

**Первая автоматизированная
онлайн-площадка для закупок
строительных материалов напрямую
от производителя**

Проблемы при закупке строительных материалов

- Поставленный товар не соответствует заявленным характеристикам
- Зависимость покупателя от рабочего графика поставщика
- Проблемы, связанные с документооборотом при работе с поставщиками
- Необходимость систематического анализа рынка для поиска выгодных предложений



A close-up photograph of a brick wall, showing the texture and color of the bricks and mortar. The wall is on the left side of the slide, and the image is cut off on the right side.

Уникальность продукта

webdiler.ru автоматизирует процессы закупки строительных материалов от анализа рынка и выбора материала, до отгрузки товара и закрывающих документов.

Разработанный алгоритм системы позволяет обрабатывать неограниченное количество заявок.

- Вы сами выбираете товар по смете и оформляете его на отгрузку с завода производителя
- Товары всех заводов - производителей с актуальными ценами в одном месте
- Сервис доступен 24/7
- Моментальное формирование документов системой и доступ к ним в личном кабинете



Объем строительного рынка РФ

4,2 трлн ₹

Общий объем

300 млрд ₹

Объем стеновых материалов

60 млрд ₹

Потенциальная выручка

3 млрд ₹

Валовая прибыль



Бизнес модель

Ключевые партнеры

Заводы-производители:

- Керамического кирпича
- Керамических блоков
- Силикатного кирпича
- Газобетонных блоков
- ЖБИ изделий
- Сухих строительных смесей

Ключевая деятельность

Продажа материалов потребителям и создание крупнейшей в России дилерской сети

Ключевые ресурсы

- Система webdiler.ru
- Сотрудники

Ценностное предложение

Приобретение товара без посредников, через систему webdiler по оптовым ценам без привязки к объёму

Взаимоотношения с клиентами

- Коммуникация через сервис и консультации отдела по работе с клиентами
- Система лояльности, предоставление дополнительных скидок при помощи кэшбэка
- Работа по спец счетам

Клиенты

- Торгующие организации
- Малоэтажное домостроение
- Многоэтажное домостроение
- Промышленное строительство

Издержки

- Аренда
- Офисное оборудование
- Фонд оплаты труда
- Закупка материала
- Налоги
- Маркетинг
- Поддержка и развитие сервиса

Доходы

Доход с продажи строительных материалов



Команда



Кириллов Ильдус

УЧРЕДИТЕЛЬ

В отрасли с 2011 года.

В 2012 стал Руководителем отдела продаж кирпичных заводов ККСМ и Кошачковский КЗ с объемом продаж 1 млрд. руб.

В 2014 году основал компанию по продаже строительных материалов.



Гусманов Альберт

РУКОВОДИТЕЛЬ ПО РАЗВИТИЮ

Многолетний опыт развития европейских брендов на территории РФ, таких как: GROHE, SFA, FRANKE, Dyson.

demis group
УВЕЛИЧЕНИЕ
ПРОДАЖ

**Digital-агентство
“Demis Group”**

МАРКЕТИНГ

Digital агенство №1 в России.

Специализируется на увеличении продаж с помощью комплексных решений интернет-маркетинга.

creat-on

Веб-студия “Creat-on”

РАЗРАБОТКА И ТЕХНИЧЕСКОЕ
СОПРОВОЖДЕНИЕ

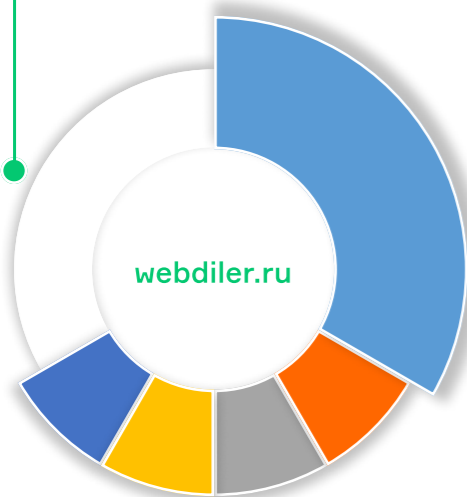
Предоставляет комплексную разработку, техническую поддержку, доработку сайтов и сервисов.



Конкурентные преимущества

Ценообразование товара

ПРЕИМУЩЕСТВО
В ЦЕНООБРАЗОВАНИИ



■ СЕБЕСТОИМОСТЬ МАТЕРИАЛА

■ РАСХОДЫ НА СОТРУДНИКОВ

■ НАЦЕНКА

■ РАСХОДЫ НА ОФИС

■ РАСХОДЫ НА РЕКЛАМУ

Система сама обрабатывает заявки, нет потребности в дорогостоящих специалистах по продажам

Один операционист webdiler отгружает товара в 10 раз больше менеджера в офисе продаж

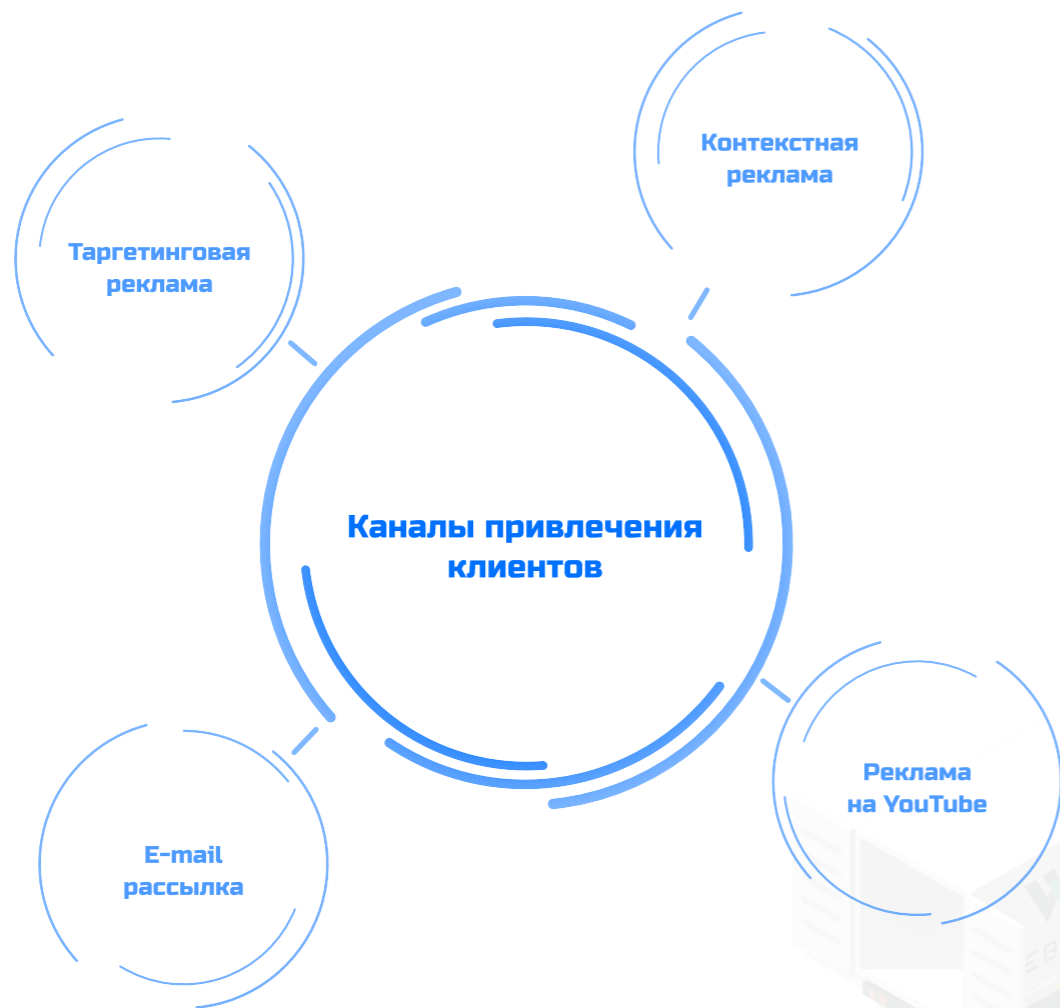
Меньше сотрудников меньше кв.м. офисного помещения

Большой процент повторяющихся продаж позволяет сократить бюджет на маркетинг и не потерять в продажах

Меньшие расходы позволяют делать меньшую наценку и быть более привлекательными на рынке

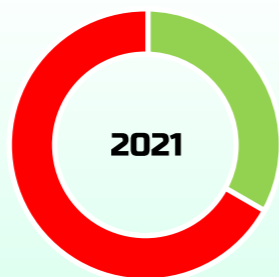


Маркетинг и стратегия продаж



Финансовая модель и планируемые результаты

■ ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ
■ РАСХОДЫ



	2021	2021-2023	2021-2025
Пользователи	272	4 902	34 392
Выручка	272 млн	4 902 млн	34 392 млн
Валовая прибыль	9,5 млн	229 млн	1 998 млн
Расходы	15,2 млн	92,5 млн	451 млн
Прибыль	- 5,6 млн	136,4 млн	1 547 млн

Увеличение клиентской базы основано на приросте клиентов в офисах продаж ООО «Кирпич №1».

Выручка из расчета:
количество клиентов * средний чек.

Маржинальность увеличиваем ежегодно благодаря увеличению продаж и получения дополнительной скидки от производителей:

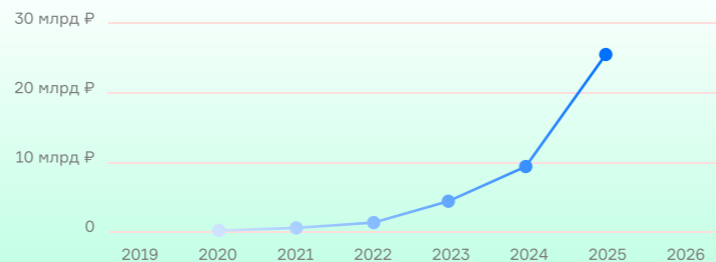
2021г	2022г	2023г	2024г	2025г
3,5%	4%	5%	6%	6%

Расходы, ежегодно увеличиваются на зарплатный фонд, набор персонала, налоги.

При достижении поставленных целей, путем соблюдения бизнес плана, наша доля рынка

к 2025 году

6,92%



Инвестиции и использование средств

Продажа доли бизнеса до 20%
1% = 15 млн ₹

Инвестиции в проект
от 50 млн ₹

Основные статьи расходов



Диллерские договора
5-10 млн ₹/завод



Рекламные компании
350 000 ₹/мес



Поддержка и модернизация сервиса
250 000 ₹/мес

На сегодняшний день с поставщиками заключено
39 договоров

География производителей
от Алтайского края до Краснодарского края

