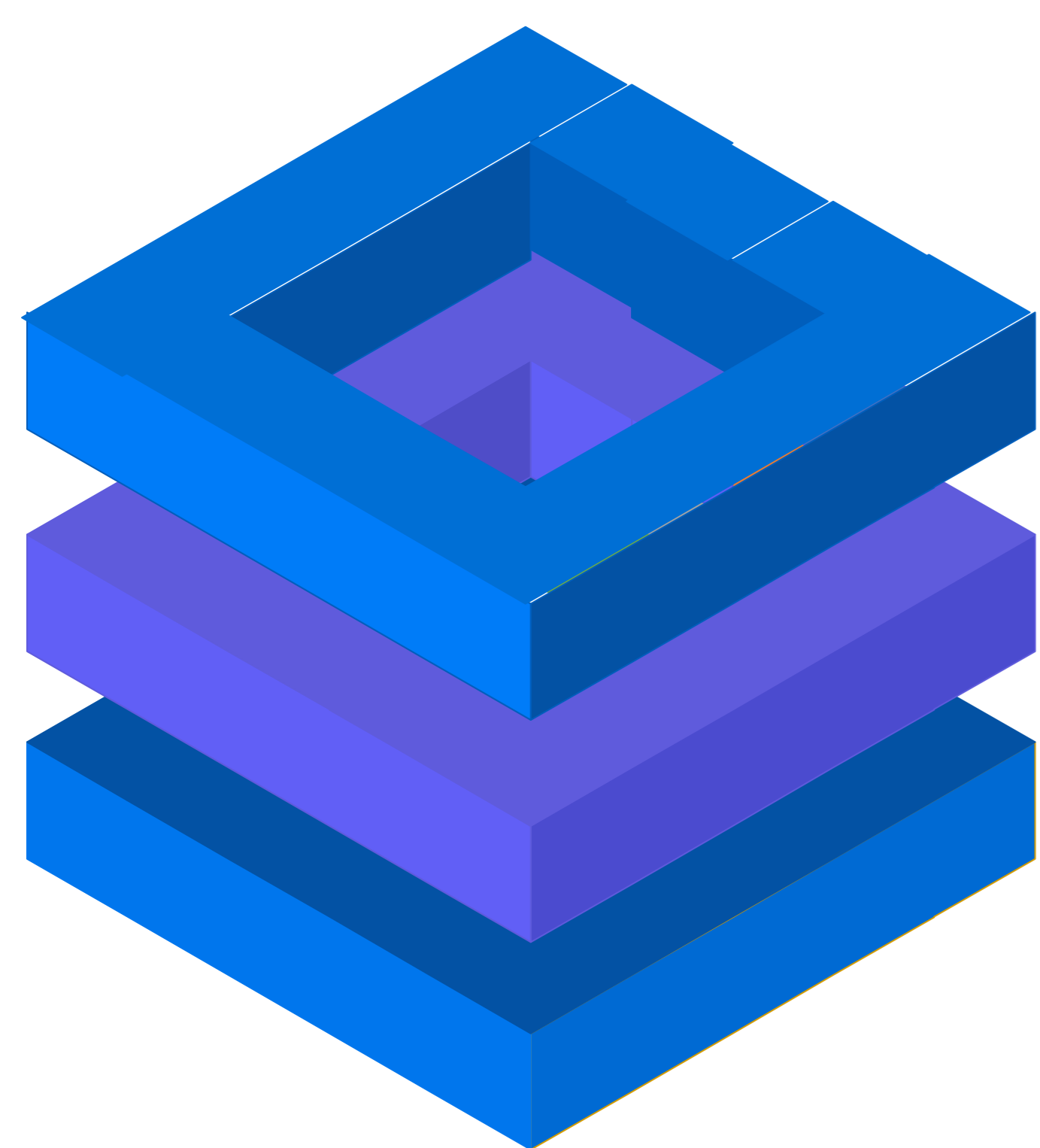


## Наша команда



**Бакдаулет** Финансы, образование команды, развитие проекта

**Кажымукан** Продукт, операционка



Предприниматели в сфере электронной коммерции с 2019 года.

Вышли на **прибыль** на 2-ой месяц

Был опыт привлечения инвестиций на тендеры на ГосЗакупках:

- Привлекли 30 млн тенге.
- Вернули 30 млн + 25% за 3 месяца.

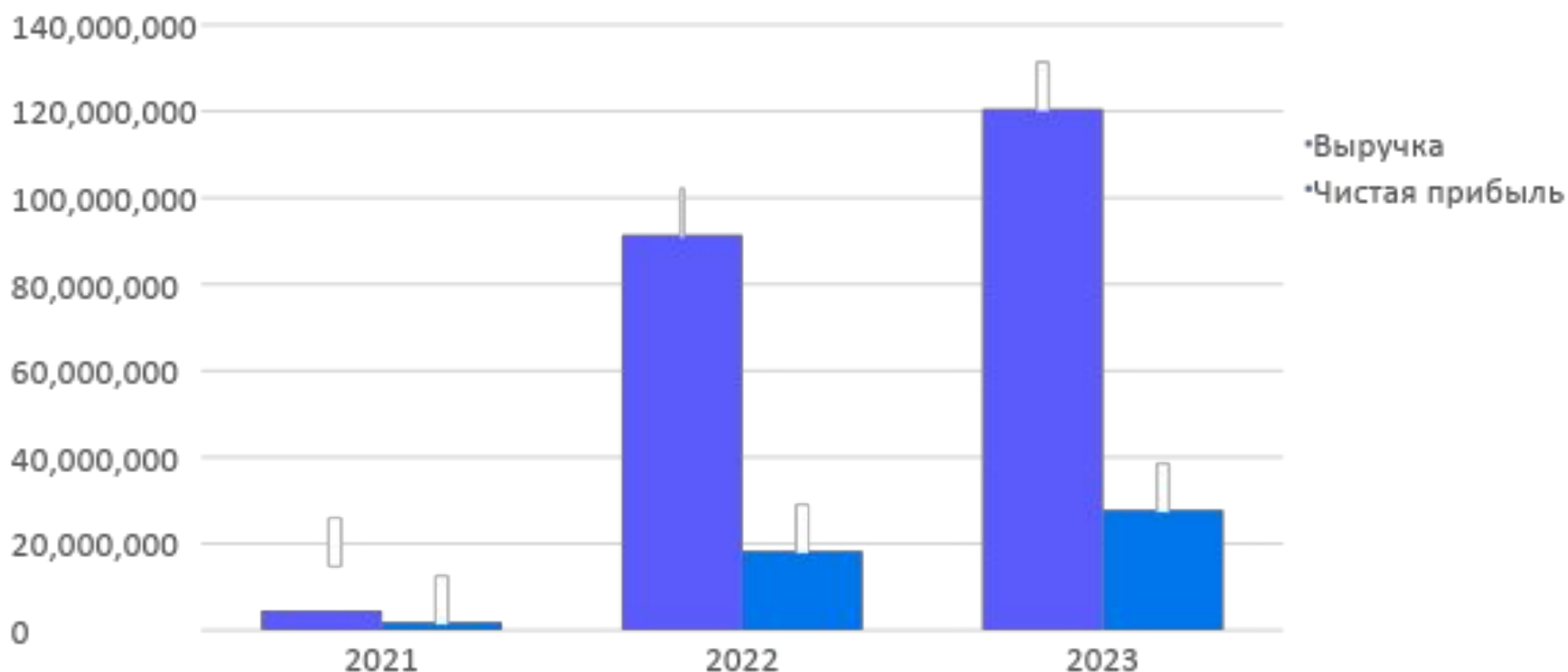
Сделали **общий оборот 370 млн.** 250 млн тенге – на маркетплейсах.

- На сегодня имеем **4 магазина** на разных эл. площадках.
- Текущий сток в товаре 20 млн тенге.

Работаем **Китайскими производителями напрямую** – 50 сертифицированных производителей

- За последние **6 месяцев** общий оборот - более 215 млн. тенге.
- **Рост выручки – 50% в мес.**
- Есть склад на 50м2.

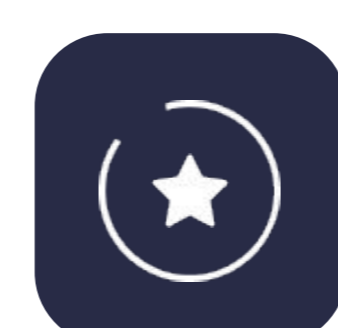
## Выручка и чистая прибыль нашей компании за предыдущие 2 года



## Что мы продаем и на чем вместе зарабатываем?



Продаем более 30 наименований техники, домашней утвари и посуды

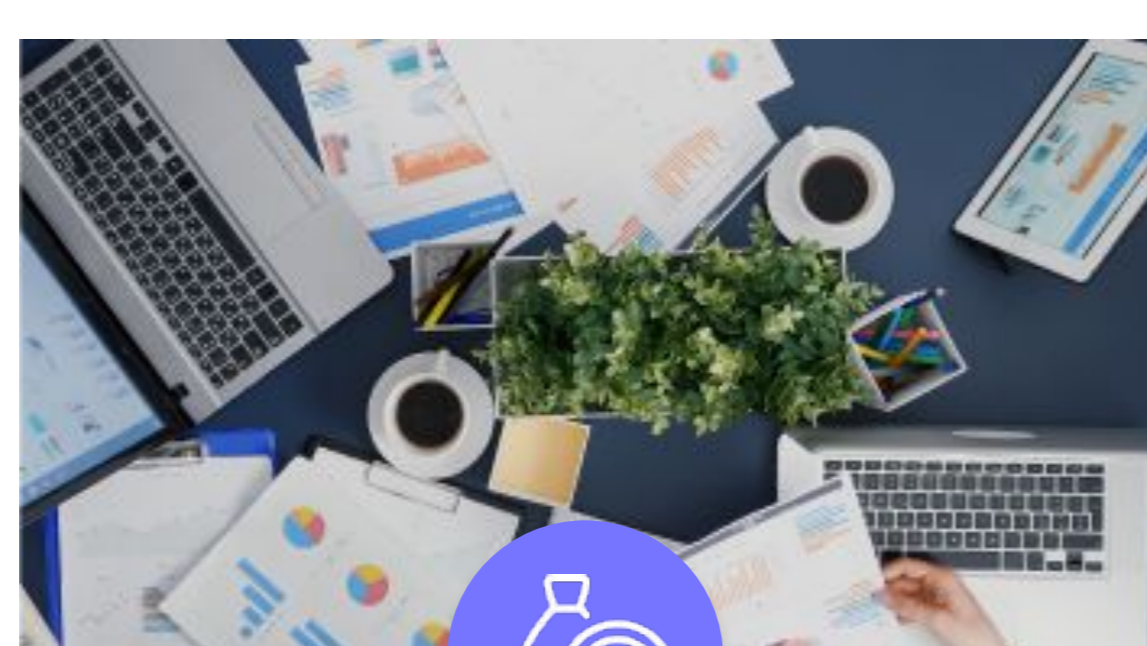


Из 30 наименований отобрали 7 наиболее маржинальных (маржа > 25%)

### Анализ рынка



Ожидается рост по продажам по каждому предмету за счет упущенной выручки за предыдущий год



Общий ожидаемый объем 9 млрд руб (54 млрд тенге)



Если мы займем 1% рынка – наша доля оборота – 540 млн тенге

Общий тренд по продажам – **растущий**

С апреля 2022 года объем продаж по каждому товару **вырос** в:

Блендеры - в 3 раза  
Миксеры - в 5 раз  
Вафельницы - в 9 раз

### Конкуренты

Провели анализ ТОП 3, средних по объему и начинающих селлеров по кухонной технике

#### Основные выявленные возможности:

1

Упущенная выручка более 100 млн руб

2

Отсутствие стока в момент спроса нояб-дек

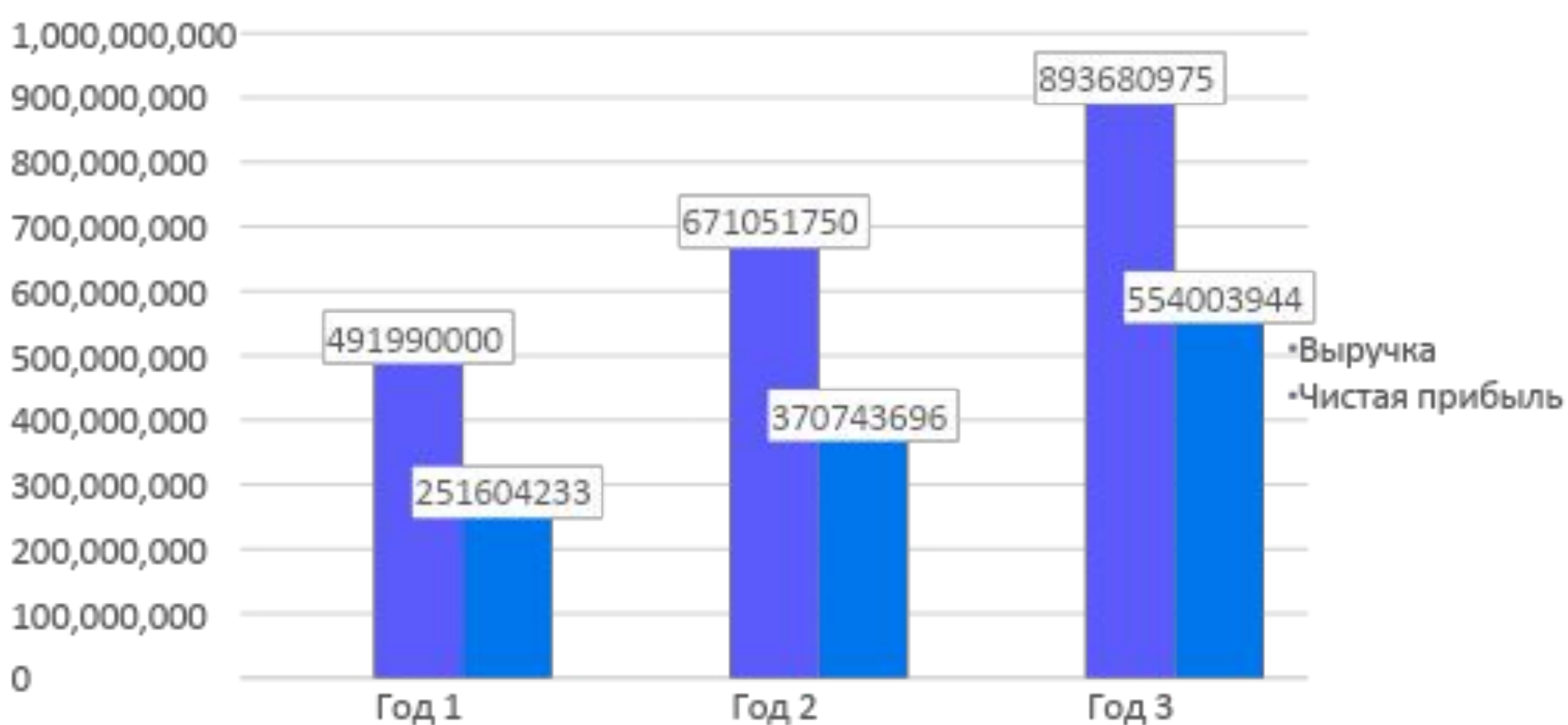
3

Брендовые товары имеют наценку в 200-300%

4

Не все занимаются продвижением

### Прогноз выручки и чистой прибыли нашей компании за счет ребрендинга на **последующие 3 года**



## Наши цели

**Стоимость компании** на период апрель 2023 – 622 млн тенге

- Планируем **увеличить оборот** до 500 млн тенге в год как минимум
- Планируем **увеличить маржинальность** с 25% до 60%
- Планируем **увеличить долю рынка на СНГ - 2 млрд тг оборота**
- Планируем **развить собственный международный бренд** по кухонной технике MuHome

## Что нам дадут **инвестиции**:

Работа с производителем **напрямую**

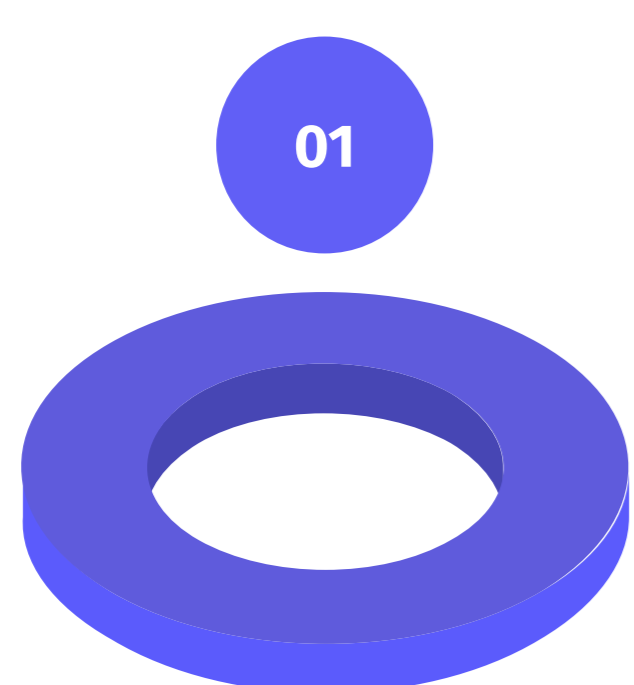
Чем больше объем – тем меньше себестоимость за штуку



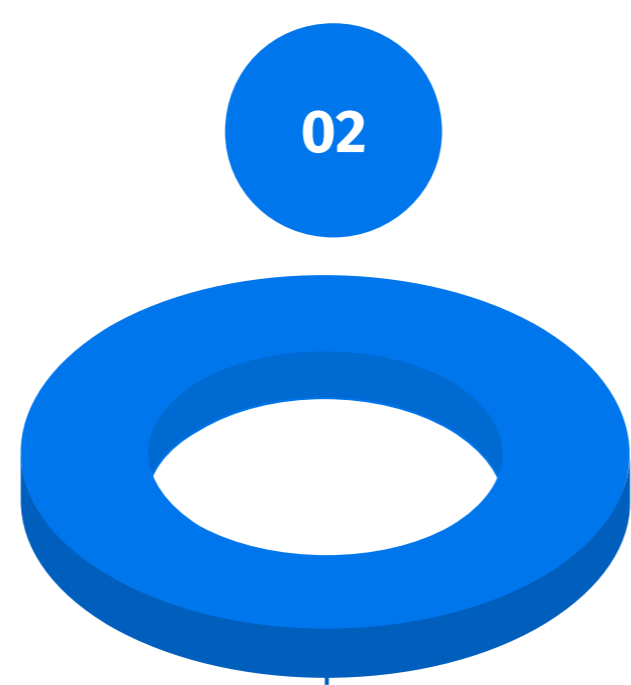
За счет **ребрендинга** и инвестиций мы **снизим себестоимость** товара в **2-3 раза**

Снижение себестоимости за счет **полного объема фуры**

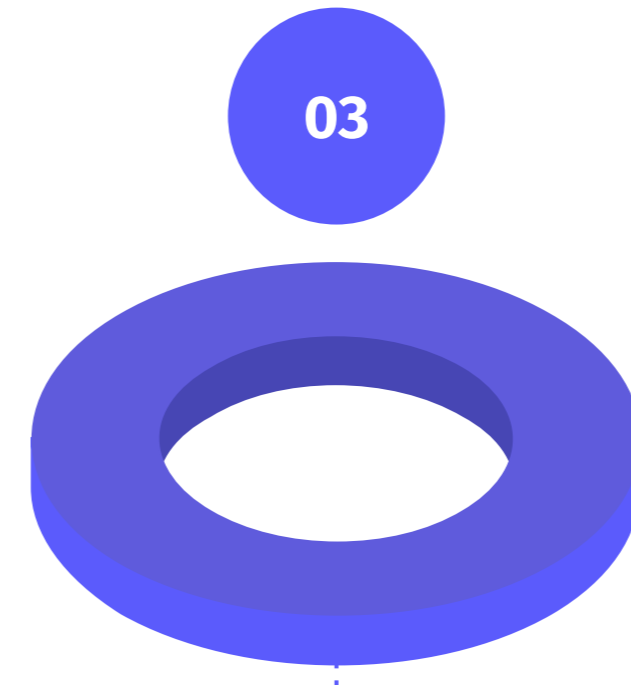
## Куда пойдут **инвестиции**?



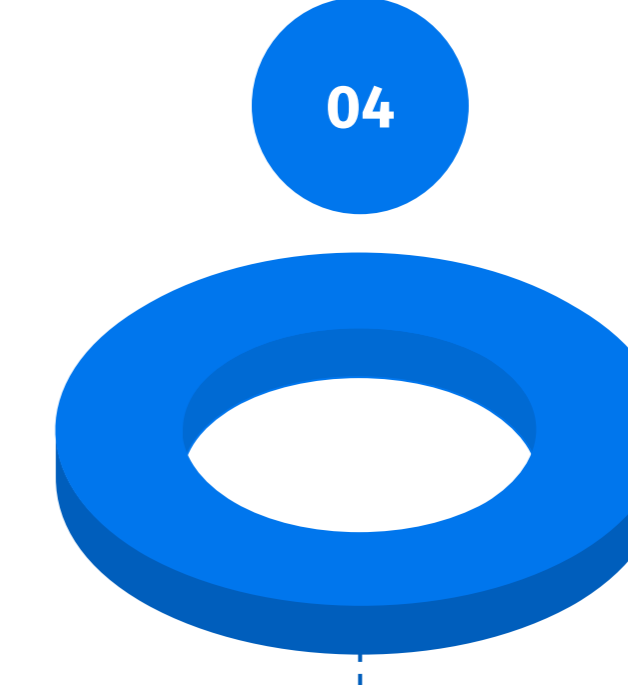
**Закуп товара на 66 млн тенге**



**Поддержка текущего стока**



**Ребрендинг**



**Переброс карточек на ТОО**

## Предложение **инвестору**

- Сумма инвестиций **110 млн тенге**
- Доля инвестора - 20% на 3.5 года после возврата средств
- Минимальная сумма инвестиций **11 млн тенге**
- Первые **6 месяцев** реинвестирование в оборот для поддержания стока
- **Ежеквартальные выплаты:** 80/20 в пользу инвестора
- 40% от прибыли реинвестируется



- **Возврат** инвестиций – **16 месяцев** с учетом 6 месяцев реинвестирования
- **Ежемесячная прибыль** более 20-30 млн тенге (40% на реинвестирование)
- Договор на **5 лет**