

Инвестиционное заключение

SeaRadar

Стадия Round A	Объем €3 млн	Оценка €15 млн post-money
-------------------	-----------------	------------------------------

Итого: 25 баллов

Сделка

Уже закрыто	0 млн евро		
Собрано обязательств (софт коммиты)	есть софт коммиты, но сумма не раскрывается		
Осталось собрать	3 млн евро		
Расходование средств	60% – маркетинг и продажи;	40% – развитие продукта и операционные расходы.	
Соинвесторы в раунде	Igor Molder, PM Tech, Current investors, сумма софт коммитов не раскрывается.		
Распределение долей	Основатели (фаундеры) 70%	Команда -	Инвесторы 30%
Предыдущее финансирование	2 млн евро по оценке 6,7 млн евро в 2021 году (инвестор не раскрывается). Ранее было вложено 150 тыс. евро собственных средств.		
Следующая ключевая точка	Расширение географии сервиса на территории западной Европы.		
Контакты	Telegram: t.me/alex_sku	Email: db@searadar.com	

Параметры проекта

Описание	SeaRadar – это онлайн-консьерж-сервис полного цикла для людей, увлеченных парусным спортом.
Ссылка на сайт	https://searadar.ru/ https://searadar.com/
Индустрия	Бронирование морских транспортных средств
Стадия	Round A
Модель продаж	Текущее решение – B2C, развитие в том числе в направлении B2B.
Конфигурация	Soft
География выручки	Европа
География R&D	Европа

Баллы

Рынок	Продукт	Бизнес-модель	Динамика роста	Продажи и маркетинг
2	3	3	2	3

Конкуренты	Команда	Технология	Сделка	Финансы
2	3	2	2	3

Сильные стороны

1. Относительно объемный рынок	Объем доступного рынка решения составляет порядка \$1 млрд+ в год, без выраженного лидера рынка.
2. Высокая ценность решения	Разработанное решение проекта SeaRadar обладает высокой ценностью, что подтверждается рейтингами и возвращающимися пользователями.
3. Жизнеспособная бизнес-модель проекта	Проект SeaRadar использует простую и масштабируемую бизнес-модель, текущая unit-экономика подтверждена на платящих пользователях, соотношение LTV к САС более 3.
4. Положительная динамика выручки и комиссионной выручки	С 2022 по 2023 год проект SeaRadar увеличил GMV с 2 млн евро до 3,3 млн евро, комиссионная выручка компании выросла почти в два раза с 238 тыс. евро до 449 тыс. евро.
5. Инвестиции в проект	Проект SeaRadar ранее привлекал инвестиции, в текущем раунде есть потенциальные соинвесторы (однако суммы не разглашаются).
6. Качественная финансовая модель	Проект предоставил детализированную финансовую модель с описанием предпосылок роста финансовых показателей и будущей оценки компании.

Слабые стороны

1. Маркетинговая стратегия проекта не детализирована	На текущий момент маркетингом занимается 1 сотрудник, и предоставленная маркетинг стратегия и план формирования продаж не детализированы (при том, что 60% инвестиций в рамках данного раунда планируется на развитие продаж и маркетинга).
2. Отсутствие выраженной инновационной составляющей	Текущее решение проекта не обладает выраженной инновационной составляющей, которая бы кардинально меняла процесс взаимодействия для пользователей.
3. Высокая конкуренция	На рынке существует ряд компаний со схожим функционалом, а также агентские компании, которые осуществляют ручной подбор для бронирования (однако на текущий момент нет явного лидера рынка, и проект имеет определенную отстройку).
4. Завышенная оценка	Исходя из финансовых показателей оценка проекта является завышенной, мультипликатор в рамках текущего раунда исходя из комиссионной выручки в 2023 году составляет 33.

Фокус: рынок аренды морских средств для шкиперов (люди, обладающие лицензией), география – Великобритания, Ирландия, Германия и Румыния.

Планы:

- В рамках 2024 расширение географии в рамках Европы и привлечение новой аудитории – путешественники, которые выходят в море не так регулярно, как шкиперы.
- Доработка существующего решения для агентских компаний, которые осуществляют ручной подбор для тех же шкиперов по собственной базе морских транспортных средств.

SAM (рынок продукта – комиссия на бронировании яхт в Европе) \approx 1 млрд евро в год (подробнее см. тренды и факты).

Тренды и факты (расчет рынка):

- Исходя из разных источников ([Источник 1](#), [Источник 2](#)), всего в Европе 36 млн человек, регулярно задействованных в рекреационном лодочном спорте;
- При этом общий объем рекреационной лодочной индустрии оценивается в 2024 году в порядка \$27,3 млрд с GAGR 5,10% в год.
- На долю чартерных яхт приходится 30-35% мирового рынка лодок, при этом порядка трети приходится на [Европу](#).
- Европейский рынок аренды яхт оценивается в \$6,1 млрд в 2023 году с прогнозируемым GAGR порядка 4% до 2030 года.

- Так как проект работает по комиссионной модели (15-20% от стоимости бронирования), фактический рынок продукта исходя из приведенных данных составляет порядка \$0,9-1,2 млрд (\$6,1 млрд * 15-20%). Таким образом, SAM продукта можно оценить в порядка ~\$1 млрд

При расчете «снизу», исходя из данных команды, получаются сопоставимые показатели объема рынка.

- По данным, предоставленным командой проекта, в Европе на сегодняшний день порядка 2 млн активных шкиперов с лицензией (показатель получен исходя из внутренних данных яхтенных школ и ассоциаций, занимающихся обучением). По оценке проекта 40% шкиперов выходят в море и бронируют морское транспортное средство более чем 2 раза в год.
- Средняя стоимость бронирования морского транспортного средства – 4 тыс. евро (фактические данные компании SeaRadar за 2023 год, которые подтверждаются данными из открытых источников, исходя из которых средняя цена бронирования в 2022 году составила [4420 евро](#));
- Потенциальное количество бронирований (выходов в море) морских транспортных средств в год = 2 млн шкиперов * 60% * 0,5 выход в море (оценочно) + 2 млн шкиперов * 40% * 3 выхода в море = 0,6 млн + 2,4 млн выходов в море \approx 3 млн выходов в море/бронирований (частота выходов в море взята ориентировочно, исходя из приведенных выше данных).
- 3 млн бронирований * 4 тыс. евро = 12 млрд евро.
- 12 млрд евро * 15-20% (комиссия продукта) = 1,8-2,4 млрд евро (данный показатель, с учетом имеющихся оценок объема рынка из вторичных источников информации, является скорее потенциальным объемом рынка продукта).

Вывод: оценка доступного объема рынка решения составляет более \$1 млрд в год (в диапазоне что от \$1 млрд в год до \$5 млрд в год). Таким образом, согласно критериям, оценка за данный блок составляет 2 балла.

Продукт

3

Проблема:

- Использование текущих площадок для бронирования морских средств (Zizoo, Boataround, Click&Boat) отнимают много времени, и заключение договора бронирования не всегда гарантировано (может не быть подходящего морского судна в выбранные даты);
- Бронирование через агентов или агентские сети отнимает много времени из-за ограниченного количества доступных яхт для бронирования.

Решение / продукт: SeaRadar – это онлайн-консьерж-сервис полного цикла для людей, увлеченных яхтенным спортом.

WE BUILT THE BEST ONE STOP SHOP FOR SAILORS TO RENT A BOAT

- 1** Choose the destination and yacht type.
- 2** Our AI algorithms and experts present the top 6 yachts for charter and support the captain throughout the sail.
- 3** SEARADAR is a one-stop shop on your phone, satisfying all the needs of captains.

Additional features shown: Raffles (Drawings of valuable prizes), Free Deposit Pack (Allows you to insure 100% of the deposit), Special Conditions (Bluecorns Loyalty Program), Personal Assistant (Our managers are always ready to help).

Функционал (сайт и мобильное приложение):

- Выбор варианта для бронирования под требования пользователя (более 1,5 тыс. вариантов);
- Возможность бронирования и оплаты выбранного варианта непосредственно через сайт или мобильное приложение;
- Персональный ассистент для подбора вариантов бронирования;
- Широкий географический выбор (персонализированный подбор) исходя из погодных условий и времени года.

Полезность/полученные результаты:

- Возможность быстрого и простого бронирования лодки/яхты без посредников;
- Сокращение необходимого времени для выбора подходящего варианта для бронирования для пользователя за счет модуля AI;
- Высокий рейтинг от пользователей – 4.9 из 5.0 (346 проголосовавших) на сайте Trustpilot (сайт для поиска отзывов на различные компании);
- Высокая лояльность со стороны первых последователей, что подтверждает полезность решения, есть группы пользователей, которые продолжают заказывать через платформы SeaRadar с 2018 года.

Как это работает: решение функционирует по принципу сервиса booking, пользователей выбирает локацию, даты и тип лодки. Далее идет подбор вариантов и возможность уточнить поиск

с помощью еще 10 критериев. После выбора пользователь может забронировать и оплатить выбранный вариант.

Планируют внедрять: в 2024 году запланирован релиз платформы для агентов, чтобы предоставлять ее в качестве SaaS. Решение находится на стадии Product-solution Fit, ведутся переговоры о первых контрактах. Старт продаж – май 2024.

Вывод: разработанное решение обладает ценностью для потребителей, что подтверждается высокими рейтингами и хорошим retention (пользователями, возвращающимися из года в год – см. раздел бизнес-модель). Решение является удобным сервисом с большой базой потенциальных вариантов аренды яхт. Учитывая данные факторы и согласно критериям оценки, оценка по данному критерию составляет 3 балла.

Бизнес-модель

3

ЦА:

- Шкиперы (люди, которые обладают необходимой лицензией для осуществления управления морским судном), которые регулярно выходят в море в качестве источника заработка – 6-12 раз год или в качестве хобби – 2-3 раза в год;
- Агентские компании, осуществляющие персональный подбор морских транспортных средств по собственной базе.

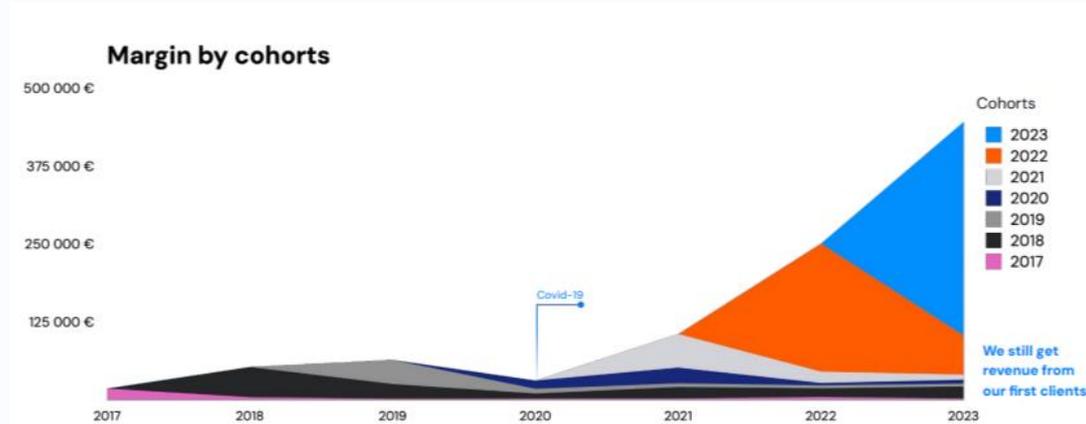
Тип: B2C и B2B, комиссионная модель.

В качестве дополнительного способа монетизации также тестируется предоставление страховки.

Тарифы: комиссия платформы составляет от 15% до 20% за бронирование, фактическая комиссия за 2023 год 13,5%.

Юнит-экономика (фактические данные):

- LT = 2 – 5 лет (от 24 до 70 месяцев), часть клиентов продолжают пользоваться услугами команды проекта SeaRadar с 2017 года (до релиза платформы компания работала как агентство);
 - LTV = 1 850 евро;
 - САС = от 300 до 350 евро, фактические данные по платящим пользователям за 2023 год в рамках маркетинговых каналов, а именно Google Реклама;
 - Средний чек – 600 евро, при стоимости бронирования лодки/парусной яхты 4 тыс. евро, а также дополнительные продажи (страховка) на 100 евро;
 - Из данных финансовой модели Retention = 95%, со слов команды данный показатель отражает вероятность повторного бронирования в течение 1-ого года.
-



На текущий момент сформирована база из 1,5 тыс. яхт и морских транспортных средств для бронирования со стороны пользователей платформы SeaRadar.

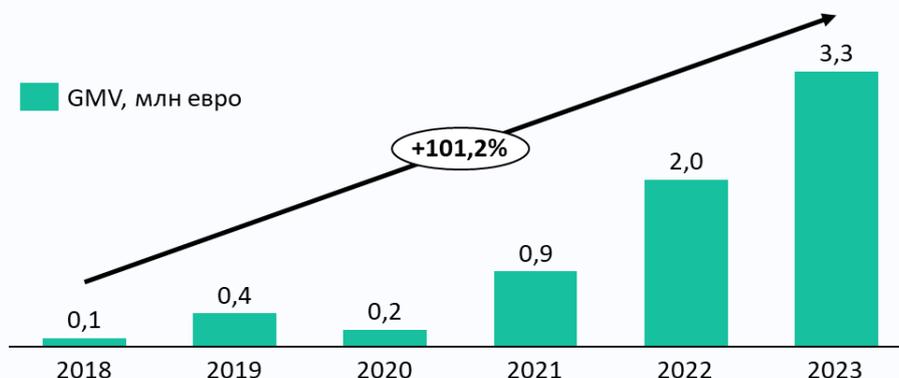
Вывод: проект имеет простую комиссионную модель, исходя из фактических данных соотношение LTV к САС составляет 3,1. При этом проект показывает высокий LT пользователей, при условии внедрения дополнительных инструментов монетизации (страхование) есть потенциал роста данного показателя. Компания еще не вышла на прибыль, однако бизнес-модель жизнеспособна. Таким образом оценка за данный блок 3 балла.

Динамика роста

2

Выручка – 3,3 млн евро за 2023 год.

В 2017 году команда проекта начинала работать как агентство по бронированию яхт. В 2021 году началась разработка платформы, первая выручка через платформу получена в середине 2021 г.



В период с 2022 по 2023 год команда проекта повысила комиссионную выручку компании с 12% до 13,5% за счет фокусировки в рамках целевой аудитории. При этом САС сократился на 60% с 936 евро до 368 евро.

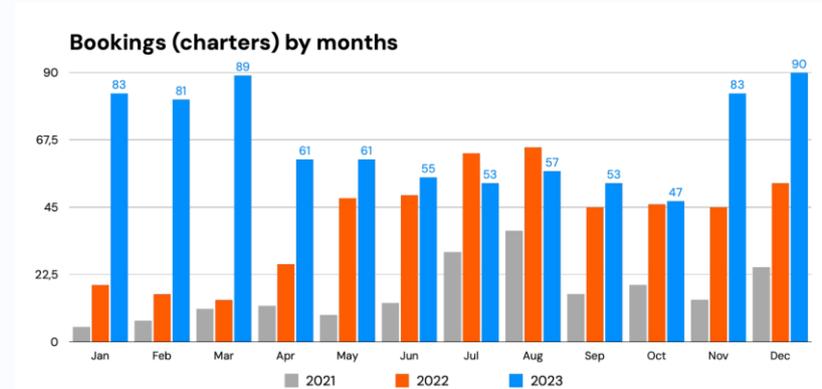
TRACTION: GROWTH ~X2 YOY

Our approach and focus only on captains drives our growth 2x in 2023.

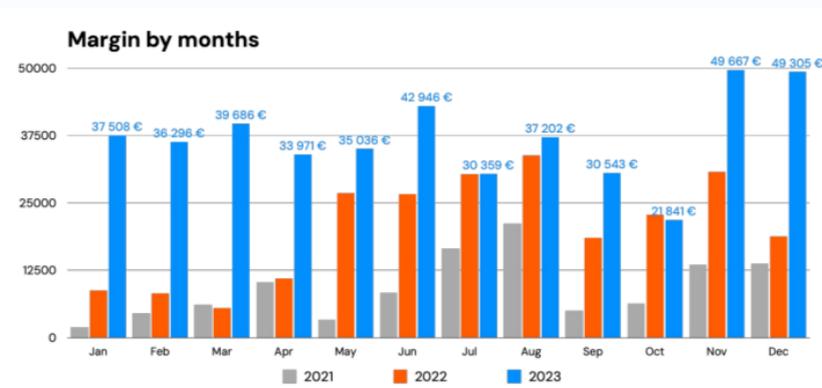
	2022 Fact	2023 Fact	YoY Growth
GMV	€2,011,999	€3,324,605	65%
Margin	€237,790	€448,582	89%
Margin, %	11.82%	13.49%	14%
Marketing	€479,420	€299,727	-37%
CAC	€936	€368	-61%
Average net commission	€495	€550	11%

Проект обладает сезонностью, в то же время, наблюдаются и внесезонные колебания выручки (разнонаправленные тенденции в рамках разных годов), но сравнение показателя годовой комиссионной выручки за 3 года показывает тенденцию роста.

График бронирований:



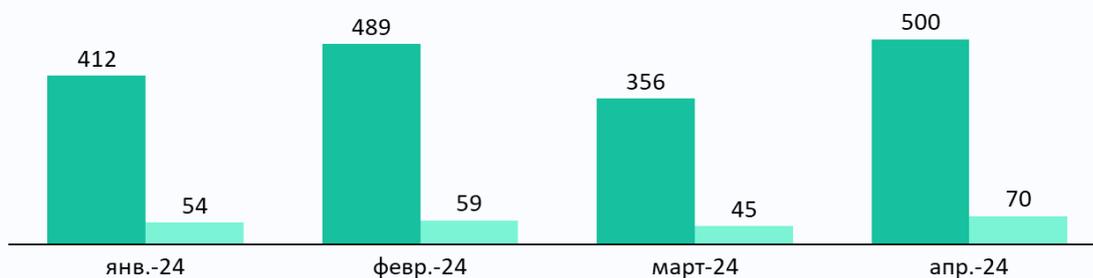
Помесячная динамика комиссионной выручки с 2022 по 2023 года:





Данные проекта за 4 месяца 2024 года (январь и частично апрель):

■ GMV, тыс. € ■ Комиссионная выручка, тыс. €



Вывод: за последний год проект почти удвоил комиссионную выручку, сохранив рост показателя GMV (на 65% по сравнению с 2022 годом), текущий GMV более 3,3 млн евро. У проекта наблюдается положительная динамика роста годовых показателей, в то же время, месяц к месяцу отмечаются заметные колебания. Таким образом, оценка за данный блок 2 балла.

Продажи и маркетинг

3

Основные каналы:

- Google реклама;
- Реклама Facebook;
- Email рассылка;
- CRM маркетинг.

В рамках команды функции маркетинга и продаж выполняет руководитель отдела продаж (Анастасия Ананина). Информация о эффективности текущих каналов привлечения пользователей отсутствует.

Планы:

- Контекстная реклама;
- SMM маркетинг;
- SEO маркетинг.

CAC = от 300 до 350 евро, фактические данные за 2023 год.

Вывод: проект выстроил систему маркетинга и продаж, что позволило увеличить показатели выручки в 2022 и 2023 годах, сформирована полноценная команда. Подготовленная маркетинговая стратегия не детализирована, при том, что в рамках текущего раунда это ключевая статья расходов – 60%. Таким образом оценка за данный блок 3 балла.

Конкуренты

2

Основные конкуренты:

- [Boataround](#) – «аренуйте лодку, парусную яхту или катамаран по лучшим ценам онлайн. Проверенные лодки с реальными фотографиями. Круглосуточное обслуживание клиентов. Никаких сборов за бронирование»;
- [Zizoo](#) – «ведущая платформа для отдыха на лодке»;
- [Click n Boat](#) – онлайн-платформа для аренды яхт.

Также к конкурентам относятся агенты и агентские сети, который осуществляют ручной персональный подбор варианта для аренды по собственной базе, исходя из запросов клиента.

Конкурентные преимущества:

- Высокое качество обслуживания клиентов, что подтверждено высоким пользовательским рейтингом – [4.9 из 5.0](#) (346 проголосовавших) на сайте Trustpilot;
- Персонализация информации за счет моделей AI, что сокращает время пользователя в рамках выбора подходящего варианта для бронирования.

Вывод: рынок достаточно конкурентный, однако нет явных лидеров, Текущее решение проекта SeaRadar не обладает выраженным уникальным конкурентным преимуществом, однако существующий набор характеристик позволяет определенным образом выделиться на фоне конкурентов. Учитывая данные факторы и согласно критериям оценки, оценка по данному критерию составляет 2 балла.

Команда

3

Основатели:

- Дмитрий Безнасюк: CEO. Профессиональный шкипер, серийный IT предприниматель – Emprana (exit 2013), Turbodealer (exit 2021)
Доля в проекте: 35%.
 - Максим Тербов: CBDO. Профессиональный шкипер, основатель агентства парусных мероприятий, серийный предприниматель
-

Доля в проекте: 35%.



Dima Beznasiuk
CEO, founder

Professional captain

Serial IT entrepreneur:
– Emprana (successful exit 2013)
– Turbodealer (successful exit 2021)



Max Terbov
CBDO, founder

Professional captain

Founder of sailing events agency
Serial entrepreneur



Ivanka Nedelchuk
Head of Customer Success

Super professional in

hospitality services
ex-Travel tech startup founder
ex-Radisson and ParkInn



Anastasia Ananina
Head of Sales

Sales guru

15 years in B2B and B2C sales,
built 10+ sales departments
from scratch

+ 30 people from over 10 countries, including Portugal, Croatia, Netherlands, Serbia, Turkey.



Investors and advisors



Wallace Green

Founding Partner ActNow
Venture Partners, Startup
Coach, Angel investor



Igor Mölder

On of the Top-100 Estonian
angels focused on early and
seed stages and real estate



Sandra Golbreich

Advisor and GP @Baltic
Sandbox Ventures

Ключевые члены команды:

- Ивanka Неделку: руководитель отдела по работе с клиентами, профессионал в сфере гостиничных услуг, экс-основатель стартапа в сфере туристических технологий, экс-Radisson и Park Inn
- Анастасия Ананина: руководитель отдела продаж, профессиональный опыт более 15 лет

Всего в команде: более 30 сотрудников, большая часть которых это разработчики платформы.

Планы по развитию команды: увеличение команды до 40 сотрудников (маркетологи, сотрудники отдела продаж и другие) до конца 2024 года, с фокусом на реализацию маркетинговой стратегии и развитию на европейском рынке.

Вывод: текущий состав команды проекта SeaRadar полностью укомплектован с точки зрения разработки и развития продукта. В проекте не полностью закрыты задачи, связанные с маркетингом и продажами (сейчас данные задачи выполняет 1 сотрудник), однако выделенный специалист имеется, кроме того, планируется расширение данного функционального направления. У основателей есть опыт в сфере проекта, а у CEO большой предпринимательский опыт. Учитывая данные факторы и согласно критериям оценки, оценка по данному критерию составляет 3 балла.

Технология

2

Разрабатывают: 6 месяцев до первого релиза решения SeaRadar, в разработке участвовало 3 сотрудника.

В рамках решения применяются инструменты AI и персонализации для пользователей.

До привлечения инвестиций в 2021 году команда проекта потратила 150 тыс. евро на разработку, после были привлечены венчурные инвестиции в размере 2 млн евро.

Патенты: отсутствуют.

Вывод: в рамках решения проекта SeaRadar внедрены инструменты AI для сегментации пользователей и последующей персонализации, что позволяет повышать конверсию в продажи. На текущий момент патенты отсутствуют. Важно отметить, что для создания аналогичного продукта потребуются значительные и временные ресурсы. Таким образом оценка за данный блок 2 балла.

Сделка

2

Объем: 3 млн евро.

Оценка: 15 млн евро.

Юридическое оформление: компания зарегистрирована в Литве.

Привлекают: обсуждаемо с потенциальными инвесторами Equity или SAFE with future equity conversion.

Соинвесторы: Igor Molder, PM Tech, Current investors, сумма командой проекта не раскрывается.

Предыдущие раунды финансирования: 2 млн евро в 2021 году с оценкой 6,7 млн евро исходя из фактической доли инвесторов в капитале компании SeaRadar, инвестор не раскрывается.

Распределение долей:

- 70% – основатели проекта SeaRadar;
- 30% – инвесторы.

Распределение средств:

- 30% – масштабирование продаж на рынке Европы и привлечение большего числа пользователей со шкиперской лицензией;
- 30% – расходы на развитие продукта и ФОТ продуктовой команды;
- 30% – расходы на маркетинг;
- 10% – оборотный капитал.

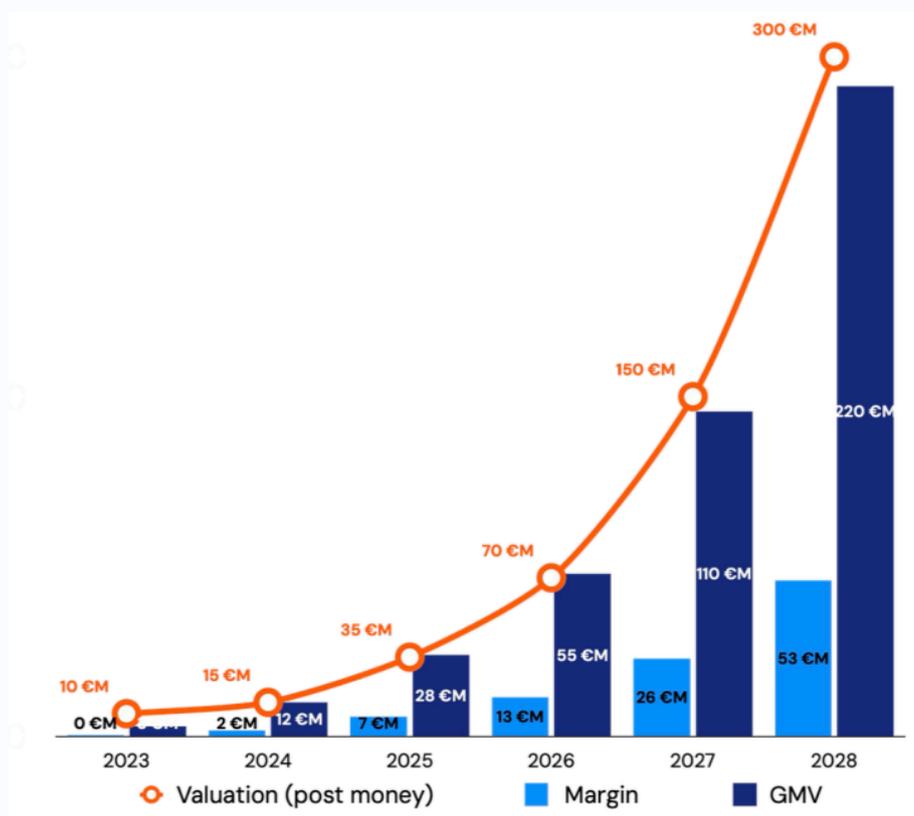
Пройденные акселераторы: Baltic Sandbox.

Следующая ключевая точка: расширение географии проекта – запуск сервиса на территории Европы.

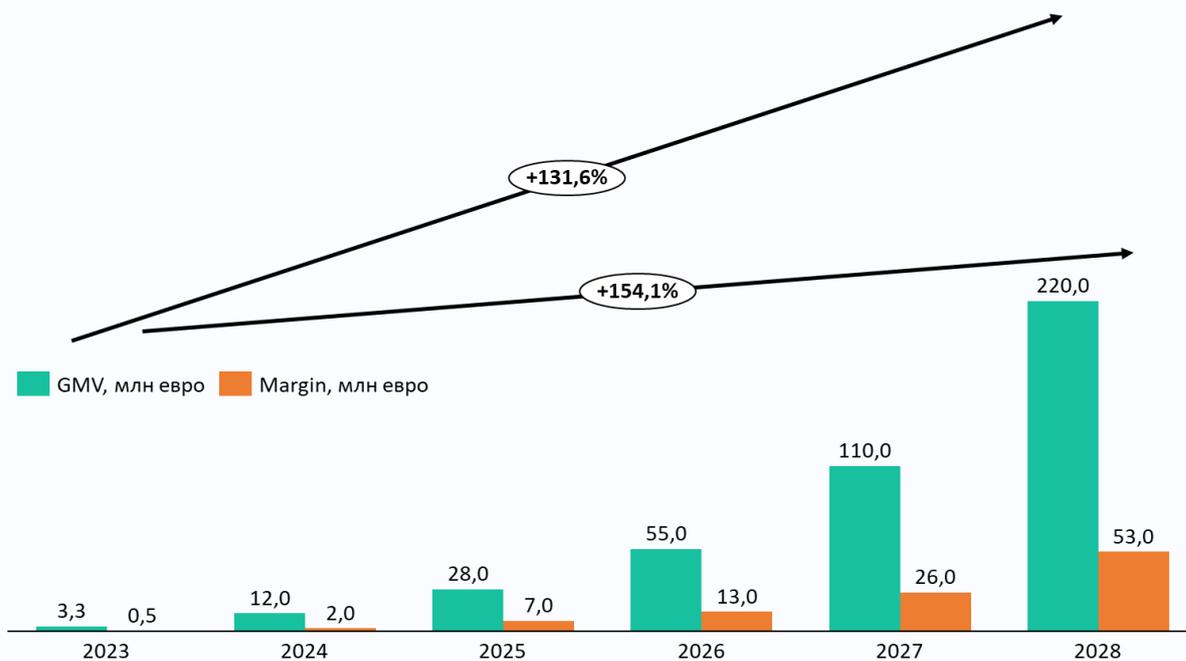
Вывод: мультипликатор, согласно комиссионной выручке в 2023 году – 450 тыс. евро, составляет 33, что является завышенным показателем. При расчете мультипликатора от GMV он составит 4,5. Проект уже привлекал инвестиции, есть ряд потенциальных соинвесторов в рамках данного раунда. Учитывая данные факторы и согласно критериям оценки, оценка по данному разделу составляет 2 балла.

Burn = 30 тыс. евро в месяц, в которые входит ФОТ, расходы на маркетинг и другое.
Runway – 6-9 месяцев исходя из оставшихся средств у компании.

GMV/Margin 2024 (прогноз) – 12 млн / 2 млн евро;
 GMV/Margin 2025 (прогноз) – 28 млн / 7 млн евро;
 GMV/Margin 2026 (прогноз) – 55 млн / 13 млн евро;
 GMV/Margin 2027 (прогноз) – 110 млн / 26 млн евро;
 GMV/Margin 2028 (прогноз) – 220 млн / 53 млн евро;



Прогнозируемый среднегодовой рост – 131% среднегодовой темп роста GMV с 2023 по 2028 год и 154% среднегодовой темп роста Margin за аналогичный период.



Качество финансовой модели: предоставленная детализированная финансовая модель с прогнозом на 2 года, до 2025 года и фактическими данными за 2023 год (прогноз до 2028 года приведет только в презентации проекта SeaRadar). В рамках ежемесячной детализации учитываются важные параметры unit-экономики, такие как churn rate. В целом модель построена от количества привлеченных пользователей, которое формируется исходя из маркетинговых и воронки (конверсия B2B-демо в новых пользователей решения). Детально расписаны будущие расходы проекта с учетом роста выручки и расширения географии.

Вывод: команда проект SeaRadar предоставила детализированную финансовую модель с прогнозом до 2025 года с достаточным описанием предпосылок роста финансовых показателей и будущей оценки компании. Описанные прогнозы роста выглядят реалистично исходя из предыдущего роста показателей и расходов по маркетингу и команде. Финансовая устойчивость приемлемая. Учитывая данные факторы и согласно критериям оценки, оценка по данному критерию составляет 3 балла.

Итоговое заключение

Проект SeaRadar набрал 25 баллов из 30 по скоринговой системе оценки.

Среди положительных моментов необходимо отметить относительно объемный рынок, доказанную ценность решения для конечных потребителей, жизнеспособную бизнес-модель (юнит-экономика проекта положительна и подтверждена фактическими результатами), а также хорошую динамику выручки. Помимо этого, у проекта сильная команда с предпринимательским опытом, закрыты все ключевые компетенции, планируется дополнительное усиление направления маркетинга и продаж. Проект ранее привлекал инвестиции, кроме того, в рамках текущего раунда есть потенциальные соинвесторы. Финансовая устойчивость бизнеса приемлемая, финансовое планирование на высоком уровне, прогнозы обоснованны.

Среди моментов, требующих внимания и доработки, стоит выделить слабую детализацию маркетинговой стратегии и необходимость усиления команды маркетинга (с учетом того, что значительная часть инвестиций планируется именно на маркетинг), высокую конкуренцию на рынке, а также тот факт, что оценка компании с учетом фактических объемов выручки оценивается как завышенная.

Вывод: проект оценивается как потенциально перспективный для инвестирования и рекомендуется к публикации на платформе Regolith.
