



Презентация проекта ПАО Маркетплейс Сатерно контакты: invest.zhigaylov.ru

Содержание:

1. ОПИСАНИЕ, ЦЕЛЬ, ПРЕИМУЩЕСТВА, СРОК ОКУПАЕМОСТИ, ФОРМА СОБСТВЕННОСТИ, ЮР ЛИЦО, ДОЛИ)
2. ФИН МОДЕЛЬ
3. ОБОРОТЫ
4. КОНТАКТЫ

1. Описание, схема работы

Инвестиции в IT - интернет торговлю: конкурент всем существующим маркетплейсам!

От 150 000 000 рублей. (от 10% в будущем ПАО)

Создание: 1-2 года

Реклама: 0,5-1 год

Окупаемость 3 - 5 лет, в зависимости от вложенной суммы!

Срок окупаемости и проценты прибыли - пропорциональны вложенным инвестициям!

- На сегодняшний день интернет магазины - маркетплейсы: Вайлдберриз, Яндекс Маркет, Озон и Алиэкспресс - вытесняют офлайн, торговлю в стационарных магазинах, за счет более низкой цены и сокращению времени на приобретение товаров + доставка до удобного пункта выдачи или даже до дому, отсутствие очередей.

- Оборот некоторых, из выше указанных, маркетплейсов за 2023 год исчисляется уже не миллионами и не миллиардами, а триллионами рублей. На пример оборот маркетплейса Вайлдберриз за 2023 год составил 1,6 триллиона рублей и постоянно растет.

Совокупность всех маркетплейсов и интернет магазинов России это десятки триллионов рублей. А это значит - триллионы долларов.

Финансовый отчет Вайлдберриз, то что показано официально:

- В каждом из перечисленных маркетплейсов работают тысячи продавцов и производителей товаров со всей России и мира! По средним подсчетам на маркетплейса торгует от 700 000 продавцов товаров.

- Но, каждый из Тысяч продавцов сталкивается с огромными проблемами, которые маркетплейсы до сегодняшнего дня не решили и судя по политике компаний не планируют решать!

- Именно эту проблему и планирует закрыть ноу-хау, стартап проект "Сатерно", над которым группа единомышленников работает с 2018 года. Изучая систему онлайн торговли в России и мире, банковскую систему и потребности покупателей и продавцов.

Принимая во внимание опыт работы тысяч продавцов на всех существующих маркетплейсах России: Вайлдберриз, Яндекс Маркет, Озон и Алиэкспресс, а так же личный опыт торговли на них, группа программистов, совместно с банком - партнером - платежным агрегатором, в нашем случае, сделали вывод и решили исправить ряд проблем.

Сейчас, на всех маркетплейсах, продавцы и производители размещают свои товары на маркетплейсах, ждут много дней, и недель, пока их одобряют, а далее много дней и недель пока их товары продадутся и главное много дней и недель пока маркетплейсы перечислят продавцам деньги за проданные товары, так как деньги после получения товара идут с начала на счет маркетплейса, а уже потом на счет продавца.

По этому продавцы, после отправки товара, ждут деньги за него до 1-2 месяцев.

Последний показатель - выжидание несколько недель выручки за проданные товары, очень мешает и тормозит работу всех продавцов, всех маркетплейсов, так как продавцу, на выручку от проданного товара, необходимо: платить налоги, закупать материал для производства следующей партии товара, или закупать новый товар у производителей, платить зарплату сотрудника. Но продавцам приходится ждать много недель, а иногда до 1-2 месяцев, пока товар продается, потом придет покупателю, пока покупатель перечислит деньги в маркетплейс, пока маркетплейс проверит все балансы, и только потом перечислит деньги продавцу. Бывает проходит месяц и больше, со дня продажи товара, до дня поступления выручки от его продажи на счет продавца.

Так же из огромных, более страшных, минусов для продавцов, это то, что маркетплейсы забирают до 45% от выручки за проданный товар, это до 95% от прибыли всех продавцов. По этому продавцы вынуждены закупать самые дешевые товары, самого низкого качества, лишь бы у них была возможность делать наценку до 200-300%.

Эти оба фактора очень сильно влияют на цену товара, которая могла бы быть минимум в 2 раза дешевле, если бы маркетплейсы не забирали практически всю прибыль и перечисляли деньги за проданный товар продавцу - сразу, как и в любом стационарном магазине при классической продаже товара, когда продавец получает деньги в момент продажи товара покупателю.

Обе эти проблемы, и многие другие, поможет решить разработка стартап проекта Сатерно и его ноу-хау: **модуль распределения платежа.**

С 2018 года, группа программистов, совместно с банком партнером - платежным агрегатором, разработали систему: схему, которую назвали "модуль распределения платежа". Данная система позволяет проводить продажу следующим образом:

- клиент, покупатель на маркетплейсе, кладет товар в корзину, выбирает доставку и
- оплачивает товар, вводя 1 раз свой пин код на банковской карте, т.е. проводя всего 1 транзакцию на сумму покупки.

В этот момент сумма покупки не уходит ни на счет маркетплейса ни на счет продавца. Она с помощью всего лишь 1-й транзакции распределяется на 3 банковских счета, 3-х разных организаций сразу, и мгновенно:

- 1) 10% уходит на счет маркетплейса Сатерно.
- 2) Примерно 2,5% уходит на счет банка, т.е. на счет платежного агрегатора как проценты за перевод денег.
- 3) Около 90% (87,5) уходит на расчетный счет продавца.

ИТОГО:

покупатель сделал всего 1 транзакцию, а все участники торгового и финансового процессов получили сразу деньги в момент покупки, и ни кто, ни кому в ручную деньги не отправляет.

Маркетплейс, по договору с продавцом, отправляет кассовый чек клиенту на всю сумму покупки, как того требует закон, где указано что он действует от имени продавца, по этому сумму указывает на всю покупку, а не только на свои 10%.

Что мы получаем при такой схеме работы:

1) Так как маркетплейс Сатерно не хранит товар на своих складах, а пользуется услугами агрегаторов доставки (более 40 компаний), он может брать за свои услуги не более 10% от выручки, вместо 45% как берут другие маркетплейсы и не брать деньги за приемку товара в ПВЗ. Продавцы будут сдавать свои товары в ПВЗ доставщиков, а покупатели будут получать товар в их ПВЗ уже в своем городе.

2) Уменьшение комиссии почти в 5-7 раз - позволит продавцам снизить цены на свои товары, которые они будут размещать на Сатерно минимум в 2-3 раза, а так же закупать более качественные товары!
И Сатерно станет маркетплейсом качественных товаров по самым низким ценам.

3) Продавцы начнут получать деньги за товар сразу, а значит быстрее производить или закупить новый товар, вовремя платить налоги и зарплату сотрудникам.
Получать больше прибыли.

4) Более низкие цены на Сатерно, позволят увеличивать оборот и переманивать клиентов со всех других маркетплейсов.

5) Так как Сатерно будет забирать не 45% от выручки, а не более 10%, то это побудит всех продавцов, со всех маркетплейсов переходить на более выгодный маркетплейс Сатерно, где у них не забирают всю прибыль и где оплачивают деньги за товар в день его продажи.

На данный момент уже сотни продавцов ждут создания модуля распределения платежа на Сатерно и готовы в первый же день разместить сотни тысяч товаров в маркетплейсе Сатерно и перейти с привычных маркетплейсов в маркетплейс Сатерно.

6) Модуль распределения платежа и сотрудничество с платежным агрегатором и агрегаторами доставки, дает еще десятки преимуществ как для маркетплейса Сатерно, так и для продавцов и конечно же для каждого покупателя отдельно.

Срок окупаемости и сумма инвестиций:

Так как работа ведется уже с 2018 года, а один из самых высокооплачиваемых трудов на сегодня, это труд в области Ай-ти- в области программного обеспечения, то проанализировав максимально все варианты и возможности: ай ти + реклама на Федеральных каналах, мы пришли к выводу:

- сумму инвестиций должна быть **от 150 миллионов рублей** - минимум.

Это или сумма на определенный срок с определенными процентами или доля в будущем маркетплейса, в ПАО (публичном акционерном обществе) **от 10%**

- срок создания проекта: 06-18 месяцев

- срок окупаемости 3 - 5 лет.

- первые месяцы уйдут на создание 2-х проектов: веб версии и версии приложения для телефонов и смартфонов.

А далее пойдет наполнение маркетплейса товарами от сотен продавцов (каждый продавец наполняет маркетплейс своими товарам самостоятельно или переносит карточки товаров с других маркетплейсов) и реклама маркетплейса Сатерно на Федеральных каналах, в интернете, через блогеров, новости и тд..

Особые преимущества - отличия проекта, почему сотни продавцов ждут запуска:

1. Благодаря модулю распределения платежа и уменьшению расходов, новый проект будет брать комиссию всего 10% от выручки всех продавцов.

По этому продавцы хотят работать по новой схеме, так как в других маркетплейсах продавцы теряют до 90% от прибыли, это примерно 40% от выручки)

2. Деньги за свой товар продавцы будут получать мгновенно, сразу в момент продажи, а не ждать 1-2 месяца как в других маркетплейсах.

(Это отличие модуля распределения платежа очень привлекает продавцов и они мечтают работать только по такой схеме, а не ждать выручку 1- 2 месяца, как в популярных маркетплейсах)

3. Так как продавцы будут терять от прибыли не 90%, а всего 10% от выручки, это позволит значительно снизить цены на товары.

(Это отличие от других маркетплейсов привлечет покупателей - тот же товар, но в разы дешевле)

4. Сотрудничество с большим количеством агрегаторов доставки позволит оформлять доставку в удобные и ближайшие пункты выдачи заказов для покупателей.

(Это очередной плюс для покупателей, оформить доставку в пункт выдачи: яндекс, сдек и еще около 40 видов доставки)

Так же есть и ряд других преимуществ нового маркетплейса, которые учитывают все минусы современных, популярных маркетплейсов, как для продавцов, так и для покупателей.

Этот вывод мы сделали потому что сами являемся покупателями всех существующих маркетплейсов, а также сами торгуем на них в качестве продавцов, для изучения рынка, предоставляемых услуг, возможностей, плюсов и минусов)

Срок окупаемости и сумма инвестиций:

Так как работа ведется уже с 2018 года, а один из самых высокооплачиваемых трудов на сегодня, это труд в области IT - в области программного обеспечения, то проанализировав максимально все варианты и возможности: ай ти + реклама на Федеральных каналах, мы пришли к выводу:

- сумму инвестиций должна быть от 150 миллионов рублей - минимум.

- срок окупаемости 3 - 5 лет.

- первые 1,5-2 года уйдут на создание 2-х проектов: веб версии и версии приложения для телефонов и смартфонов. А далее пойдет наполнение маркетплейса товарами от сотен продавцов (каждый продавец наполняет маркетплейс своими товарам самостоятельно или переносит карточки товаров с других маркетплейсов) и реклама маркетплейса Сатерно на Федеральных каналах.

Форма собственности, доли

Внимание, нынешний интернет магазин Сатерно и его магазины на всех существующих маркетплейсах, к новому, стартап проекту с ноу-хау: модуль распределения платежа, - отношения не имеет. Так же к данному проекту не имеет отношение ООО "Сатерно".

Под данный проект будет создаваться новое программное обеспечение, новая платформа, новый маркетплейс и новое ПАО (публичное акционерное общество), т.е. новое юр. лицо, где инвестору предлагается доля от 10 до 49%.

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ПРОЕКТА: Маркетплейс Сатерно с МОДУЛЕМ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПЛАТЕЖА:

	Ретроспективные данные (средние показатели маркетплейсов России)				Прогнозные данные для проекта Сатерно с МОДУЛЕМ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПЛАТЕЖА:					
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Средние показатели маркетплейсов России										
Среднее кол-во покупок:	200000000	220000000	242000000	290400000	304920000	320166000	336174300	352983015	370632165,8	389163774
Увеличение выручки на %		10%	10%	20%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Средний чек за 1 покупку:	1500	1500	1500	1900	1500	1500	1500	1500	1500	1500
Средняя выручка маркетплейса:	300000000000,00	330000000000,00	363000000000,00	551760000000,00	457380000000,00	480249000000,00	504261450000,00	529474522500,00	555948248625,00	583745661056,25
% прибыли маркетплейса	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Прибыль Маркетплейсов:	30000000000,00	33000000000,00	36300000000,00	55176000000,00	57934800000,00	48024900000,00	50426145000,00	52947452250,00	55594824862,50	58374566105,63
Средняя прибыль маркетплейсов в год:		до 55 миллиардов, 176 миллионов				до 58 миллиардов 374 миллиона 566 тысяч рублей				
Средняя прибыль маркетплейсов в месяц:		4 миллиарда, 598 миллиона рублей				до 4 миллиарда 864 миллиона рублей				
Отчёт о финансовом результате										
Выручка										
изменение, %										
Себестоимость										
Амортизация										
Валовая прибыль										
% от выручки										
Прибыль от продаж										
% от выручки										
Проценты уплаченные										
Проценты полученные										
Прочие доходы										
Прочие расходы										
ЕБИТДА										
Маржа ЕБИТДА										
ЕБИТ										
Маржа ЕБИТ										
Прибыль до налогообложения										

Расчитывается для продавцов на маркетплейсе!

Маркетплейс не закупает товар и не вкладывается в его производство, покупку, хранение.

Остальные данные: коммерческая тайна;
при запросе для инвестора.

Контакты:

Страница предложения: invest.zhigaylov.ru

Телефон городской (Сочи) 8 (862) 231-68-77

Телефон мобильный: +7-918-608-69-29

Ватсап: +7-918-608-69-29

Телеграм: +7-988-231-68-77

Почта: saternoru@yandex.ru