

**Сервис бесплатной доставки  
продуктов за 15 минут**

**Инвестиционное предложение**



# Ограничение ответственности

Информация и данные, содержащиеся в данном Инвестиционном предложении, являются конфиденциальными и предоставляются при условии, что они не будут переданы третьим лицам без предварительного согласия компании-заявителя.

Инвестиционное предложение предназначено для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта и использования в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров с заинтересованными инвесторами и кредиторами.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в данном документе, касающиеся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, предоставляется такой "как есть", без каких-либо прямых или подразумеваемых гарантий, в том числе относительно ее точности, своевременности и полноты.

Компании-заявитель или ее сотрудники не несут ответственности за какой-либо прямой, косвенный, непреднамеренный, определяемый обстоятельствами дела, присуждаемый в порядке наказания, штрафной или любой иной ущерб.

Принимая на рассмотрение данное Инвестиционное предложение, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.

# Идея проекта

**30%**

среднемесячного дохода тратят россияне на покупку продуктов питания

По данным ФСГС

**95 часов**

в год в среднем люди тратят на покупки в магазинах и рынках, включая дорогу

- современный сервис экспресс-доставки, который обеспечивает потребителей продуктами и товарами повседневного спроса в несколько кликов с доставкой за **15 минут**
- **it** проект, в котором все процессы автоматизированы
- решает основные возражения покупателей, которые пользуются доставкой продуктов, предлагая конкурентные цены, низкий порог заказа и минимальное время доставки
- позволяет отказаться от создания запасов и меняет структуру покупок повседневных продуктов

Проект предполагает открытие складов **Dark store** с продуктами повседневного спроса и продажу продуктов питания дистанционным способом и обеспечивает быструю доставку по районам Санкт-Петербурга.

# Как это работает

Для организации онлайн магазина- склада достаточно небольшой площади с минимальным оборудованием и небольшого штата работников.

Это дает возможность экономить на затратах и предложить покупателям доступные цены.



Клиент оформляет заказ в моб. приложении  
В систему поступают данные о заказе



Сборщик dark store собирает заказ которые видит на экране моб приложения



Курьер доставляет собранный заказ до квартиры клиента за 15 минут на велосипеде/самокате



Клиент оплачивает товар наличными или картой в мобильном приложении



## Ключевые показатели (на 3й год проекта)



# Рынок и его динамика

Согласно отчёту исследовательской компании **IGD**, быстрая доставка наиболее востребована в сегменте еды и товаров повседневного спроса

В **2018** году этот рынок оценивался в **\$148** млрд.  
к **2023** году он вырастет до **\$375** млрд.

## Особенности российского рынка

- большая доля самовывоза из магазинов и ПВЗ
- высокие ожидания покупателей по скорости доставки
- преобладание оплаты при получении

**PAM** – мировой рынок онлайн торговли FMGG

**TAM - 15** трлн. руб. в год.

Российский рынок продовольственными товарами

**SAM – 15** млрд. руб. в год

российский рынок онлайн торговли продовольственными товарами

**SOM - 420** млн. руб. в год

Весь Санкт Петербург 5,4 млн. чел.

# Конкурентная среда

## Самокат

<https://samokat.ru/>

Самокат доставляет продукты за 15 минут.

Доставка всегда бесплатная, минимального заказа нет.

Год основания- 2017г.

## Яндекс.Лавка

<https://lavka.yandex/>

Яндекс.Лавка – экспериментальный проект, доступный в нескольких районах Москвы.


Доставка за 5-10 минут.

Год основания 2019г.

- Утконос
- **Golama**
- **iGoods**

# Наши преимущества:

- Доставка за **15** минут
- Бесплатная доставка заказа на любую сумму
- Собственные склады
- Нет минимального чека
- Скидка на первый заказ **200** рублей
- Все товары по цене магазина
- Оплата при получении
- Высокий индекс лояльности потребителей. В среднем, каждый клиент делает от **5** до **10** заказов ежемесячно. При этом расходы на привлечение клиента, сервис несет один раз



# Команда проекта



# Финансовая эффективность проекта

Горизонт планирования 3 года

---

Суммарная выручка, тыс.руб.

---

ЕВITDA, тыс.руб.

---

Операционная рентабельность, %

---

Чистая прибыль, тыс.руб.

---

Чистая рентабельность, %

---

Дисконтированный срок окупаемости DPP, лет

---

Чистая приведенная стоимость - NPV, тыс.руб.

---

Внутренняя норма прибыли – IRR, %

---

Индекс рентабельности инвестиций – PI%

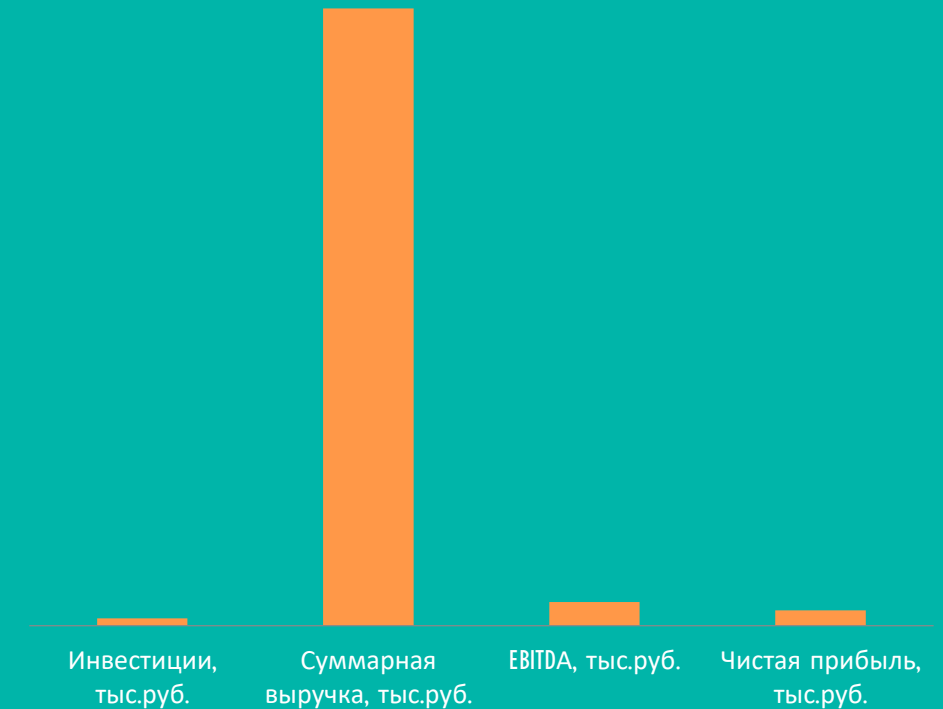
---

Прибыль на инвестированный капитал - ROI, %

---

Терминальная стоимость проекта (NTV), тыс.руб.

---





# Инвестиционное предложение

млн. рублей

объем инвестиции

%

доли в компании получает инвестор

Инвестиции оформляются в виде беспроцентного займа

Преимущества:



