



— компания, у которой нет конкурентов!

Trax Retail — глобальный лидер технологий компьютерного зрения для розничной торговли, входящий в рейтинг Deloitte Technology Fast 500, как одна из 25-ти компаний с самыми высокими темпами роста.

Trax создает технологии на основе компьютерного зрения для ритейлеров. Сканируя товары с помощью мобильного приложения и специальных камер, установленных в магазинах, ритейлеры могут лучше контролировать эффективность продаж.

Решения Trax Retail помогают оптимизировать раскладку товаров, исходя из предпочтений покупателей, вести учет запасов и прогнозировать будущий спрос. Среди клиентов компании - крупнейшие сети розничной торговли, такие как Best Buy и Auchan.

Также, компания разрабатывает программное обеспечение для производителей потребительских товаров.

Оно помогает повышать эффективность маркетинговой стратегии в магазинах, лучше понимать предпочтения клиентов и их алгоритмы принятия решения. Технологиями Trax пользуются Coca-Cola, P&G, Nestle, Unilever, Bayer, Shell, Sanofi и другие мировые бренды.

Компания была основана в 2010 году в Сингапуре. Trax лидирует в своем сегменте и входит в рейтинг самых быстрорастущих технологических компаний Deloitte Technology Fast 500. Компания имеет 23 патента. Представительства Trax Retail открыты в крупнейших городах мира, включая Москву.

Основные инвесторы:

- BlackRock
- Broad Peak Investment
- DC Thomson Ventures
- OMERS Ventures
- SoftBank
- Sony Innovation Fund
- Warburg Pincus

Предложение:

- Цена акции — \$50.25 при оценке в \$1,9 млрд.
- Минимальная сумма — \$100.000
- Комиссия за сделку — 6%
- Комиссия за успех — 20%
- SPV в безналоговом штате Делавэр, США

Контакты:

Казахстан, Алматы

пр-т Аль-Фараби 77/2
Esentai Apartments, Block B
офис 8С

info@esentai.vc

[telegram - канал](#)

trax позволяет оцифровать физический мир розничной торговли, повышая эффективность, продуктивность и рост продаж.

Trax Retail открывает возможность для сбора неструктурированных данных, предоставляя инструменты для их анализа, производителям и розничным продавцам.



retail execution

Помогает выгодно использовать торговые площади в ритейл точках, предоставляя полный обзор всех каналов розничных продаж в режиме реального времени.



retail snapshot

Дает количественную оценку эффективности мерчандайзинга и рекламных акций. Помогает контролировать запуск новых продуктов и следить за тем, как их встречают в магазинах потребители.



retail compass

Уникальный научный анализ информации из магазинов и электронных кассовых терминалов, для прогнозирования и стимула роста продаж.



SHELF INTELLIGENCE SUITE

Trax и Nielsen предлагают комплексный продукт Shelf Intelligence Suite для непрерывной оценки, доработки и оптимизации стратегии работы магазинов.



retail watch

Помогает повысить качество розничного обслуживания покупателей и продуктивность работы персонала, при оптимальной доступности товаров и соблюдении требований мерчандайзинга.

Клиенты Trax Retail:

Напитки



Товары домашнего и личного потребления



Продукты питания



Фармацевтика



Финансовые показатели

	2019	2020	2021
Выручка (млн. \$)	85	125	200 (прогноз)
Капитализация (млн. \$)	1.400	2.000	2.400

Всего привлечено инвестиций:

\$1 млрд.

Последний раунд:

\$640 млн. — Series E (Апрель 2021)

Оценка последнего раунда:

~ \$2.2 млрд.

Цена акции на последнем раунде:

~ \$57

Сравнение с конкурентами

Прямых конкурентов у Trax Retail нет. Для сравнения взяты публичные компании с похожими бизнес - моделями и сопоставимыми финансовыми показателями. Актуальные данные на 2021 год.

		Капитализация	Выручка	P/S ratio*	Revenue CAGR**
	Shopify	184B	3.45B	53.33	36%
	Veeva Systems	48.95B	1.56B	31.37	19%
	Everbridge	42.3B	1.09B	38.73	25%
	Duck Creek Technologies	5.93B	233.83M	25.36	17%
	Trax Retail	2B	125M	16	45%

* Отношение капитализации к годовой выручке. Чем меньше, тем более недооцененная компания.

** Среднегодовой темп роста выручки.

IPO

Компания уже готова к IPO и ожидает выхода в течение 6-18 месяцев

80-150%

Ожидаемая доходность сделки:

Инвестиционная привлекательность

- Трах Retail занимает одну из самых крупных ниш по общему рынку среди поставщиков ПО. Общий рынок продуктов Трах составляет \$79 млрд. при среднем рынке \$24 млрд.
- Трах решает проблемы, возникающие на всех ключевых этапах стратегии розничной торговли, с помощью универсальной и расширяемой SaaS платформы.
- Уникальная бизнес-модель обслуживает как бренды, так и розничные сети, что дает множество возможностей для монетизации аналитики.
- Трах активно приобретает компании, которые были либо конкурентами, либо имели дополняющие друг друга продукты. За последние 2 года Трах приобрела две компании во Франции, две в США и одну - в Китае. В 2019 году Трах приобрела американскую компанию Shopkick за 200 миллионов долларов, а в прошлом году Трах приобрела французскую компанию Qorius, в которой работает 40 сотрудников, и они будут интегрированы в штат Трах.

Перспективы рынка

- В своем отчете аналитики Forrester обнаружили, что, несмотря на сокращение расходов, почти 40% розничных и оптовых ритейлеров увеличили свои вложения в технологии. Технологические решения стали внедряться в очень короткие сроки, когда ранее это заняло бы годы.
- Пандемия дала понять, что отрасль розничной торговли не была готова к внезапному изменению спроса, поскольку потребители сталкивались с пустыми полками и отсутствием запасов в течение длительного времени в ключевых категориях. Эти резкие сдвиги в поведении потребителей в сочетании со сбоями в глобальной цепочке поставок, нехваткой рабочей силы, изменением динамики каналов (например, электронной коммерции) и снижением лояльности к бренду вынудили бренды и розничных продавцов разрабатывать новые стратегии для удовлетворения меняющихся потребностей своих клиентов.
- Готовность внедрять новые технологии сохранится и после пандемии. Например, чтобы вернуть покупателей в обычные магазины, ритейл может попробовать такие вещи, как навигацию по магазинам, улучшенный просмотр, программы лояльности и новые системы оформления заказа и оплаты.
- Розничные сети активно перестраивают свои подходы к ведению бизнеса, запускают мультимедийные цифровые сервисы, выходят в новые ниши. Чтобы конкурировать, как оффлайн, так онлайн, — ритейлерам нужны новые инструменты для автоматизации обновленных процессов и анализа данных.
- Расходы на ПО на розничном рынке стабильно растут на 7% в год.
- Расходы на ПО для обработки и анализа данных стабильно растут на 9% в год.

Все материалы, опубликованные от имени компании, и содержащиеся в них сведения, носят исключительно информационный характер и не могут рассматриваться ни как приглашение или побуждение сделать оферту, ни как просьба купить или продать ценные бумаги/другие финансовые инструменты или осуществлять какую-либо иную инвестиционную деятельность. Представленная информация подготовлена на основе источников, которые, по мнению авторов, являются надёжными, но при этом отражает исключительно мнение авторов относительно анализируемых объектов. Несмотря на то, что материал был подготовлен с максимально возможной тщательностью, ни его авторы, ни компания не заявляют ни прямо, ни косвенно об его точности и полноте и не гарантируют их. Любая информация и любые суждения, приведённые в данном материале, являются суждениями, актуальными на момент публикации настоящего материала, и могут быть изменены без предупреждения. Ни компания, ни ее сотрудники не несут ответственности за какие-либо потери, возникшие в результате использования настоящего материала и в любой другой связи с ним.

Структура инвестирования

Esentai Venture Partners инициирует создание на инвесторов общего специального юридического лица (LLC) в безналоговом штате Делавэр, США - **SPV (Special Purpose Vehicle)**

Инвесторы владеют долей от имущества в этой компании, что прописывается в уставе. На эту структуру происходит покупка акций. Эти акции будут являться имуществом этой компании. Соответственно, инвестор, как совладелец компании, имеет долю в пуле всех акций.

Когда компания выходит на IPO, то акции, по запросу, могут быть переведены на брокерский счёт инвестора.



Преимущества инвестирования через SPV

- Возможность инвестирования капитала меньшего размера путем объединения инвесторов в один пул.
- Быстрый и удобный способ инвестирования, при котором все документы организованы для инвестора.
- Акционеры и инвесторы владеют 100% долей в компании.

Почему Делавэр? Важные особенности

- Компания не должна платить федеральные налоги. LLC должна платить лишь франшизный налог, взимаемый с юридических лиц в штате Делавэр. Ставка для LLC установлена в фиксированном размере и составляет 300\$ в год.
- Нет требований по минимальной величине уставного капитала.
- Ответственность ограничена вкладами в уставный капитал.
- Число участников не ограничено (компания может быть создана даже одним лицом, как физическим, так и юридическим).
- Соблюдается банковская тайна.