

В сложное время
на сложном рынке



VIII Международный Конкурс IR-кейсов НП "АРФИ"

ARFI

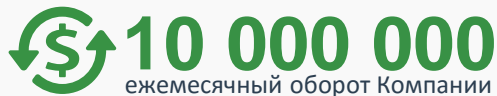
Financial Communications &
Investor Relations Alliance



CarPrice сегодня имеет **12 точек осмотра** в Москве и представительства еще в **9 крупных городах** России



количество оценённых онлайн автомобилей



ежемесячный оборот Компании



дилеров по всей России делает ставки на аукционе



количество сотрудников

CarPrice - ЭТО...

CarPrice.ru — первый в России уникальный онлайн аукцион по продаже и покупке автомобилей с пробегом, на сегодняшний день уже входящий в тройку крупнейших игроков на рынке. За основу принципа работы были взяты бизнес-модели проведения аукционов в Европе и США, уже доказавшие её эффективность. Миссия **CarPrice** — сделать рынок поддержанных автомобилей в России честным и прозрачным, удобным и безопасным для всех его участников.

Как работает Компания?

По своей сути — это электронная торговая площадка, которая является связующим звеном между физическим лицом, желающим продать свой автомобиль, и автодилером, желающим его приобрести.

Инновационный подход к процессу продажи заключается в том, что при оценке автомобиля проводится глубокий анализ больших объемов данных — учитывается статистика уже проведенных аукционов, размещенные объявления о продаже автомобилей на торговых онлайн-площадках, цены на автозапчасти, стоимость новых автомобилей, валютные колебания и прочие показатели.

Благодаря комплексному подходу у пользователей сервиса появляется возможность моментально узнать справедливую цену автомобиля, а также получить его реальную рыночную стоимость на 30-минутном онлайн-аукционе, проходящем в режиме реального времени.

CarPrice предоставляет возможность быстрой, простой и безопасной продажи автомобиля на огромном рынке, который обладает значительным потенциалом роста — **7-ой по величине в мире с 6 млн. продаж в год.**

CarPrice в датах и цифрах

Ключевые события

15 июня, 2014: Официальное открытие первой точки осмотра Carprice.ru

Июль 2014: Закрытие Seed-раунда инвестиций

Октябрь 2014: Открытие второй точки осмотра и первой партнерской точки, аренда которой обошлась в 20 000 руб. Стоимость аренды была покрыта в первый же день работы точки за счет прибыли с одного автомобиля в 30 000 руб.

Ноябрь 2014: Открытие второй партнерской точки на территории автодилера Ford, где CarPrice полностью взял на себя выкуп подержанных автомобилей (общая стоимость аренды составила 5 000 руб.)

Декабрь 2014: Закрытие инвестиционного Раунда А

Январь и Февраль 2015: Открытие третьей и четвертой партнерских точек.

Март 2015: Открытие первой точки осмотра в Санкт-Петербурге, где за первый месяц приобрели 53 машины.

Апрель 2015: Открытие пятой и шестой партнерских точек.

Май 2015: Региональное развитие. Открытие первой точки в Саратове.

Июнь 2015: Проведение первого офлайн-аукциона. Открытие седьмой партнерской точки.

Июль 2015: Закрытие инвестиционного раунда В

Открытие офиса в Казани.

Открытие восьмой партнерской точки.

Открытие in-home школы инспекторов.

(4 выпуска инспекторов и 1 выпуск менеджеров по продажам).

Август 2015: Открытие трех точек осмотра в Москве.

Открытие филиалов в Воронеже и Нижнем Новгороде.

Сентябрь 2015: Открытие филиала в Ростове-на-Дону

Октябрь 2015: Открытие филиала в Самаре. Открытие двенадцатой точки осмотра в Москве.

Ноябрь 2015: Открытие филиалов в Уфе и Перми.

Инвестиции

Июнь 2014: Seed-раунд в размере €1,55 млн.

Декабрь 2014: Раунд А в размере €5,6 млн.

Июль 2015: Раунд В в размере \$40 млн.

Основные инвесторы

Baring Vostok Private Equity Fund V

Almaz Capital

Kima Ventures

Fastlane Ventures

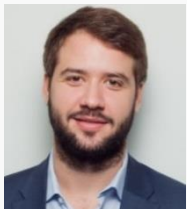
E.Ventures

AltaIR Capital

TA Venture

и др.

«Отцы-основатели»



Артем Большаков

Коммерческий директор

Привлечение дилеров
Продажи
Управление качеством
Управление работой с ключевыми клиентами

Опыт:

Investment company ARLAN, Manheim Auto Actions, Ernst&Young



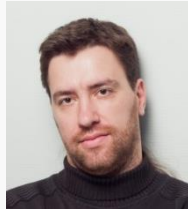
Эдуард Гуринович

Генеральный директор

Бизнес-развитие
Проектный департамент
Операционный департамент
Клиентский сервис

Опыт:

Founder and Chief Executive Officer Style&Gifts, Head of Project Department, Head of Start-ups Department at Russian Economy Foundation



Александр Данилов

Директор по маркетингу

Маркетинг
Привлечение клиентов
Развитие продуктов

Опыт:

Head of Sales Department Odnoklassniki.ru
Сооснователь:
Bampo Agency, Pinme.ru, Advertising agency Toptraffic



Оскар Хартманн

Президент

KupiVIP.ru
ShoppingLive.ru
Sapato.ru
FastLane Ventures
Simile Ventures

Инвестор и член команды директоров:

Sellanycar.com (UAE, Turkey, SA), Wirkaufendeinauto.de (Germany, France, UK, Italy, Spain, Poland)



Сергей Тиссен

Финансовый директор

Финансы
Аналитика
Отчетность

Опыт:

Head of Analysis Department KupiVIP.ru



Олег Заньков

Технический директор

IT
Развитие продукта

Сооснователь:

Linemedia

Бизнес-модель и ее преимущества

C2B2B	
C2B сегмент	
1-ый шаг	Оценка стоимости автомобиля на сайте
2-ой шаг	Запись на одну из точек осмотра
3-ый шаг	Диагностика автомобиля с выгрузкой на 30-минутный онлайн-аукцион
B2B сегмент	
4-ый шаг	Продажа автомобиля дилеру с помощью онлайн-платформы CarPrice B2B

Преимущества бизнес-модели

Время

30-ти минутный аукцион

Скорость финансовых расчетов между всеми участниками

Быстрый рост компании

Полный контроль за финансовой ситуацией

Ценовая определенность

Прибыль за счет «хитов продаж»

Отсутствие послепродажных рисков

Быстрая оборачиваемость капитала

Качество

Профессиональные менеджеры

Прозрачность схемы работы

Юридическая чистота сделок

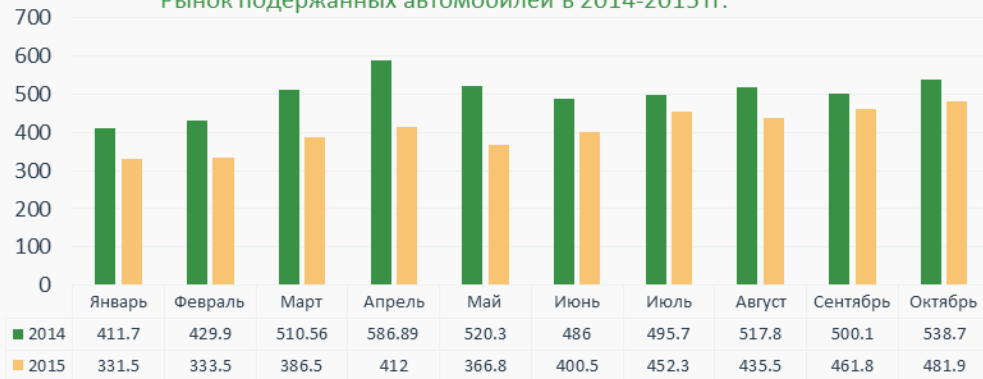
Закрытый тип аукциона обеспечивает справедливую цену

Обзор российского автомобильного рынка

Динамика рынка подержанных автомобилей 2007-2014 гг.



Рынок подержанных автомобилей в 2014-2015 гг.



Перерегистраций подержанных автомобилей, тыс. штук

- Трехлетний период продаж новых автомобилей на российском рынке был отмечен снижением. 2014 и 2015 годы были особенно отмечены отрицательными макроэкономическими показателями, замедлением экономического роста России, волатильности обменного курса национальной валюты, сокращением бюджетных расходов. Все эти факторы в совокупности оказали негативное влияние на уровень частного потребления и способствовали снижению продаж в сегменте новых автомобилей.
- Рынок же подержанных автомобилей всегда был более устойчив к колебаниям. Экономический спад, сопровождающийся уменьшением продаж новых автомобилей, способствовал увеличению спроса на подержанные автомобили в 2014 году.
- Несмотря на тенденции рынка новых автомобилей, тенденция на рынке подержанных автомобилей была положительная в течении последних 5 лет. Однако, прогрессирующий экономический кризис в 2015 году оказал негативное влияние на количество сделок.
- Тем не менее, поскольку средний чек на новый автомобиль в 2015 году вырос на 21%, спрос остается выше на автомобили с пробегом. Также растущая потребность в юридической чистоте и прозрачности сделок положительно отразилась на динамике развития Компании.

Ключевые особенности российского рынка б/у авто

Камни преткновения на пути к успеху в России:

Нестабильный курс национальной валюты

Для CarPrice колебания валют несут в себе риски, поскольку напрямую отражаются на стоимости автомобилей в текущий момент времени. Поскольку средняя оборачиваемость автомобиля, выкупленного «на компанию» (в случае, когда дилеры недостаточно активны на экспресс аукционе) составляет от 7 до 13 дней, неделя между моментом покупки и продажи через длительный аукцион в пору особой волатильности курса может различать начальную и конечную стоимость автомобиля до 30%. Чтобы избежать данных рисков в Компании существует отдел дистанционной оценки, прогнозирующий стоимость того или иного автомобиля с учетом статистики аукционов, скачков рынка и прочих факторов.

Ярко выраженная сезонность

На рынке подержанных автомобилей в России «низкие сезоны» существенно отражаются на работе в Компании. В месяцы с большим количеством праздничных дней (январь, май), а также в летние месяцы наблюдается существенное снижение потока клиентов. В периоды спада активности продаж компания проводит ряд маркетинговых мероприятий и специальных акций по привлечению дополнительной аудитории для продолжающегося роста операционных показателей.

Недоверие аудитории

Поскольку в России рынок подержанных автомобилей является на 90% «серым», а CarPrice не позиционирует себя как автосалон в стандартном понимании, то для незнающих клиентов Компания иногда выглядит обычным перекупом. CarPrice, в свою очередь пропагандирует прозрачную схему работы на рынке. Все торги в режиме онлайн клиент может наблюдать в наших отделениях. Полноценная фото и видео фиксация технического состояния автомобиля, полная юридическая проверка позволяет дилеру быть уверенным в достоверности данных об автомобиле, выставляемом на аукционе CarPrice.



Мировая практика применения нашей бизнес-модели:

WeBuyAnyCar.com (2006) Великобритания

200 офисов в Великобритании. Объем продаж составил £500 млн. в 2011 г. Средний темп роста выручки составил 82% в 2007-2011 г. В 2011 году вышли на рынок в США как WeBuyAnyCarUSA.com. В настоящий момент имеют там 42 офиса. Продают 100 000 автомобилей в год.

WirKaufenDeinAuto.de (2012) Германия

На текущий момент работают в 18 немецких городах и занимаются расширением сети. Компания была признана самой быстрорастущей в истории страны. Прибыль с каждого проданного автомобиля в среднем превышает \$ 1 000. Одним из основателей является Оскар Хартманн, сооснователь CarPrice.

Manheim (1945) США

Компания была создана как оптовый аукцион по продаже автомобилей; на сегодняшний день являются крупнейшим офлайн-аукционом в мире по продажам Ежегодно через Manheim продается 7 млн. б/у автомобилей, оборот \$46 млрд. и прибыль в \$4 млрд. Компания занимает 40% рынка поставок подержанных автомобилей дилерам (B2B).

Youxinpai (2011) Китай

Наибольший объем продаж среди подобных сервисов в стране. Привлекли за три раунда инвестиций в размере \$320 млн.



Потребность в деньгах

За период существования компании CarPrice, было привлечено инвестиций на общую сумму порядка 50 млн. долларов США в рамках 3 инвестиционных раундов, последний из которых был закрыт в июле текущего года в рекордные сроки и на рекордную для кризисного периода и отрасли сумму – 40 млн. долларов США.

Первые 2 раунда инвестиций, в июне и декабре 2014 года соответственно, были проведены для запуска бизнеса и налаживания его операционной деятельности. Декабрьский раунд был техническим, он не был запланирован и был экстренной вынужденной мерой, поскольку компания опережала даже свои собственные самые оптимистичные прогнозы развития.

За этот период была успешно проверена бизнес модель в 2 крупных городах России – Москва и Санкт-Петербург.

Привлечение инвестиций в рамках 3го раунда позволило CarPrice в короткий срок стать крупнейшим поставщиком автомобилей для автодилеров и занять 3-е место по количеству выкупленных подержанных автомобилей на российском рынке.

Инвестиции были необходимы для:

- совершенствования продукта и развития ряда дополнительных сервисов для клиента физ.лица и дилера.
- масштабирования бизнеса на территории РФ – развитие филиальной сети в 8-ми городах-миллионниках и открытие дополнительных офисов в Москве и Подмосковье.
- привлечения лучших специалистов в своей области – сегодня это 400 сотрудников, которые обеспечивают:
 - а) постоянное увеличение числа дилеров для торгов на аукционе (на данный момент их 11 455);
 - б) быструю и качественную диагностику для осуществления сделки в среднем за 1 час и 6 минут с момента прибытия клиента до получения денег;
 - г) рост количества проданных автомобилей
 - в) постоянную поддержку технической составляющей проекта и усовершенствования системы проведения онлайн-аукциона (сегодня более 4500 аукционов в месяц).

Однако, основная потребность бизнеса CarPrice — оборотный капитал, необходимость в котором возросла благодаря резкому росту закупок подержанных авто и существенному увеличению стоимости одного автомобиля.

Так как компания выкупает автомобили на собственные денежные средства, а ежемесячный оборот за первый год существования вырос в 10 раз, бурный рост количества выкупленных автомобилей спровоцировал потребность в росте оборотного капитала. Данный период был также обременен необходимостью в широком филиальном развитии.

Простые сложности:



Привлечь инвестора в плохой год

2015 год можно мягко назвать не лучшим не только для российского рынка автомобилей с пробегом, но и для рынка венчурных инвестиций в целом. Помимо общего нежелания инвестировать в российские компании, инвестиции осуществлялись в основном в ранние пред-посевные стадии проектов, в общей массе венчурных сделок их доля выросла до 30%. Согласно отчету российской венчурной компании (РВК) совместно с Российской ассоциацией венчурного инвестирования (РАВИ) объем венчурных инвестиций в России в 2014 году сократился на 26%. Закрылось множество ранее перспективных и уже получивших значительное финансирование стартапов (Secret, Clinkle, Grooveshark, FOBO, Allmyapps, Circa News).

Что касается вторичного авторынка - второй по объему продаж российский дилер «Автомир» с начала 2015 года сократил 17% сотрудников (1.2 тысячи сотрудников), аналогичная ситуация у большинства крупных дилерств. Ассоциация европейского бизнеса утверждает, что автомобильный рынок сократил от 5 до 15% сотрудников. (включая Auto.ru) Крупные дилеры вынужденно сократили количество филиалов.

Привлечь правильного стратегического инвестора

CarPrice — молодая компания, со 100% Кипрским участием, которая зарегистрирована в России чуть более года назад, в связи с чем не имеющая даже потенциальной возможности кредитоваться в банках. Более того, мы операционно-убыточны. В совокупности данные факторы обеспечивают усиленный контроль со стороны государства и повышенное внимание со стороны банков, и те и другие безусловно относят наш бизнес к особой группе риска.

Имея амбициозные планы через несколько лет выйти на IPO, мы понимали необходимость в привлечении серьезных стратегических партнеров, вместе с которыми мы в будущем сможем уверенно выйти на фондовую биржу.



Решение: бурный рост

Вопреки всем негативным тенденциям главным аргументом для принятия положительного решения инвесторов стал быстрый рост всех ключевых показателей Компании — в 3–4 раза ежемесячно. Понимая, что для нас это единственная возможность привлечь equity финансирование, мы в первую очередь щедро инвестировали в маркетинг. К счастью, уникальная ситуация на рекламном рынке позволила существенно сократить затраты на одного продавца авто, резко увеличив эффективность. Кроме того, несмотря на плачевную ситуацию на рынке труда, мы продолжали нанимать и учить персонал и операционно выстраивать процессы. Мы смогли убедить инвестора, что готовы показывать стабильно положительный результат в условиях нестабильности и отрицательной динамики рынка.

Решение: «мы с первого класса вместе»

Секрет успеха безусловно в сильной команде (в которую и вкладывает инвестор, вопреки ошибочному мнению о вложениях в идею), глубокому анализу бизнес-модели и ее эффективности, но! наше «ноу-хау» заключается в том, что мы работали со своими потенциальными ключевыми партнерами еще с seed раунда. Несмотря на то, что мы понимали, что наши объемы год назад вряд ли были впечатляющими на фоне рынка, мы из месяца в месяц впечатляли потенциальных инвесторов кратным ростом, планомерно предоставляя развернутую информацию о развитии Компании и ее достижениях. К моменту закрытия 3-го инвестиционного раунда сомнений не возникало, что позволило нам провести и закрыть полноценный due diligence в рекордные сроки — 4 месяца, и скрепить сделку подписями.

Более того, на стадии seed инвестиций мы намеренно отказали стратегическим инвесторам из автобизнеса, хотя теоретически имели возможность себя обеспечить деньгами на посевной стадии. Однако, осознавая, что в таком случае «прорубить просеку» в дремучей тайге рынка автомобилей с пробегом будет вряд ли возможно, мы брали только smart money от инвесторов, которые смогут поддержать нас, в том числе в нашей попытке тотально изменить рынок.

Простые сложности:



Привлечь инвестора в операционно-специфический бизнес

Специфика бизнес-модели CarPrice требует постоянного существенного увеличения оборотного капитала, который в условиях развития и роста невозможен без привлечения заемного или венчурного капитала. Ввиду экономических факторов, обнажившихся остро в 2015 году, очевидны были опасения инвесторов вкладывать в бизнес, который настолько зависим от оборотных средств. Оборотный капитал частично выражается в денежном эквиваленте, а частично в виде автомобилей, находящихся в стоке, в то время как колебания курса валюты происходили на ежедневной основе, что неизбежно отражалось на колоссальной волатильности цены на подержанные автомобили.

До закрытия инвестиционного раунда компания CarPrice была вынуждена искусственно сдерживать рост в связи с отсутствием свободных денежных средств на увеличение объема закупок.

Привлечь инвестора в Компанию, работающую на «сером», непрозрачном и нестабильном рынке

Автомобильный рынок как лакмус – моментально отражает экономическую ситуацию страны в целом. В то же время, это один из самых низкоцивилизованных рынков, на котором лишь чуть более 10 процентов сделок проходит официально через автодилеров. Основным каналом реализации подержанных автомобилей являются условно-легальные схемы, подразумевающие под собой значительные юридические и технические риски для всех участников. Необходимость взаимодействия с большим количеством контрагентов негативно сказывается на скорости продажи, а наличие большого количества мелких игроков обуславливает низкую степень доступности заемного финансирования.



Решение: «глобальная минимизация» и «перспектива под углом»

Единственная возможность привлечь инвестора – показать стабильную положительную динамику, что невозможно без количественного увеличения закупок.

Компания CarPrice взяла курс на минимизацию затрат:

- на аренду, открывая партнерские точки, которые окупались при первой же покупке авто;
- на маркетинг, заранее прогнозируя потребность в рекламе и выкупая слоты на различных каналах со скидками;
- на ФОТ – мы поменяли систему оплаты труда. CarPrice проиндексировала зарплаты сотрудников, но сократила бонусную часть. Рост компании в целом привел к увеличению производительности труда.

Также инвестору была представлена перспектива регионального развития и вытекающего регионального арбитража на аукционах. Ввиду популярности и востребованности той или иной марки и даже модели автомобилей в том или ином регионе, аукцион CarPrice позволяет получать наиболее высокие цены.

Решение: иной подход – «миссия выполняема»

Мы пришли на рынок с целью изменить его и сделать лучше, поэтому в основной команде CarPrice нет ни одного человека, пришедшего из автобизнеса. Мы меняем взгляд на рынок автомобилей с пробегом, строим другой, новый подход к процессу купли-продажи авто как для продавцов - физических лиц, так и для покупателей - юридических лиц. Но мы собрали сильную команду профессионалов в своих направлениях.

Мы смогли завоевать не только доверие со стороны дилеров, что позволяет им участвовать в аукционе удаленно, имея перед глазами наш электронный чек-лист, и со стороны физического лица, так как наш процесс прозрачен, прост, бесплатен, аукцион визуализирован, но и со стороны инвесторов так как мы использовали бизнес-модель, которая неоднократно доказала свою эффективность на развитых рынках в США, Германии, Великобритании. Падение эти рынки переживали исключительно во времена геополитических катастроф. Отказавшись от «серых» схем и периодически «воюя» за прозрачность с текущими игроками, заставляя их работать по европейским стандартам, мы смогли убедить инвестора, что мы достигнем поставленной цели.

Результаты и выводы

Ключевые драйверы роста CarPrice



Компанией **CarPrice** руководят лучшие специалисты в российском интернет-бизнесе.



Неосвоенность автомобильного рынка в России порождает потребность в удобном, быстром и безопасном сервисе по покупке/продаже автомобилей, как для дилеров, так и для обычных людей.



CarPrice использует в России отлаженную бизнес-модель, которая доказала свою эффективность на многих мировых рынках. Накопленные знания и опыт позволяют сконцентрироваться на адаптации успешной идеи для российских реалий.



Уникальная технология, лежащая в основе сервиса **CarPrice**, гарантирует компании конкурентное преимущество; барьеры для входа на рынок для других компаний высоки.



Статистика продаж показывает, что автомобильный рынок является устойчивым к общей макроэкономической и политической нестабильности; потребители рассматривают покупку машины в качестве способа сохранить свои деньги, подобно недвижимости.

наши инвесторы

BARING VOSTOK PRIVATE EQUITY FUND V и ALMAZ CAPITAL стали победителями в номинации ВЕНЧУРНАЯ СДЕЛКА ГОДА в рамках VENTURE AWARDS RUSSIA 2015 за инвестиции в онлайн-аукцион подержанных автомобилей CarPrice.

<http://firrma.ru/data/news/6607/>



Елена Ивашенцева

старший партнер Baring Vostok Capital Partners:

«Мы очень рады, что фонд Baring Vostok станет партнером одной из самых быстрорастущих компаний в России. Бурные темпы роста CarPrice на фоне падения общего рынка новых и подержанных автомобилей показывают высокую востребованность сервиса продавцами подержанных автомобилей и автодилерами. Рынок, на котором работает компания, огромен, и мы верим, что со временем CarPrice займет существенную его часть, работая по доказавшей себя во многих отраслях модели marketplace, упрощая транзакцию и максимизируя выгоду для всех сторон. Привлеченные инвестиции позволят компании еще больше усилить свои лидерские позиции»

<https://roem.ru/23-07-2015/200987/carprice-baring-vostok/>



Александр Галицкий

основатель и управляющий партнер Almaz Capital Partners:

«Команда CarPrice смогла внедрить технологичные решения на оффлайновый автомобильный рынок и выйти на лидирующие позиции в очень короткие сроки, поэтому мы решили принять участия в новом раунде и увеличить долю в компании, в дополнении к финансовым инвестициям, мы максимально задействуем ресурсы нашей профессиональной сети и опыт партнеров для того, чтобы компания масштабировала свои успехи по всей стране и за ее пределами»

<https://roem.ru/23-07-2015/200987/carprice-baring-vostok/>



Игорь Рябенский

Altair Capital

Проект является оригинальным только для России. Успешные примеры, реализованные в других странах и сильная команда менеджеров повлияла на решение вложиться, по сути, на стадии презентации.

<http://firrma.ru/data/interview/4854/>



Александр Черняк

частный инвестор

Ключевое влияние на решение проинвестировать в CarPrice оказала надежность и динамика бизнеса — с момента своего создания компания показывает стабильные финансовые результаты. Новые инвестиции позволят сервису еще больше укрепить лидирующие позиции на российском рынке, а также реализовать амбициозную стратегию развития, включающую региональную экспансию.

<https://roem.ru/23-07-2015/200987/carprice-baring-vostok/>

аналитики и СМИ



Дмитрий Кипа

руководитель аналитического отдела QB Finance:

«Особенно удачно выбран момент для продвижения в регионы — там продажи подержанных авто занимают до половины рынка, на Дальнем Востоке это вообще почти сплошь праворульные японские автомобили. По моему мнению, люди постепенно будут переставать пользоваться интернет-сервисами по продаже подержанных автомобилей или газетами объявлений, когда поймут, что и по времени, и по деньгам выгоднее оценить машину с помощью профессионала и профессионалу же ее и продать. Сэкономленные на самостоятельной продаже 30-50 тыс. рублей на самом деле не стоят тех рисков и времени, которые для этого требуются. Срок окупаемости проекта назван реальным, насколько можно оценить из бизнес-модели и объема рынка»

<http://www.kommersant.ru/doc/2688072>



Павел Черкашин

партнер фонда Vestor.In Partners

«Сейчас для международных венчурных инвесторов важным критерием становится возможность масштабирования бизнеса — они ищут проекты, которые могут работать в разных странах. Масштабировать онлайн-бизнес можно, либо создав у пользователя привычку использовать его, либо зарабатывая настолько большой средний чек, чтобы можно было окупить все расходы уже с первой продажи. Именно на это и ориентирован CarPrice. У компании высокий доход с одной операции, который позволяет компенсировать расходы на привлечение пользователей. Для реализации такой стратегии требуются большие финансовые ресурсы на рекламу, иначе проект рискует превратиться в «еще одного скупщика авто», но при хорошей марже это можно делать из оборотных средств»



Антон Ишутин

Партнер фонда Inventure Partners

«Это самая крупная венчурная сделка на российском рынке со момента охлаждения отношений между РФ и Западом после присоединения Крыма в марте 2014 года»

<http://www.vedomosti.ru/technology/articles/2015/07/23/601816-servis-po-prodazhe-poderzhannih-avto-carprice-privlekaet-40-mln>

«The round is the largest VC investment in Russia since the beginning of the global financial crisis, and will be used to fund CarPrice's expansion within the country»

<http://www.unquote.com/cee/official-record/2418920/paring-vostok-and-almaz-lead-usd40m-series-b-for-carprice>

Спасибо!

Анастасия Олимпиева

Директор по работе с инвесторами CarPrice.ru

+7 968 730 81 07

anastasia.olimpieva@carprice.ru



www.carprice.ru