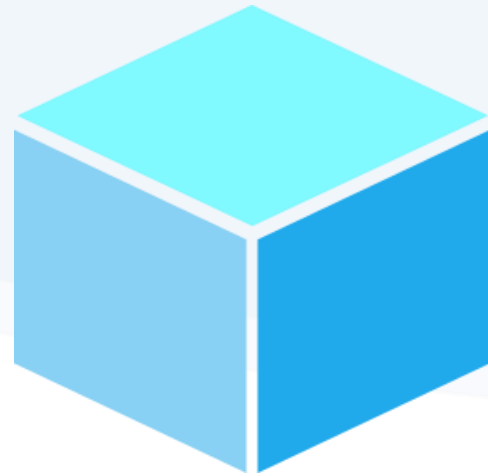


# Инвестиционный проект

---



## COMMERCEPLACE

платформа для бизнеса

---

«Безопасно для покупателя – выгодно для продавца»



[commerceplace.ru](https://commerceplace.ru)

# РТСН

Продукт	<ul style="list-style-type: none"><li>• Онлайн платформа электронной коммерции для оптовой торговли и грузоперевозок – B2B маркетплейс CommercePlace</li><li>• Индустрия: E-commerce</li><li>• Ключевой функционал: онлайн купля/продажа товаров оптом, организация грузоперевозки из любого региона России</li></ul>
Целевые клиенты	<ul style="list-style-type: none"><li>• Субъекты микро, малого и среднего предпринимательства, деятельность которых связана с оптовой продажей/закупкой товаров и предоставлением/пользованием услуг грузоперевозок в сегменте B2B</li></ul>
Модель монетизации	<ul style="list-style-type: none"><li>• Транзакционная (комиссия со сделок)</li><li>• Лицензия (абонентская плата за пользование)</li></ul>
Ценообразование	<ul style="list-style-type: none"><li>• Комиссия от 0,5% до 1,0% от суммы сделки</li><li>• Абонентская плата от 1 000 до 15 000 руб./мес. в зависимости от оборота на платформе</li></ul>
Ключевые особенности	<ul style="list-style-type: none"><li>• Совершение сделок с использованием номинального счета</li><li>• Доступ к использованию платформы через модерацию</li></ul>
Состояние на сегодня	<ul style="list-style-type: none"><li>• Продукт: разработана рабочая версия платформы для ПК и Планшета (MVP)</li><li>• Текущая география: Россия</li><li>• Инвестиции: вложены собственные средства основателя в размере 1,6 млн. руб.</li><li>• Стоимость регистрации пользователя (CAC) – 831,5 руб.</li><li>• Стоимость за клик (CPC) - 19,43 руб.</li><li>• Отношение активных пользователей к числу зарегистрированных – 21,4%</li></ul>
Перспективы развития	<ul style="list-style-type: none"><li>• В среднесрочной перспективе (3-5 лет): охват доли рынка стран ТС ЕАЭС (Казахстан, Белоруссия, Армения, Киргизия), внедрение блокчейн технологии в работу платформы, интеграция платежной системы для оплаты цифровыми валютами.</li><li>• В долгосрочной перспективе (5-10 лет): охват доли мирового рынка B2B торговли и грузоперевозок</li></ul>
Требуемые инвестиции	<ul style="list-style-type: none"><li>• Seed Round</li><li>• Сумма: 19 млн. руб.</li><li>• Доля инвестора в проекте: 35%</li><li>• Цели: доработка продукта, тестирование бизнес-модели, маркетинг, офис, ФОТ</li></ul>

«Безопасно для покупателя – выгодно для продавца»



commerceplace.ru

# Проблема

---

Проблема	<ul style="list-style-type: none"><li>• Онлайн продажа/покупка товаров оптом по всей России;</li><li>• Защита денежных средств по сделке - гарантия оплаты и возврата денежных средств участникам сделки, минимизация рисков неисполнения договорных обязательств при взаимодействии с контрагентами из других регионов;</li><li>• Организация грузоперевозки - поиск и наем благонадежного грузоперевозчика из любого региона России.</li></ul>
CUSTDEV	<ul style="list-style-type: none"><li>• Отсутствие общепризнанного онлайн канала для осуществления оптовых продаж;</li><li>• Проблема с возвратом перечисленных или излишне перечисленных денежных средств при 100% предоплате;</li><li>• Страх использования онлайн платформ для найма перевозчиков из-за риска мошенничества;</li><li>• Проблема организации перевозки товара к себе в регион;</li><li>• Трудности с выходом напрямую на производителя, минуя посредников;</li><li>• Проблема в долгом и сложном процессе заключения договора поставки.</li></ul>



# Наше решение

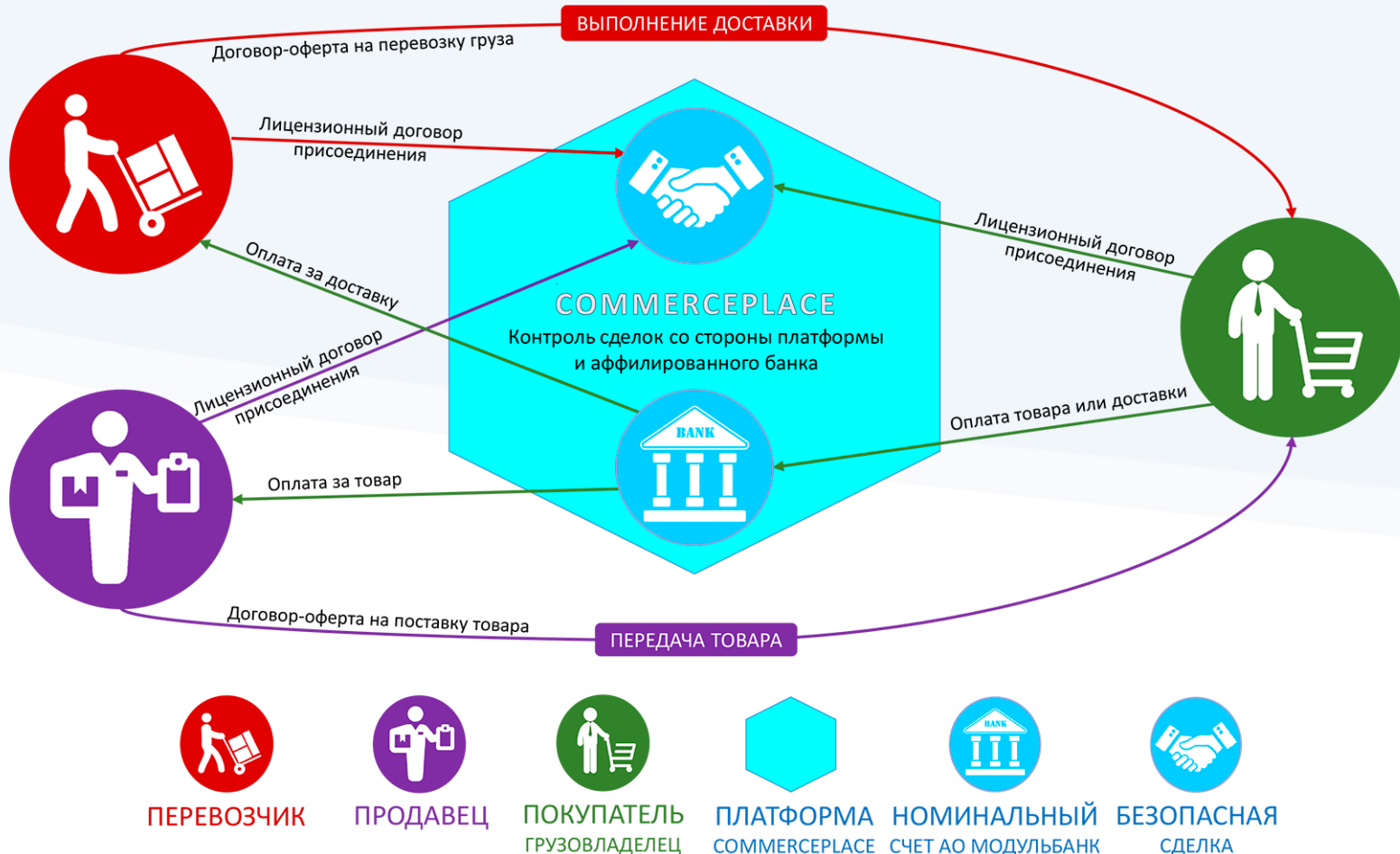
Платформа обеспечит безопасную и удобную куплю/продажу товаров и услуг между контрагентами из разных регионов, включая безопасное проведение расчетов и контроль исполнения договорных обязательств между сторонами. Интеграция платформы с 1С, складом, CRM и ЭДО позволит максимально просто и эффективно вписаться в текущую деятельность пользователя, даст возможность вывести товар или услугу на оптовый онлайн-рынок без первоначальных вложений. Работа через платформу уберет барьеры, препятствующие развитию продаж и взаимодействию с клиентами, защитит денежные средства по сделке и минимизирует риски взаимодействующих сторон. Решение специально разработано и предназначено к использованию субъектами МСП в Российской Федерации.

Сделки между участниками платформы заключаются путем оформления заказа на покупку товара или перевозку ТМЦ. Все эти сделки совершаются безопасным для сторон способом по Договорам-оферты, разработанными платформой с учетом минимизации и страхования рисков сторон и включенными в Пользовательское соглашение (лицензионный договор присоединения). По данным Договорам расчеты между сторонами происходят с использованием номинального счета, владельцем которого выступает платформа COMMERCEPLACE в аффилированном банке. При этом права на данные денежные средства принадлежат бенефициарам по сделке.

Платформа следит за исполнением обязательств сторонами по сделке. Факт исполнения обязательств по отгрузке товара (доставке) проверяется путем модерации, после чего сумма денежных средств за товар (услугу доставки) перечисляется на Р/С продавца (перевозчика). В случае, если сделка аннулирована по решению одной из сторон до исполнения обязательств другой стороны, денежные средства в полном объеме возвращаются покупателю (грузовладельцу) без удержания комиссии по сделке или еще каких-либо платежей.

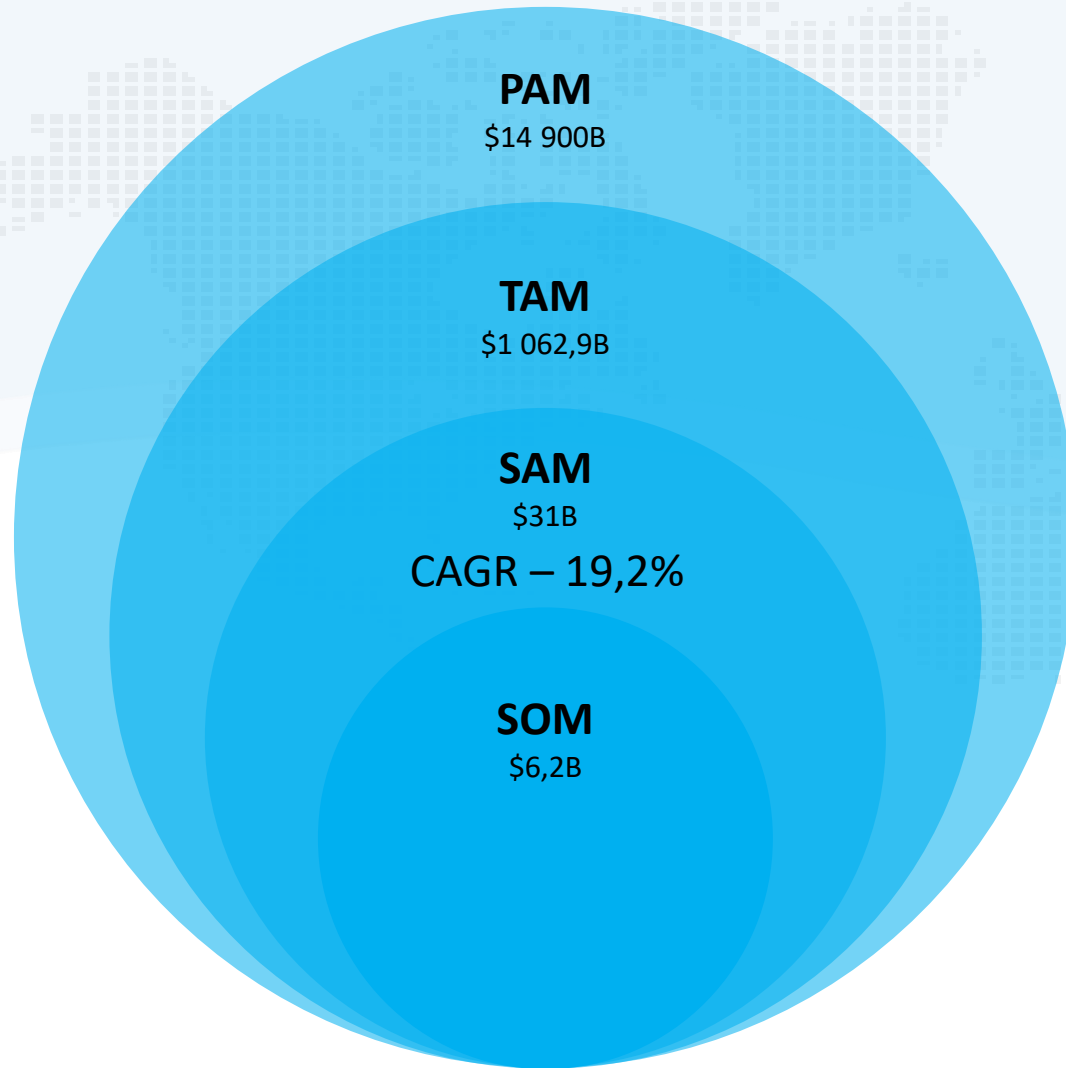
Каждая сделка проходит под контролем ответственного сотрудника COMMERCEPLACE, который следит за ее ходом, находится в контакте с обеими сторонами, осуществляет необходимую консультацию и помощь.

Плата за пользование платформой рассчитана таким образом, чтобы не оказывать существенного влияния на ценообразование для конечного потребителя и дать возможность пользователям опробовать платформу без первоначальных вложений.



«Безопасно для покупателя – выгодно для продавца»

# Объем рынка



## PAM — Мировой B2B рынок электронной коммерции

По данным Statista объем мирового B2B рынка e-commerce за 2020 год составил 14,9 триллионов долларов. Основными игроками рынка являются Amazon и Alibaba (ссылка на статью в приложении к презентации)

## TAM - Рынок оптовой торговли в России

Оборот оптовой торговли в России по данным Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС) за 2020 год составил 83 332,4 млрд. руб., что соответствует 1062,9 миллиарда долларов по курсу 78,4 на 2020 год («Оборот оптовой торговли за 2020г в России» в приложении к презентации).

## SAM — Доля электронной коммерции на российском рынке оптовой торговли

По данным Statista объем российского B2B рынка электронной коммерции в 2019 году составил 26,1 миллиард долларов. Прогноз роста к 2024 году ожидается до уровня 50 миллиардов долларов. Следовательно можно предположить, что доля электронной коммерции на российском рынке оптовой торговли в 2020 году составила около 31 миллиарда долларов, CAGR – 19,2% (ссылка на статью в приложении к презентации)

## SOM - Наша доступная доля с учетом коммерческой модели и конкурентных преимуществ

Предположим, что не каждый участник рынка воспользуется нашим продуктом, а только 20%, соответственно  $\$31B \times 0,2 = 6,2$  миллиарда долларов



# Конкуренты

Сайт	Оборот за 2020 год	Позиционирование	Анализ
Supl.biz	128,9 млн. руб.	Сайт для оптовых покупателей и продавцов в России	Информационный портал, аккумулирует данные по заказам покупателей и предложениям поставщиков по России. Минимальная стоимость использования от 15 300 руб./мес., есть условно-бесплатный демонстрационный доступ.
Agora.ru	78,7 млн. руб.	Платформа для автоматизации B2B продаж, закупочной деятельности и управления поставками	Предоставляет решения для автоматизации взаимодействия с текущими клиентами, а также решения для организации интернет-магазина. Минимальная стоимость использования от 14 900 руб./мес.
B2b-center.ru	1 000 млн. руб.	Электронная торговая площадка для осуществления корпоративных продаж и закупок	В основном для субъектов среднего и крупного предпринимательства. Продажи и закупки осуществляются по принципу торгов. Минимальная стоимость использования от 25 000 руб./мес. (закупки и продажи без ограничений)
Napolke.ru	3 273 млн. руб.	Оптовые закупки «на_полке»: купить товары и продукты питания оптом от производителей	Оказывают услуги по размещению информации на сайте и возможности заключения договоров купли-продажи в электронном виде. Работа происходит внутри определенного региона. Стоимость использования 2% от оборота с ЮЛ и 5% от оборота с ФЛ
Wikkeo.com	н/д	Оптовая e-commerce платформа	Для начала торговли поставщику необходимо пройти верификацию, предоставив документы компании и товарный ассортимент. Схема взаимодействия неясна. Стоимость использования не указана. Данных о правообладателе на сайте не представлено.
Optlist.ru	н/д	Поставщики и производители оптом	Информационный портал, аккумулирует данные по заказам покупателей и предложениям поставщиков по России. Минимальная стоимость использования от 4 900 руб./мес., есть условно-бесплатный демонстрационный доступ.
Ruopt.com	0 руб.	Российский маркетплейс оптовой торговли	Схема взаимодействия – оказание рекламных услуг пользователям (размещение информации о товаре). Информация о стоимости использования противоречива (бесплатно или от 1400 руб./мес.)
Optmarket.ru	н/д	Оптовый маркетплейс №1 в России	Работают по агентскому договору, договору дистрибьютера или обычному договору купли/продажи. Берут товар поставщика со скидкой и продают с наценкой. Данных о правообладателе на сайте не представлено.
Postavshiki.ru	н/д	База оптовых поставщиков	Сайт носит информационный характер. Данных о правообладателе на сайте не представлено. Доступ к регистрации открыт любому посетителю. Достоверность информации на сайте не проверяется.
B2btrade.ru	32 тыс. руб.	Поставщики и производители товаров оптом	Оказывают услуги по размещению информации на сайте. Тарифы не опубликованы в свободном доступе.
Yopt.org	н/д	Портал поставщиков	Оказывают услуги по размещению информации на сайте. Минимальная стоимость 1990 руб./мес., есть условно-бесплатный доступ.
Sti-trade.ru	28,8 млн. руб.	Электронная торговая площадка	Узкоспециализированные торги в сфере животноводства для двух предприятий. Взимают комиссию по отдельным категориям товаров от 0,15 руб./кг до 38,0 руб./ед.
Agroserver.ru	н/д	Информационная поддержка с/х и пищевой промышленности	Информационный портал, аккумулирует данные по компаниям и товарам, а также спросу на товары по России.
Meatinfo.ru	29,5 млн. руб.	Сайт для специалистов мясного рынка	Информационный портал, аккумулирует данные по компаниям и товарам, а также спросу на товары по России.

\*Отбор произведен по результатам поисковой выдачи на основании ключевых запросов «оптовый маркетплейс», «b2b маркетплейс», «платформа для поставщиков» в поисковой системе Яндекс.

«Безопасно для покупателя – выгодно для продавца»



commerceplace.ru

# Конкурентные преимущества

Текущие конкурентные преимущества	<ul style="list-style-type: none"><li>• Лояльность пользователей, отсутствие негативных отзывов о платформе и компании правообладателя</li><li>• Возможность выхода на платформу без дополнительных первоначальных затрат</li></ul>
Устойчивые конкурентные преимущества	<ul style="list-style-type: none"><li>• Отсутствие навязчивого сервиса при взаимодействии с пользователями</li><li>• Базовая комплексная интеграция с 1С, складом, CRM, ЭДО</li><li>• Открытость компании правообладателя</li><li>• Использование специального банковского счета для защиты денежных средств по сделкам</li><li>• Только проверенные участники платформы</li><li>• Политика ценообразования при определении стоимости пользования платформой</li></ul>
Нерыночные преимущества	<ul style="list-style-type: none"><li>• Наличие необходимых компетенций и опыта в сфере оптовой торговли и грузоперевозок у команды проекта, знание текущих проблем и болей участников рынка</li></ul>
Слабые стороны конкурентов	<ul style="list-style-type: none"><li>• Навязчивый сервис</li><li>• Работа по принципу «сначала плати – потом пользуйся»</li><li>• Высокая стоимость пользования</li><li>• Неоправданные ожидания, негативные отзывы пользователей</li><li>• Скрытность юридических данных правообладателя, проблематичность оценки благонадежности</li><li>• Отсутствие базовой комплексной интеграции с 1С, складом, CRM, ЭДО</li><li>• Взаимодействие с непроверенными пользователями сервисов и платформ</li></ul>



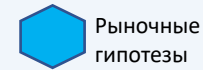
# Почему сейчас

<p><b>Тренд 1</b> Отсутствие единой популярной онлайн-платформы для оптовой торговли и грузоперевозок в России</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• На данный момент в России еще нет единого популярного и признанного участниками B2B рынка онлайн-канала для осуществления оптовой торговли с полным необходимым функционалом для решения всех текущих бизнес задач сегмента B2B и возможностью без затратного выхода на него, аналога китайского Alibaba.com. Поэтому сейчас есть возможность выйти на рынок и занять нишу</li></ul>
<p><b>Тренд 3</b> Потенциал рынка</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Значительная доля участников рынка пока еще не использует электронную коммерцию в своей деятельности и работает по старой схеме «менеджер – прайс лист – телефон – почта – клиент», а это значит что есть возможность предложить им продукт, которым они воспользуются</li></ul>
<p><b>Тренд 4</b> Пандемия (COVID-19)</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Заставила участников рынка адаптироваться к дистанционной и онлайн работе</li></ul>
<p><b>Тренд 5</b> Переход в онлайн</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Общий тренд цифровизации всего рынка с учетом развития технологий и коммуникаций</li></ul>
<p><b>Тренд 6</b> Слабые стороны действующих платформ для B2B рынка</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Существующие сегодня платформы имеют критичные для участников рынка слабые стороны, которые не позволяют им создать устойчивое конкурентное преимущество, стать лидером в своем сегменте и занять основную долю рынка</li></ul>





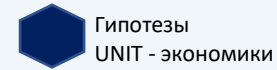
# Бизнес-модель



Рыночные гипотезы



Продуктовые гипотезы



Гипотезы UNIT - экономики

<p><b>Решение</b> - Использование онлайн-канала для привлечения и взаимодействия с клиентами</p>		<p><b>Проблемы / боли</b> - Потребность в продвижении (рекламе) своего товара/услуги - Потребность в товаре/сырье - Потребность в увеличении продаж/привлечении новых клиентов</p>				
<p><b>Продукт</b> B2B маркетплейс CommercePlace</p>		<p><b>Цепочка целевых действий</b> Ознакомление -&gt; Консультация -&gt; Регистрация -&gt; Публикация товара/Оформление заказа -&gt; Сделка</p>	<p><b>Ценностное предложение</b> - Модерация пользователей и сделок - Использование номинального счета при расчетах - Комплексная интеграция 1С, склад, CRM, ЭДО - Адаптивность на устройствах - Политика ценообразования при определении стоимости пользования платформой - Политика взаимодействия с пользователем, консультации - Высокая посещаемость платформы за счет продвижения - Низкая конкуренция на первоначальном этапе</p>	<p><b>Каналы</b> - Нарращивание ссылочной массы - Директ реклама - SEO продвижение - Вирусный маркетинг</p>	<p><b>Целевые клиенты</b> Субъекты МСП с моделью B2B  Пользователь – сотрудник организации/менеджер  ЛПР – руководитель организации/подразделения</p>	<p><b>Рынок</b> РАМ – Мировой B2B рынок электронной коммерции, \$14 900B  TAM - Рынок оптовой торговли в России, \$1062,9B  SAM – Доля электронной коммерции на российском рынке оптовой торговли, \$31B  SOM - Наша доступная доля с учетом коммерческой модели и конкурентных преимуществ, \$6,2B</p>
<p><b>Структура расходов</b> Общие и административные расходы (G&amp;A) Расходы на исследования и разработку (R&amp;D) Расходы на рекламу и маркетинг Расходы на сопровождение продаж</p>		<p><b>UNIT – экономика</b> ARPC = 3500 руб. (доход на клиента) ARPU = 350 руб. (доход на пользователя) ARPU – CPA = 338 руб. (доход на пользователя с учетом рекламы)</p>		<p><b>Структура доходов</b> Комиссия со сделок от 0,5 до 1,0% Абонентская плата за пользование от 1 000 до 15 000 руб./мес.</p>		

«Безопасно для покупателя – выгодно для продавца»



commerceplace.ru

# Ценообразование

## Стоимость пользования платформой для пользователей, зарегистрированных в качестве покупателей

Сумма сделки, руб.	Комиссия платформы от суммы сделки
До 1 000 000	1,0 % (но не менее 1000 руб.)
Свыше 1 000 000	0,5 %

## Стоимость пользования платформой для пользователей, зарегистрированных в качестве продавцов и перевозчиков

Продавец оборот, млн. руб. в год	Перевозчик сделок за год	Абонентская плата руб. в год (руб. в мес.)
До 5	До 60	1
От 5 до 10	От 60 до 150	12 000 (1 000)
От 10 до 50	От 150 до 500	24 000 (2 000)
От 50 до 100	От 500 до 1000	60 000 (5 000)
От 100 до 150	От 1000 до 2000	120 000 (10 000)
Свыше 150	Свыше 2000	180 000 (15 000)

- Если пользователь, зарегистрированный в качестве продавца, оформляет заказ на покупку товара или доставку ТМЦ, то он помимо уплаченной абонентской платы, также уплачивает комиссию за совершение безопасной сделки в соответствии с тарифами
- В первый год использования платформы взимается абонентская плата в размере 1 руб.
- Все тарифы разработаны таким образом, чтобы не оказывать существенного влияния на стоимость продукта для конечного потребителя при использовании платформы



# Ключевые ресурсы и процессы



ВАЖНО! Схема причинно-следственной связи основных факторов, влияющих на создание ценностного предложения и достижение целей, представлена в дополнительных материалах к данной презентации



# Команда

---



**Антон Бронников**  
*Founder & CEO*

Образование высшее экономическое.

Ключевые компетенции: построение и оптимизация бизнес-процессов, управление качеством, тайм-менеджмент.

Роль в проекте: продуктивное видение, разработка идей, организация бизнес-процессов, оперативное управление.

Опыт работы в сфере оптовой и розничной торговли, логистики, производства более 10 лет, опыт организации и запуска стартап-проектов, разработки и тестирования бизнес-моделей.



**Евгений Доронин**  
*CTO (Chief Technology Officer)*

Образование высшее техническое.

Ключевые компетенции: разработка web-порталов и приложений.

Роль в проекте: разработка и внедрение функциональных и технологических решений в работу платформы.

Опыт в программировании, разработке и внедрении IT решений более 10 лет.



**Диана Асриян**  
*CCO (Chief Customer Officer)*

Образование высшее филологическое.

Ключевые компетенции: знание техники продаж, ведение переговоров.

Роль в проекте: выстраивание системы коммуникации и взаимодействия с клиентами (пользователями).

Опыт работы и взаимодействия с участниками оптового рынка России более 15 лет.

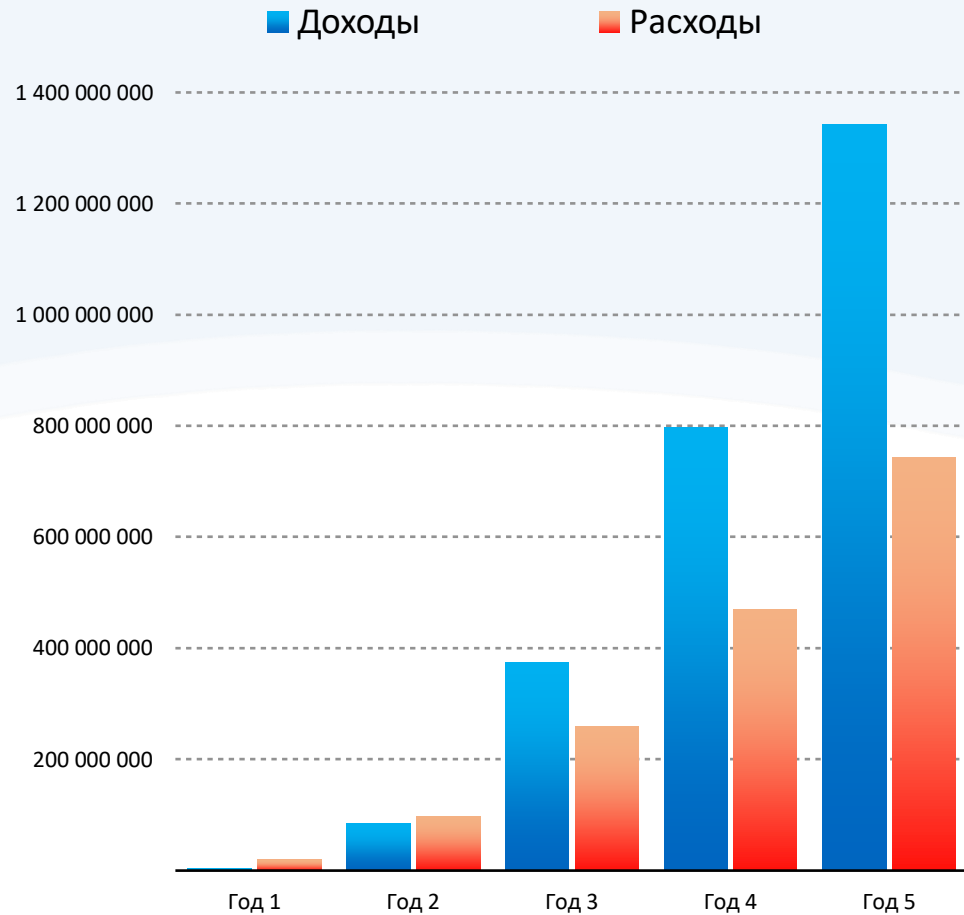


# Стратегия выхода на рынок

Каналы продвижения	<ul style="list-style-type: none"><li>• Директ реклама</li><li>• SEO</li><li>• Наращивание ссылочной массы</li><li>• Вирусный маркетинг</li></ul>
Стратегия удержания	<ul style="list-style-type: none"><li>• Программа обратной связи и коммуникаций Отказ от традиционных звонков, спама и навязчивого сервиса, взаимодействие с потенциальным пользователем любым удобным для него средством коммуникации после первоочередного контакта с его стороны</li><li>• Программа адаптации (обучение) Понятные инструкции, демо-режим, развернутая консультация и обучение</li><li>• Персонализация Индивидуальный подход к каждому клиенту</li><li>• Программа лояльности Скидки, бонусы, подарки</li></ul>
Общие маркетинговые расходы	<ul style="list-style-type: none"><li>• Средние ежемесячные расходы на продвижение на этапе Seed 1 млн. руб. (без учета ФОТ)</li></ul>
Расходы на клиента	<ul style="list-style-type: none"><li>• Стоимость регистрации пользователя (CAC) на этапе Seed 3000 руб.</li></ul>
Масштабируемость	<ul style="list-style-type: none"><li>• Популяризация платформы</li><li>• Активация «спящих» пользователей</li><li>• Автоматизация процессов модерации</li></ul>
Ключевые партнерства	<ul style="list-style-type: none"><li>• Банк с высоким рейтингом доверия и надежности (Номинальный счет и API)</li><li>• Государственные структуры (Минцифры, Мининвест МО, Правительство Москвы и МО)</li><li>• Техно-парки (Сколково)</li></ul>



# Финансы



	Год 1 Seed Round	Год 2 Round A	Год 3	Год 4	Год 5
Объем рынка, млрд. руб.	2 418	2 882	3 436	4 095	4 882
Доля рынка, %	0,02	0,29	1,09	1,95	2,75
Пользователей	4 082	59 332	179 332	339 340	539 344
Активных пользователей	818	11 872	35 872	67 876	107 884
Оборот, млрд. руб.	0,393	8,326	37,308	79,811	134,320
Выручка (GROSS), тыс. руб.	3 931	83 256	373 080	798 113	1 343 205
Выручка (NET), тыс. руб.	3 931	83 256	310 900	665 094	1 119 337
Расходы, тыс. руб.	19 291	97 145	258 115	469 794	743 911
Постоянные, тыс. руб.	18 691	93 645	164 594	251 496	366 320
Переменные, тыс. руб.	600	3 500	93 521	218 298	377 591
EBITDA, тыс. руб.	- 14 760	- 9 389	146 306	413 598	753 017
EBITDA Margin, %	- 375	- 11	39	52	56

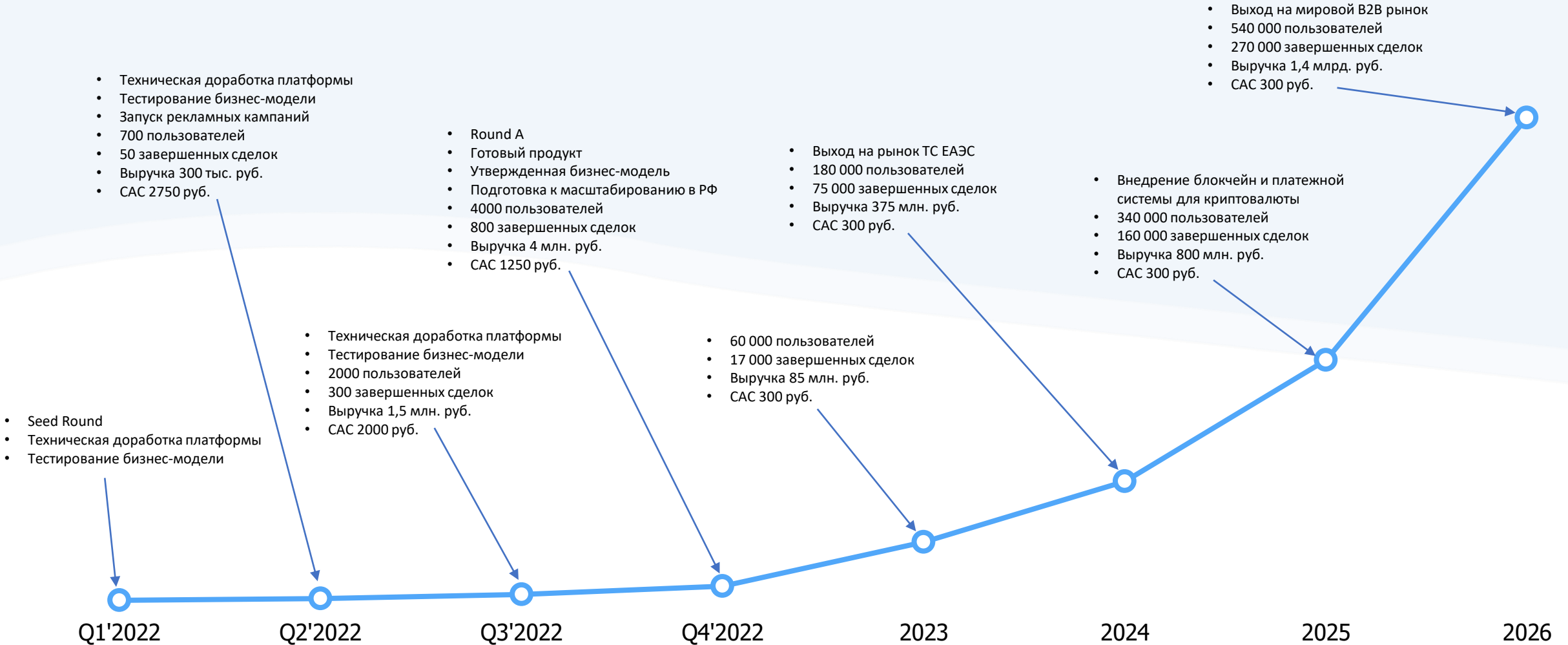
\* Развернутый финансовый план представлен в дополнительных материалах к презентации

«Безопасно для покупателя – выгодно для продавца»



commerceplace.ru

# Цели



«Безопасно для покупателя – выгодно для продавца»

# Инвестиции

---

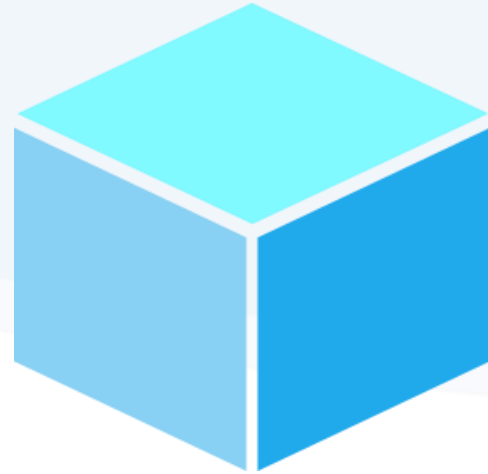
Инвестиционный раунд	Seed
Потребность в инвестициях, руб.	19 000 000
Доля инвестора в проекте	35,00%
Цели инвестирования	<ul style="list-style-type: none"><li>• Доработка продукта</li><li>• Тестирование бизнес-модели</li><li>• Маркетинг</li><li>• Офис, ФОТ</li></ul>





# Контакты

---



**БРОННИКОВ АНТОН**

**AB@COMMERCEPLACE.RU**

**+7 903 508 2081**



# Дополнительные материалы

Материалы	<ul style="list-style-type: none"><li>• Финансовый план (.excel)</li><li>• Схема причинно-следственной связи основных факторов, влияющих на достижение целей (.pdf)</li><li>• Подробнее об основателе проекта (.pdf)</li><li>• Социально-экономическое положение России январь-сентябрь 2021г., Росстат (.pdf)</li><li>• Оборот оптовой торговли в России за 2020 год, ЕМИСС (.excel)</li><li>• Отчеты по рекламным кампаниям на стадиях Идея / Прототип / MVP (.excel)</li></ul>
Статьи	<ul style="list-style-type: none"><li>• Мировая интернет - торговля: B2B против B2C (РБК Pro) <a href="https://pro.rbc.ru/demo/5d0200d19a794719b6820833">https://pro.rbc.ru/demo/5d0200d19a794719b6820833</a></li><li>• Цифровая трансформация стучит в дверь: что упускают b2b-компании (РБК+) <a href="https://plus.rbc.ru/partners/5e42de897a8aa9cccc17444d">https://plus.rbc.ru/partners/5e42de897a8aa9cccc17444d</a></li><li>• Реальные проблемы в B2B — как они решаются в 2021 году (Forbes) <a href="https://www.forbes.ru/partnerskie-materialy/421343-realnye-problemy-v-b2b-kak-oni-reshayutsya-v-2021-godu">https://www.forbes.ru/partnerskie-materialy/421343-realnye-problemy-v-b2b-kak-oni-reshayutsya-v-2021-godu</a></li><li>• Расчетный доход от электронной коммерции B2B от физических товаров в России с 2017 по 2019 год с прогнозом на 2020–2024 годы (Statista) <a href="https://www.statista.com/statistics/1242461/b2b-e-commerce-revenue-of-physical-goods-russia/">https://www.statista.com/statistics/1242461/b2b-e-commerce-revenue-of-physical-goods-russia/</a></li><li>• Подробный отчет: Электронная коммерция B2B 2021 (Statista) <a href="https://www.statista.com/study/44442/statista-report-b2b-e-commerce/">https://www.statista.com/study/44442/statista-report-b2b-e-commerce/</a></li></ul>

\* Data Room - <https://drive.google.com/drive/folders/15CUpjEwx8T3rrv3USZ2wG4Oy-qKPU3GZ?usp=sharing>

