

Matryoshka[®]

Annual Report

December 2018

PART I

KEY METRICS 2018

PART II

STRATEGY 2019

PART I

KEY METRICS 2018

Выручка 2018

15 млн ₪ (€ 190 214)

Рост 2018/2017

300**%**

Операц. прибыль

- 2,27 млн ₪ (€ -30 671)

Чистая прибыль

- 4,41 млн ₪ (€ -59 718)

Инвестиции 2018

4,47 млн ₪ (€ 62 789)

Расходы по проекту всего

€ 845 312

Доходы по проекту всего

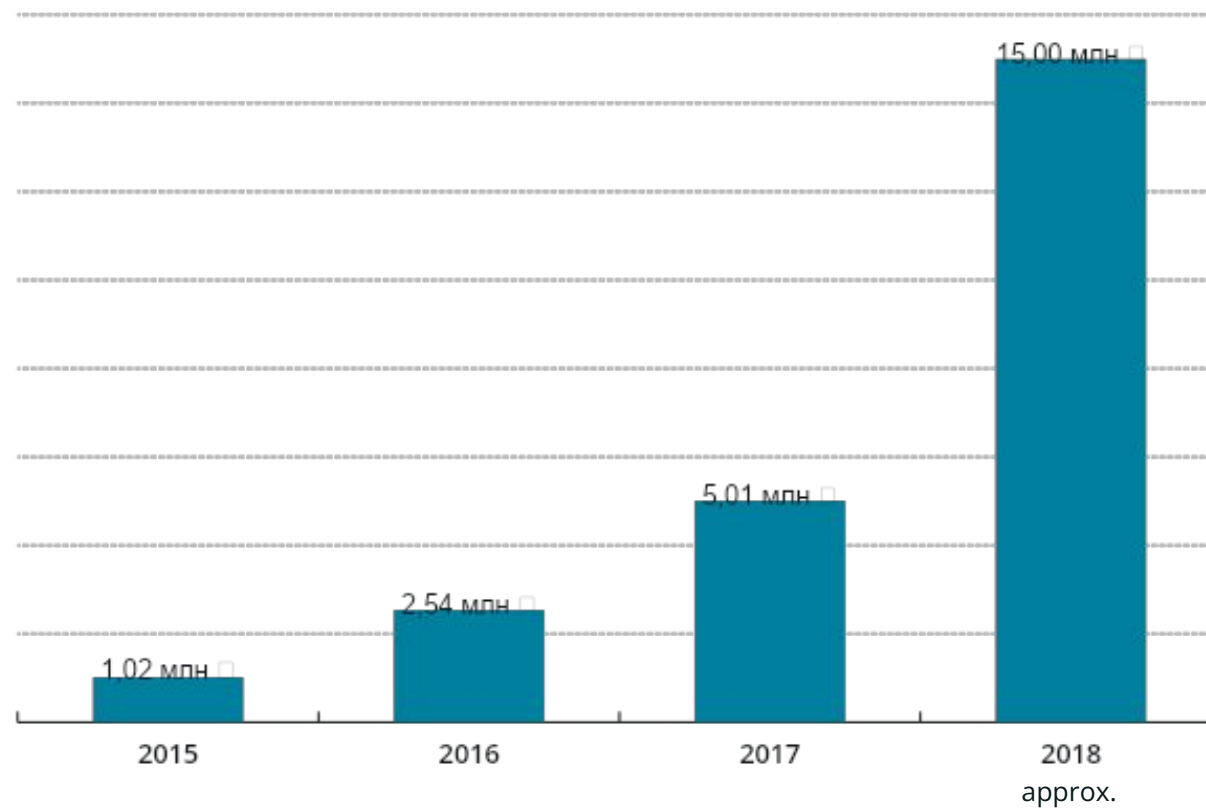
€ 314 850

+ 19 %

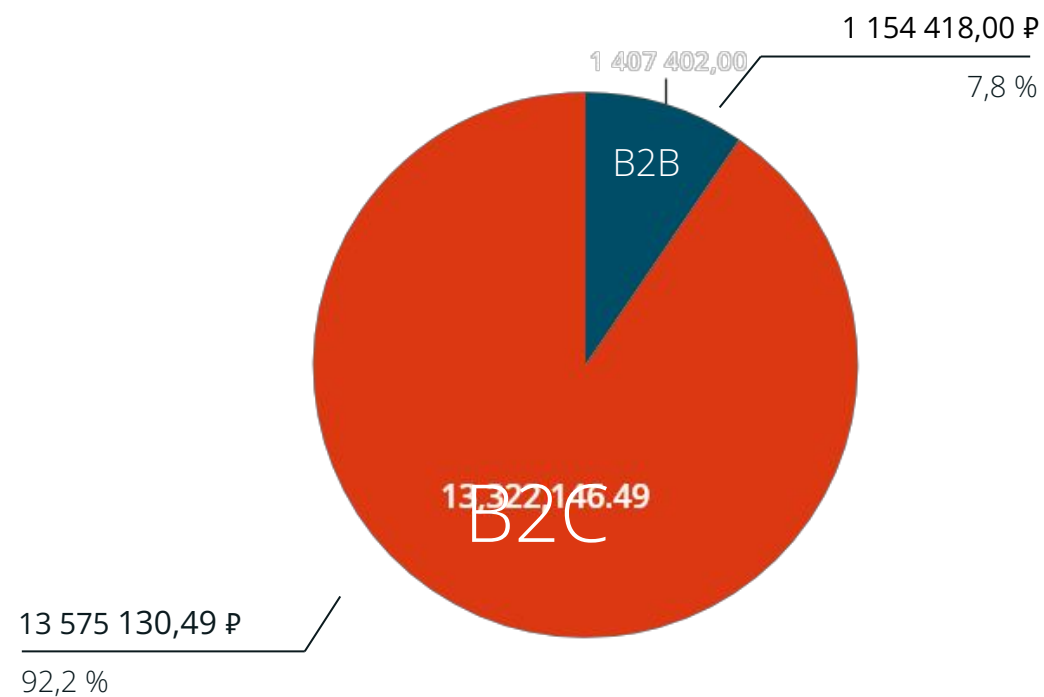


если бы выручка
составила **17,8 млн Р**,
то есть **на 19% больше** факта,
операционная прибыль 2018
вышла бы «в ноль»

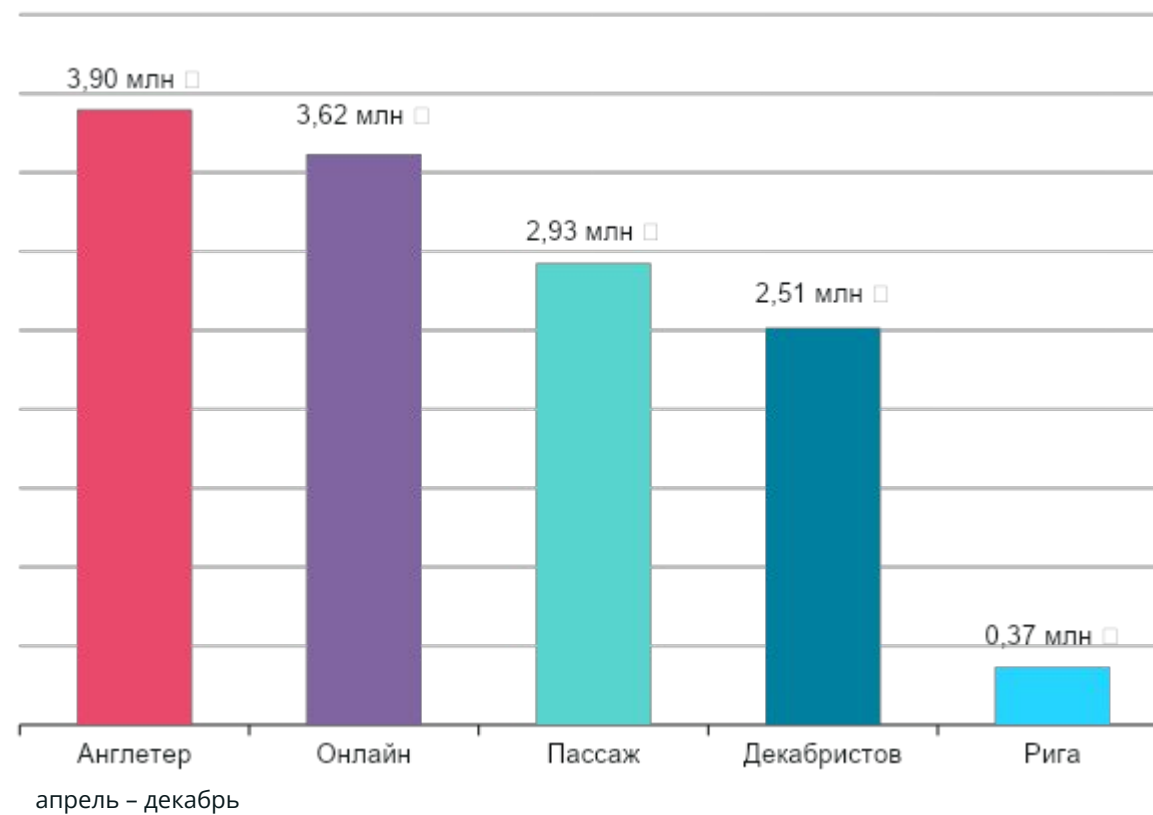
Выручка по проекту всего по годам, руб.



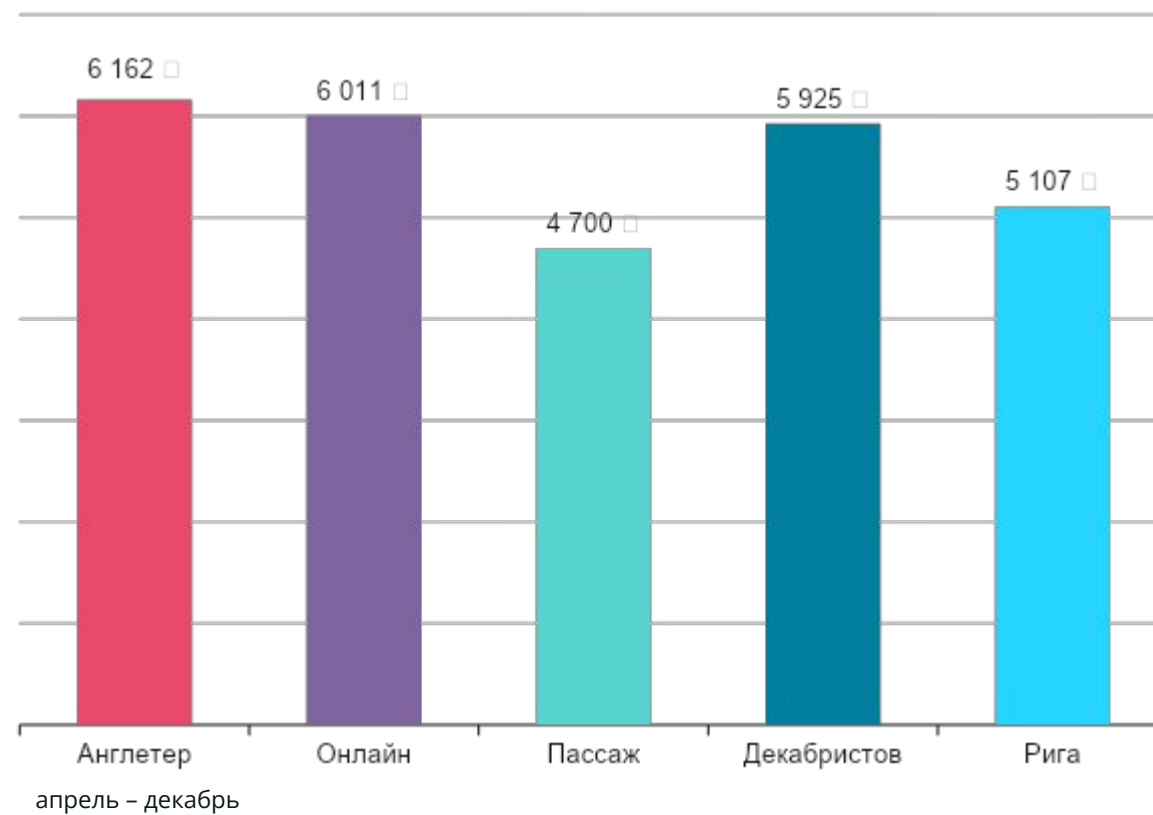
Выручка за 2018 год
по потребительским сегментам, руб.



Выручка по клиентам B2C за 2018 год
по собственным каналам продаж, руб.



Средний чек
по собственным каналам продаж, руб.



Эффективность собственных каналов продаж, руб.

Online:

ВЫРУЧКА	3 615 924
Затраты на маркетинг	996 330
– ФОТ (маркетолог)	684 882
– СС товара	723 184
ОПЕРАЦ. ПРИБЫЛЬ	1 211 587

Декабристов:

ВЫРУЧКА	2 514 530
– Аренда*	608 952
– ФОТ**	360 000
– СС товара	502 206
ОПЕРАЦ. ПРИБЫЛЬ	1 042 672

Пассаж:

ВЫРУЧКА	3 093 688
– Аренда	1 920 000
– ФОТ	676 041
– СС товара	497 561
ОПЕРАЦ. ПРИБЫЛЬ	85

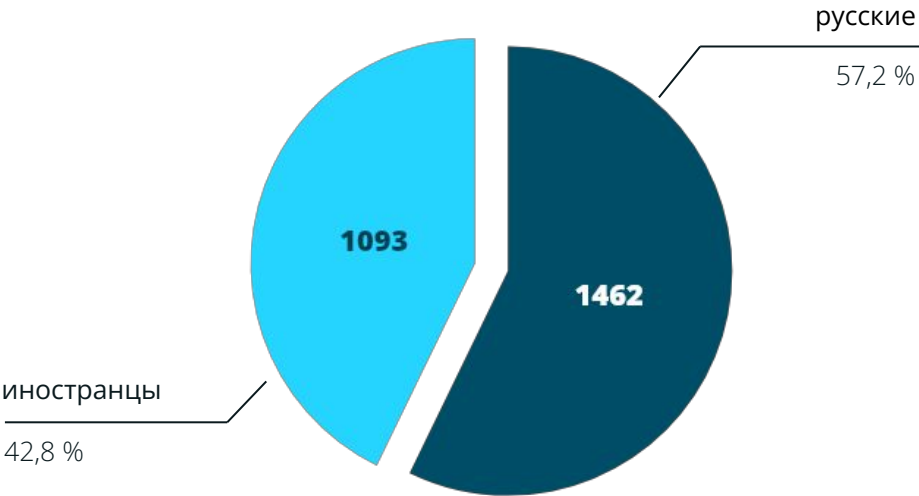
Англетер (апр-дек):

ВЫРУЧКА	3 950 000
– Аренда	2 655 000
– ФОТ	457 814
– СС товара	718 000
ОПЕРАЦ. ПРИБЫЛЬ	119 004

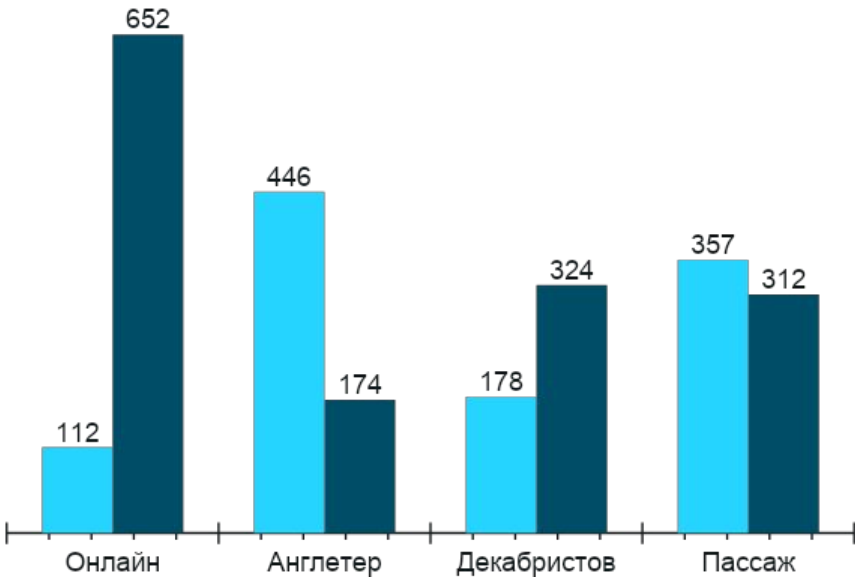
* Аренда только торгового зала 30 м²

** ФОТ продавца без учета офисных работников

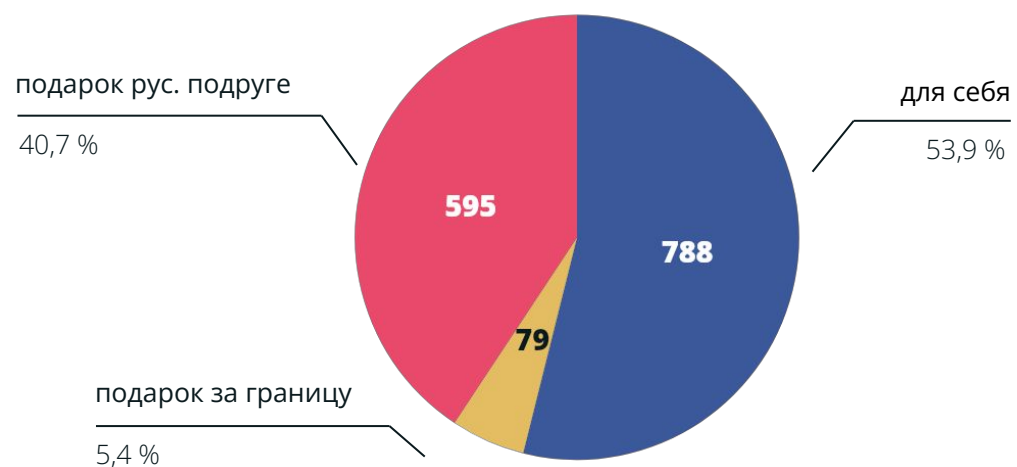
Сегментация
клиентов, чел.



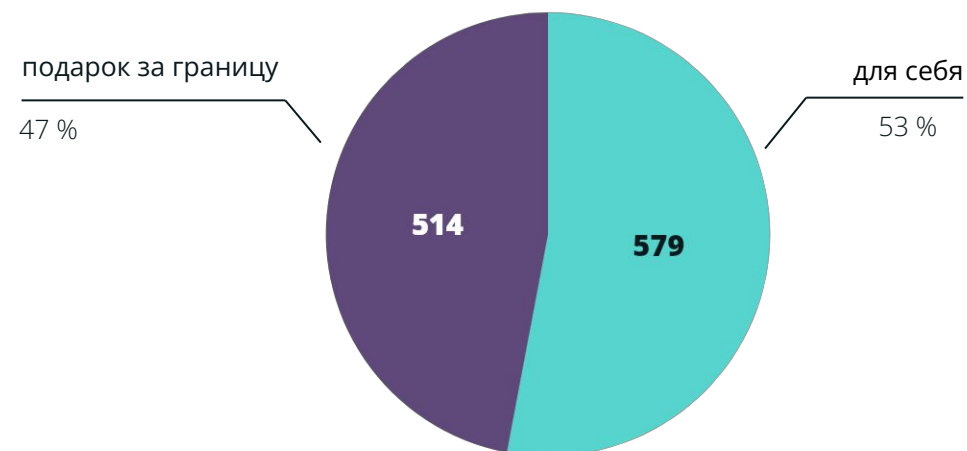
Русские / иностранцы
по каналам продаж, чел.



Русские покупатели
по целям покупки, чел.



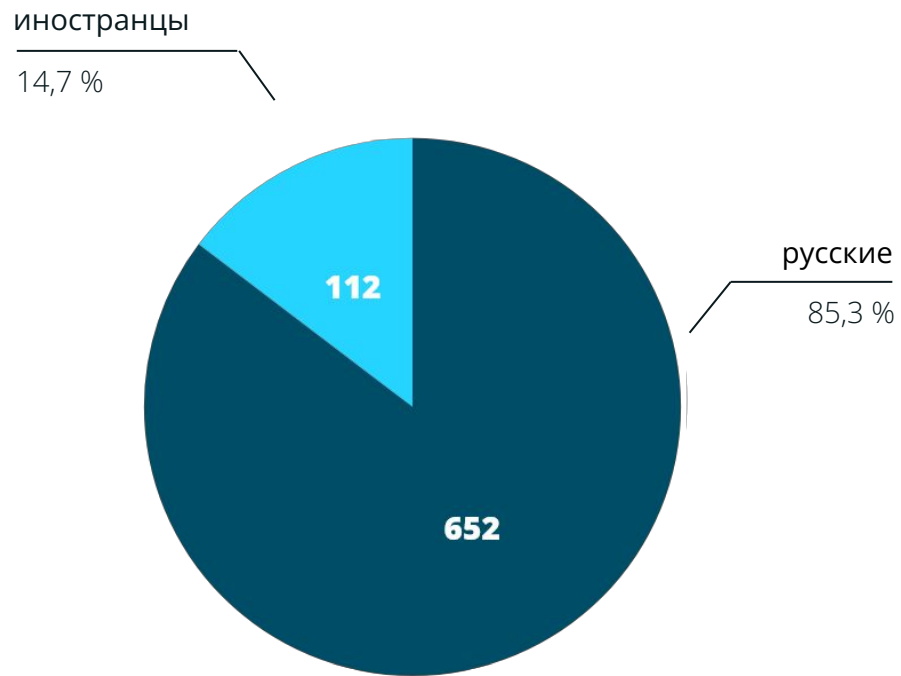
Иностранные покупатели
по целям покупки, чел.



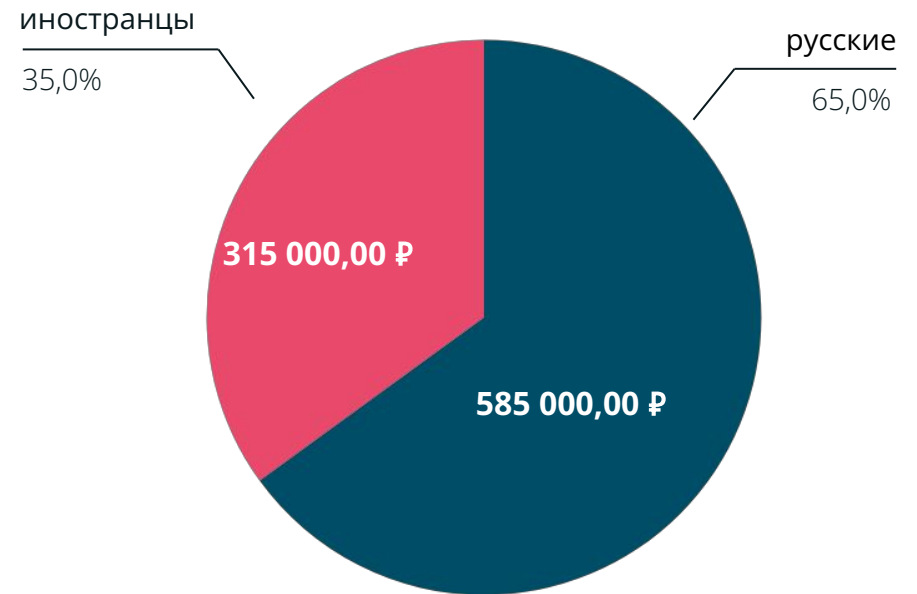
Вывод:

Несмотря на туристические локации офлайн точек, большая часть клиентов покупает Matryoshka для себя! (а доля русских клиентов составляет 95 %!)

Сегментация клиентов
в онлайн-магазине за 2018 год, чел.



Рекламный бюджет на таргетинг за 2018 год
по клиентским сегментам, руб.

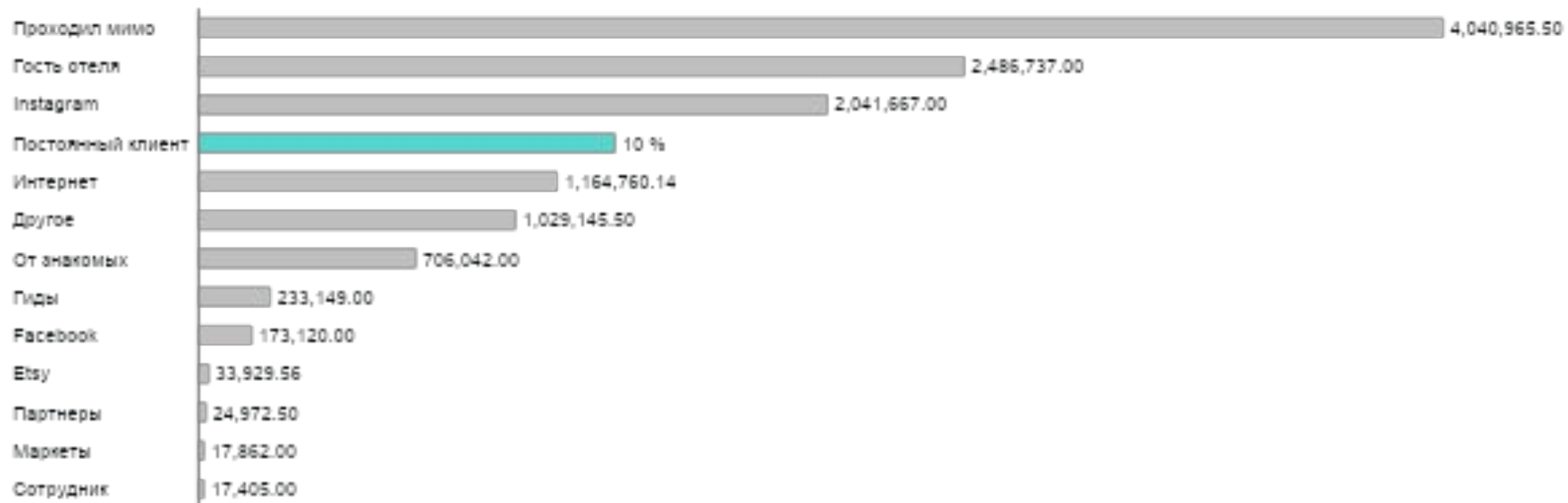


САС иностранца (с учетом Риги) – 2812 ₺

САС русского покупателя – 895 ₺

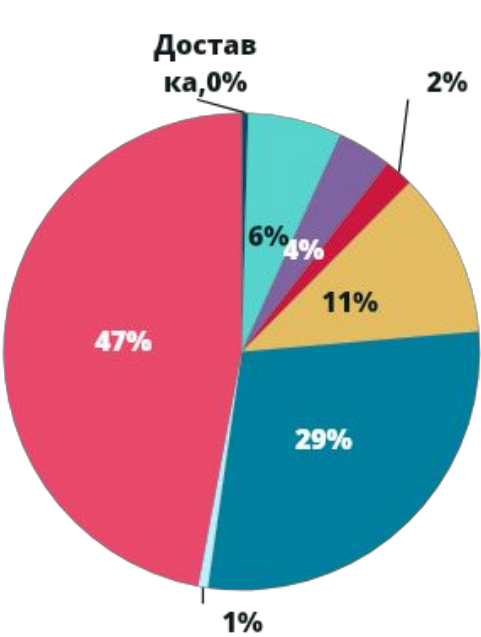
САС среднее в online – 1178 ₺

Выручка за 2018 год
по каналам продвижения, руб.

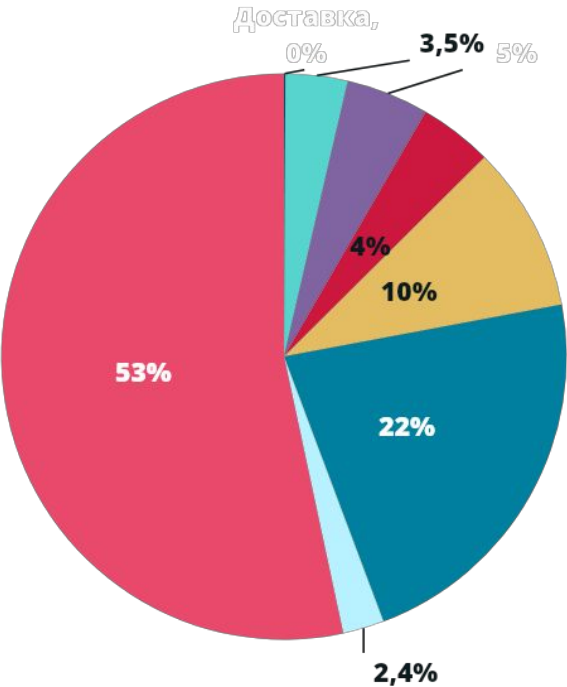


Выручка за 2018 год
по коллекциям

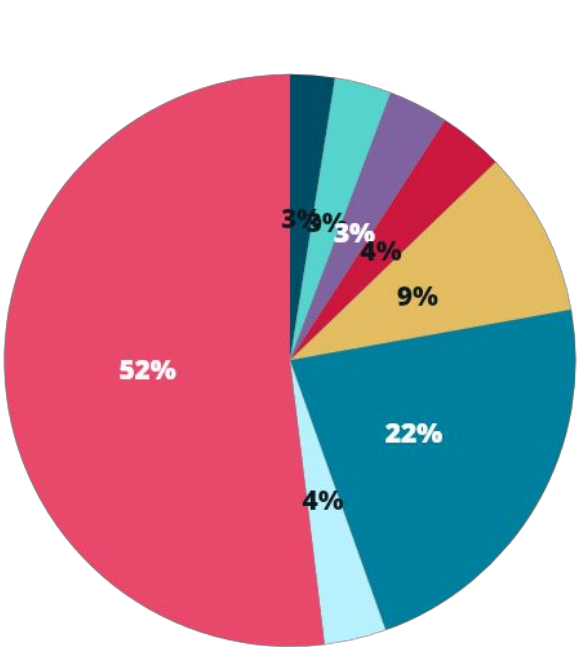
выручка, руб.



количество чеков, шт.



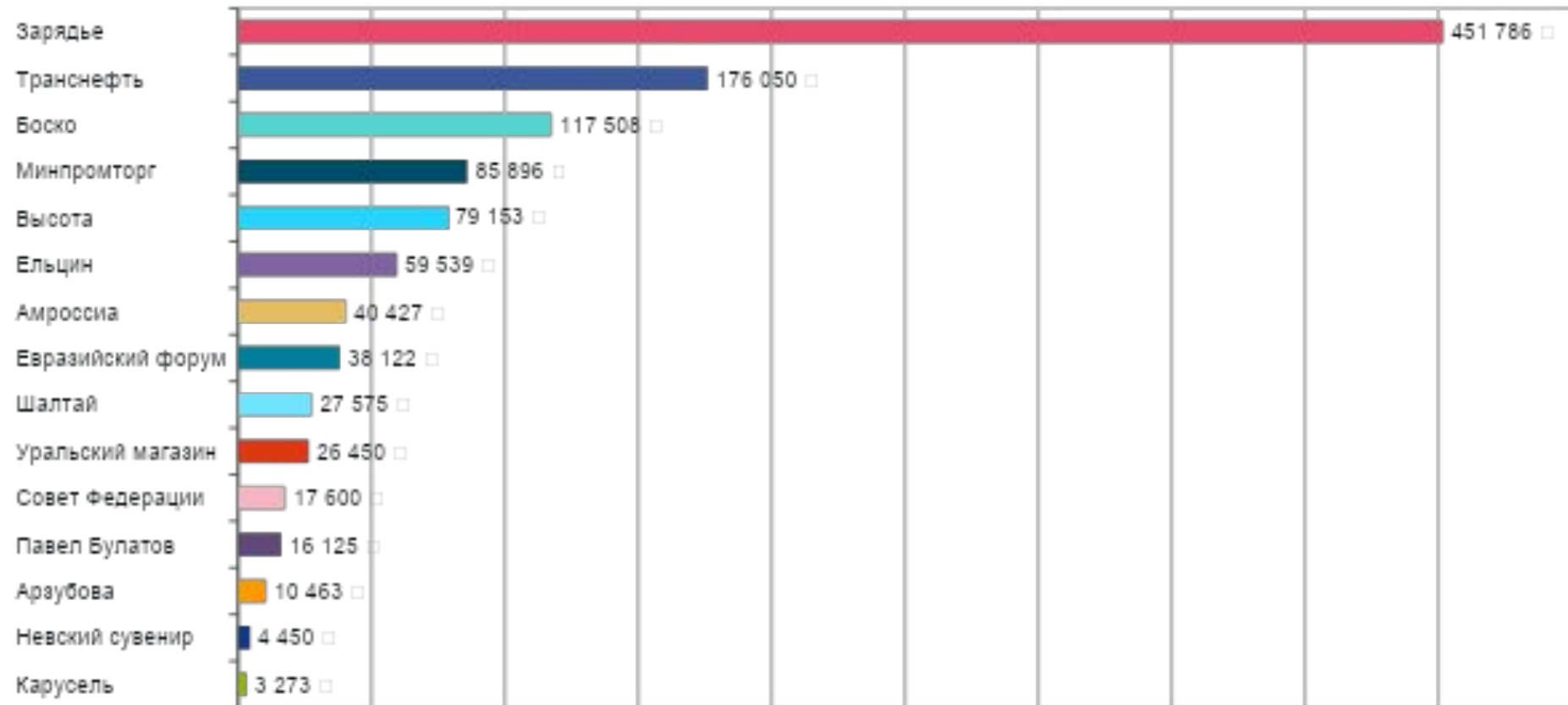
количество SKU, шт.



- Pure
- Color
- Amber
- Футболки
- Свитшоты
- Платки
- Home
- Доставка



Выручка за 2018 год
по каналам B2B, руб.



До 2018:

Работали в бесплатной демоверсии «Мой Склад», где велся только учет движения товара по количеству

Сегодня:

- Видим выручку общую и по точкам продаж
- Видим остатки товара в шт. и в руб. в разрезе точек продаж

Сделано в 2018:

- Приобрели тариф «Профессиональный» и подключили:
- 3 розничные точки продаж с возможностью видеть online продажи по ним и остатки
 - Учет комиссионеров по продажам и отгрузкам в рамках их отчетов
 - На 90% занесена с/с товара

К февралю 2019:

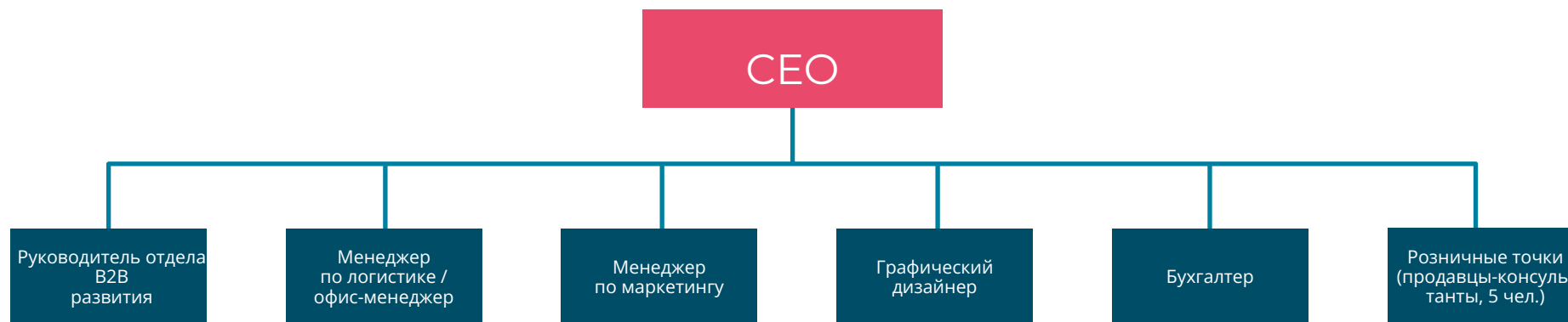
Отчет реализации по всем каналам продаж :

- розница (по точкам), интернет-магазин, юр. лица и комиссионеры, маркеты и т.д.
- эффективность продаж по продавцам;
- остаток товара по с/с (к 01.02.2019 г.) в разрезе складов (розничных точек)
- оплаты за отгруженные и проданные товары
- количество проданных товаров по категориям

С декабря 2018:

- Подключились к тарифу «Базовый план»
- Начали заполнять базы данных и формировать воронки продаж для B2B

Команда сегодня



троекратный рост дохода в 2018 году произошел из-за:

Запуска двух собственных точек продаж



Перевода производства украшений в РФ >>> снижение
себестоимости до 40 % >>> рост количества чеков



Введения в штат собственного маркетолога-таргетолога



Увеличения бюджета на digital продвижение в 2 раза
(с 40 тыс руб до 80 тыс руб в мес.)



Проведения ЧМ по футболу в России



PART II

STRATEGY 2019

3 варианта стратегии развития:





small



Продукт:

- пополнение стока старыми коллекциями

Продвижение:

без изменений

Каналы продаж:

- открытие трех новых точек в Sokos отелях
- развитие партнерской розницы сегодняшними силами (до 7 точек)
- новый сайт

Команда:

без изменений



Sokos: прогнозные значения 2019

Sokos Solo:

ЗАПУСК	400 000
Аренда (30% с оборота + 3 тыс./мес)	324 000
ФОТ (3% с оборота)	28 800
СС товара	174 545
Выручка прогноз	960 000
ОПЕРАЦ. ПРИБЫЛЬ ПР.	432 655

Sokos Palace Bridge:

ЗАПУСК	1 200 000
Аренда (30% с оборота + 6 тыс./мес)	1 271 999
ФОТ (3% с оборота)	480 000
СС товара	727 272
Выручка прогноз	4 000 000
ОПЕРАЦ. ПРИБЫЛЬ ПР.	1 520 725

Sokos Olympia Garden:

ЗАПУСК	500 000
Аренда (30% с оборота + 3 тыс./мес)	402 000
ФОТ (3% с оборота)	36 600
СС товара	221 812
Выручка прогноз	1 220 000
ОПЕРАЦ. ПРИБЫЛЬ ПР.	560 000



Сайт



Проблема:

Помимо устаревшего дизайна и навигации, у сайта был поврежден движок.

В связи с этим были установлены дополнительные «не родные» внешние модули и лишние элементы (до 80%) в попытке реализовать функции, которые обычно решаются самой платформой.



Решение:

Сайт фактически нужно разрабатывать заново

Стоимость:

350 000 – 450 000 ₹ под ключ.



2018-2019	ДЕК	ЯНВ	ФЕВ	МАРТ	АПР	МАЙ	ИЮН Ь	ИЮЛ Ь	АВГ	СЕНТ	ОКТ	НОЯБ	ДЕК	ВСЕГО
Sokos Solo	200 000	200 000												
Sokos Olympia		250 000	250 000											
Sokos Palace Bridge		600 000	600 000											
сайт														
аренда Англетер*		295 000	150 000								150 000			
Закупка стока (украшения)		100 000	200 000		200 000				70 000		70 000			
ИТОГО	200 000	1 445 000	1 200 000	0	200 000	0	0	0	70 000	0	220 000	0	0	3 335 000

ожидаемый рост оборота 2019 до 45%



small

medium



small



Продукт:

- новые коллекции украшений
- развитие категории Одежда
- аксессуары (кожа)
- деревянные шкатулки (футляры)
- шоколад

Продвижение:

- увеличение маркетингового бюджета
x 2,5

Каналы продаж:

- Открытие до 5 собственных точек
- Развитие B2B:
 - корпоративные клиенты,
 - одежные сетевые марки,
 - оптовая продажа/комиссия по другим сегментам

Команда:

- Розница: + 3 человека
- Офис: + 1 человек



Лимитированная коллекция из золота



Идея:

По многочисленным просьбам клиентов создать лимитированную узкую линейку из золота из хитов продаж. Без драгкамней.



Футболки

**Стоимость:**

при заказе от 100 шт/арт сс снижается до 450 руб/шт
при улучшении качества изделия

при заказе от 300 шт/арт - до 360 руб/шт

запуск полугодового запаса категории
430 тыс. ₽



Дорожный кошелек Мини



Стоимость:

8 артикулов
по 50 шт.

140 тыс. ₽



Деревянные шкатулки-матрешки



Стоимость:

xxxxxxx

xxx тыс. ₽



Набор шоколада Sweet Matryoshka



Стоимость:

600 наборов
(6 тыс. шоколадок)

45 тыс. ₽



Новые собственные точки

Направление I: отельный формат

3 точки в Санкт-Петербурге
и 1 в Москве, отели 4-5 *

Стоимость открытия одной точки
в зависимости от площади:

300 тыс. – 1,2 млн. ₽

Направление II: отдельная секция/ магазин в ТЦ

на ЦА «русские» с позиционированием
Matryoshka как дизайнерский продукт

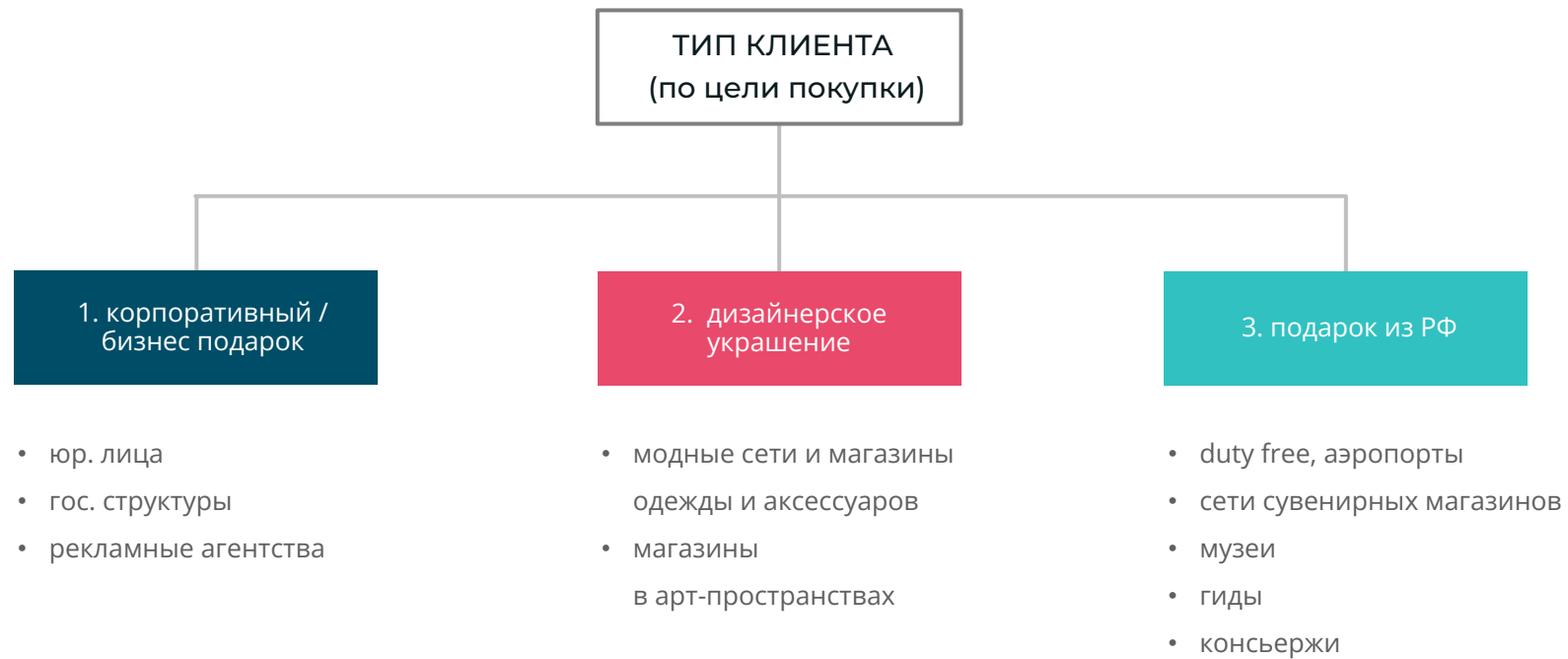
1 точка в ТЦ в Санкт-Петербурге
(альтернатива – аэропорт «Пулково»)

Стоимость открытия одной точки $\approx 30 \text{ м}^2$:
от 2 млн. ₽

Ожидаемый рост по году – до 50%



Сегментация B2B каналов



в Amo CRM формируем базу по сегментам >>> формируем воронки продаж >>> тестируем



1. Корпоративные клиенты: коллаборация со Счастье



Benefits:

- новая коллекция с узнаваемой маркой
- новые каналы продаж
- повышение известности нашей марки через их аудиторию
- хороший информационный повод – PR
- шеринг затрат на производство.



1. Корпоративные клиенты: коллаборация с Sokos



Benefits:

- новая коллекция с узнаваемым брендом
- закупка в качестве корпоративного подарка
- хороший информационный повод – PR
- шеринг затрат



1. Корпоративные клиенты: Транснефть как пример



план 2019 – развитие направления



2. Одежные сети (возможные варианты)

12storezz:

Потенциальное сотрудничество.

Для нас прежде всего это новые каналы продаж – заход через одного партнера в сеть. И PR.

Продукт: украшения (возможно, коллаборационный продукт), дорожные кошельки Мини.



Республика:

Потенциальное сотрудничество.

Для нас это каналы продаж – заход через одного партнера в сеть.

Продукт: дорожные кошельки Мини.





2018:

маркетинговый бюджет 2018 – 1,9 млн ₽,
доля digital-продвижения – 47%

Предложения 2019:

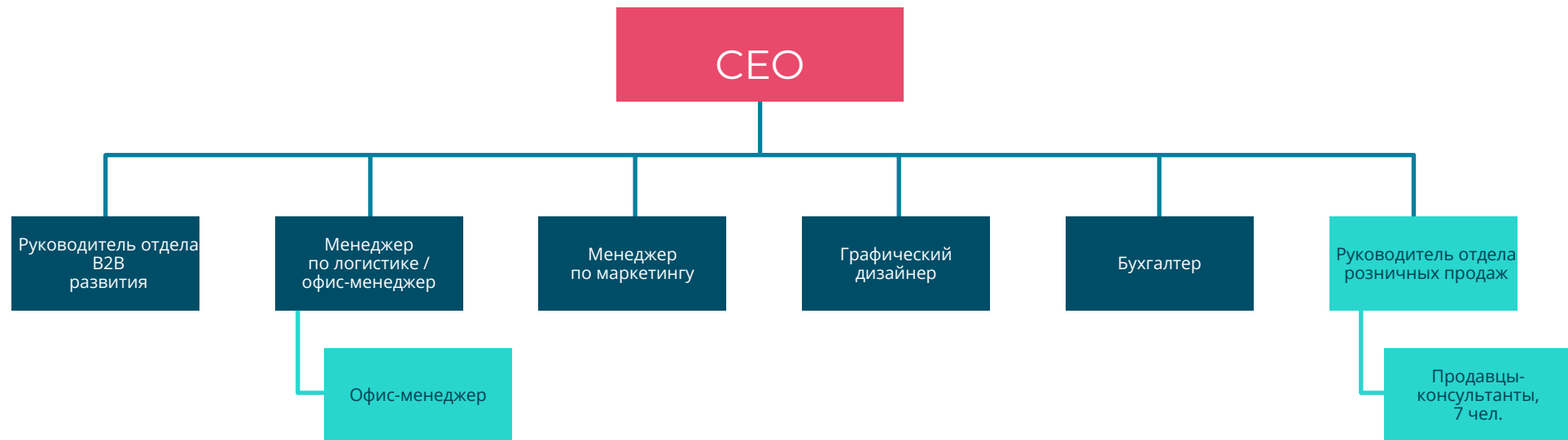
- двукратное увеличение на digital (до 160 тыс/мес)
- продвижение через медийную персону (амбассадор марки) - ? (зависит).
- СМИ : бизнес – Ведомости, РБК. Lifestyle – the Village и глянец через формат нативной рекламы (Elle, пр).

Прогнозные значения метрик:

- рост оборота канала online в 2019 – 80%

По другим каналам рост в цифрах сложно спрогнозировать. Они работают на повышение известности бренда и охват

Затраты на маркетинг
в 2019 × **2,5**
т.е. – **4,5 млн ₽**



Проблема в розничных продажах:

показатели эффективности продавцов-консультантов отличаются сейчас более чем в 2 раза при прочих равных условиях. Необходимо качественное усиление этих единиц, более тщательный подбор людей, обучение, контроль.



Решение:

ввод руководителя отдела розницы (такой хороший человек есть).



	декабрь	январь	фев	март	апр	май	июн	июл	авг	сен	окт	нояб	дек	ВСЕГО
SMALL														
Sokos Solo	200000	200000												
Sokos Olympia		250000	250000											
Sokos Palace Bridge		600000	600000											
сайт														
аренда Англтер*		295000	150000								150000			
Закупка стока (украшения)		100000	200000		200000				70000		70000			
ИТОГО Small	200000	1445000	1200000	0	200000	0	0	0	70000	0	220000	0	0	3335000
MEDIUM														
футболки		301000	129000											
кошельки		140000												
деревянные футляры				1000000	50000									
шоколад		45000												
1 отельная точка крупная												600000	600000	
1 отельная точка мелкая					200000	200000								
1 отельная точка средняя						250000	250000							
1 магазин ТЦ					400000	400000	400000							
Маркетинг		210000	210000	210000	210000	210000	210000	210000	210000	210000	210000	210000	210000	
Рук розницы			80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	
офис менеджер		30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	
Итого Medium	0	726000	449000	1320000	970000	1170000	970000	320000	320000	320000	320000	920000	920000	
Итого Small+Medium	200000	2171000	1649000	1320000	1170000	1170000	970000	320000	390000	320000	540000	920000	920000	12060000

ожидаемый рост оборота 2019 до 60 % (105% суммарно с Small)



medium



Продукт:

аналогично Medium

Продвижение:

аналогично Medium

Каналы продаж:

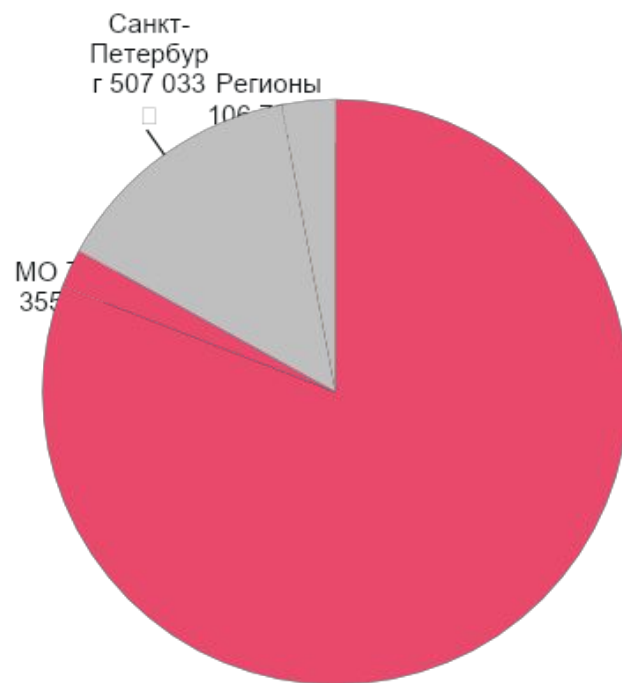
открытие 4 собственных точек в Москве
(формат ЦА «русские»)

Команда:

- Управляющий по Москве
- Продавцы-консультанты – 8 чел
- Офис и склад



Выручка в разрезе клиентов online-магазина
по географическому признаку, руб



82% клиентов online
– из Москвы и МО



Запуск направления «Москва»

Формат: 4 собственные точки продаж в ТЦ в Москве с ЦА «русские» и позиционированием Matryoshka как дизайнерская марка.

Стоимость запуска (с учетом обеспечительных взносов):
от 15 млн ₽



	декабрь	январь	фев	март	апр	май	июн	июл	авг	сен	окт	нояб	дек	ВСЕГО
SMALL														
Sokos Solo	200000	200000												
Sokos Olympia		250000	250000											
Sokos Palace Bridge		600000	600000											
сайт														
аренда Англетер*		295000	150000								150000			
Закупка стока (украшения)		100000	200000		200000				70000		70000			
ИТОГО Small	200000	1445000	1200000	0	200000	0	0	0	70000	0	220000	0	0	3335000
MEDIUM														
футболки		301000	129000											
кошельки		140000												
деревянные футляры				1000000	50000									
шоколад		45000												
1 отельная точка крупная												600000	600000	
1 отельная точка мелкая					200000	200000								
1 отельная точка средняя						250000	250000							
1 магазин ТЦ					400000	400000	400000							
Маркетинг		210000	210000	210000	210000	210000	210000	210000	210000	210000	210000	210000	210000	
Рук розницы			80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	
офис менеджер		30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	
Итого Medium	0	726000	449000	1320000	970000	1170000	970000	320000	320000	320000	320000	920000	920000	
Итого Small+Medium	200000	2171000	1649000	1320000	1170000	1170000	970000	320000	390000	320000	540000	920000	920000	12060000
LARGE														
Запуск Москвы								4000000	4000000	4000000	4000000			
Итого Large								4000000	4000000	4000000	4000000			
Итого ALL	200000	2171000	1649000	1320000	1170000	1170000	970000	4320000	4390000	4320000	4540000	920000	920000	28060000

ожидаемый рост оборота 2019 до 45%



Matryoshka®