



Инновационный start-up



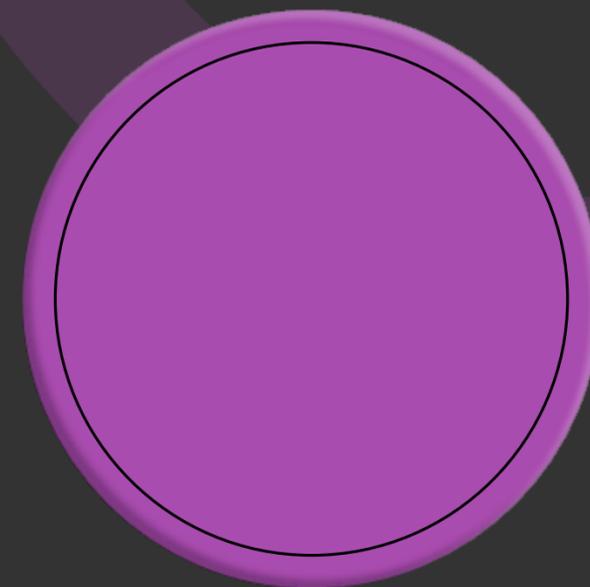
Возникновение Идеи

Меня зовут Мурат, я обычный парень проработавший долгие годы аналитиком коммерческого Департамента в Магнуме (крупнейшая сеть супермаркетов в Казахстане). Когда начали появляться сервисы по доставке продуктов питания я как обычный потребитель очень обрадовался так как это очень удобно же, но всегда есть «НО». Все сервисы как один заявляют что у него бесплатная доставка, нужно считать покупателей полными идиотами, чтобы думать что они в это поверят. Один из сервисов раздавал бонусы в 5000тг за первый заказ, я решил воспользоваться этим предложением, но условие было что нужно купить на 15 000тг, когда я установил приложение, то был в шоке, я так и ничего не купил, так как цены были заоблачными.

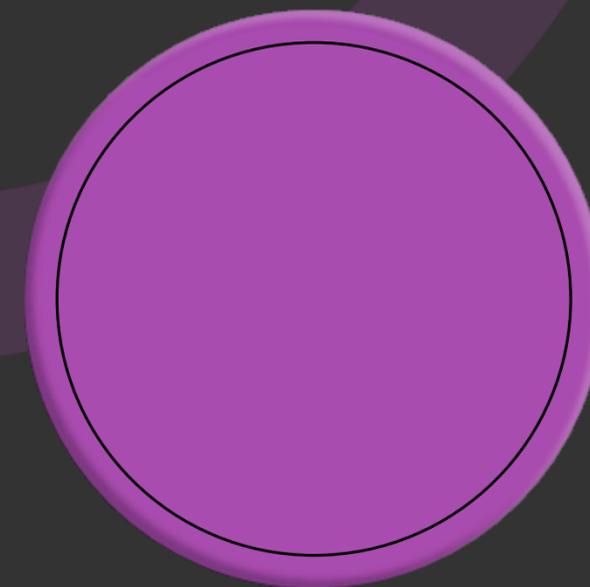
После ухода из Магнума я решил заняться этой проблемой, очень много времени было потрачено на решения вопроса «Как сделать доставку выгоднее чем сходить в супермаркет?». Решение было найдено – Маркетплейс. Именно его схема работы идеально решает эту задачу. Потом я нашел инвестора рассказал ему о проекте и мы приступили к его реализации.

НАША КОМАНДА

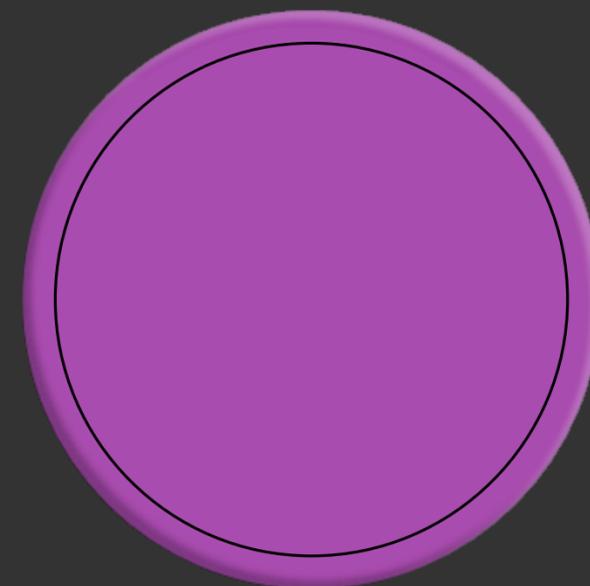
Мы — инновационный стартап, который занимается доставкой продуктов в жилые комплексы. **Наша главная цель** — сделать процесс покупки продуктов максимально выгодным для жителей многоквартирных домов. Мы предлагаем выгодную и надежную доставку свежих продуктов высшего качества прямо к дверям наших клиентов.



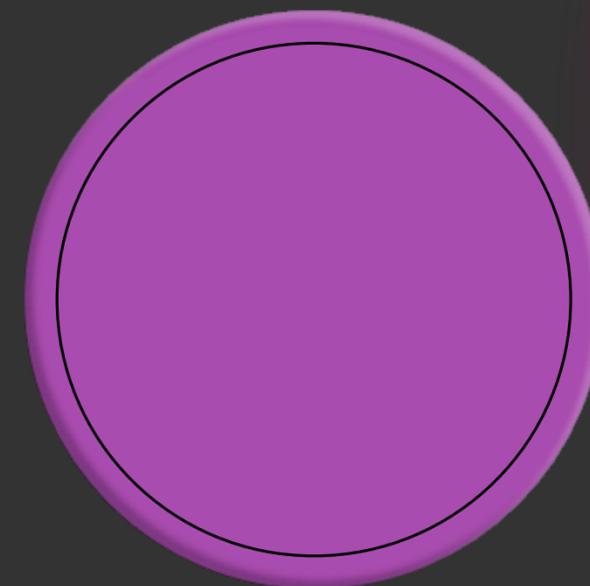
Павел
Инвестор



Мурат
*Директор,
соучредитель*



Никита
Соучредитель



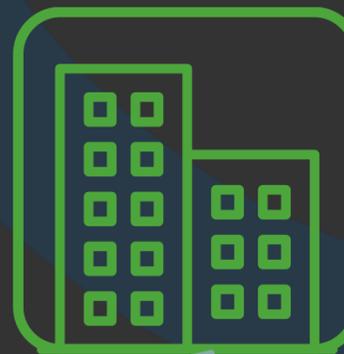
Дарья
Соучредитель



КАК ЭТО РАБОТАЕТ?



В случае выявления брака (несоответствия) оформляется возврат товара, который необходимо отдать курьеру.



Жильцы с жилых комплексов заказывают товары с доставкой на следующий день



Производители, дистрибьютеры и оптовые продавцы



Селлер



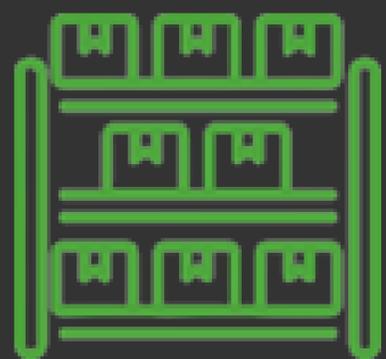
Каждую ночь с 00:00 по 03:00 товар грузится в машины. До 09:00 весь товар должен быть доставлен до сортировочного пункта.



Сортировочный пункт – помещение где будет происходить распределение товара по заказам. Приемка товара происходит по очереди согласно очереди заказов. В случае выявления брака (нарушения упаковки) товар помечается как брак и откладывается на возврат.

Продавцы получая заказ готовят его к ночной отправки.

Сортировочный пункт Должен состоять из:

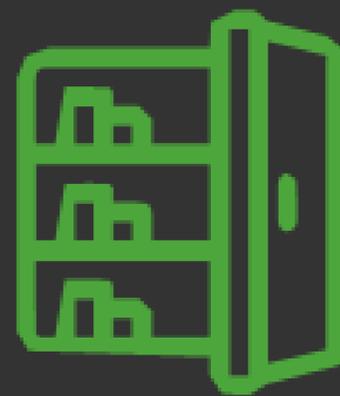


Стеллажи

Планируется открыть



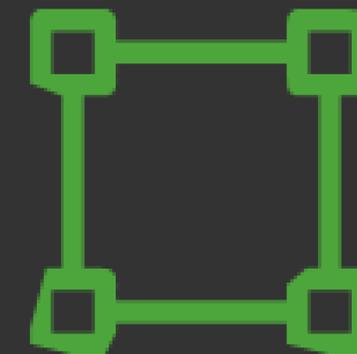
на первом этапе



Холодильные
оборудования



Место будет определяться
вблизи жилых комплексов



Входная зона для
приема товара 10м²

В начале Проекта, был план что будем находить партнеров которые будут сами находить помещения и арендовать их и ставить туда курьеров. Но в процессе пришли к выводу что в этом случае у партнеров будет большая расходная часть. Далее посчитали что контейнер (40 футовый) подойдет под сортировочный пункт, соответственно будет следующая схема,

1. Находим локации
2. Согласовываем вопрос о размещении наших сортировочных пунктов с местной администрацией
3. Нам делают контейнеры в соответствии с нашими требованиями и устанавливают по нашей локацией
4. Ставим туда курьеров с электрическими трициклами с грузовым кузовом, это нужно чтобы повысить эффективность курьера и за 1 рейс он будет развозить до 15 заказов, по моим расчетам 1 курьер с такой комбинацией сможет развести до 150 заказов в день
5. Контролируем курьеров сами или же находим партнеров кто будет арендовать наше помещение и заниматься этим самостоятельно

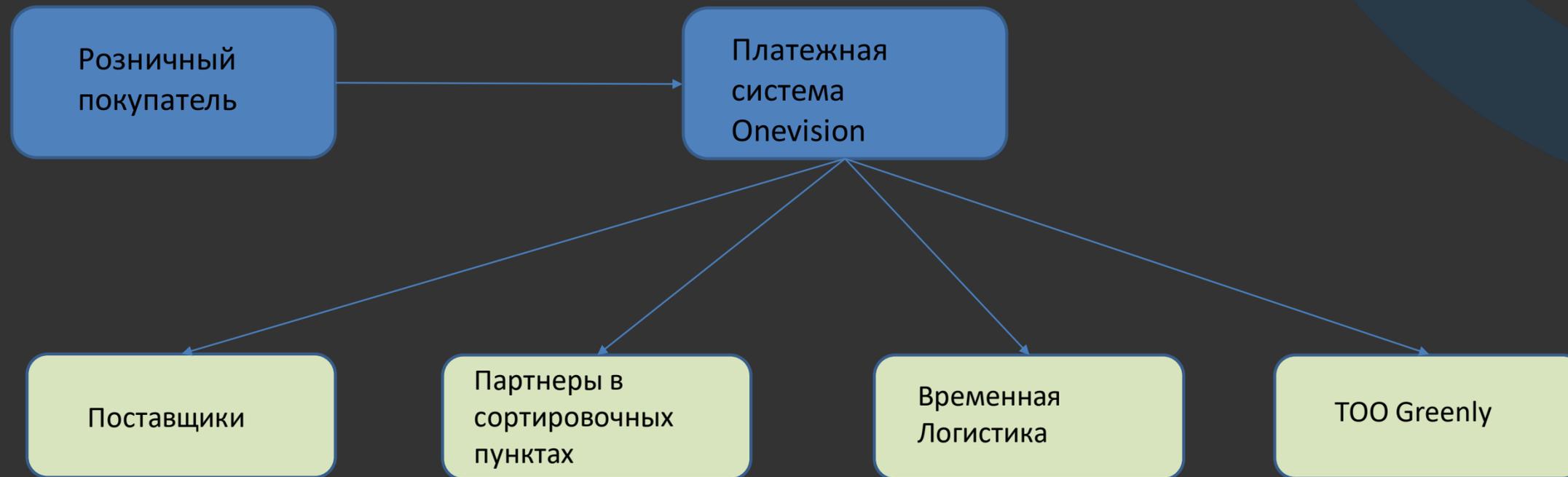
Что сделано на текущий момент

1. Есть договоренности с производителями, дистрибьютерами и оптовыми продавцами о поставках товаров
2. Приложение проходит модерацию, к вашему приезду в Алматы оно будет готово и я смогу вам показать (это полноценный маркетплейс)
3. Договор с платежной системой Onevision с функцией сплит платежами
4. Договоренность со строительной компанией о поставке контейнеров согласно нашим стандартам
5. Договоренность с поставщиками электроскутеров о поставке электрических трициклов

С какими трудностями столкнулись

1. Был провал с выбором IT-исполнителя для разработки приложения, первый исполнитель во время выполнения работы перестал выходить на связь а его подрядчики не смогли довести дело до конца, ожидаем суд 11.12.2024г по возврату денежных средств, сейчас программированием занимается компания Techdab.
2. Партнер который должен был взять на себя работу по запуску сортировочных пунктов перед стартом отказался после чего было пересмотрена стратегия по открытиям новых точек, необходимо создавать инфраструктуру, а не вклиниваться в существующую, результатом этого было именно решение по помещениям для будущих партнеров.

Денежный поток



К сожалению не все поставщики могут на первом этапе доставлять товары до сортировочного пункта, поэтому первоначально логистикой от некоторых поставщиков придется заняться, в дальнейшем при масштабировании проекта и увеличении покупателей этот вопрос решится.

Именно такая схема денежного потока сократит налоговую нагрузку, а также при быстром возврате денежных средств поставщикам также снизит их маржу.

Потенциал проекта

- В одном городе Алматы насчитывается около 600 ЖК, из данного количества под данный проект подходит около 80%, также с учетом того что очень часто некоторые ЖК граничат с другим ЖК, то достаточно около 250 сортировочных пунктов по Алматы чтобы охватить 80% ЖК
- Очень легко масштабируемая модель, выход на другие города
- Заняв рынок, следующим шагом будет развития производства под данный проект, что даст дополнительную прибыль

Спасибо за внимание!

