



АНАЛИЗ

ПРОДУКТ

МОДЕЛЬ

ПЛАНЫ

КОМАНДА

ОПТО

Автоматизация ежедневных
процессов торговли

Нур-Султан 2022



ОЦЕНКА ЕМКОСТИ РЫНКА

Продукт ориентирован на рынок вещевого ритейла.
Минимальная оценка количества абонентов сервиса
ОПТО по стране ~**120 000**

В это число не входят юридические лица
осуществляющие деятельность по оптовой и
розничной продаже продовольственных товаров

Помимо этих субъектов предпринимательства, 10-15%
тех, кто осуществляет свою деятельность в теневой
части экономики, т.е. незарегистрированные
предприятия (сельские и базарные точки-места и т.д.)

*расчеты были произведены исходя из данных Бюро национальной статистики: по объему рынка розничной торговли, расчета кол-ва торговых точек на оптовых рынках, годовом обороте ритейла и т.д.

Общий объем рынка ритейла в
РК не менее

\$39,9 млрд

Без учета продовольственных
товаров

Из предположения* что, 14,7%
бюджета розничных покупок
составляет одежда, обувь,
текстиль и кожаные изделия
выявляем что, объем этого
рынка составляет

\$5.8 млрд





ОЦЕНКА ЕМКОСТИ РЫНКА

Если на сервис будет подписано **42 000** абонентов со средним ежемесячным платежом:

- ❖ **5 000** тг/мес для дилеров
- ❖ **40 000** тг/мес для оптовиков

то, суммарная выручка компании будет равна - **3.3** млрд. тг. в год на рынке Республики Казахстан

0.9

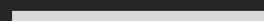
млрд. тг/год



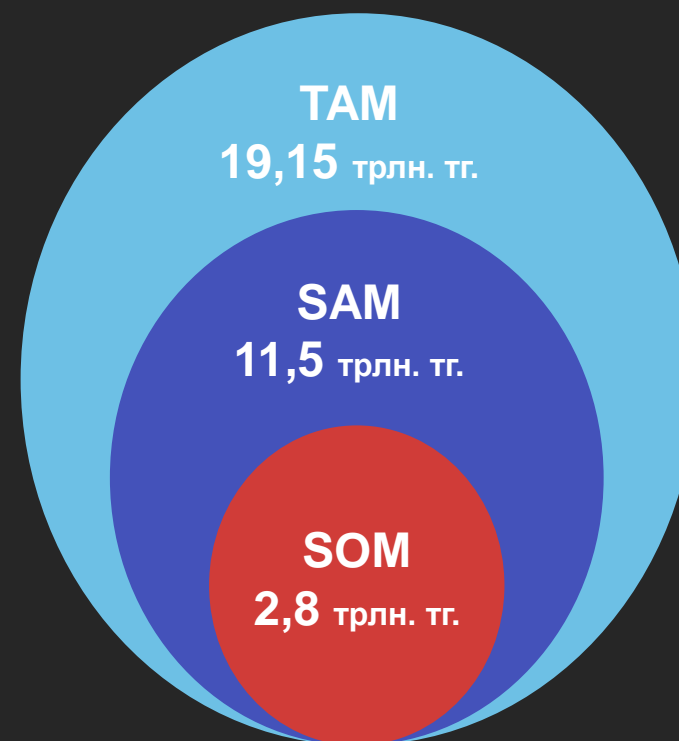
2 000
ОПТОВИКОВ

2.4

млрд. тг/год



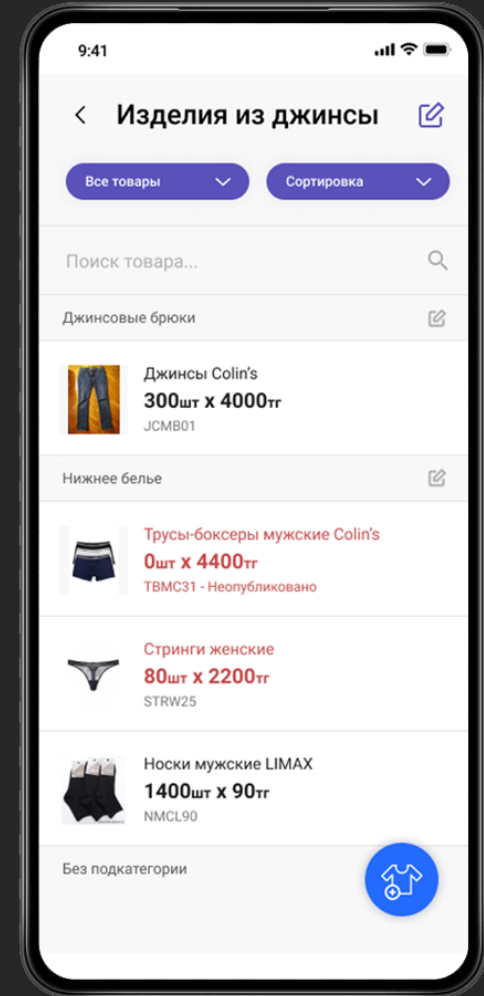
40 000
ДИЛЕРОВ





ДЛЯ ОПТОВЫХ ДИСТРИБЬЮТОРОВ

- ❖ Отпуск товара согласно входящим заказам
- ❖ Возможность отпуска товара оффлайн, для корректного учета
- ❖ Каталог товаров содержит только самые необходимые в деятельности оптовика параметры. Это позволяет ускорить процесс добавления новых товарных позиций
- ❖ Автоматическое ведение складского учета с процессами оформления прихода, списания, отпуска и т.д.
- ❖ Список заказов от клиентов со статусами и комментариями
- ❖ Управление сотрудниками, ролями и гибкой настройкой прав доступа
- ❖ Мини CRM для управления клиентской базой





АНАЛИЗ

ПРОДУКТ

МОДЕЛЬ

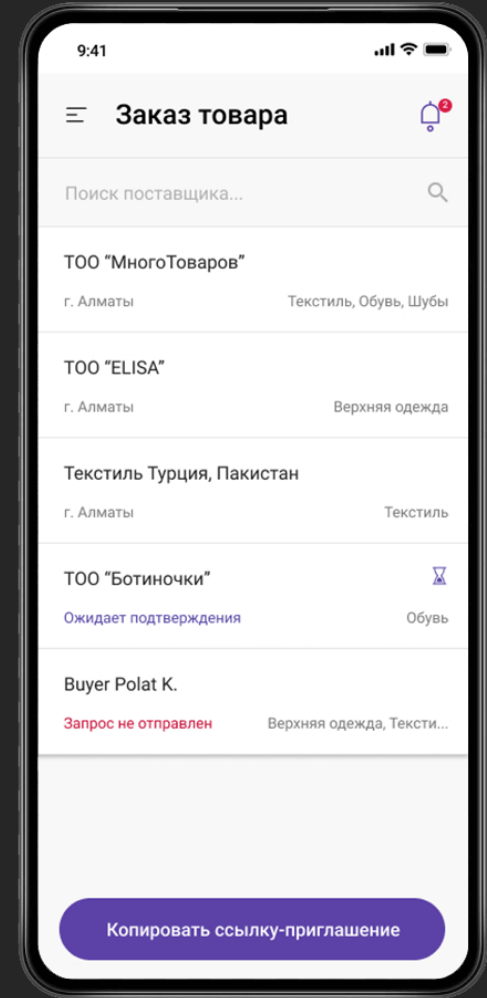
ПЛАНЫ

КОМАНДА



ДЛЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

- ❖ Удобный интерфейс для заказа товаров и отслеживания заказов
- ❖ Поиск товаров ведется по всем параметрам, что значительно упрощает формирование заказа
- ❖ История заказов всегда доступна для формирования повторных заявок
- ❖ Заказываемые через систему товары автоматически размещаются в учете. Пользователю нужно лишь внести новые цены отпуска
- ❖ Управление сотрудниками, ролями и гибкой настройкой прав доступа
- ❖ Автоматическое формирование онлайн-каталога для физических лиц с возможностью заказа товара





ОНЛАЙН-КАТАЛОГ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

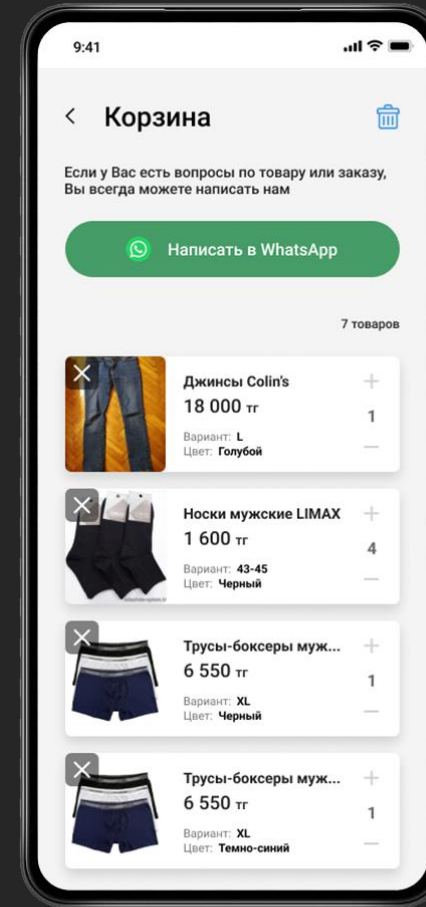
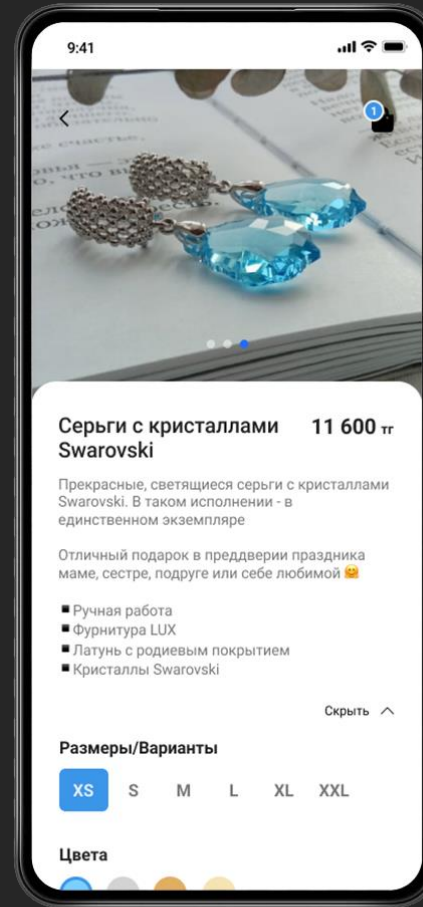
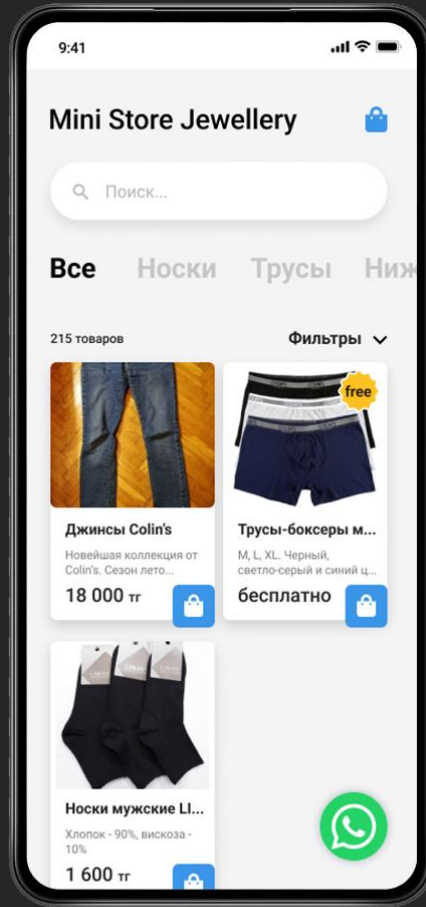
АНАЛИЗ

ПРОДУКТ

МОДЕЛЬ

ПЛАНЫ

КОМАНДА



Онлайн-каталог для клиентов розницы



ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ В ОПТО

- ❖ ОПТО позволяет формировать заказ без спешки, внимательно изучая каждую товарную позицию и рассчитывая свой бюджет
- ❖ Продукт позволяет клиентам ускорить процесс заказа товара с 3-х дней до 30-40 минут
- ❖ Данные о Сторонах хранятся в профилях и подтверждаются двухфакторной авторизацией по номеру телефона
- ❖ Автоматизирован процесс согласования и изменения заказов. Можно отказаться от заказа до того как он будет подтвержден оптовиком
- ❖ Система автоматически рассчитывает сумму закупа, в зависимости от количества и стоимости товара
- ❖ Поиск товаров ведется по всем параметрам, что значительно упрощает формирование заказа
- ❖ История заказов хранится в приложении Клиента и предыдущие заказы всегда доступны для повторной отправки
- ❖ Дилеры могут отправлять свой онлайн-каталог клиентам и принимать заказы от физических лиц



КОМАНДА УПРАВЛЕНИЯ



Сидиков Айбек
Махаматжанович



Башеев Магжан
Аскерович



Смагулов Ербол
Жанбырович



Хасенов Бахтияр
Даниярович

СОВЕТ



Розыбаев Халмурад
Султанмурадович



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Бахтияр Хасенов

Моб.: +7 701 732 4757

«ОРТО» LLP

г.Нур-Султан, пр.Мангилик Ел, 55/21