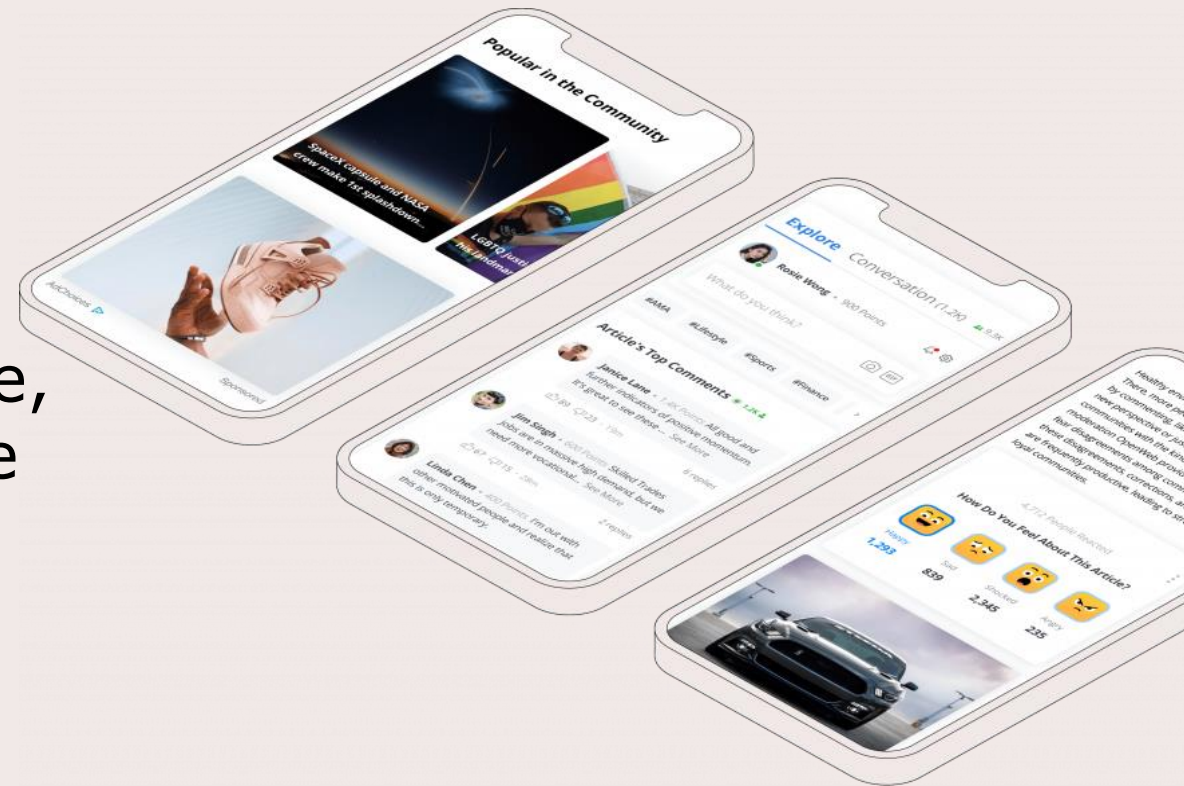




OpenWeb

Инвестиционная возможность Pre-IPO

#1 платформа для нетоксичного онлайн-общения в Северной Америке, которая объединяет лучшие мировые издательства, их аудиторию и рекламодателей



Год основания: 2012

Штаб-квартира: Нью-Йорк (США)

Офисы: Нью-Йорк, Калифорния, Тель-Авив, Киев

Численность: более 225 сотрудников

100 000 000+
активных пользователей

1000+
издательств,
включая всемирно известные

+150%
удержание выручки от
существующих клиентов
три последних года подряд

О компании

OpenWeb (ранее *Spot.IM*) – платформа социального взаимодействия на базе искусственного интеллекта и машинного обучения, которая создает онлайн-сообщества вокруг контента публичных интернет-изданий и повышает качество общения. Компания помогает вернуть диалоги из публичных социальных сетей на сайты самих издательств.

Миссия компании в том, чтобы создать более здоровую открытую социальную сеть без токсичности в онлайн-обсуждениях и расширить возможности издательств для развития прямого контакта со своей аудиторией.

OpenWeb получает доход за счет продажи рекламодателям высоко релевантной рекламы на сайтах издательств. Полученную выручку *OpenWeb* делит с издательствами пополам.

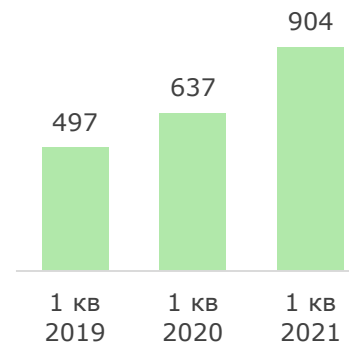
Возможности OpenWeb

- Предоставляет рекламодателям лучшую и огромную аудиторию от самых топовых изданий.
- Собирает данные о пользователе со всех интегрированных сайтов без использования *cookie* и создает более четкий профиль пользователя для последующей высокой конверсии таргетированных рекламных показов.
- Повышает степень доверия к интернет-изданиям со стороны аудитории и рекламодателей за счет децентрализации сети *OpenWeb* и автоматизированных алгоритмов защиты от токсичности, насилия, непристойного общения в сообществах.
- Предоставляет инструменты для модерации контента, управляет комментариями и выявляет людей, которые хотят выплеснуть агрессию. Платформа помогает блокировать и удалить всю историю их комментариев. Анонимный вредитель, даже меняя свой IP-адрес при переходе с одного подключенного к *OpenWeb* сайта издания на другой, блокируется платформой на обоих ресурсах.
- Увеличивает конверсию рекламных показов в интернет-изданиях в реальные заказы более чем в 4 раза за счет учета поведенческих, контекстных, эмоциональных и репутационных факторов.
- Переводит случайных гостей сайта в активных зарегистрированных пользователей, стимулирует их создавать полезный и доброжелательный контент с применением методов геймификации.

Успех стратегии развития OpenWeb отражается в динамике показателей

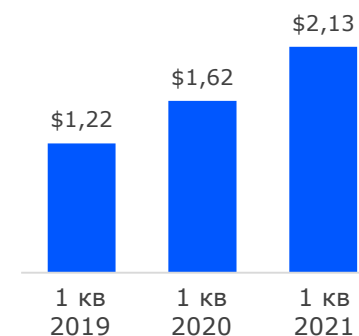


Динамика роста количества издательств



На **35%** больше времени на сайте
 На **200%** больше страниц просмотра
 На **450%** больше удержание аудитории

Динамика роста цены за 1000 показов

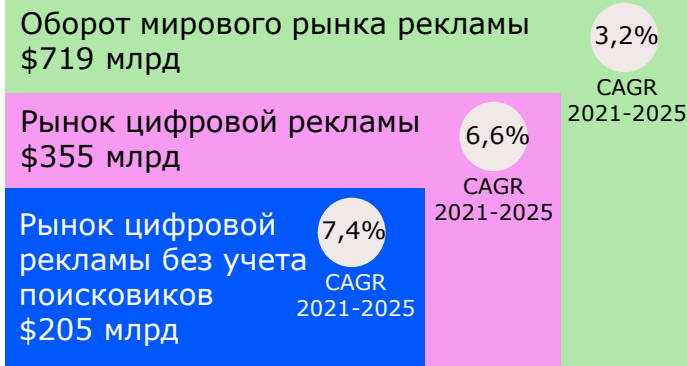


x4
 выручка на пользователя

Инвестиционная привлекательность



Крупный быстро растущий рынок



Объем рынка цифровой рекламы без поисковых запросов имеет самый быстрый темп роста в сравнении со всем объемом рынка рекламы.

Источник: Worldwide New Media Market Model 1Q 2021, IDC June, 2021



Лидирующая позиция на рынке

Компания	Доля рынка*
OpenWeb	33%
Facebook comments	11%
Disqus	8%
Viafoura	8%
Собственные технич. решения сайтов	22%
Другие платформы	17%

Ближайшие конкуренты являются частными на более ранних стадиях, либо входят в структуры более широкого профиля, без выделенных финансовых данных.

*ComScore топ 200 сайтов Северной Америки с функц. комментариев



Эффективная бизнес-модель

Монетизация основана на получении выручки от рекламодателей за показы рекламы на сайтах издательств.

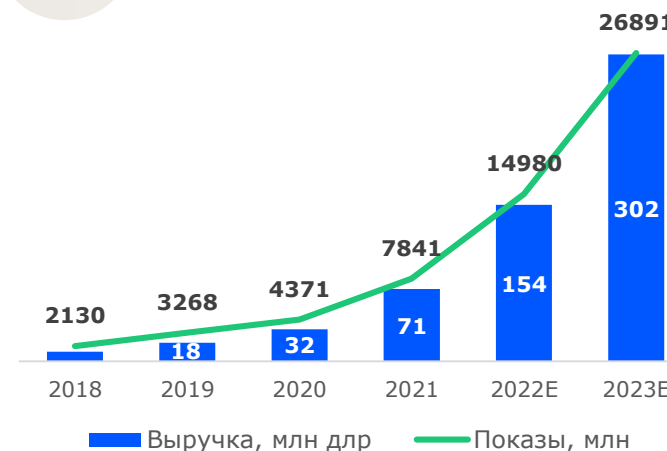
Компания раскрывает выручку издателям-партнерам и делится ей в соотношении 50/50.

Выручка часто повторяющаяся и высоко маржинальная, т.к. 90% всех операций платформа OpenWeb выполняет без участия сотрудников компании.

Компания показала прибыль по EBITDA в 4 квартале 2021 года.



Быстрые темпы роста бизнеса



Рост выручки среднегодовыми темпами 100% в течение 3 лет с 2018 по 2021 гг. сопровождается высоким темпом роста клиентской базы.

Точки роста

Расширение продуктовой линейки

для повышения эффективности рекламы с различными надстройками ротации, следования, точности соответствия профилю пользователя, что, в свою очередь повышает качество и стоимость услуги с максимальной конверсией на рынке цифровой рекламы.

Контекстный таргетинг в ближайшем будущем может стать единственным инструментом у маркетологов.

Клиенты вынуждены будут переходить на новый стандарт рекламы, на который изначально сделала ставку OpenWeb. В 2022 году Chrome прекратит использовать сторонние файлы cookie и рекламодатели потеряют доступ к огромному количеству данных, на которые они полагаются, чтобы обслуживать потребителей с помощью релевантной рекламы в Интернете. Chrome принадлежит 69% мирового рынка браузеров. Safari и Firefox уже отказались от файлов cookie.

Международная экспансия.

OpenWeb планирует расширить свое глобальное присутствие за счет новых офисов в Канаде, Азиатско-Тихоокеанском регионе Китая (APAC) и регионах Европы, Ближнего Востока и Африки (EMEA).

Компания также изучает **стратегические приобретения**, чтобы расширить ассортимент своей продукции, а также партнерства (NewsGuard, GDI, Centro).

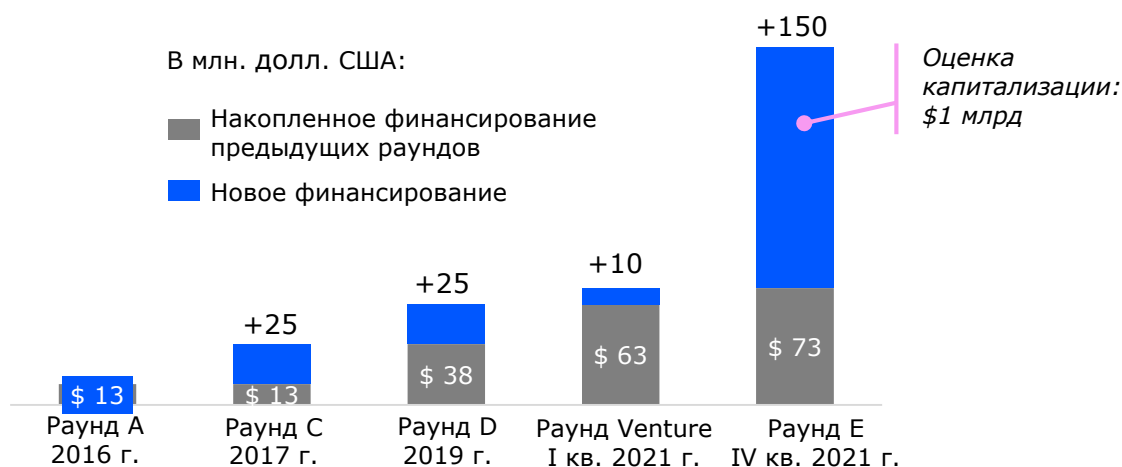
Высокая конкуренция издательств, эффективная технология взаимодействия на основе искусственного интеллекта и машинного обучения, а также **признание лидерства OpenWeb ведущими мировыми изданиями** будут способствовать продолжению стремительного органического роста клиентской базы.

Инвестиции

Лидирующим инвестором в трех последних раундах является Insight Partners. OpenWeb привлекла также инвестиции от: The New York Times Company, Samsung Next, Entrée Capital, Dentsu, Georgian, AltaIR Capital, Scott Galloway (founder L2), Avishai Abrahami (co-founder Wix), Роман Абрамович.

В общей сложности \$223 млн финансирования в течение 4 раундов.

Рост прямых инвестиций



Инвесторы



В последнем раунде компания привлекла \$150 млн при оценке в \$1 млрд и прогнозной выручке \$71,3 млн за 2021 г. (P/S 14)

Для чего деньги:

- OpenWeb планирует расширить свое глобальное присутствие за счет новых офисов в Канаде, Азиатско-Тихоокеанском регионе Китая (APAC) и регионах Европы, Ближнего Востока и Африки (EMEA).
- Компания изучает стратегические приобретения, чтобы расширить ассортимент своей продукции.
- 19.01.2022 OpenWeb приобрела ведущего эксперта в области издательских технологий компанию Hive Media за \$60 млн.



ИПО ожидается в 2023 году

Предполагаемый инвестиционный период 20-25 мес.

Ожидаемый выход по оценке \$4 млрд и выручке \$300 млн (P/S 13,3), ожидаемая доходность 4-5 xCoS.