

Marketsoc  
интернет  
магазин  
электроники



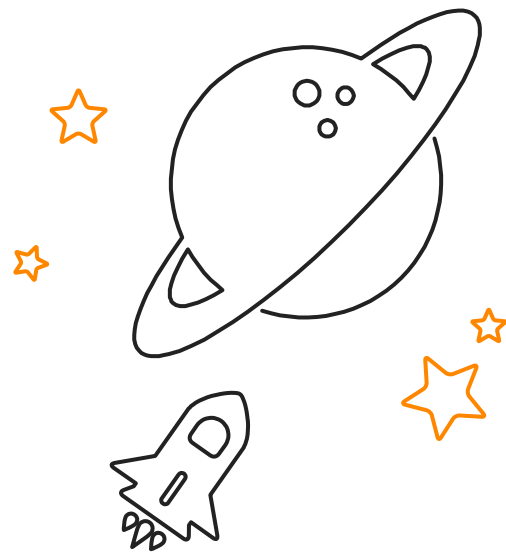


# Наша большая идея ?

Создать крупный интернет магазин с системой партнёрства для клиентов и поставщиков и вывести его на 1 миллиард \$ за первые 5 лет . Затем создать сеть из IT компаний .

# МИССИЯ

**Объединить интернет покупателей и предпринимателей в одном месте и предоставить каждому то , что ему нужно .**



## С какими проблемами сталкивается наша ЦА ? И как наш проект решает эти проблемы ?



- ▶ 1) Мошенники
  - ▶ 2) Несоответствие товара описанию
  - ▶ 3) Низкое качество товара
  - ▶ 4) Тех. поддержка не отвечает
- ▶ 1) Оплата при получении
  - ▶ 2) Описание на основе образца товара
  - ▶ 3) Проверка товара
  - ▶ 4) Отслеживание работы тех. поддержки

## В чём наши отличия ?



### **В отличии от конкурентов мы :**

- 1) Предоставляем удобный сервис возврата товара в случае , 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 вам возможность создать собственный бизнес на сотрудничестве с нашим магазином

### **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) Партнерская программа 2) Интернет представительство ( для Юр.лиц ) .

## Категории товаров .



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

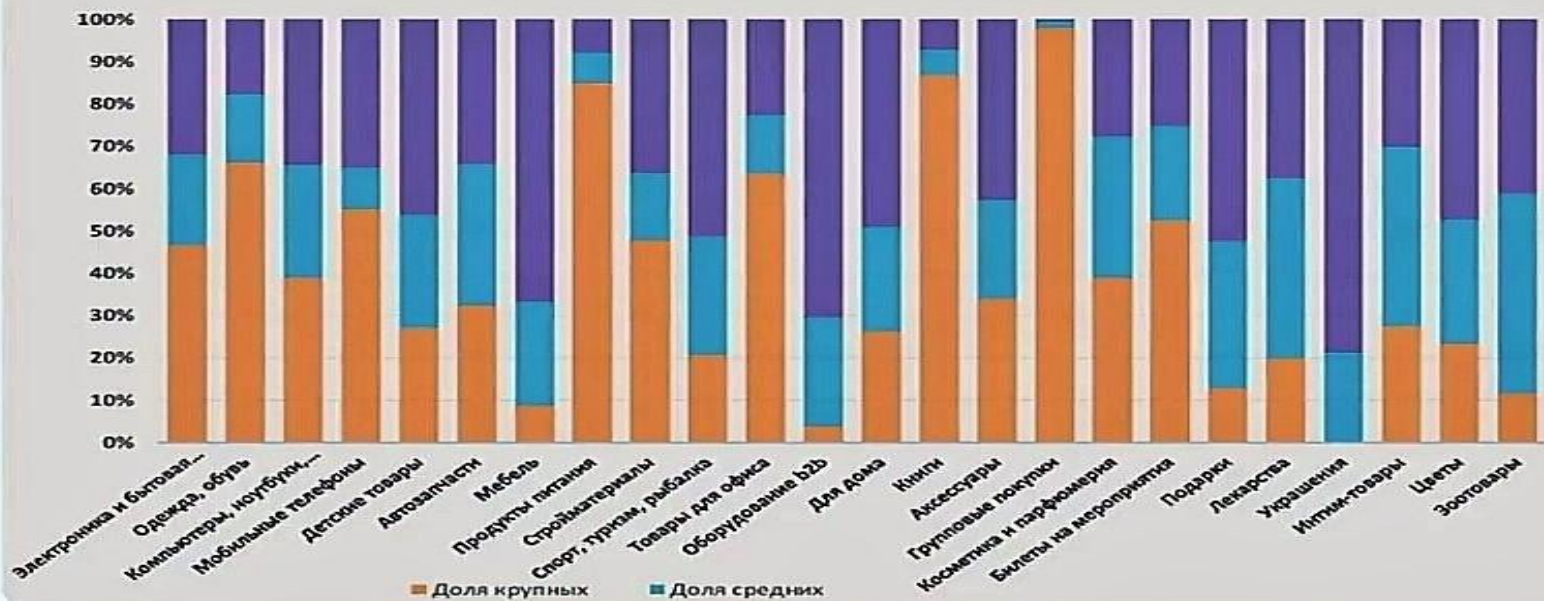


## Почему именно электроника ?

- ▶ 1) относительно свободная конкурентная среда
- ▶ 2) Высокие показатели роста рынка
- ▶ 3) Высокое разнообразие ценовых сегментов
- ▶ 4) Удобные условия хранения на складе

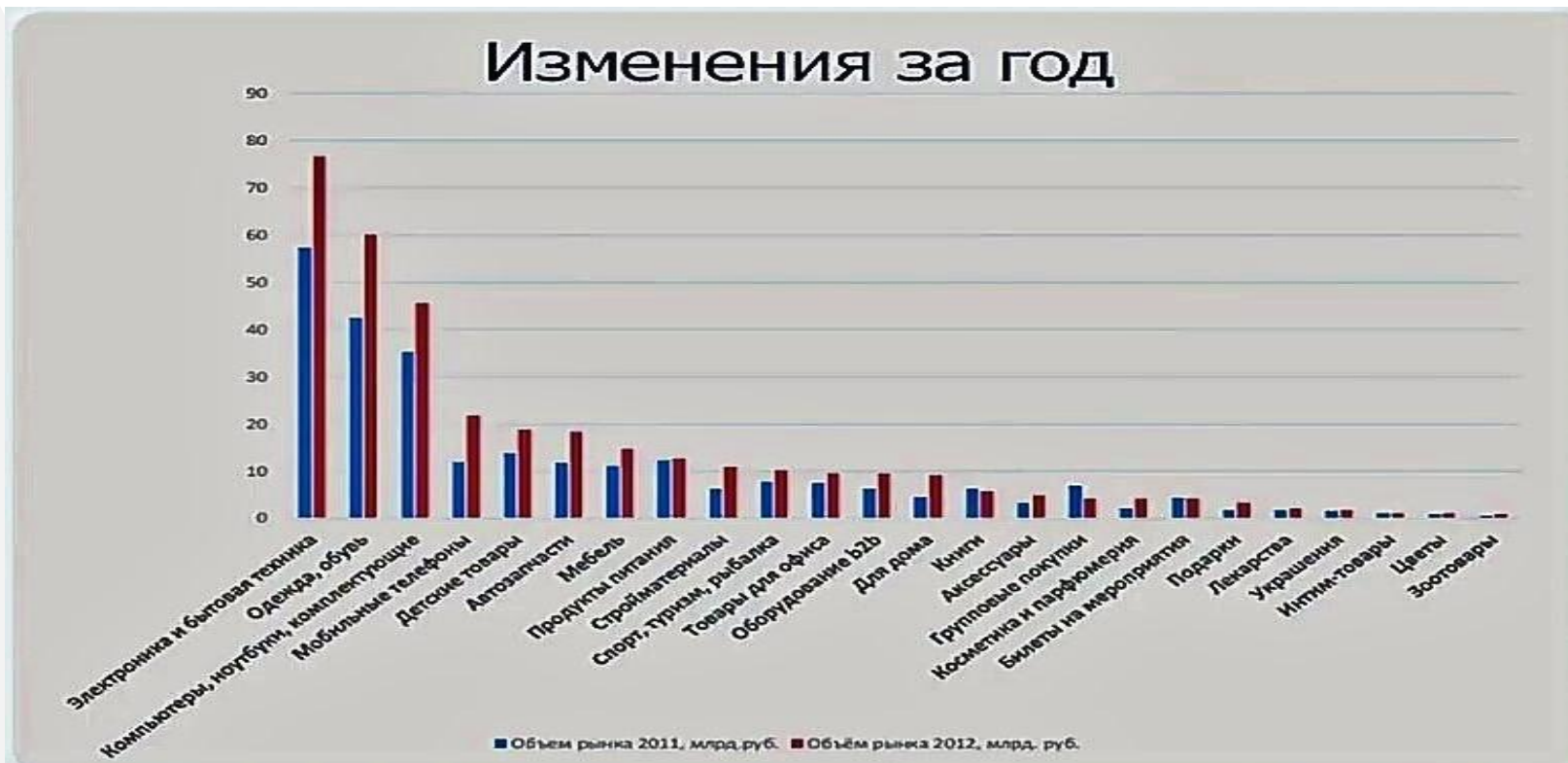
# Диаграмма конкурентной среды

## Доля крупных, средних и мелких магазинов





# Диаграмма роста рынков



# Объём рынка e-commerce в России

## Объём рынка по сегментам и тенденции роста

Сегмент	Объём 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%

## Что даёт наш проект ?



Он упрощает покупки в интернет делая их удобными для вас и даёт возможность заработать нашим клиентам на приглашении знакомых , а в дальнейшем создать бизнес на партнёрстве с нами .



## Почему люди будут покупать у нас ?

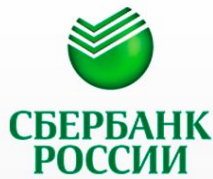


- ▶ 1) Мы предоставляем им возможность оплатить любой заказ при получении
- ▶ 2) Большой выбор способов оплаты
- ▶ 3) Безопасность сделки и быстрый возврат денег в случае предоплаты .
- ▶ 4) Бонусная программа магазина

# Дополнительные способы оплаты !



VISA



СБЕРБАНК  
РОССИИ



MasterCard



Яндекс  
ДЕНЬГИ



WebMoney



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 приглашённых по реф. ссылке*

”

“

## **Как работает реферальная программа?**

- 1) Человек приглашает людей по реферальной ссылке и получает баллы с покупок людей
- 2) Человек выбирает, как использовать баллы ( вывести как деньги, получить скидку на эти баллы и т.д ).

”

## 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 )



## Цель на 5 лет



Вывести магазин на оборот в 10 млрд рублей , привлечь 100 000 постоянных клиентов и 1000 партнёров , расширить ассортимент продукции до 30 категорий .

## Какова наша стратегия ?

- ▶ 1) Мы планируем задействовать социальные сети
- ▶ 2) Скроллинг лидов
- ▶ 3) Аутсорсинг доставки



## Почему именно соцсети ?

- ▶ 1) Люди всё больше времени проводят в соцсетях
- ▶ 2) Соцсети становятся более оптимизированными для бизнеса
- ▶ 3) В соцсетях есть возможность детального подбора параметров клиента
- ▶ 4) Опыт работы сетях

## В дополнение к выбору соцсетей

- ▶ 1) Около 55 % людей в Китае совершают регулярные покупки в соцсетях

## Как мы будем окупать проект ?

- ▶ 1) Мы задействуем соцсети и репосты в них
- ▶ 2) Мы увлечём клиента покупками в нашем магазине
- ▶ 3) Мы организуем партнёрский маркетинг
- ▶ 4) Мы привлечём партнёров и задействуем арбитражников
- ▶ 5) Мы используем скроллинг лидов , позволяющий определить того , кто купит

## Срок окупаемости

- ▶ От 2 до 3 месяцев с учётом скорости роста продаж .

# Спасибо за внимание !

**Если у вас есть вопросы мы готовы на них  
ответить .**