

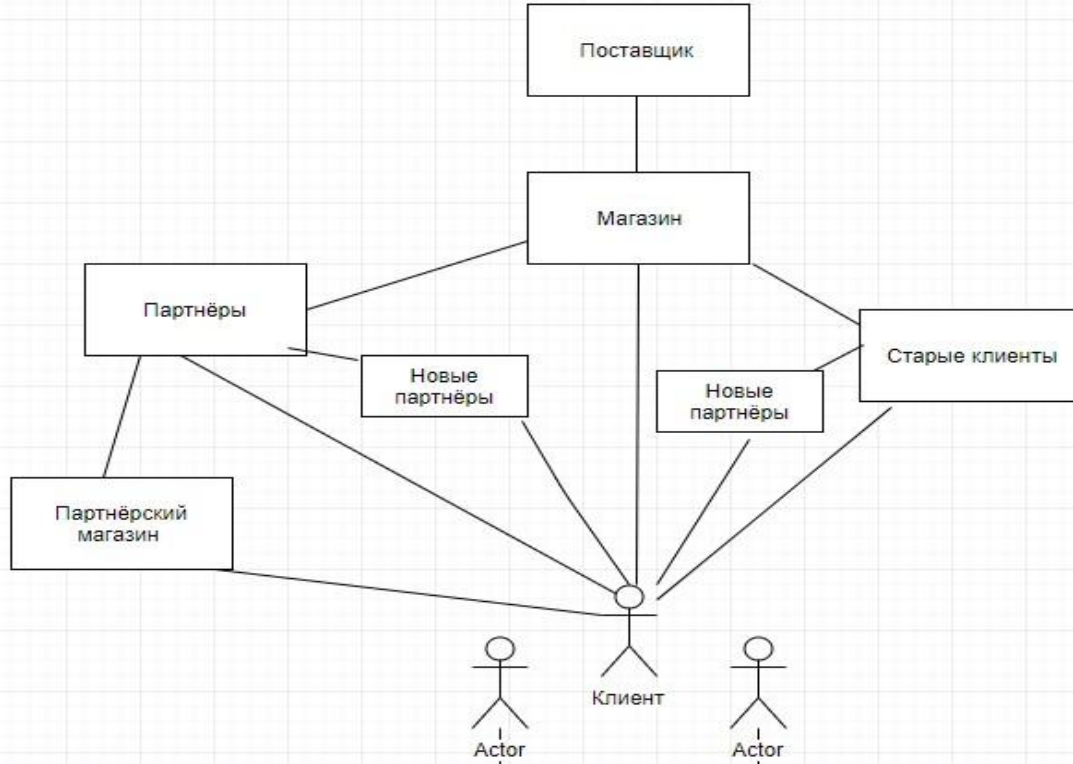
Marketsoc
интернет
магазин
электроники



Почему проект будет успешен и за счёт чего он окупиться ?

- ▶ 1) Расширение рынка e-commerce
- ▶ 2) Система вовлечения (3D модель , онлайн тестирование товара , видеомаркетинг , аукцион)
- ▶ 3) Система сотрудничества с магазином
- ▶ 4) Сервисы повышения лояльности клиентов (кэшбэк , рассрочка , защита заказа , сбор комплектов для получения скидки) .

Бизнес система , которая будет в нашем интернет магазине !



Какие преимущества и выгоды дадут такие решения ?

- ▶ 1) Получение новых клиентов на рынке e-commerce
- ▶ 2) Повышение лояльности клиентов к магазину
- ▶ 3) Расширение магазина за счёт привлечения партнёров
- ▶ 4) Снижение расходов на продвижение
- ▶ 5) Увеличение маржинальности за счёт сбора комплектов
- ▶ 6) ивные покупки за счёт высокого вовлечения
- ▶ 7) Снижение расходов на логистику (при сотрудничестве с поставщиками)
- ▶ 8) Отличие от конкурентов на рынке e-commerce

Какую выгоду несут сервисы , которые мы ХОТИМ реализовать ?



- ▶ Для клиента :
 - ▶ 1) Возврат части потраченных денег
 - ▶ 2) Покупка товара без переплаты
 - ▶ 3) Получение скидок/заработок
 - ▶ 4) Удобный возврат денег , если товар не пришёл
 - ▶ 5) Возможность купить больше товаров и получить скидку
- ▶ Для магазина :
 - ▶ 1) Увеличение лояльности
 - ▶ 2) Увеличение конверсии
 - ▶ 3) Уменьшение расходов на продвижение
 - ▶ 4) Повышение доверия клиентов к магазину
 - ▶ 5) Повышение среднего чека и увеличение количества покупок

Категории товаров которые планируем продавать



- ▶ 1) Смартфоны
- ▶ 2) Гаджеты
- ▶ 3) Гарнитура
- ▶ 4) Мелкая Бытовая электроника



Почему именно электроника ?



- ▶ 1) Сформированный спрос
- ▶ 2) Достаточно свободная конкурентная среда
- ▶ 3) Высокая маржинальность
- ▶ 4) Не нужны специальные условия хранения

Стратегия и план реализации проекта !



- ▶ 1) Протестировать спрос на категории товаров
- ▶ 2) Сформировать базу клиентов
- ▶ 3) Работать с базой и расширять её за счёт ПП
- ▶ 4) Добавлять сервисы
- ▶ 5) Расширять ассортимент

Почему всё это сработает ?



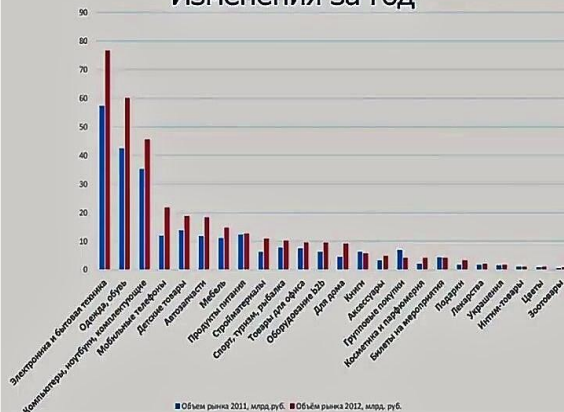
- ▶ 1) Мы определили проблемы нашей ЦА
- ▶ 2) Мы знаем как решить проблемы ЦА
- ▶ 3) Не все фишки вовлечения легко скопировать
- ▶ 4) Рынок e-commerce расширяется за счёт появления новых клиентов и мы сможем занять свою часть
- ▶ 5) Мы даём двойную выгоду клиентам не уменьшая маржу

В дополнение к перспективности рынка e-commerce

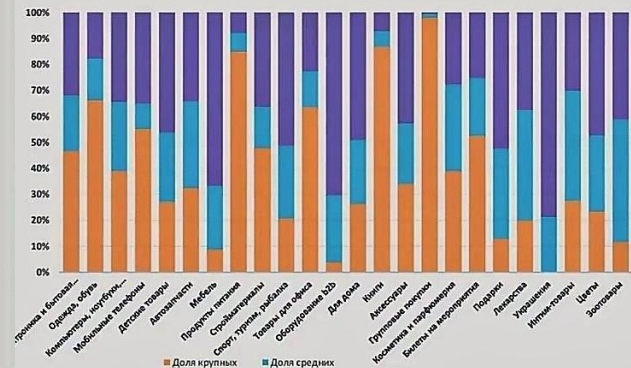
Объем рынка по сегментам и тенденции роста

Сегмент	Объем рынка, млрд. руб.	Рост
Электроника и бытовая техника	76,5	34%
Одежда, обувь	60,1	42%
Компьютеры, ноутбуки, комплектующие	45,6	29%
Мобильные телефоны	21,7	83%
Детские товары	18,8	36%
Автозапчасти	18,3	56%
Мебель	14,7	32%
Продукты питания	12,6	2%
Стройматериалы	10,8	74%
Спорт, туризм, рыбалка	10,2	32%
Товары для офиса	9,5	29%
Оборудование b2b	9,4	52%
Для дома	9,1	104%
Книги	5,7	-7%
Аксессуары	4,9	46%
Групповые покупки	4,2	-39%
Косметика и парфюмерия	4,2	95%
Билеты на мероприятия	4,1	-3%
Подарки	3,2	85%
Лекарства	2,1	29%
Украшения	1,7	7%
Интим-товары	1,1	2%
Цветы	1,0	32%
Зоотовары	1,0	93%

Изменения за год



Доля крупных, средних и мелких магазинов



В чём наши отличия ?



В отличии от конкурентов мы :

- 1) Предоставляем удобный сервис возврата товара в течении 7 дней , если он пришёл с дефектами
- 2) Проверяем своих поставщиков , чтобы продавать вам качественный товар
- 3) Не просим предоплаты за товар и предоставляем вам безопасность ваших денежных средств
- 4) Предоставляем возможность создать собственный бизнес на сотрудничестве с нашим магазином
- 5) Вовлекаем клиента в процесс покупок

Что предлагает наш проект

Покупателям мы предлагаем удобный сервис оплаты , возврата и ремонта техники , потому что мы постоянно развиваемся исходя из ваших потребностей

В будущем мы планируем развить кооперацию с партнёрами и предлагать им заработать двумя способами 1) Партнёрская программа 2) Интернет представительство (для Юр.лиц) .

Почему люди будут покупать у нас ?



- ▶ 1) Мы предоставляем им возможность оплатить любой заказ при получении
- ▶ 2) Широкий выбор способов оплаты
- ▶ 3) Безопасность сделки и быстрый возврат денег в случае предоплаты .
- ▶ 4) Бонусная и партнёрская программа магазина
- ▶ 5) Покупки будут интересны людям

Все способы оплаты

The VISA logo, consisting of the word "VISA" in blue with a yellow swoosh above the "V".

VISA

The Sberbank Russia logo, featuring a green stylized globe icon above the text "СБЕРБАНК РОССИИ" in green.

СБЕРБАНК
РОССИИ

The MasterCard logo, featuring two overlapping circles (red and yellow) with the text "MasterCard" in white.

MasterCard

The Yandex Money logo, featuring the text "Яндекс ДЕНЬГИ" in black and an orange wallet icon.

Яндекс
ДЕНЬГИ

The WebMoney logo, featuring a blue globe icon with a white grid pattern above the text "WebMoney" in blue.

WebMoney

The QIWI logo, featuring an orange speech bubble icon with a white "Q" inside, followed by the text "QIWI" in blue.

QIWI



БЕЗНАЛИЧНЫЙ РАСЧЕТ



НАЛИЧНЫЙ РАСЧЕТ

“

**Какие возможности
получает наш клиент ?**

1) *Возможность получить доп.
скидки за приглашение
знакомых по реф. ссылке*

2) *Возможность заработать
на покупках
людей приглашённым по реф.
ссылке*

”

Возможности , которые получают наши партнёры



- ▶ Создание бизнеса с минимальными вложениями
- ▶ Продажа товаров без регистрации , от имени магазина
- ▶ Поддержка от магазина в развитии продаж в своём регионе
(для Юр.лиц)

Что даст наш проект другим стартапам ?

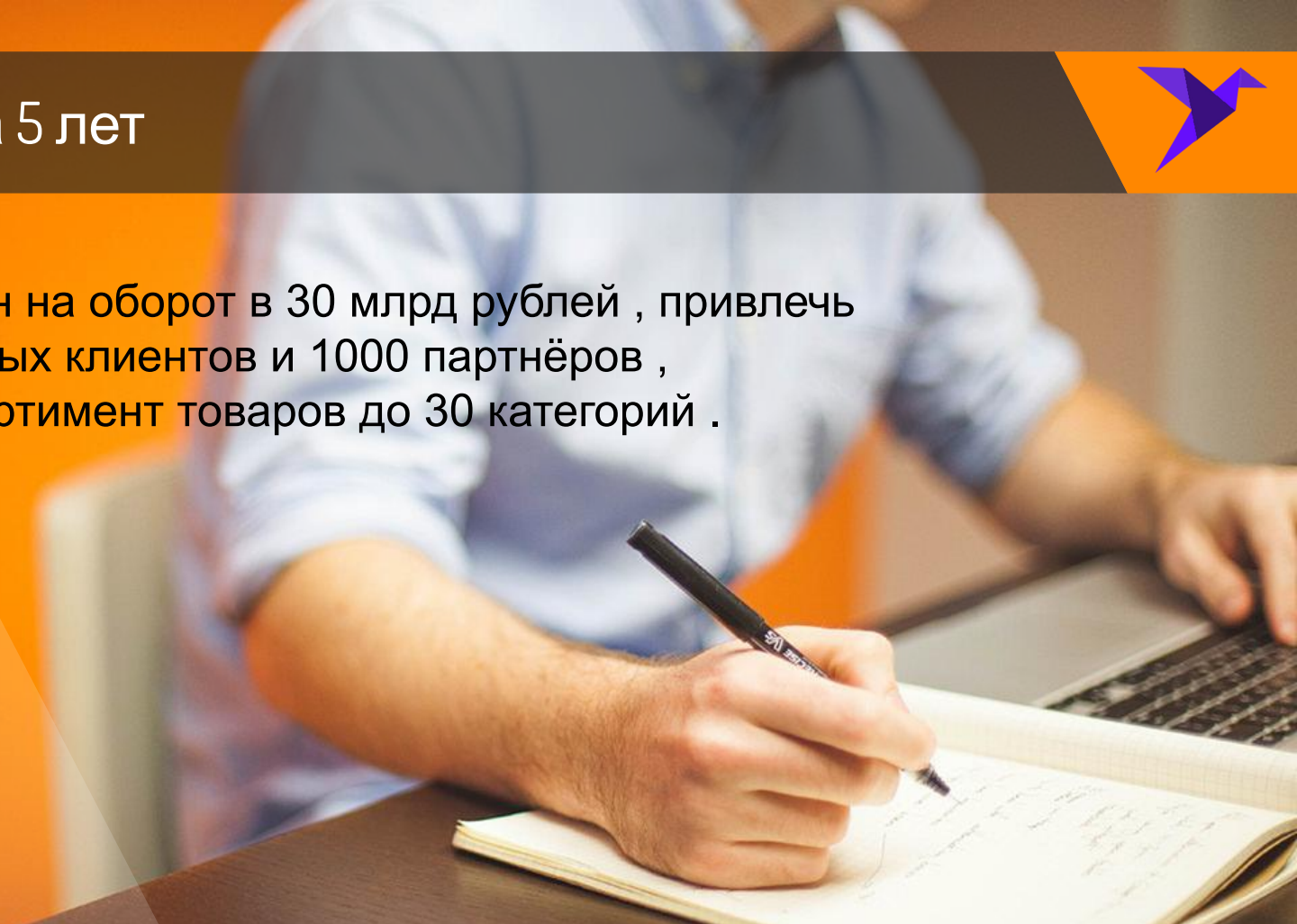


- ▶ 1) Место для размещения их товаров
- ▶ 2) Возможность интеграции с нашим проектом
- ▶ 3) Возможность увеличить продажи .

Цель на 5 лет



Вывести магазин на оборот в 30 млрд рублей , привлечь 100 000 постоянных клиентов и 1000 партнёров , расширить ассортимент товаров до 30 категорий .



Конечная цель нашего стартапа

Создание сети IT компаний и
увеличение рынка IT в России и
СНГ до 1 триллиона \$ за 15-25
лет и дальнейший выход на
международный уровень



Спасибо за внимание !

**Если у вас есть вопросы мы готовы на них
ответить . Наши контакты +7 977 268 28 35 ,
lesnikov.vadim.27@mail.ru**