



Фулфилмент
PRO.ДВИЖЕНИЕ

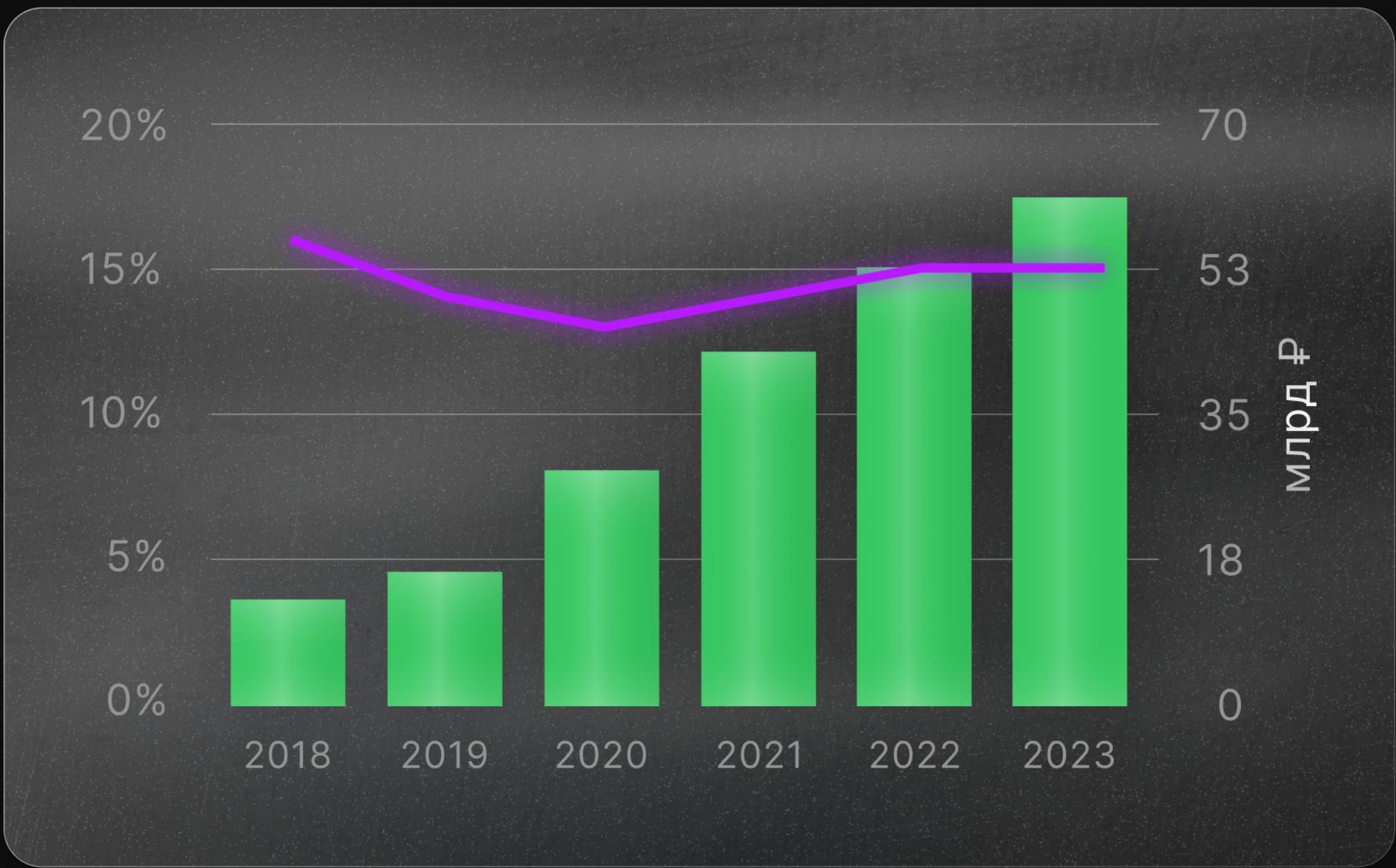


Рынок за 5 лет вырос вчетверо

Общий объем рынка: 61,1 млрд. ₹

Темп роста рынка: 16% в год

Источники: RBK, Data Insight



Steeple



SWOT



5 сил П



АНАЛИЗ РЫНКА



Цель: занять 1% от рынка
фулфилмента и логистики

25 млн в месяц
300 млн в год

ПОРТРЕТ ЦЕЛЕВОГО КЛИЕНТА



Имеет **растущий бизнес** на МП



Находится **в заложенных**
многозадачности и операционных проблем



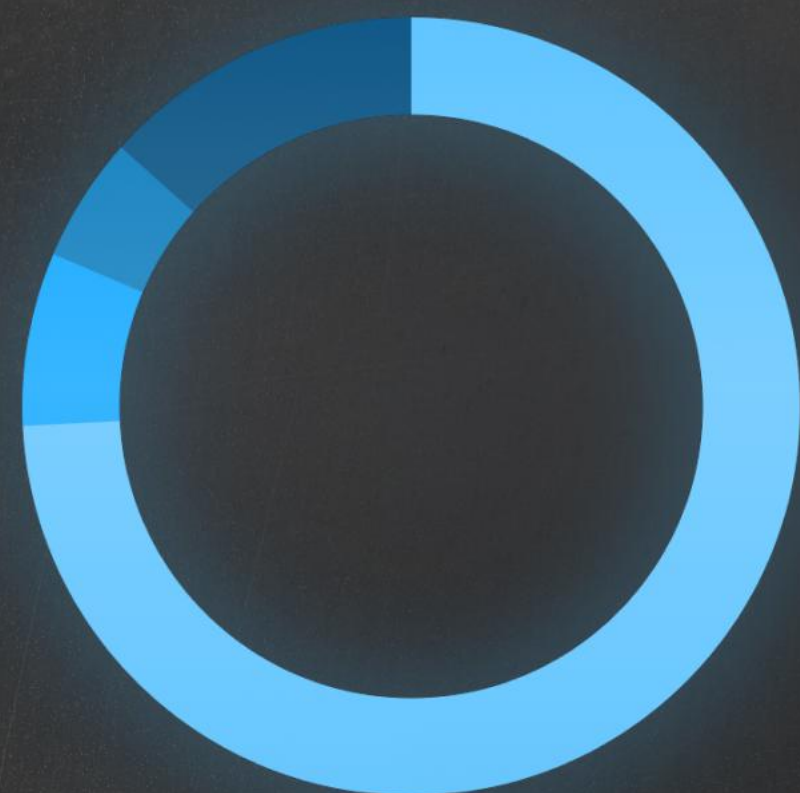
Не может оптимизировать
своевременный процесс доподгрузки товара



Желает повысить скорость и надежность

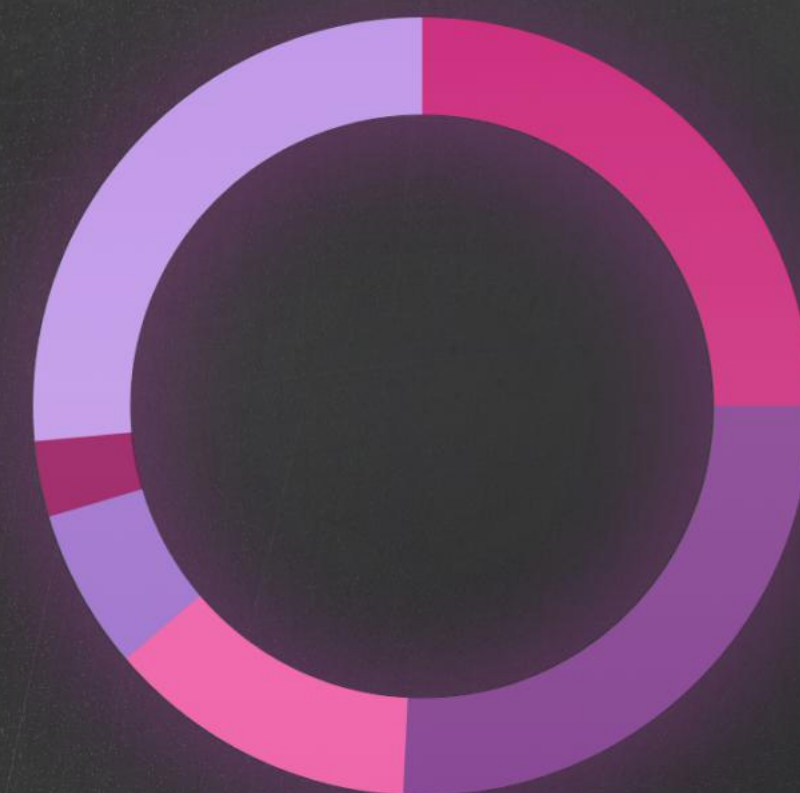


Имеет **низкую маржинальность** и высокие издержки



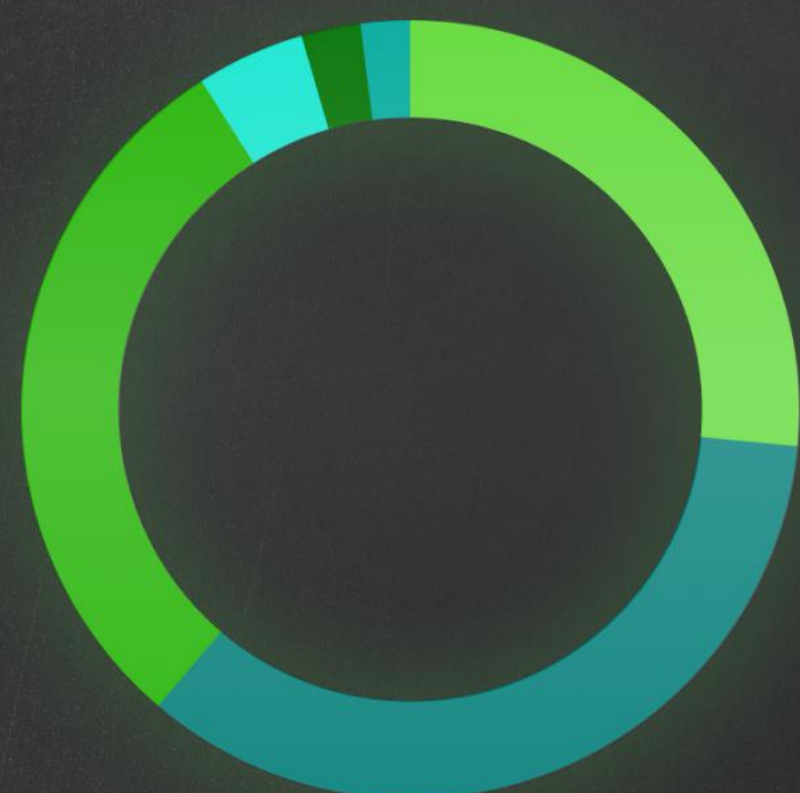
Как часто пользуетесь услугами фулфилмента?

- Более 80% 1 раз в месяц и чаще
- Менее 5% не пользуются вообще



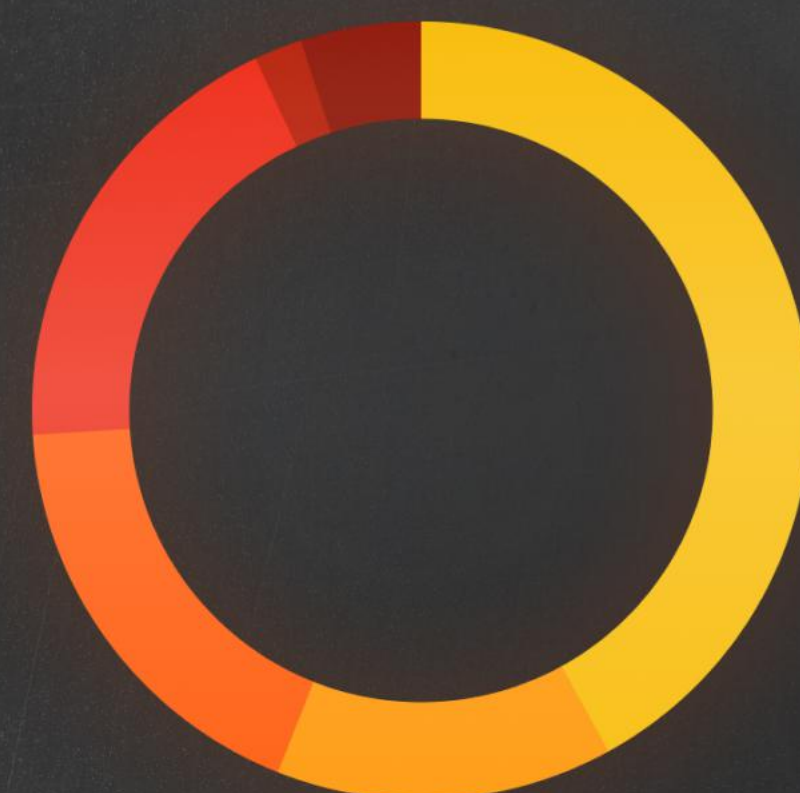
Какие ключевые критерии?

- Более 75% выбрали скорость, цену и качество



Где вы обычно ищите?

- Более 90% используют соц. сети, опыт знакомых, и браузер



Чего вам не хватает?

- Консультации, трекинг и уведомления, интеграции

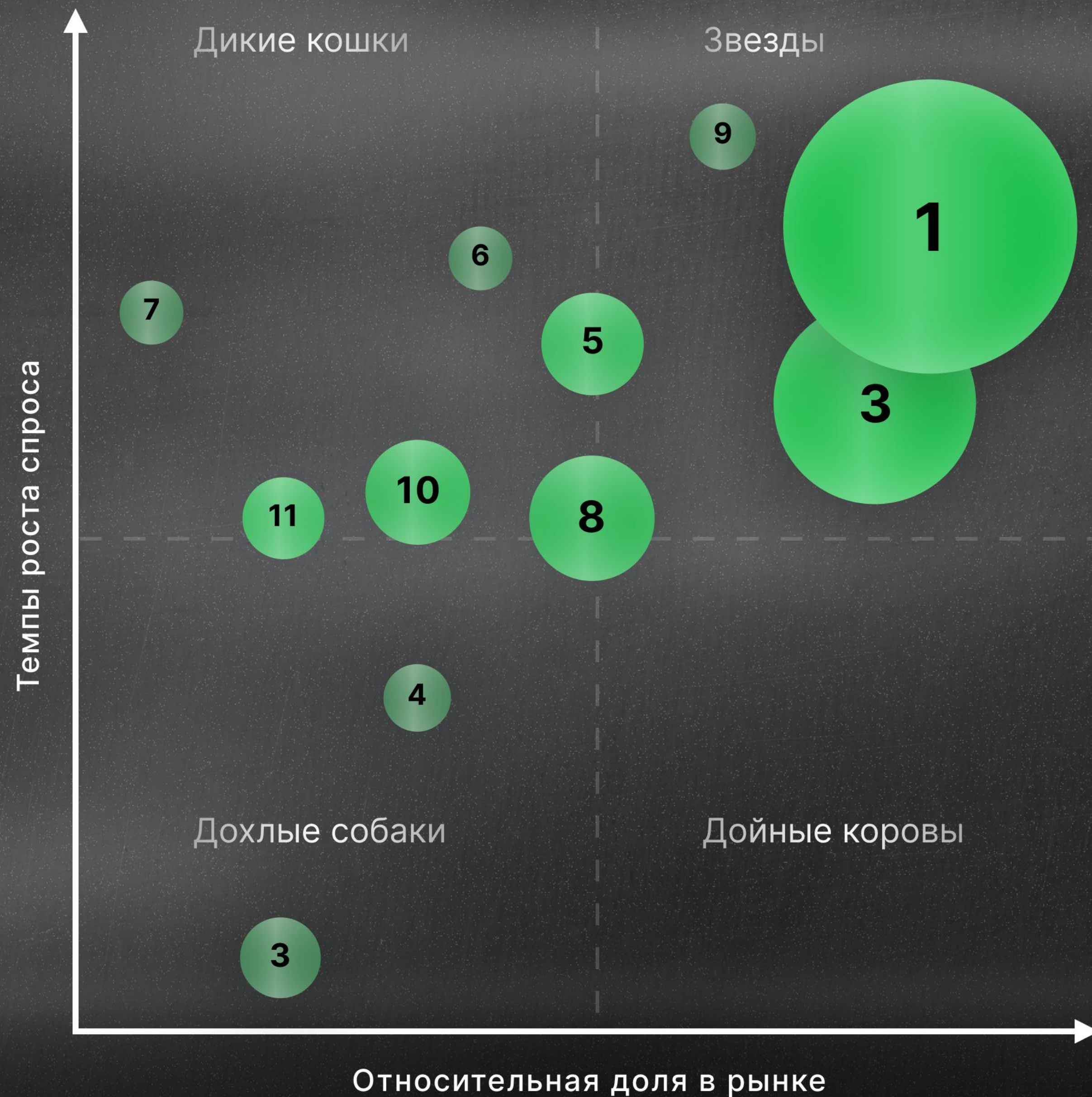
СПЕКТР УСЛУГ

[:::] В виде матрицы BCG



Прайс-лист

1. Упаковка и маркировка
2. Отпариваривание, перешив и тд.
3. Логистические услуги
4. Хранение
5. Ведение личных кабинетов
6. Обучение
7. Фото и видео услуги
8. Дизайн услуги
9. Экспорт из Китая
10. Создание магазина «Под ключ»
11. Создание и наполнение карточек товаров



ИННОВАЦИОННОСТЬ

В виде треугольника Гасмана



ТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ

ИНТЕГРАЦИИ ПО API

- Доступ **ко всем ЛК** маркетплейсов в одном кабинете из любого места
- Отслеживание **темпа продаж и выкупов**
- Рекомендации по работе на основе ИИ

ПРИЛОЖЕНИЕ И ЧАТ-БОТ

- **Трекинг** каждого этапа поставки в режиме реального времени
- **Уведомления** о необходимости доп. отгрузок на основании товарных остатков и продаж,
- **Возможность** выбора даты отгрузки, связи с руководителем, записи на консультацию или обучения

АТОМАТИЧЕСКИЕ УПАК. ЛИНИИ

- Увеличение **до 3x** раз скорости упаковки заказа
- Уменьшение **в 4x** вероятности возникновения брака
- Снижение издержек **до 50%** на ФОТ

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ



ДОРОЖНАЯ КАРТА

Август 2022

Первый отгруженный заказ, упакованный в квартире друзей

Сентябрь 2022

Аренда первого склада 40м²
Косметический ремонт

Ноябрь 2022

Выручка за месяц впервые превысила 100к
Первая прибыль по итогам месяца

Декабрь 2022

Проект выходит на точку безубыточности
Полный отказ от труда мигрантов

Апрель 2023

Неудачное участие в форуме за 250к
Число сотрудников >15
Увольнение управляющего

Март 2023

Переезд на новый склад
Закупка мебели и техники
Неудачный опыт ведения ЛК

Февраль 2023

Фулфилмент расширяется и вкладывает 500к в новое помещение
Кассовый разрыв с риском закрытия

Январь 2023

Выручка за месяц впервые превысила 500к
Первый разовый чек более 100к

Сентябрь 2023

Выручка впервые превысила 1млн ₽
Выход на 20к единиц в месяц

Октябрь 2023

Подбор маркетолога
Старт рекламной кампании
Провал плана из-за фин. неудачи второго бизнеса

Январь 2024

Реструктуризация организационной структуры
Спад мотивации команды

Апрель 2024

Полный переход на белую работу со всеми контрагентами
Поиск новых кадров

ДОРОЖНАЯ КАРТА

III Квартал 2024

Разработка приложения
и бета-тест
Переход на ООО
Патент на интеллект.
собственность

III Квартал 2024

Переезд на склад
от 300м²
Покупка полугрузовой
машины
Развитие соц. сетей

II Квартал 2024

Старт маркетинговой
кампании
Интеграция CRM и WMS
CustDev и сборка
макета приложения

II Квартал 2024

Выручка от 1.5 млн
Упаковка 100 тыс. ед. товара в месяц
Трудоустройство по ГПХ
Разработка сайта

IV Квартал 2024

Закупка оборудования
Переход на автомат.
обработку не менее
30% объема процессов
Выручка от 5 млн

IV Квартал 2024

Интеграция всех процессов
и трекеров в приложение
Повышение в 2 раза
скорости обработки заказа
300 действующих клиентов

I Квартал 2025

Переезд на склад от 1000м²
Автоматизация более 50%
Выручка от 7 млн
Покупка грузовой машины

II Квартал 2025

Покупка ЦМ фургона
Обустройство отдельного офиса
Производство уп. Мат.
Фотостудия

II Половина 2026

Слияние и поглощение
мелких и средних игроков
Подготовка
к продаже бизнеса

I Половина 2026

Вход в топ 25 фулфилментов
Выручка от 20 млн
Отделение логист. бизнеса

IV Квартал 2025

Продажа уп. материалов
Открытие логистической
компании
Пошив одежды

III Квартал 2025

Совокупная площадь
складов от 2000м²
Покупка грузовых машин

РИСКИ



Компенсация
рисков



Влияние
санкционных
факторов



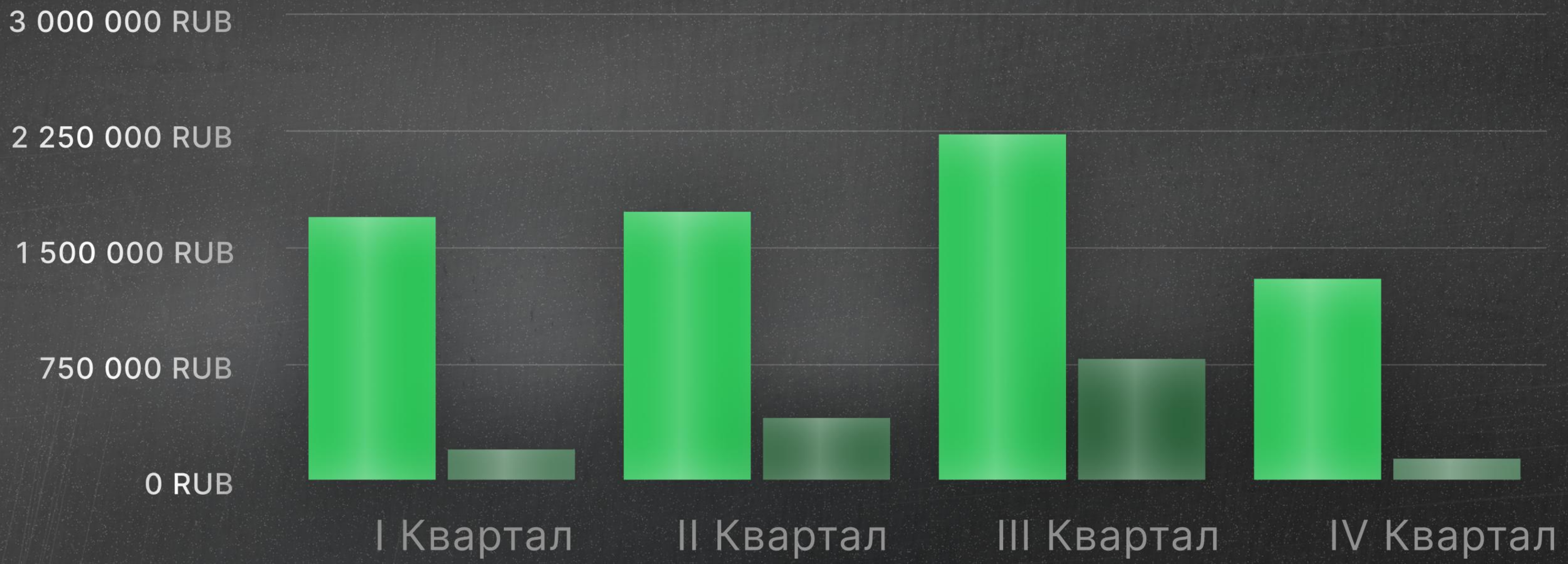
БИЗНЕС МОДЕЛЬ

по шаблону Остервальда и Пинье

Ключевые партнеры бизнеса • Клубы селлеров • Аналитически инструменты • Форумы для продавцов • Логистические карго-компании • Фотостудии • Тематические каналы и чаты • Менторы и коучи	Ключевые виды деятельности • Упаковка и маркировка • Логистика • Сопровождение • Хранение	Ценностные предложения • Многократная экономия времени и денежных средств благодаря оптимизации операционных задач склада • Минимизация рисков пересорта, брака и сноса сроков допоставок товара	Взаимодействия с клиентами • Поддержка 18 часов в сутки • Вебинары и встречи • Полезный контент в социальных сетях	Потребительские сегменты • Продавцы на маркетплейсах • Производители продукции • Онлайн ритейлеры • Мелкие и средние бизнесы • Интернет магазины и стартапы • Магазины и розничные сети
	Ключевые ресурсы • Команда • Партнеры • Маркетинг • Социальные сети		Каналы сбыта • Сарафанное радио • Партнеры • Социальные сети • Таргетинг	
Структура издержек • Уп. материалы • Логистика • ЗП сотрудников • Аренда • Маркетинг • Развитие и доп. оборудование • Прочее		• Полный контроль происходящего с поставками на каждом этапе из любой точки мира	Потоки доходов • Прямые оплаты клиентских заказов • Продажа доп. услуг • Реферальные программы по обмену клиентами	

ФИНАНСЫ

Факт продаж 2023



Финансовая модель



ОБЩ. ВЫРУЧКА:
7 000 000 ₹

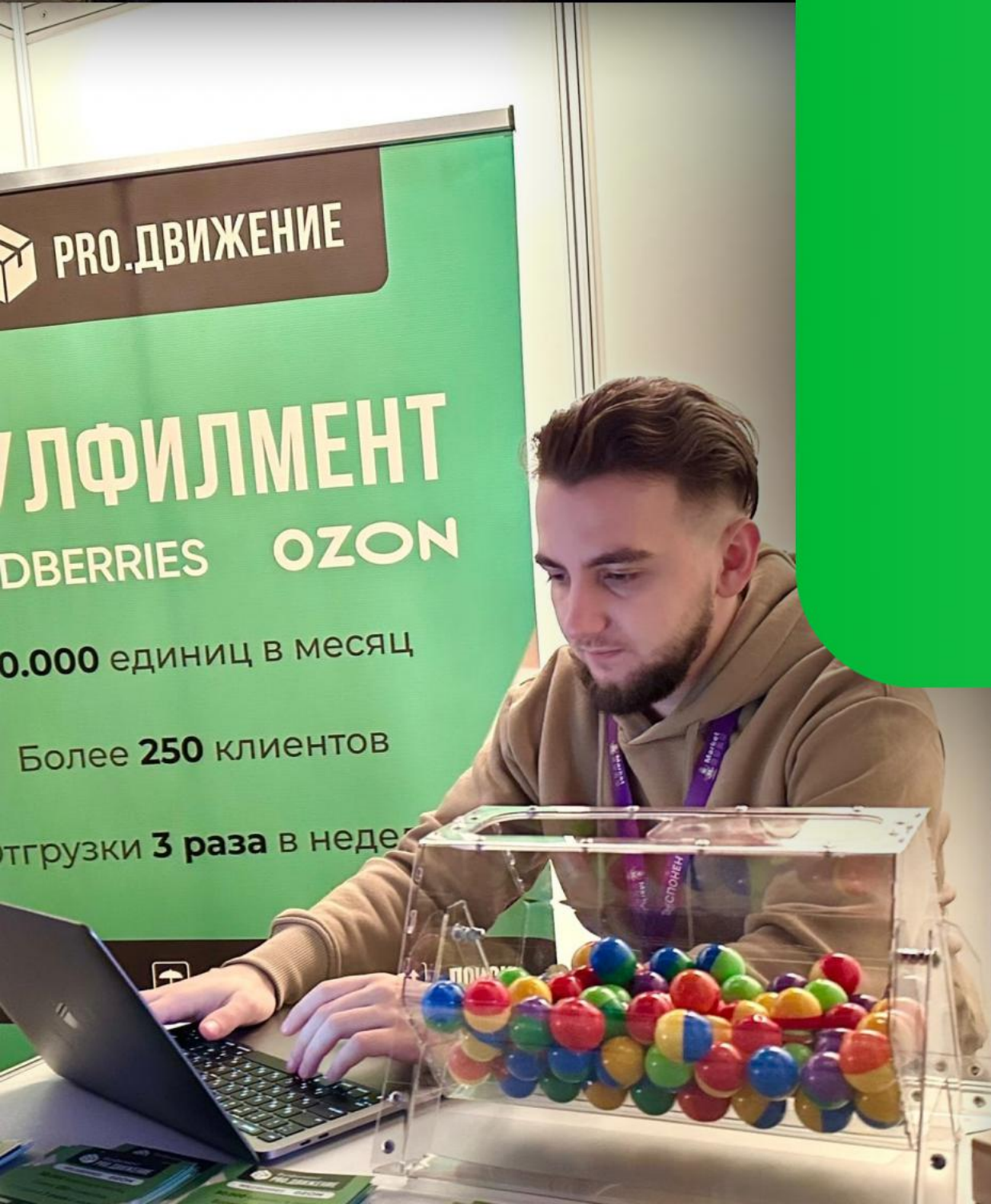
СР. ВЫРУЧКА:
580 000 ₹

СР. ПРИБЫЛЬ:
130 000 ₹

СР. МАРЖА:
23 %

СРЕДНИЙ ЧЕК:
40 000 ₹

LTV:
120 000 ₹



КОНТАКТЫ



Taplink



Telegram



Yandex Карты