



pirate pay

СЕРВИС МОНИТОРИНГА И УПРАВЛЕНИЯ
РАСПРОСТРАНЕНИЕМ КОНТЕНТА В P2P СЕТЯХ

Проблема:

**КИНОПРОКАТ: 160 МИЛЛИОНОВ ЗРИТЕЛЕЙ =
\$ 800'000'000**

**ВОРОВСТВО В ИНТЕРНЕТЕ:
50 МИЛЛИОНОВ КОПИЙ**

СУЩЕСТВУЮЩИЕ РЕШЕНИЯ:

- "ДАВЛЕНИЕ" НА ТОРРЕНТ-ТРЕКЕРЫ,
- СДЕЛКИ С ОПЕРАТОРАМИ СВЯЗИ,
- СУДЕБНОЕ ПРЕСЛЕДОВАНИЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

НЕЭФФЕКТИВНЫ.

Решение:

PiratePay[Ⓒ] –

это децентрализованный
робот, который умеет
блокировать обмен
контрафактом между
пользователями в torrent-
сетях.



BIT 2010

ГЕНЕРАЦИЯ ВЫРУЧКИ

Не только защищает контент, но и монетизирует его

ГАРАНТИРОВАННЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Предоставляются объективные статистические данные

ВЫСОКАЯ ЭФЕКТИВНОСТЬ

Обусловленная автоматизацией процесса

Потребители:



- Кинопрокатчики (Fox, Sony, CP, Каро и др.);
- Объединения авторов и/или их представители (РАО, Ассоциация DVD издателей, МРАА, RIAA);
- Дистрибьюторы цифрового контента;
- Производители контента (Амедиа и др.).

Бизнес-модель:

- Продажа услуг мониторинга и статистики востребованности контента от **\$150 / мес. за единицу копирайта;**
- Услуги защиты фильмов на период проката от **\$50 000 / мес. за единицу копирайта;**
- Услуги защиты DVD и "малого копирайта" от **\$500 / мес. за единицу копирайта;**
- Дистрибуция контента через сети Bittorrent до **15% от цены копии.**

PIRATE PAY ВОВЛЕКАЕТ КЛИЕНТОВ ШАГ ЗА ШАГОМ:

1. **Привлечение внимания к продукту.** Знакомство с возможностями. Тестовый период бесплатного мониторинга. Очевидное сравнение с конкурентами.
2. **От мониторинга к защите.** Бесплатная демонстрация эффективности технологии. Переход к базовой услуге защиты на коммерческой основе.
3. **От клиента к партнеру.** Пробные бесплатные кампании по дистрибуции. Превращение клиента в приверженца продукта.

НЕТЕХНИЧЕСКИЕ КОНКУРЕНТЫ:

- Агенты по юридической и организационной борьбе с распространением контрафакта в сети (Ассоциация DVD издателей, Antipirate.ru, Webkontrol.ru и т.п.).

КОНКУРЕНТНЫЕ АНАЛОГИ:

- Фиксация и идентификация нарушителей по IP (Guardaley);
- Полная блокировка p2p трафика (Red Lambda);
- Мониторинг контрафакта по файлообменным сайтам (RemoveYourContent.com);
- Предложения по защите компании Degban.

ТЕХНИЧЕСКИЙ

Риски при масштабировании технологии

Метод устранения: постепенный переход от одного продукта к другому

КОММЕРЧЕСКИЙ

Недоверие к продукту

Метод устранения: ознакомительные бесплатные образцы

Команда:



Андрей Клименко / Лидер проекта

Роль: Генеральный директор

Опыт: 6 лет управления в телекоммуникациях, 2 успешных стартапа.

Компетенции: финансы, общее управление, стратегия.



Алексей Клименко / Технологии проекта

Роль: Технический директор

Опыт: Project-manager решений Sun, маркетинг IT решений

Компетенции: технологии,



Дмитрий Шуваев / Идеи проекта

Роль: Директор по развитию

Опыт: 5 лет управления в телекоммуникациях и рекламе.

Компетенции: маркетинг, стратегия,

Финансовые показатели:

Выручка: 1360 млн. р.

EBITDA: 815 млн. р.

Чистая прибыль: 435 млн. р.

NPV: 34 млн. р.

IRR: 130%

ROI: 1573%

Период 60 мес.

Необходимые инвестиции: 42 млн р.

Срок: 60 мес.

Условия: инвестирование траншами 8, 16 и 18 млн.р. в первый, шестой и двенадцатый мес. соответственно, с передачей 30% доли в проекте.

Выход: возврат доли с мультипликатором 15 через вход в компанию стратегического инвестора

Достижения:

Разработано технологическое ядро, создан демонстрационный стенд

Достигнуты договоренности с потенциальными покупателями

Проект участвует и побеждает в различных конкурсах инноваций

Пираты платят!



pirate pay

Спасибо за внимание!

Финансы и общие вопросы:

Андрей Клименко

+7 912 88 22500 /

andrey.klimenko@internet-content.ru

www.piratepay.ru

Обсудить сотрудничество:

Шуваев Дмитрий

+7 908 25 45678 /

dmitry.shuvaev@internet-content.ru

www.piratepay.ru

Технические подробности:

Клименко Алексей

+7 912 88 22100 /

alexey.klimenko@internet-content.ru

www.piratepay.ru

BIT 2010