

GOODS
W&L

Покупайте
быстро.
Продавайте
больше.

**Экосистема
для оптовой торговли
продуктами питания**

goodswl.ru



Через технологии блокчейн посредством смарт-контрактов трансформировать процесс взаимодействия пользователей, чтобы они смогли выбрать и оплатить:

- товар, используя механизмы безопасной сделки
- услуги доставки, включая сборный груз и мультимодальную перевозку
- банковские услуги
- услуги по страхованию рисков
- услуги таможенного брокера
- иные смежные и сопутствующие основной услуге сервисы

В результате получим цикл оформления сделки ≤ 48 часов

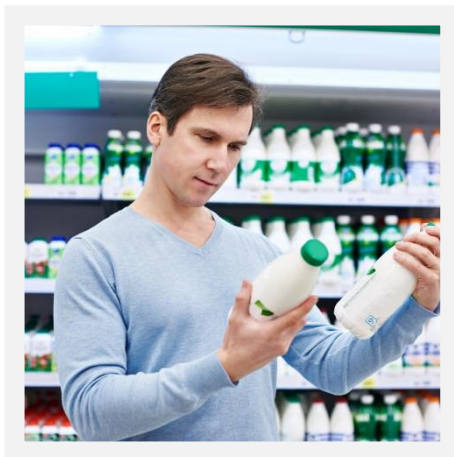
GOODS
W&L | Покупайте
быстро.
Продавайте
больше.



О нас

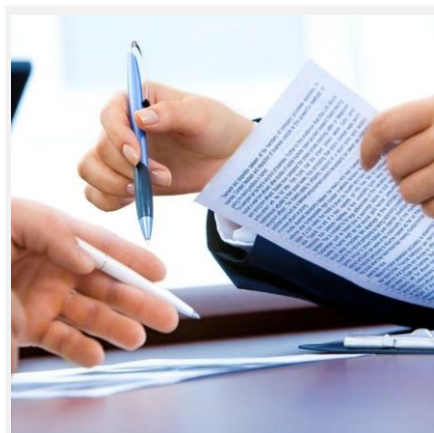
GoodsWL — экосистема для оптовой торговли продуктами питания на внутреннем и международном рынках

Рыночные проблемы



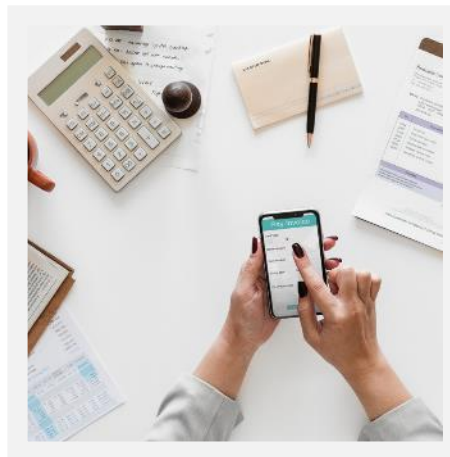
Цены и качество доступного товара

Длинная цепочка посредников и отсутствие источника актуальных цен → удорожание закупок и более длительный цикл сделки



Большое количество договоров

Для каждого участника сделки требуется свой договор → длинные процедуры согласования и затраты на юристов



Экосистема и человеческий фактор

Нет платформы, объединяющей всех участников с/х рынка в систему с бесшовным сервисом → постоянный поиск, ошибки, откаты



Мошенничество и единая база данных

Нет возможности определить недобросовестных участников рынка и хеджировать риски → мошенничество и затраты на СБ



Логистика и документы

Нет сервиса для расчёта полной стоимости контракта и оформления документов в системе ЭДО



Наше решение



Ежедневно актуальные
цены и остатки

Интеграция с учётными
системами продавцов
позволит
транслировать точные
данные покупателям



Один договор — с
платформой

Единственный договор-
оферта с платформой и
позволит в разы
сократить количество
бумаг и затраты на
юристов



Экосистема ≠ биржа

Кастомизированный
поиск, расчёты в режиме
online и бесшовный
сервис → расчёт
итоговой стоимости
контракта real-time



Обязательная
аккредитация участников

Только проверенные
производители +
система смарт-
контрактов = лучшие
цены и безопасная
сделка



Логистика и
документы

Интеллектуальный
калькулятор стоимости
транспортных услуг +
интеграция с
провайдерами типа
Контур и Актион

Рыночные возможности

AgroTech в РФ ~0,5 трлн ₽ и растёт в 2 раза быстрее FoodTech

- В 2022г РФ отчиталась об очередном рекордном урожае масличных культур. В 2022г производство трех основных масличных культур составило 24,8 млн т (+6,4% к 2021г)
- Производство круп в целом по итогам 2022г. — рекордное, как и выработка риса. Производство гречки — самое высокое с 2018г., пшеница — с 2000г.



Объём рынка муки, круп, подсолнечного масла и сахара в РФ ~1,14 трлн ₽

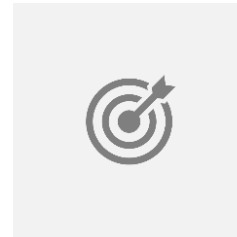
- Валовой сбор сахарной свёклы в РФ вырос на 15% и вернулся на уровень 2011г. Производство свекловичного сахара-2022/23 составит до 6.35 млн. тонн, что на 11.8% выше предыдущего сезона
- Производство пшеничной муки в 2022г вырастет и составит 8 459,8 тыс. тонн. Это на 5,0% больше, чем в 2021г



Продукт,

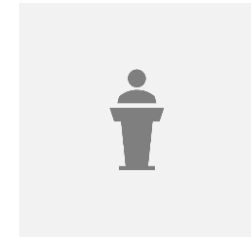
которым точно будут пользоваться,
потому что он:

GOODS
W&L | Покупайте
быстро.
Продавайте
больше.



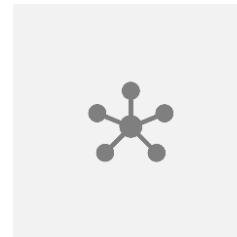
Уникальный

Сделка за 48 часов +
рекомендации ИИ



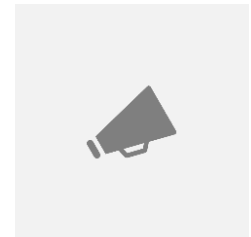
Впервые на рынке

ЭДО и безопасные
расчёты в режиме
real-time



Удобный

Как Ozon и Я.Go,
только на рынке с/х
продукции и для B2B



Прозрачный

Online контроль за
статусом сделки и
доставки груза

Цифровой продукт

Технологии блокчейн и смарт-контракты, прогнозы на основе data science и ЭДО

Другие преимущества:

- Уникальный параметризированный каталог продуктов питания
- Адаптация под специфику и потребности клиента через ЛК + ИИ
- Онлайн расчёт итоговой стоимости контракта и доступ к банковским инструментам
- Прогнозные модели (ML), рекомендательные системы, управление полным циклом B2B сделки, в т.ч. экспортной



Бизнес-модель

Новый способ взаимодействия с клиентами
в РФ и странах СНГ.

Бизнес-модель GoodsWL

А. Остервальд & И. Пинье



Карты клиентского пути

Ч. Белл & Р. Земке

Продавец



Карты клиентского пути

Ч. Белл & Р. Земке

Покупатель



Каналы привлечения клиентов

Сотрудничество с ТПП и Администрациями

Целевые собрания

С участниками рынка
под патронажем
региональных органов
власти

Прямые продажи и активное продвижение офлайн

Потенциальная КБ

Участие в профильных
online & offline
выставках и форумах

Реферальные программы

Мотивация клиентов

Бонусы, скидки и
прочие инструменты
поощрения

Монетизация

На чем будем зарабатывать

от
1500₽
в мес

Месячные и годовые
подписки

Различного
продуктового и
сервисного наполнения

от
0,5%
со сделки

Комиссия со сделок
купли-продажи

Кастомизированная под
конкурентные среды и
объёмы торговли



Реклама и
дополнительный сервис

Объявления,
маркетинговые
исследования,
рекомендации фермерам

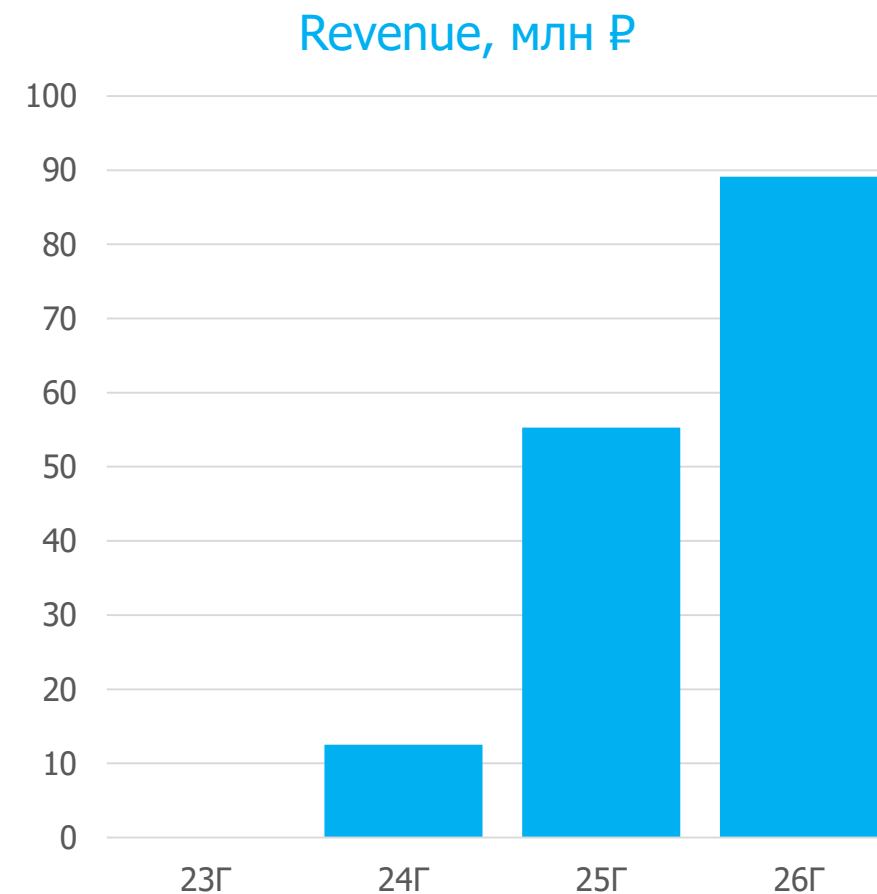
Экономика и стратегия

Новый способ взаимодействия с клиентами
по всему миру.

Воронка: users → подписки

Прогнозирование успеха

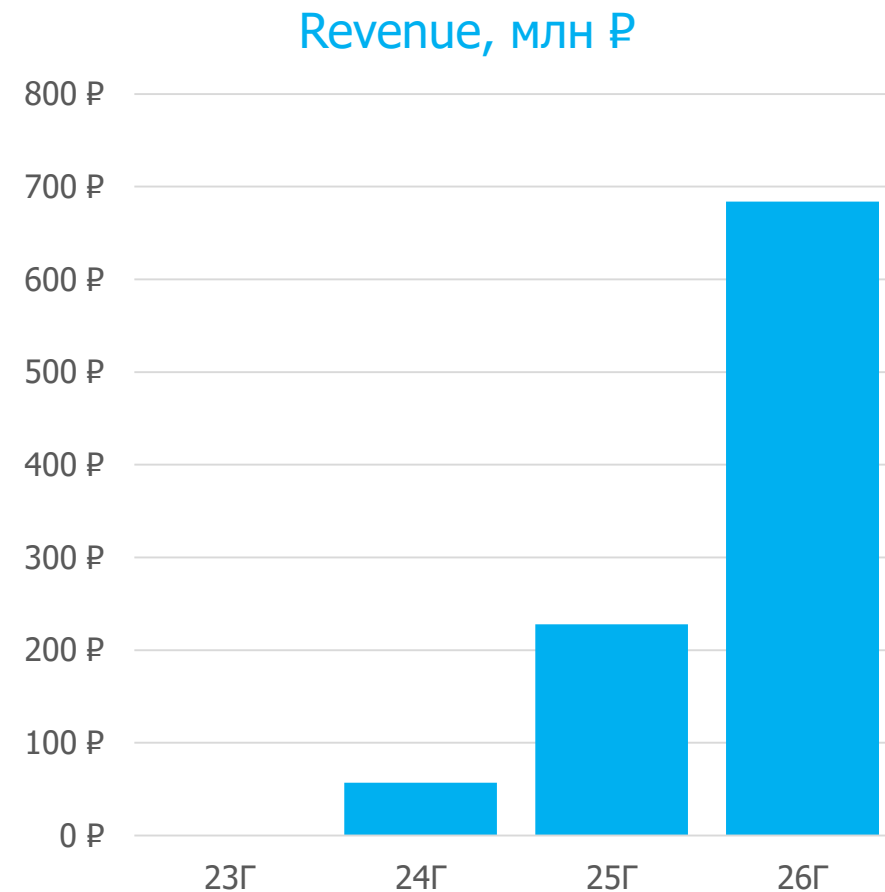
	Users	Подписки	Цена подписки	Revenue
2024Г	2577	694	18000 Р	12,5млн Р
2025Г	4354	1537	36000 Р	55,3млн Р
2026Г	7122	2476	36000 Р	89,1млн Р



Объём сделок и комиссия платформы

Прогнозирование успеха

	Min доля рынка	Комиссия платформы	Рынок	Revenue
2024Г	1%	0,5%	1,14трлн ₹	57млн ₹
2025Г	2%	1%	1,14трлн ₹	228млн ₹
2026Г	3%	1%	2,28трлн ₹	684млн ₹



Финансы

	2024г	2025г	2026г	
Revenue	69 474 561 ₺ 100%	283 285 158 ₺ 100%	773 172 819 ₺ 100%	1 125 932 538 ₺ 100%
Gross Profit	66 000 833 ₺	269 120 900 ₺	734 514 178 ₺	1 069 635 911 ₺
COGS	3 473 728 ₺	14 164 258 ₺	38 658 641 ₺	56 296 627 ₺
Acq Costs	23 823 000 ₺	53 943 441 ₺	118 313 825 ₺	196 080 266 ₺
•Реклама и продвижение	12 000 000 ₺	27 963 441 ₺	75 413 825 ₺	115 377 266 ₺
•З/п и налоги	11 823 000 ₺	25 980 000 ₺	42 900 000 ₺	80 703 000 ₺
Marginal profit	42 177 833 ₺ 61%	215 177 460 ₺ 76%	616 200 352 ₺ 80%	873 555 645 ₺ 78%
Fix Costs	41 540 000 ₺	75 288 000 ₺	101 134 800 ₺	217 962 800 ₺
•Аренда и КУ, прочие	5 880 000 ₺	6 468 000 ₺	7 114 800 ₺	19 462 800 ₺
•З/п и налоги	31 460 000 ₺	60 420 000 ₺	77 220 000 ₺	169 100 000 ₺
•Услуги третьих лиц	4 200 000 ₺	8 400 000 ₺	16 800 000 ₺	29 400 000 ₺
Operational income	637 833 ₺ 1%	139 889 460 ₺ 49%	515 065 552 ₺ 67%	655 592 845 ₺ 58%
Taxes	- ₺	- ₺	204 166 084 ₺	204 166 084 ₺
Net Profit	637 833 ₺ 1%	139 889 460 ₺ 49%	310 899 468 ₺ 40%	451 426 761 ₺ 40%

Стратегия развития

Планы расширения в будущем

Этап 1 2023-2024гг

- Доработать базовый функционал платформы
- Обеспечить возможность совершать сделки с оплатой на платформе
- Продать ≥ 700 подписок
- Достичь объёма сделок на платформе $\geq 11,4$ млрд R
- Достичь Revenue $\geq 69,5$ млн R

Этап 2 2025г

- Разработать и запустить мобильное приложение
- Открыть представительства в странах СНГ
- Продать ≥ 1500 подписок
- Достичь объёма сделок на платформе $\geq 22,8$ млрд R
- Достичь Revenue $\geq 283,3$ млн R

Этап 3 2026г

- Расширить ассортимент продукции другими товарными группами
- Открыть представительство в ОАЭ
- Продать ≥ 2500 подписок
- Достичь объёма сделок на платформе $\geq 68,4$ млрд R
- Достичь Revenue $\geq 773,2$ млн R

Временная шкала

Наш двухлетний план действий



Синергии от взаимодействия с банком



Группа №1

○ Увеличение объема транзакций

- Монопольное положение на платформе → увеличение количества и стоимости сделок → больше прибыль и рыночная доля

○ Расширение клиентской базы

- международная платформа → доступ к новым клиентам из разных стран → больше клиентов

○ Укрепление имиджа и репутации

- Единственный оператор → укрепление имиджа и репутацию как надежного и инновационного финансового института → больше клиентов и инвесторов

Группа №2

○ Улучшение конкурентоспособности

- Монопольное положение на платформе → уникальные услуги и преимущества своим клиентам → отличие от других игроков на рынке

○ Диверсификация портфеля

- Платформа на с/х рынке → расширение портфеля → снижение рисков и зависимости от других отраслей

○ Доступ к новым рынкам

- Международная платформа → доступ к новым рынкам → диверсификация географического присутствия и захват новых рынков

Инвестиции в платформу = 60млн ₺



Затраты на команду разработчиков

З/п, налоги, рабочие места, soft



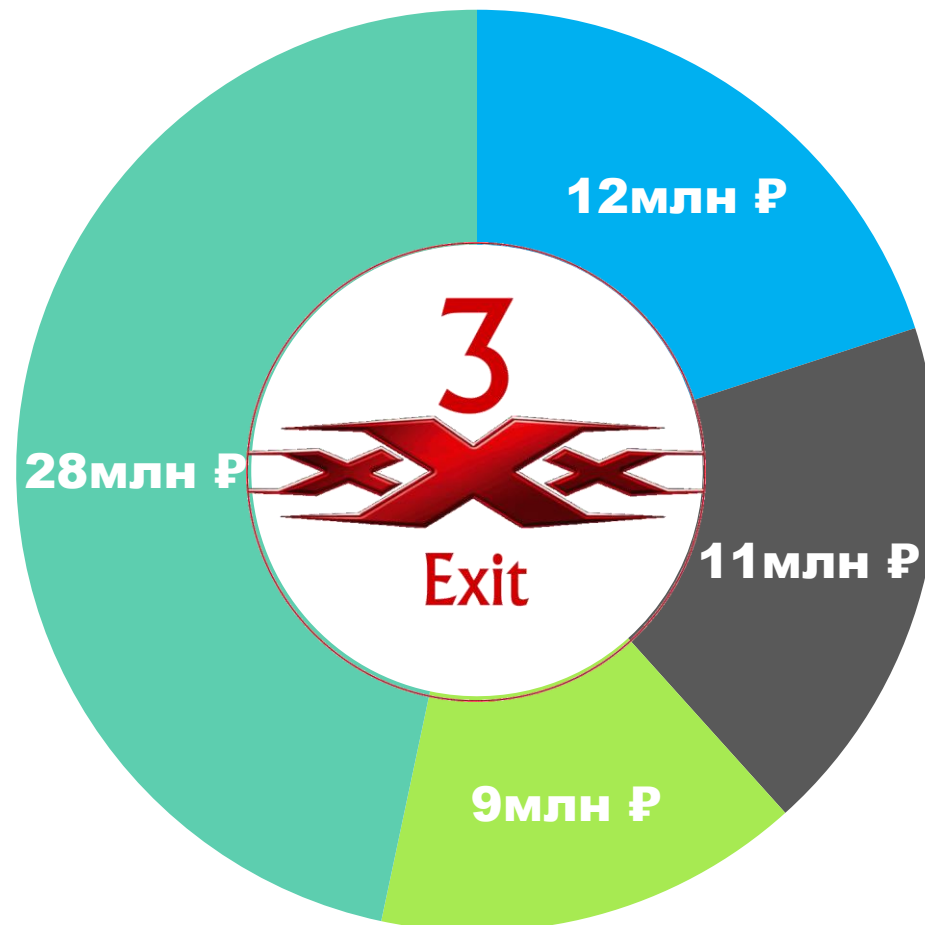
Затраты на отдел продаж

З/п, налоги, рабочие места, командировки



Затраты на рекламу и продвижение

Лидогенерация, POSM, участие в выставках



Административные расходы

З/п, налоги, аренда офиса, командировки, прочие накладные расходы

Инвестиционные транши

1 этап = 20млн ₺

2 этап = 20млн ₺ (через 6мес)

3 Этап = 20млн ₺ (через 12мес)

Экосистема GoodsWL через 18мес — автоматизированная среда взаимодействия всех участников сделки, которая включает:

- готовый юридический фреймворк
- единый источник подтверждённых данных
- независимая доверенная децентрализованная среда
- real-time обмен между участниками
- автоматизация за счёт смарт-контрактов
- решение, интегрированное с банковскими системами
- исключение посредников и ручных операций
- невозможность искажения информации
- быстрое и простое масштабирование



Сводка

- Инвестиции = 60млн ₺
- Срок = 3 года
- Exit = 3x

Что сделали сами



ТОП-5 проектов ФРИИ, грант
ФСИ, уже инвестировано
>=12млн ₺



Пригласили к сотрудничеству
НИИ и КубГУ → разработка
ИИ для рекомендаций с/х
предприятиям



Установлены деловые
контакты с ТПП и
Администрацией
Краснодарского края



Готовим документы для
гранта из Фонда науки
Казахстана в 2024г
на 65млн ₺

Рабочая группа



Виталий
Олейничук

CEO

Идеолог, автор идеи, отвечает за достижение проектом целевых показателей с опережением или в срок

Skills: проектное управление, стратегия, продажи, цифровизация бизнеса



Роман
Айзиков

Product manager

Стратег, соавтор идеи, отвечает за рыночную привлекательность, продвижение и развитие функционала экосистемы

Skills: продажи, экономика и финансы, аналитика, менеджмент, стратегия



Герасим
Андрющенко

Business analyst

Методолог, бизнес-консультант, отвечает за эффективность и непрерывное улучшение бизнес-процессов

Skills: сбор требований, моделирование процессов, постановка задач в IT, agile

Рабочая группа



Олег
Олейничук

Sales manager

Продаван, переговорщик, отвечает за взаимоотношения с клиентами и количество users на платформе

Skills: продажи, маркетинг, аналитика, психология переговоров, менеджмент

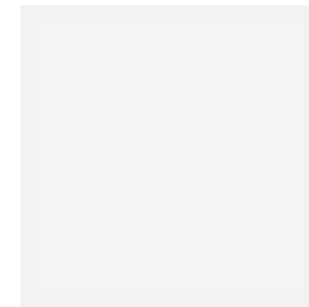


Денис
Крайт

HR-manager

Подборщик, специалист по аттестации персонала, отвечает за качество персонала и корпоративную культуру

Skills: управление персоналом, стратегия, взаимодействие в команде, HR-аналитика





Александр
Иванов


Руководитель группы разработки
IT-менеджер, разработчик, отвечает за техническую реализацию функционала платформы и интеграцию

Skills: agile, python, JAVA, C++, проектное управление

Спасибо за внимание!

 Роман Айзиков

 +7 (918) 431-22-88

 ra@b-drive.ru

 <http://www.goodswl.ru/>