиций

Наша команда:



Илья Ширшов

Основатель, идейный вдохновитель проекта, Председатель совета директоров АО "Бензобот"



Кирилл Золотухин

Директор по инвестициям
Привлечение инвестиций, стратегическое планирование



Артур Збарский

Генеральный директор
Линейная и операционная деятельность АЗС



Виктор и Екатерина Кудрины

Дирекция по маркетингу, продвижение бренда, СМИ, эвент и продакшн



Юрий Вахменин

Технический директор, запуск и эксплуатация АЗС



Владимир Вечеринин

IT приложение, разработка и адаптация системы



Наши контакты:

Сайт: benzobot.ru

Тел. +7 (916) 434-40-15

WhatsApp: +8613940332262

Tlg: @KushnirSergey1972

e-mail: ir@benzobot.ru

sergekush@gmail.com

Сергей Кушнир





ВОПРОС - ОТВЕТ

**приводим самые частые вопросы
своих инвесторов**

Какие гарантии и обеспечение акций?

Бензобот, это акционерное общество АО «Бензобот», с ограниченным количеством акций в количестве 1 млн. штук. Дополнительная эмиссия акций запрещена Уставом общества, доли акционеров не размываются и стоимость пакета акционера не падает.

Обеспечением акций является балансовая стоимость выкупленных АЗС, а после краткосрочной реконструкции (1-2 месяца) запуск в рабочее состояние, начинает приносить прибыль от продажи качественного топлива. До момента выхода АЗС на плановый пролив (посещение 2000 авто в неделю) требуется 2-4 месяца, так как есть постоянно подогреваемый лояльный клиент, мы за счет собственного приложения можем перераспределить их на вновь запускаемые АЗС.

Возврат средств из Бензобот?

В случае потребности акционера вернуть свои вложенные средства в акции, в АО предусматриваем резервный стабилизирующий фонд (не более 5% от привлекаемых средств) на обратный выкуп акций, а также на стабилизацию роста цены акций. Для очень крупных сумм оговаривается Lock-up период на безболезненный вывод средств, чтобы обеспечить рост развития проекта BENZOBOT.

Для автоматизации процесса купли-продажи акций организуем внутреннюю площадку торгов "биржу", что бы акционеры могли проводить сделки между собой.

В дальнейшем на стадии образования большого количества акционеров и выхода на проектные цели в 3000 АЗС и достижения прогнозной цены акции в 300 тыс.рублей за штуку планируем выход на IPO и публичные торги через биржу ММВБ.

Как купить акции и когда их можно покупать?

Купить акции очень просто путем составления договора купли продажи акций, для этого вы предоставляете свои паспортные данные, мы заполняем требуемые документы (договор купли продажи, анкета для регистрации акций у реестродержателя), после прохождения процесса передачи акций и внесения изменений в реестр вы получаете официальную выписку о владении акциями.

Нашим реестродержателем является Акционерное общество «Специализированный регистратор - Держатель реестров акционеров газовой промышленности» АО «ДРАГА».

Приобретать их можно в любой момент, для этого существует отдел регистрации купли-продажи акций, в который предоставляется необходимая информацию по электронной почте ir@benzobot.ru. В дальнейшем процесс продажи будет автоматизирован и это можно сделать через наше приложение.

**Какой возможен
рост стоимости
акций? Обгонит ли
рост акций
инфляцию?**

В соответствии с нашим планом, при покупке акций на первых этапах рост акции будет в 20-30 раз на протяжении ближайших 3-4-х лет. Рост очень значительный, он обусловлен существующей спецификой топливного рынка, очень заниженной ценой приобретаемых АЗС в силу нерентабельности и сложности существования «малых» сетей АЗС (2-5 шт). А также постоянного увеличения числа лояльных клиентов, ценящих качественное топливо.

Такой рост значительно превышает рост инфляции и показывает выгоду вложения инвестиций в наш проект.

А будут ли платить дивиденды и их размер?

На этапах активного роста сети все получаемые инвестиции будут направлены на скупку недооцененных АЗС, на их реконструкцию и формирование устойчивого прибыльного бизнеса. Прогнозный срок этого этапа 3-4 года. Этот этап будет обуславливаться активным ростом капитализации компании и соответственного ростом стоимости акций.

Далее мы планируем выплачивать стабильные дивиденды. Расчетный размер дивидендов 8-10% годовых, будет соизмерим с уровнем дивидендов выплачиваемых Российскими топливными компаниями.

Какая минимальная сумма покупки?

Минимальной суммой покупки является стоимость одной акции. В момент начала официальной продажи акций стоимость одной акции была равна 10 тыс. рублей. В процессе роста нашей сети стоимость постоянно растет.

К примеру: на ранних стадиях запуска проекта стоимость акций (в порядке предзаказа) была равна 1000, 2500, 5000 рублей.