



Kids  
Marketplace

The logo features the word "Kids" in a stylized, colorful font where the letters are interconnected. The letter "i" is a simple dot, and the "s" is formed by a string of colorful beads. A small sun icon is positioned above the letter "d". Below "Kids", the word "Marketplace" is written in a clean, orange, sans-serif font.

# СУТЬ ПРОЕКТА

**Kids Marketplace** – маркетплейс, который объединяет в определенной нише все модели маркетплейсов в одну универсальную платформу для максимального удобства как для покупателей, так и для продавцов товаров и услуг.

**Kids Marketplace** представляет из себя вертикально-ориентированную торговую площадку, сфокусированную на детских товарах и услугах. Отличительной особенностью Kids Marketplace является уход от однонаправленной бизнес-модели в пользу универсальной платформы, где представлены все категории продавцов, услуг и покупателей:

- \* **Сегмент C2C** представлен организаторами ресурсов совместных покупок (СП), где потребители объединяются для покупки различных категорий товаров по оптовым ценам, обычно в 2-4 раза дешевле розницы. В сделках с обеих сторон участвуют частные лица. СП стали популярными в последние 6-7 лет.
- \* **Сегмент B2C** представлен типовыми интернет-магазинами и вовлекает в торговлю бизнес и прямых поставщиков товаров, торгующих в розницу, т.е. между собой взаимодействуют предприниматели-юридические лица и их клиенты-физические лица. Это самая массовая и развитая категория, где автоматизировать продажи легче всего.
- \* **Сегмент B2B**, где взаимодействие происходит между юридическими лицами, как правило, между оптовыми продавцами и владельцами интернет-магазинов. Таких площадок пока не так много, так как взаимодействие между оптовыми продавцами и покупателями очень часто основывается на персональных условиях и договоренностях.

# ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА



# СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА



Запуск и отработка проекта в рамках Москвы и Московской области на основе текущих клиентов (продавцов и покупателей)



Подключение маркетологов и отдела продаж для первоначального расширения клиентской базы



Масштабирование человеческих и технических ресурсов в рамках новых задач



Активная работа по дальнейшему всестороннему продвижению проекта на всей территории РФ, присутствие в регионах

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА



Объем  
необходимых  
инвестиций

135 МЛН. РУБ.



Срок  
окупаемости  
проекта

2,06 ГОДА



Выручка  
за 3 года

3 МЛРД. 387 МЛН. РУБ.



Чистая  
прибыль

449 МЛН. РУБ



Рентабельность  
продаж

115,1%



Инвестиционное  
предложение:

135 МЛН РУБ.  
ЗА 30%

компании для одного  
или группы инвесторов  
согласно пакетному  
предложению

# ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

1. Доработка платформы с приложением под Маркетплейс
2. Расширение складских площадей под возможности новых услуг
3. Оборудование склада под фулфилмент
4. Приобретение 1С и ее адаптация под собственные нужды
5. Закупка автотранспорта для собственной курьерской службы
6. Реклама
7. Найм специалистов и дополнительных сотрудников в офис и склад

# МОНЕТИЗАЦИЯ ПРОЕКТА



Абонентская плата:  
для ИМ – **от 1000 руб.**,  
для организаторов  
СП – **1000 руб.**  
Для услуг – **1000 руб.**



Процент с продаж на  
торговой площадке  
**от 4%**



Оплата за клиентскую  
рекламу на торговой  
площадке –  
**от 1000 руб.**



Подписка продавцов  
и покупателей на  
дополнительные  
услуги –  
**от 230 руб.**



Сторонняя реклама –  
**от 1000 руб.**



Оплата за услуги  
доставки –  
**от 150 руб.**  
за мелкий габарит



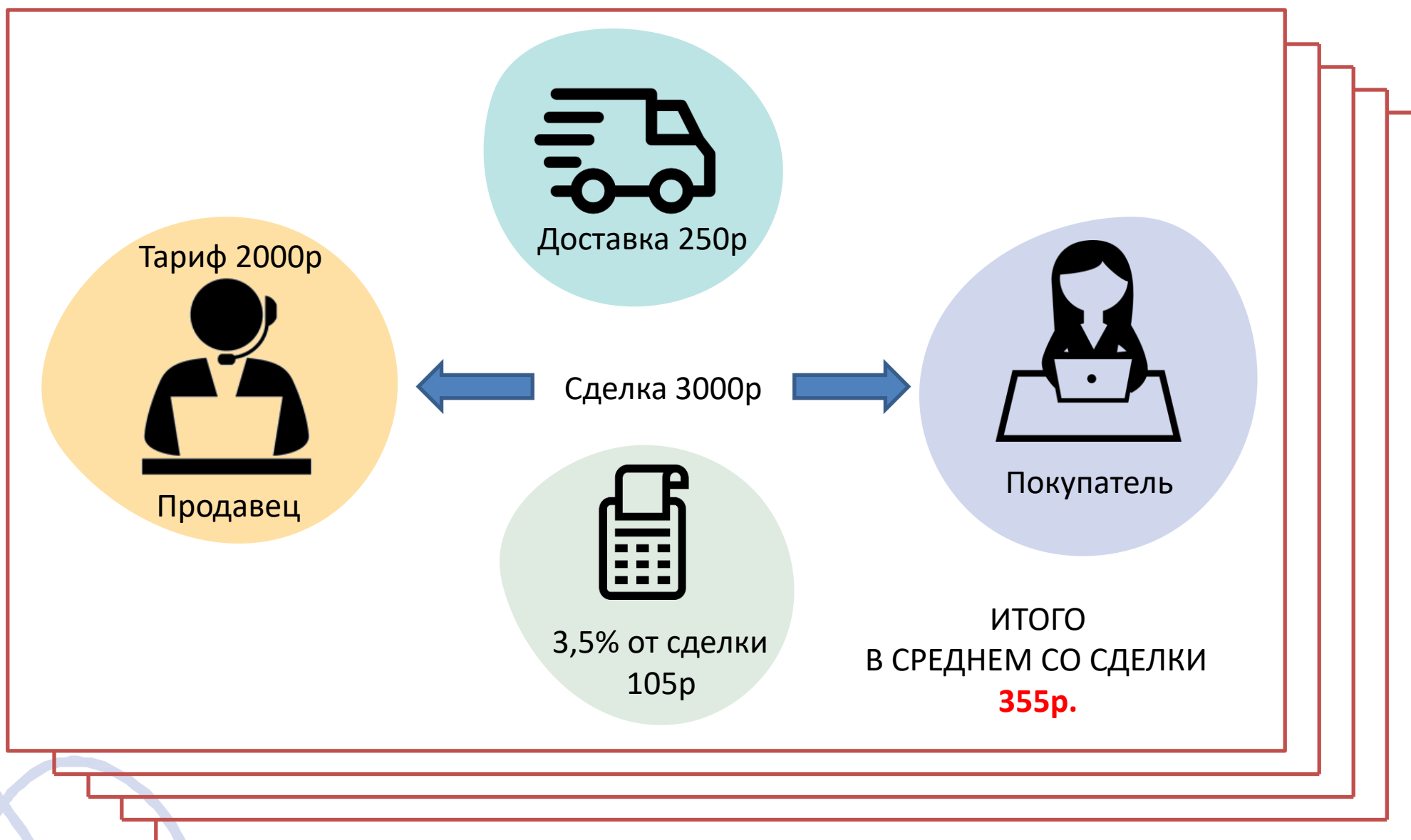
Аренда полок –  
**от 500 руб.**,  
сбор заказов –  
**от 35 руб.**



Аренда полок  
0,25 м<sup>3</sup> –  
**от 500 руб.**

# МОНЕТИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

## ДЕТАЛИЗАЦИЯ



~ 100 сделок на каждого продавца = **37 500р / месяц**

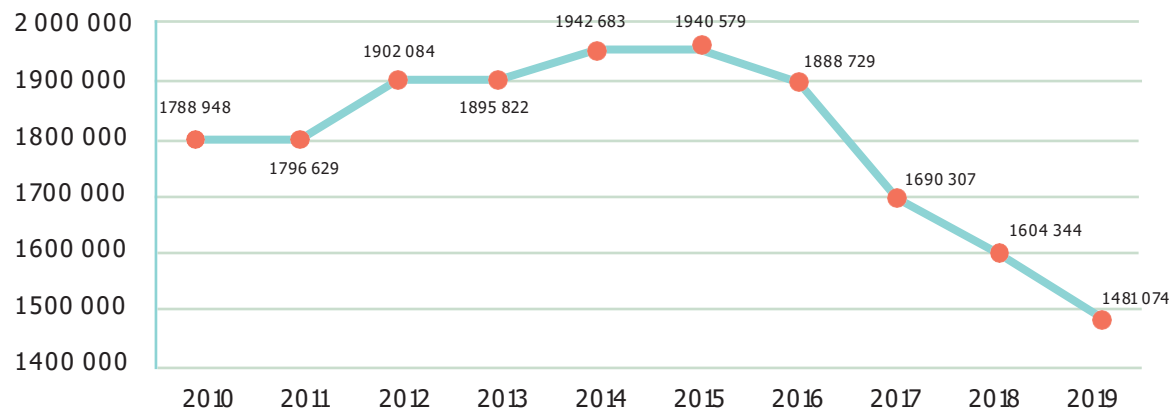


# ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА

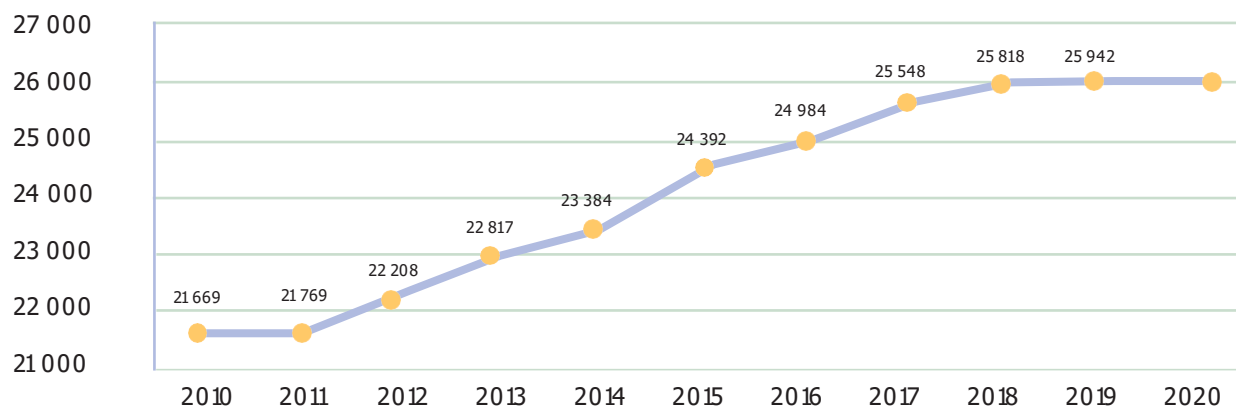
- Зарегистрированная торговая марка ООО «Транс-Престиж»
- Большой выбор товаров и услуг для детей в одном месте от покупателей до продавцов (ИМ)
- Минимальная цена за работу на площадке и за рекламу
- B2B, B2C и C2C сделки в пределах одной торговой площадки
- Контроль качества товаров и мониторинг жалоб на товары, реализованные на площадке
- API - интеграция для продавцов, личный кабинет и мобильное приложение для покупателей, SMS/PUSH-информирование
- Программа лояльности для покупателей, система скидок для покупателей и продавцов
- Готовые программные решения с широким набором базового функционала и возможностью дальнейшей модификации
- Отработанная логистика (собственная курьерская компания, склады, ПВЗ и прочее)
- Начальная клиентская база продавцов и покупателей
- Широкий спектр опций по монетизации и отсутствие в работе отложенных платежей
- Контроль за заказом через личный кабинет и мобильное приложение

# АНАЛИЗ РЫНКА

*Уровень рождаемости в России, чел.*



*Целевая аудитория 0-14 лет, чел.*



Несмотря на снижение рождаемости в России в 2016-2020 гг., уровень целевой аудитории достаточно стабилен.

# МАРКЕТИНГ

- \* **Целевая аудитория** – молодые родители, которым необходимы одежда, игрушки, аксессуары, продукты, обучающие материалы для ребенка и прочее.
- \* **Потребители маркетинг-плейса:** продавцы/поставщики, клиенты, партнеры, рекламодатели и др. На первом этапе при привлечении продавцов основной акцент будет делаться на представителях Москвы, Санкт-Петербурга, Московской и Ленинградской областей.
- \* **Товарная политика**  
В рамках основного вида деятельности компании рассматривается реализация детских товаров. Также будет предусмотрена возможность предоставления услуг от частных лиц и организаций по «детской» тематике – от присмотра и репетиторства до организации досуга и отдыха.
- \* **Ценовая политика**  
Цены на реализуемые товары будут устанавливаться исходя из среднерыночных цен, возможно установление цен ниже рыночных за счет использования собственной курьерской службы.
- \* **Конкуренты**
  - Лидеры рынка продажи детских товаров, например, Детский мир, Дочки-Сыночки.
  - Крупные представители интернет-торговли, такие как Ozon и Wildberries (данный проект не ставит перед собой задачу превзойти их).
- \* **Продвижение**  
Социальные сети, SEO-оптимизация, контекстная реклама, «сарафанное радио».

# КОНТАКТЫ ДЛЯ СВЯЗИ



ФРОЛОВ  
ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

Тел. +7(985) 987-48-20  
[d.frolov@ecp-logistic.ru](mailto:d.frolov@ecp-logistic.ru)



ХАННАНОВ  
АЗАТ МАРАТОВИЧ

Тел. +7(966)137-34-14  
[a.hannanov@ecp-logistic.ru](mailto:a.hannanov@ecp-logistic.ru)

