



*Создание инновационной
коллекции для автоледи и
представление ее на
маркетплейсах России*

<http://1823477943.lp.1va.vc>



ЗАЧЕМ И ЧТО ДЕЛАЕМ?

Краткое описание проекта, ценностное предложение

НАЧАЛО ПРОЕКТА

Март 2021

Autolady star-Инновационная коллекция для автоледи.

Красота и удобство в движении...

Дизайнер модных аксессуаров в формате коллекций Модистка Мари из Новосибирска разработала уникальную аксессуарную линию для автоледи с внедрением новых технологий в стильном исполнении и сочетании фактур. Коллекция создана для женщины за рулем, чтобы обеспечить ей комфортное вождение автомобилем.

Цель проекта через 12 месяцев:

занять рынок 50% в течении 12 месяцев и выйти на вы ежемесячную выручку 9000000....

Цель проекта через 3 года:

занять рынок 90% и выйти на ежемесячную выручку 20000000... руб.



1VA.VC

СТАДИЯ ПРОДУКТА

что есть, количество пользователей, какие месячные обороты?

Оформлено ИП Михалевой Марии Юрьевны

- Создана креативная студия дизайна и декора «MadaM Rose»
- Основан brand «RoseMari»
- MVP разработана и отшита в студии Fashion версия в золотом и хромовом варианте.
- В стадии продажи две первые версии продукта.
- Февраль 2021-прошел модный показ в рамках международного форума «Дизайн без границ»



Студия дизайна и декора приносит прибыль 30000 руб. в месяц.



Количество автоледи в России стремительно растет

Упоминания
в СМИ



«Fashionweek»
- Sib.SADA



- NSK.news



Наши преимущества



Новые технологии в сочетании с модными тенденциями в коллекции для автоледи делают женщину за рулем красивой, мобильной и стильной.



В головном уборе из коллекции для автоледи, она не отвлекаясь разговаривает по телефону посредством беспроводной связи, встроенной в аксессуар



Модный автоклатч, выполненный из качественной натуральной кожи, аккуратно сохраняет и автодокументы и деньги и приятные женские мелочи, держится на руке.



Автокаблук сохраняет дорогую обувь от истираний и придает шарм, за счет интересного дизайна.



Очень модные в этом сезоне кожаные аксессуары на руки, функциональные митенки будут ярким дополнением к образу автоледи



А еще стильная ключница, с брелком, который можно найти, комплект «Мамина забота» Mother's care и по итогу лаконичная и качественная коллекция для мужчин.



Autolady star



КТО НАШИ КЛИЕНТЫ И МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ

как будем зарабатывать на наших клиентах?

B2C

Автоледи из разных каналов продаж на территории России и за рубежом.



Продажа различных модификаций коллекций

B2B

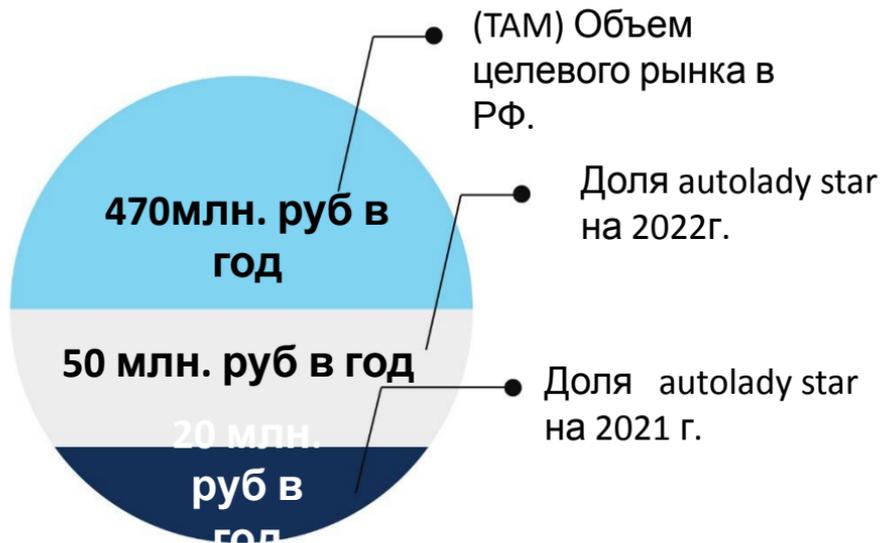
Крупные автоконцерны и представители компаний, торгующих автоаксессуарами

Базовая	Стандартная	Premium
MVP (3 аксессуара)	Autolady star(5 аксессуаров)	Autolady star+Mother's care
9500+стоимость гаджета	16000+стоимость гаджетов	25000+стоимость гаджетов



ГДЕ РЫНОК? КТО КОНКУРЕНТЫ?

Рынок B2C и частично B2B.



Показатели объемов рынка маркетплейсов во втором квартале 2020 году

- Ozon 45.8 млрд.рублей
- Wildberries 103.4 млрд рублей
- Объем продаж ресейл маркетплейсов увеличится в 6 раз к 2022 году.



ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1. Сделать качественные фотосесии в салоне Mercedes Benz с модельным агенством PRO models с коллекцией MVP
2. Увеличить продажи MVP
3. Заказать первую партию гаджетов для технической составляющей коллекции в инновационном формате из Китая.
4. Получение инвестиций.
5. Создание пошивочной мастерской на пять рабочих мест изначально.
6. Закупить оптом все необходимые материалы и фурнитуру.
7. Сделать лекала всей коллекции (команда проекта) и отшить первые партии коллекций в полноценном формате с инновационной составляющей
8. В постоянном режиме проведение стилизованных фотосесий для заработка и популяризации функционала коллекций и наличие красивого фото и видео контента.
9. Создание сайта и выход товара на маркетплейсы OZON и Wildberries.



КАКИЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ и ЮНИТ-ЭКОНОМИКА В НИХ

Расчет юнит-экономики в каналах продаж

		Каналы продаж:			
Название канала продаж		Реклама в Яндекс	Маркетплейс Ozon	Wildberries	
Users or Lead Acquisition	Поток пользователей	Чел. 5 000	40 000 000	40 000 000	
Buyers	Платящие клиенты	Чел. 100	600	800	
Conversion	Конверсия в [первую] покупку	% 2,0000%	0,0015%	0,0020%	0,0000%
Average Price	Средний чек	Руб. 4 000,00	4 000,00	4 000,00	
Average Payment Count	Среднее количество платежей от одного клиента	шт. 3	3	3	
Average revenue per user (ARPU)	Средний доход с привлеченного пользователя	Руб. 240	0,18	0,24	0
Average Revenue Per Paying User (ARPPU) / Lifetime Value (LTV)	Средний доход с платящего клиента	Руб. 12 000,00	12 000,00	12 000,00	0,00
Revenue	Платежи от клиентов	Руб. 1 200 000,00	7 200 000,00	9 600 000,00	0,00
Acquisition Costs	Затраты на рекламу в канале	Руб. 10 000,00	3 000,00	20 000,00	
Cost per lead (CPL)	Стоимость привлечения одного пользователя	Руб. 2,00	0,00	0,00	0,00
Customer Acquisition Cost (CAC)	Стоимость привлечения одного платящего клиента	Руб. 100,00	5,00	25,00	0,00
COGS (first sale)	Издержки на первой продаже	Руб. 0,00	0,00	0,00	
COGS (each sale)	Издержки на каждую продажу	Руб. 0,00	600,00	600,00	
Total profit	Прибыль с канала продаж	Руб. 1 190 000,00	6 117 000,00	8 140 000,00	0,00
Profit per user (= ARPPU - CAC - COGS)	Прибыль с одного клиента	Руб. 11 900,00	10 195,00	10 175,00	0,00



СКОЛЬКО?

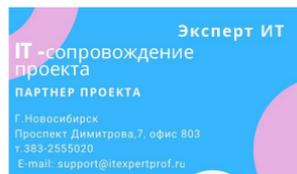
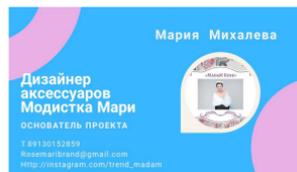
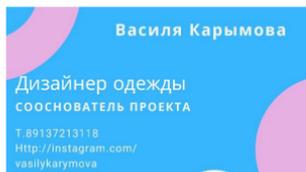
Будущие денежные потоки проекта

Предложение инвестору на стадии эмбрион: 500 000 рублей за 10% компании при оценке компании 5 000 000 рублей. 800 000 рублей вложено живых денег (маркетинг, фриланс).

Наименование	Прогноз движения денежных средств, руб												
	2021		Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март
Операционные доходы	85000	185000	535000	1035000	1535000	2535000	3035000	7235000	9035000	10835000	13535000	18035000	12535000
Кол-во стилизованных фотосессий	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Цена, руб.	5000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000
Выручка	25000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000	35000
Кол-во продан. изделий	20	30	100	200	300	500	600	800	1000	1200	1500	2000	2500
Цена, руб. (средний чек)	3000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	9000	9000	9000	9000	9000	5000
Выручка	60000	150000	500000	1000000	1500000	2500000	3000000	7200000	9000000	10800000	13500000	18000000	12500000
Инвестиционные поступления			2000000				2000000				2000000		
Операционные расходы	36750	86750	250000	380000	510000	930000	1080000	1460000	1660000	1860000	2260000	2960000	3460000
Сырье	10000	50000	100000	200000	300000	500000	600000	800000	1000000	1200000	1500000	2200000	2500000
Реклама	5000	10000	30000	30000	30000	50000	50000	30000	30000	30000	30000	30000	30000
Аренда	6750	6750	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000
Прочие дополнительные расходы (вкл. заработная плата швей)+10% инвестору от вложенных средств	15000	20000	90000	120000	150000	350000	400000	600000	600000	600000	700000	700000	900000
Инвестиционные расходы			200000	300000	500000	500000	500000	5000000	500000	500000	500000	500000	500000
Прибыль	48250	98250	285000	655000	1025000	1605000	1955000	5775000	7375000	8975000	11275000	15075000	9075000
Налог на прибыль	1930	14737,5	42750	98250	153750	240750	293250	866250	1106250	1346250	1691250	2261250	1361250
Чистая прибыль	46320	83512,5	242250	556750	871250	1364250	1661750	4908750	6268750	7628750	9583750	12813750	7713750
Чистая прибыль нарастающим итогом	46320	129832,5	372082,5	928832,5	1800082,5	3164332,5	4826082,5	9734832,5	16003582,5	23632332,5	33216082,5	46029832,5	53743582,5



КТО РАБОТАЕТ НАД ПРОЕКТОМ, В КАКОМ ГОРОДЕ И КАКИЕ КОНТАКТЫ ДЛЯ СВЯЗИ?



Благодарю за внимание!

г.Новосибирск ,проспект Димитрова,7 офис 804
Креативная студия дизайна и декора «MadaM Rose»

