

Привлечение 2 000 000 ₽ в бизнес на маркетплейсах (Вайлдберриз)

Деханова Яна
Кузнецова Мария

Телефон:

89826612946
89667071348

Декабрь 2022



Кто мы такие?

- Действующие селеры на площадке Wildberries
- С апреля 2022 года сделали сумму заказов на 4 038 122
- Последние 2 месяца стабильно делаем по 900 000 в заказах
- Маржинальность нашего бизнеса на сегодняшний день 30%

Экономика бизнеса на маркетплейсах

>200%

Наценка к полной себестоимости товара

>80%

Доходность на вложенные средства - ROI

>20%

Рентабельность по Чистой прибыли
(Чистая прибыль / Выручка)

<30 дн.

Оборачиваемость запасов на складе
(срок продажи 1 партии: Запасы / Продажи в сутки)

Как устроен наш бизнес на маркетплейсах?

Подбор товара

Анализ конкурентов, поиск новых товаров на Amazon, eBay...

Расчет экономики товара и целевой **цены** закупки

Вероятность успеха товара – 75%, заводим сразу 5 товаров

Подготовка товара

Формирование стратегии продвижения (маркетинг, инструменты продвижения на маркетплейсе)

Упаковка на складе партнера

Поставка на склады маркетплейсов

Выручка

Выход на целевую выручку **1 млн. в месяц** с 1 товара

Контроль оборачиваемости складских **запасов до 30 дней**

Ввод новых товаров

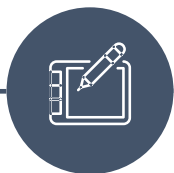


Аналитика

Сильный анализ около 200 товарных ниш и продаж на Вайлдберриз

Расчет потенциала ниши:

объем рынка, консолидация, потенциальная доля, ценовая политика, тренд

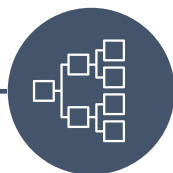


Поиск товара

Поиск поставщиков товара – производства в России, Китае, Турции, контрактное производство в России

(подбор минимум **10-15 поставщиков** на 1 товар, выбор лучшего)

Контроль качества
Закупка (тест или объем)

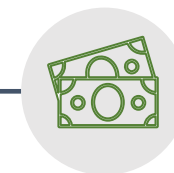
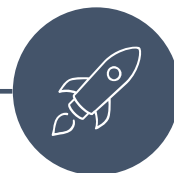


Продвижение

Максимальный фокус на **продвижение товара в первые 14 дней** – бюджет продвижения **50% от суммы закупки**

Выход на **лучшие позиции** в поиске товара

Подтверждение продаж, рейтинга и отзывов от покупателей



Наши результаты в первые месяцы работы

Вышли на маркетплейсы в апреле 2022.

**Заказы
последний
месяц**

994 533

**Продажи
последний
месяц**

262 268

По каким параметрам мы подбираем ниши для входа

Это лишь малая часть аналитики.

Каждый новый анализ ниш - расчет >200 ниш и >30 параметров по каждой

Ниша	Объем рынка (1 мес)	Предложение товаров	Прирост рынка за 3 мес.	Доля топ 1-6 игроков	Доля товаров с продажами	Средний чек	Средний чек первые 50 товаров	Товары с ценой >1000 руб. на 1 стр.	Оборачиваемость товара (WB)	Прогноз роста рынка на 2 мес	Выручка на 1 поставщика (топ 30) (1 мес)	Выручка на 1 поставщика (топ 30) с учетом % выкупа	Ср выручка на 1 поставщика (Все) (1 мес)	Прирост выручки на 1 поставщика за 3 мес.
Дом/Гостиная/Шторы/Шторы интерьерные	400,112,740	Дефицит тов	47%	29%	87%	2,212	3,284	97	43	-15%	9,136,591	6,761,077	640,573	17%
Детям/Для девочек/Платья и сарафаны/Платов	660,266,836	Нормальная	42%	22%	98%	1,361	2,892	90	87	n/a	11,450,166	5,381,578	298,998	18%
Дом/Гостиная/Шторы/Тюль	237,106,470	Дефицит тов	51%	35%	81%	1,090	1,657	83	24	-30%	5,432,920	4,400,665	472,294	16%
Бытовая техника/Красота и здоровье/Массажеры электрические/Массажер электр	135,595,742	Дефицит тов	47%	35%	43%	2,793	8,453	95	28	3%	3,225,813	2,322,585	121,882	13%
Дом/Хозяйственные товары/Товары для уборки/Швабры	124,481,085	Дефицит тов	19%	44%	41%	1,242	1,417	69	43	-8%	3,162,623	1,612,938	77,376	-28%
Бытовая техника/Красота и здоровье/Зубные щетки и ирригаторы/Ирригатор	82,582,728	Дефицит тов	70%	38%	53%	2,116	402	4	42	-12%	2,023,720	1,153,520	317,360	11%
Дом/Кухня/Чайники заварочные	76,705,783	Дефицит тов	67%	36%	46%	724	827	24	33	21%	1,905,154	1,104,989	60,396	4%
Дом/Кухня/Бокалы	89,581,430	Дефицит тов	91%	41%	45%	1,137	2,077	72	14	-5%	2,032,040	812,816	96,537	25%
Детям/Коврики детские	82,932,522	Нормальная	13%	44%	52%	1,406	1,664	93	80	1%	2,066,620	785,316	77,707	-18%
Дом/Спальня/Хранение вещей/Органайзер для хранения	64,662,402	Нормальная	0%	27%	66%	756	1,185	43	72	83%	1,267,993	646,676	39,000	-31%
Спорт/Фитнес и тренажеры/Фитнес/Силовая тренировка	78,921,082	Нормальная	14%	26%	41%	680	2,533	54	62	16%	1,544,562	571,488	39,293	-14%
Детям/Сортер	48,756,527	Дефицит тов	81%	30%	69%	622	871	26	35	1%	1,082,486	562,893	60,289	-7%
Дом/Освещение/Фитолампа для растений	33,767,087	Дефицит тов	204%	46%	46%	1,272	2,227	27	38	n/a	996,978	498,489	128,855	81%
Детям/Ночник	53,576,836	Дефицит тов	110%	35%	60%	1,077	1,480	80	41	14%	1,215,357	498,296	70,725	-5%
Дом/Ванная/Аксессуары/Полка для ванной	49,488,435	Дефицит тов	24%	24%	53%	1,180	1,762	82	40	22%	916,375	467,351	56,337	-9%

Как мы считаем экономику товара

По каждому товару просчитывается доходность на вложенные средства - ROI

ROI = маржинальная прибыль / полная себестоимость

Пример:

Продукт	Цена закупки	Логистика до WB*	Фулфилмент + упаковка	Бирки, открытки	Подарки	Фото	Потери, порча 3%	Полная себестоимость	ROI ***	Маржа	Комиссия WB	Тариф логистики WB	% выкупа	Логистика WB итого	7%	Цена продаж	Маржинальность	Наценка (к полной с/ст)	ROI	
															Налог ИП					
Платье с подтвержд. продаж	400	4	30	15	50		15	514	75%	385	15%	231	55	25%	319	108	1,541	25%	3.0x	75%
Платье новое	440	80	30	15	50	200	24	839	200%	1,679	15%	538	55	25%	319	251	3,589	47%	4.3x	200%
Товары для дома	100	5	5	5	5	20	4	144	100%	144	10%	41	45	90%	54	29	409	35%	2.8x	100%
							-	-	-	-					-	-	-	-	-	-
							-	-	-	-					-	-	-	-	-	-
							-	-	-	-					-	-	-	-	-	-
							-	-	-	-					-	-	-	-	-	-
							-	-	-	-					-	-	-	-	-	-
							-	-	-	-					-	-	-	-	-	-
							-	-	-	-					-	-	-	-	-	-
							-	-	-	-					-	-	-	-	-	-
							-	-	-	-					-	-	-	-	-	-
							-	-	-	-					-	-	-	-	-	-

Распределение бизнес-процессов

- **Мария** - аналитика, выбор товара, переговоры с поставщиками, контроль финансов, работа с фулфилментом
- **Яна** – работа с карточкой товара, SEO-продвижение, фотоконтент, распределение финансов на рекламу и ее аналитика
- **Таисия (менеджер по маркетплейсам)** – ежедневная работа с товаром, продвижение товара внутри маркетплейса, логистика, фотоконтент, разовые задачи, маркетинг, продвижение через соц. сети

Партнеры (по потребности):

- **Фотографы, видеографы и дизайнеры** - визуал товара
- **Склад (фулфилмент)** - хранение и упаковка товара, поставка товара на Вайлдберриз
- **Сервисы аналитики и программы автоматизации**

Наша цель

8 млн. ₽

**Оборот
(выручка) на
маркетплейсах
за 3 месяца**

Как этого достичь - финансовая модель

Вкладываем	2 000 000												
Рентабельность	20%												
Реинвестирование	50%												
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	За год
Денег в обороте	1 000 000	2 069 231	2 690 000	3 497 000	4 546 100	5 909 930	7 682 909	9 987 782	12 984 116	16 879 351	21 943 156	28 526 103	37 083 934
Выручка	3 000 000	6 207 692	8 070 000	10 491 000	13 638 300	17 729 790	23 048 727	29 963 345	38 952 349	50 638 053	65 829 469	85 578 310	111 251 803
Прибыль	600 000	1 241 538	1 614 000	2 098 200	2 727 660	3 545 958	4 609 745	5 992 669	7 790 470	10 127 611	13 165 894	17 115 662	70 629 407
Реинвестируем обратно	300 000	620 769	807 000	1 049 100	1 363 830	1 772 979	2 304 873	2 996 335	3 895 235	5 063 805	6 582 947	8 557 831	35 314 704
Общий процент инвестора (10%)	60 000	124 154	161 400	209 820	272 766	354 596	460 975	599 267	779 047	1 012 761	1 316 589	1 711 566	7 062 941
Выводимый процент инвестора (5%)	30 000	62 077	80 700	104 910	136 383	177 298	230 487	299 633	389 523	506 381	658 295	855 783	3 531 470
Денег в обороте на начало февраля	= 1000000 (с января) + 300000 (50% прибыли) + 1000000/1,3 ("отложенный миллион" без учета подушки безопасности)												
Таким образом, вложив 2000000р они будут получены обратно с выведенных процентов в октябре, далее получение дивидендов от доли в компании													

Как этого достичь - финансовая модель

Вспомогательные вопросы			Метрика		ПЛАН 3 мес		ПЛАН 12 мес		ФАКТ	ПЛАН 3 МЕС			ПЛАН 9 МЕС								
									дек-2022	янв-2023	фев-2023	мар-2023	апр-2023	май-2023	июн-2023	июл-2023	авг-2023	сен-2023	окт-2023	ноя-2023	дек-2023
КЛИЕНТЫ	Какой средний чек?	Средний чек, руб	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500
	Сколько продаж с таким чеком мне нужно, чтобы Выполнить план по выручке?	Количество продаж, шт	6 800	140 400	-	1 432	2 147	3 221	5 178	6 472	8 090	10 113	12 641	15 801	19 752	24 690	30 862				
	Какой средний % выкупа?	Процент выкупа, %	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%
	Сколько нужно сделать заказов при таком проценте выкупа?	Заказов, руб	42 500 000	877 500 000	-	8 947 368	13 421 053	20 131 579	32 361 428	40 451 785	50 564 731	63 205 914	79 007 393	98 759 241	123 449 051	154 311 314	192 889 142				
	Сколько нужно сделать заказов при таком проценте выкупа?	Заказов, шт	17 000	351 000	-	3 579	5 368	8 053	12 945	16 181	20 226	25 282	31 603	39 504	49 380	61 725	77 156				
ПРОЦЕССЫ	ПРОЦЕССЫ ПО ПРОДУКТАМ	Заведение новых товаров (1 товар = 750к продаж), шт	28	585	-	6	9	13	22	27	34	42	53	66	82	103	129				
		Получено качающих товаров на выходе (80% успех), шт	23	468	-	5	7	11	17	22	27	34	42	53	66	82	103				
		Какие процессы помогут увеличить товарооборот?	Аналитика новых товаров, шт	283	5 850	-	60	89	134	216	270	337	421	527	658	823	1 029	1 286			
	ПРОЦЕССЫ ГЕНЕРАЦИИ ПРОДАЖ	Привлечение средств, руб	2 060 000	2 060 000	2 030 000	-	-	30 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
		Оптимизация SEO, шт.	28	585	-	6	9	13	22	27	34	42	53	66	82	103	129				
		Тестирование новых дизайнов карточек, шт.	227	4 680	-	48	72	107	173	216	270	337	421	527	658	823	1 029				
	ОПЕРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ	Улучшение конверсии и воронки продаж, шт.	113	2 340	-	24	36	54	86	108	135	169	211	263	329	411	514				
		Внешний трафик (Insta, Tiktok, Telegram, VK), руб	680 000	14 039 985	-	143 158	214 737	322 105	517 782	647 228	809 035	1 011 294	1 264 117	1 580 146	1 975 183	2 468 978	3 086 223				
		Каким образом и откуда генерим продажи?	Внутренняя реклама WB, руб	170 000	3 509 996	-	35 789	53 684	80 526	129 446	161 807	202 259	252 823	316 029	395 037	493 796	617 245	771 556			
	ПРОЦЕССЫ ГЕНЕРАЦИИ ПРОДАЖ	Мониторинг цен конкурентов и обновление цен, шт	283	5 850	-	60	89	134	216	270	337	421	527	658	823	1 029	1 286				
		Организация выкулов и написание отзывов, шт	850	17 550	-	179	268	403	647	809	1 011	1 264	1 580	1 975	2 469	3 086	3 858				
		Осуществление поставок, шт	12	39	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3				
	ОПЕРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ	Наличие на складе (оборачиваемость заказов), дней	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14				
		Какие процессы обеспечат функционирование системы?	Ведение финансового учёта, шт	16	52	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4				
		Регулярная аналитика, час	240	780	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60				

Предложение по финансированию

2

млн. ₽

- Доля в компании 10%
- Ежемесячная выплата
процентов от чистой прибыли

СПАСИБО

Деханова Яна,
Кузнецова Мария

Телефон:
89826612946
89667071348