



V A R I A N T . N A M E

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

РАСШИРЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА СЕРИИ
УНИКАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ КОСМЕТИКИ
БРЕНДА VARIANT

ПРОДАЖА ПРОДУКЦИИ НА КРУПНЫХ
РОССИЙСКИХ И МИРОВЫХ МАРКЕТПЛЕЙСАХ:
WILDBERRIES, OZON, AMAZON

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

РАСШИРЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА СЕРИИ УНИКАЛЬНОЙ КОСМЕТИКИ
ПРОДАЖА НА РОССИЙСКИХ И МИРОВЫХ МАРКЕТПЛЕЙСАХ

ТРЕНДОВЫЙ РАСТУЩИЙ РЫНОК

3 млрд.₽

Доступный годовой
объём рынка

11 млрд.₽

Перспектива
в ближайшие 12 месяцев

ВОСТРЕБОВАННЫЕ ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ПРОДУКТЫ

Высокомаржинальные

Протестированные

Уникальные продукты

С мгновенным эффектом

ВЫСОКАЯ ДОХОДНОСТЬ НИЗКИЙ ПОРОГ ВХОДА

>1300%

Плановый ROI
за 36 месяцев

4,5-15 млн.₽

Объём инвестиций

12 месяцев

Возврат инвестиций

ПРОЕКТ ПОЛНОСТЬЮ ГОТОВ К ЗАПУСКУ

>5 лет - опыт инициатора проекта

Готова вся инфраструктура

Решены все вопросы

Прибыль через 3 месяца от старта

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТОРУ

Сумма инвестиций от 4,5 до 15 млн. рублей.

В перспективе сумма может быть увеличена до 50 млн. рублей.

Срок возврата инвестиционной суммы – 12 месяцев.

Доля инвестора в проекте – 40%.

Общий Чистый доход Инвестора:

от 50% до 100% за 12 месяцев

от 280% до 790% за 36 месяцев

Предлагается создание совместной фирмы с партнёром-инвестором,
с контролем за расходами финансов.



ПРОБЛЕМА

- С возрастом появляются признаки старения организма: морщины на коже лица, шеи и декольте.
- Чтобы выглядеть более молодой и красивой, практически каждая женщина пользуется косметикой.
- На мировом и российском рынках большое количество кремов и сывороток различных брендов, при этом, предлагается продукция с отсроченным результатом, который будет заметен только через несколько недель или месяцев.
- По этой причине весьма востребован потребителями продукт мгновенного действия - «Здесь и Сейчас».



РЕШЕНИЕ

- Инициатор Проекта, проведя аналитику, учёл недостатки продаваемых на рынке косметических средств и создал бренд VARIANT с миссией: «Дать потребителям доступные, высокоэффективные продукты с мгновенным эффектом».
- Совместно с отделом исследований и разработок в Китае создана серия взаимодополняющих друг друга Сыворотки и Кремов от морщин с мгновенным эффектом.
- Организован процесс серийного производства продуктов под собственным брендом VARIANT на фабрике в Китае.
- Начало Проекта - производство и продажа Сыворотки и Кремов на рынке России и СНГ.
- Цель, после устойчивых продаж и узнаваемости бренда – расширение линейки косметики с мгновенным эффектом и выход на мировой рынок.



ДЕЙСТВИЕ ПРОДУКТА

MAGIC DROPS

ЭТАП #1 - УВЛАЖНЕНИЕ

Сыворотка для лица, век, шеи и декольте с мгновенным эффектом:

- Увлажняет кожу.
- Питает кожу.
- Оказывает антивозрастное действие.

Высокая эффективность продукта обеспечивается за счёт особой композиции состава и высокого процентного содержания передовых косметических компонентов высокого качества.

* Новый продукт



ДЕЙСТВИЕ ПРОДУКТА

MAGIC SKIN

ЭТАП #2 - РАЗГЛАЖИВАНИЕ МОРЩИН

Крем-Филлер для лица, век, шеи и декольте с мгновенным тройным эффектом:

- Скрывает глубокие морщины.
- Осветляет кожу, выравнивает тон лица, скрывает пигментные пятна.
- Омолаживает кожу.

Высокая эффективность продукта обеспечивается за счёт особой композиции состава и высокого процентного содержания передовых косметических компонентов высокого качества.

* Новый продукт



ДЕЙСТВИЕ ПРОДУКТА

PERFECT SKIN

ЭТАП #3 - ИДЕАЛЬНАЯ КОЖА

Крем-Пудра для лица, век, шеи и декольте с мгновенным тройным эффектом:

- Скрывает мелкие морщины и несовершенства кожи.
- Омолаживает кожу
- Матирует кожу, скрывает жирный блеск.

Высокая эффективность продукта обеспечивается за счёт особой композиции состава и высокого процентного содержания передовых косметических компонентов высокого качества.

* Продукт протестирован рынком и потребителями

ДО ПРИМЕНЕНИЯ

ЧЕРЕЗ 3 МИНУТЫ

СТАТИСТИКА ПО ПРОДУКТУ

PERFECT SKIN

Wildberries

8 500 продаж

Рейтинг 4,4

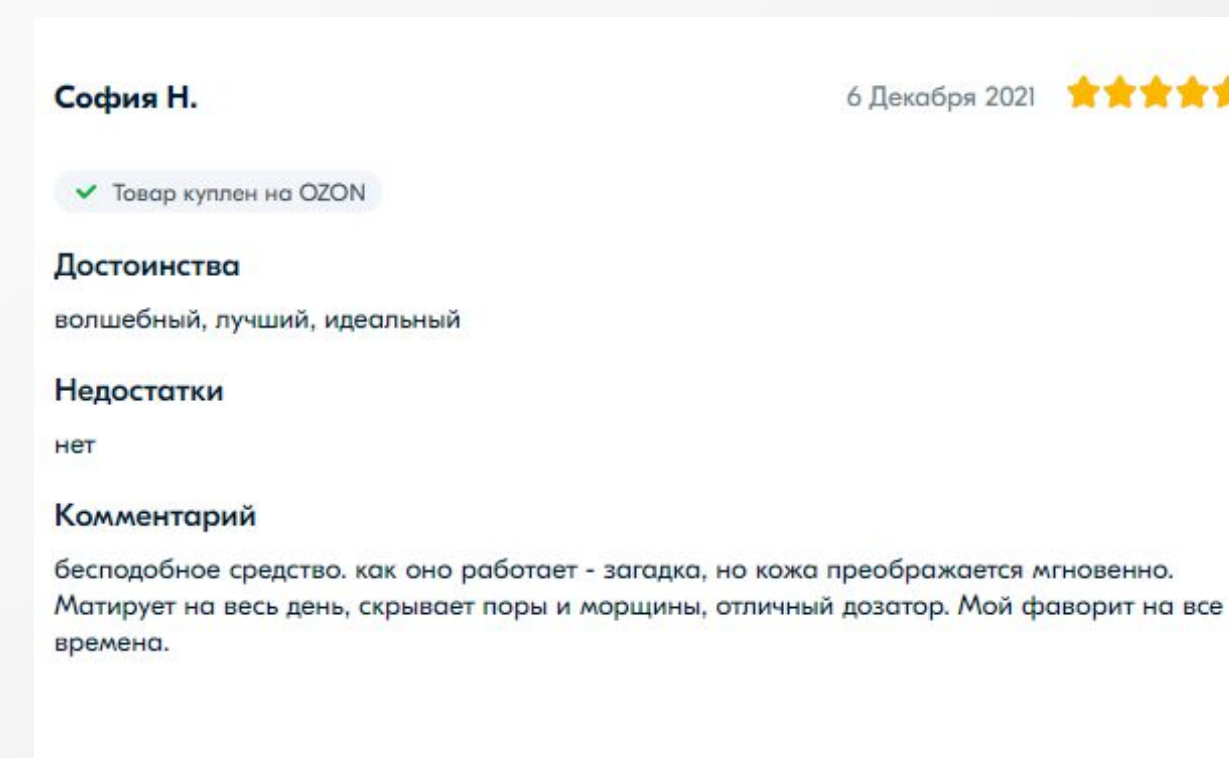
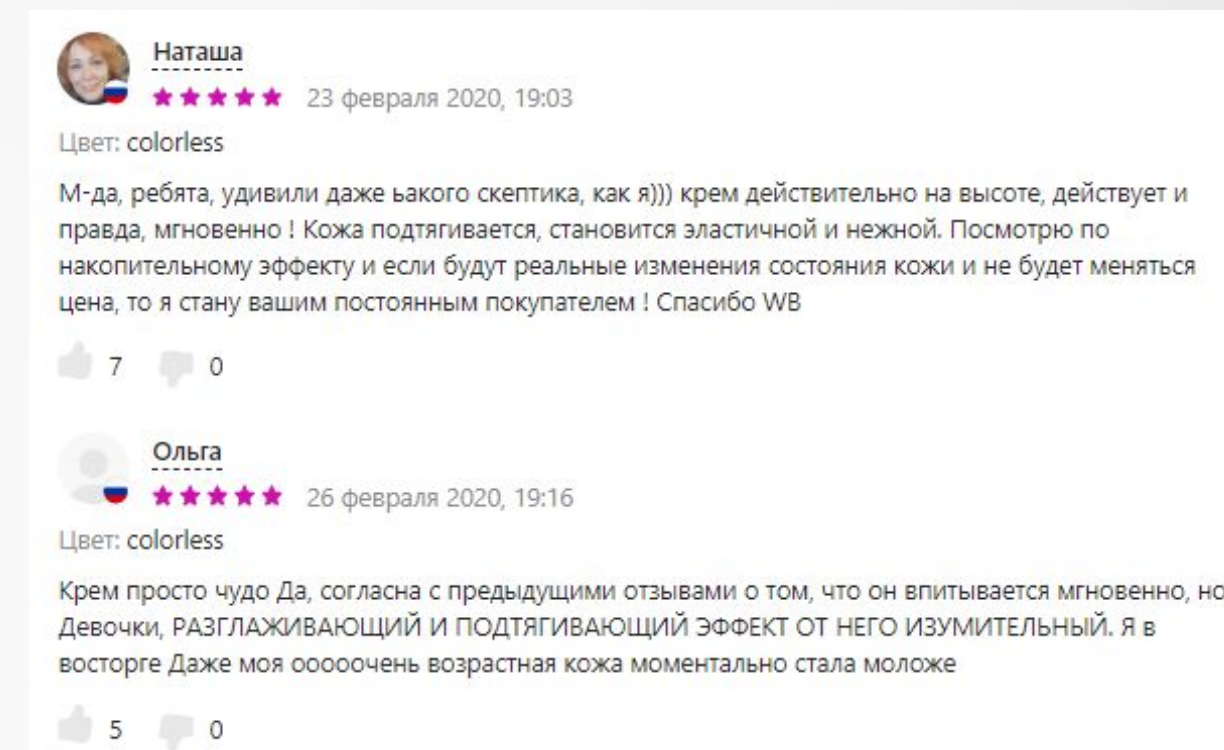
460 ОТЗЫВОВ

Ozon

1 500 продаж

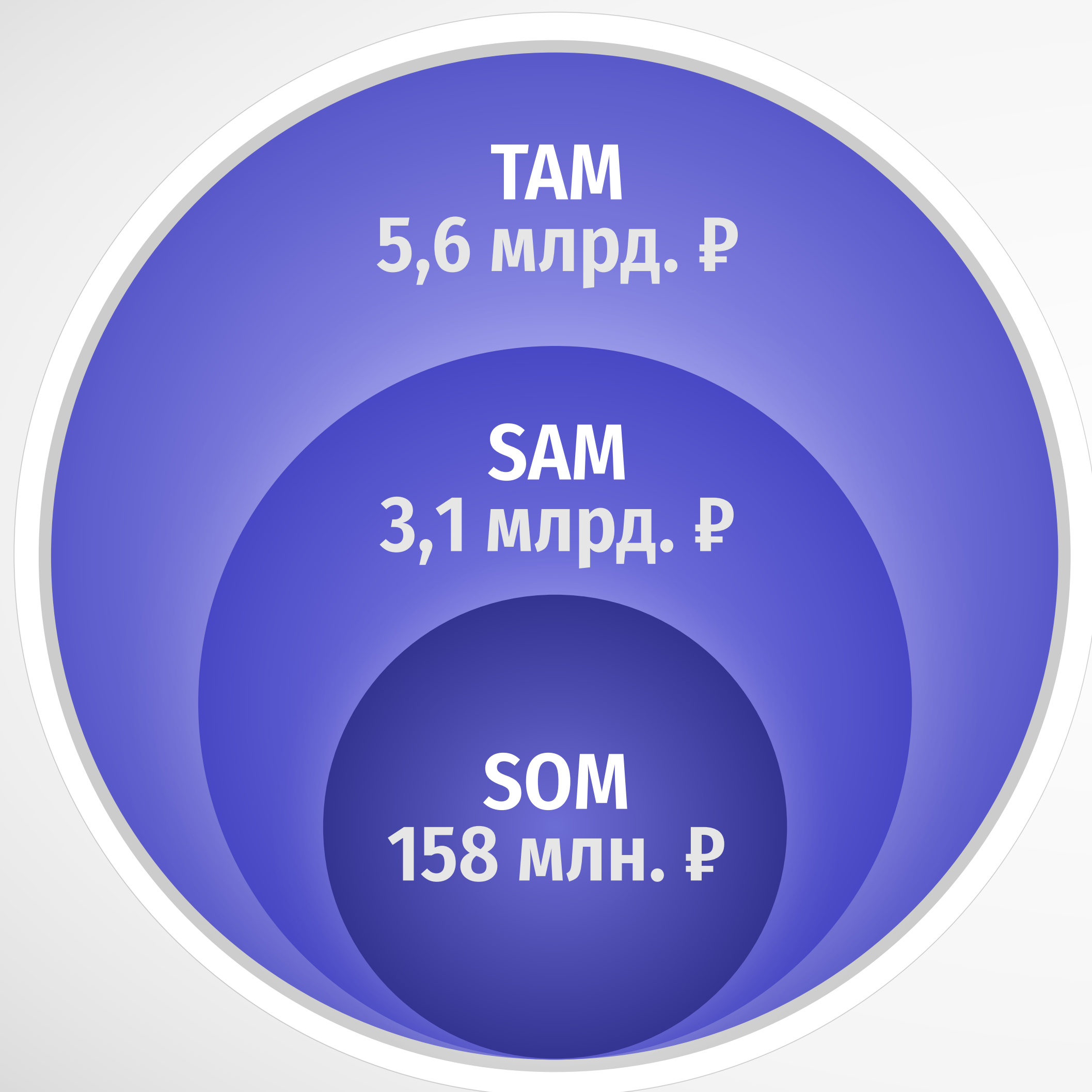
Рейтинг 4,75

300 ОТЗЫВОВ



* Результаты достигнуты без инвестиций в продвижение продукта

ОЦЕНКА РЫНКА WILDBERRIES И OZON



TAM (общий объём рынка) - 5,6 млрд. ₽ в год
Категория «Крем для лица» ТОП-1000 товаров

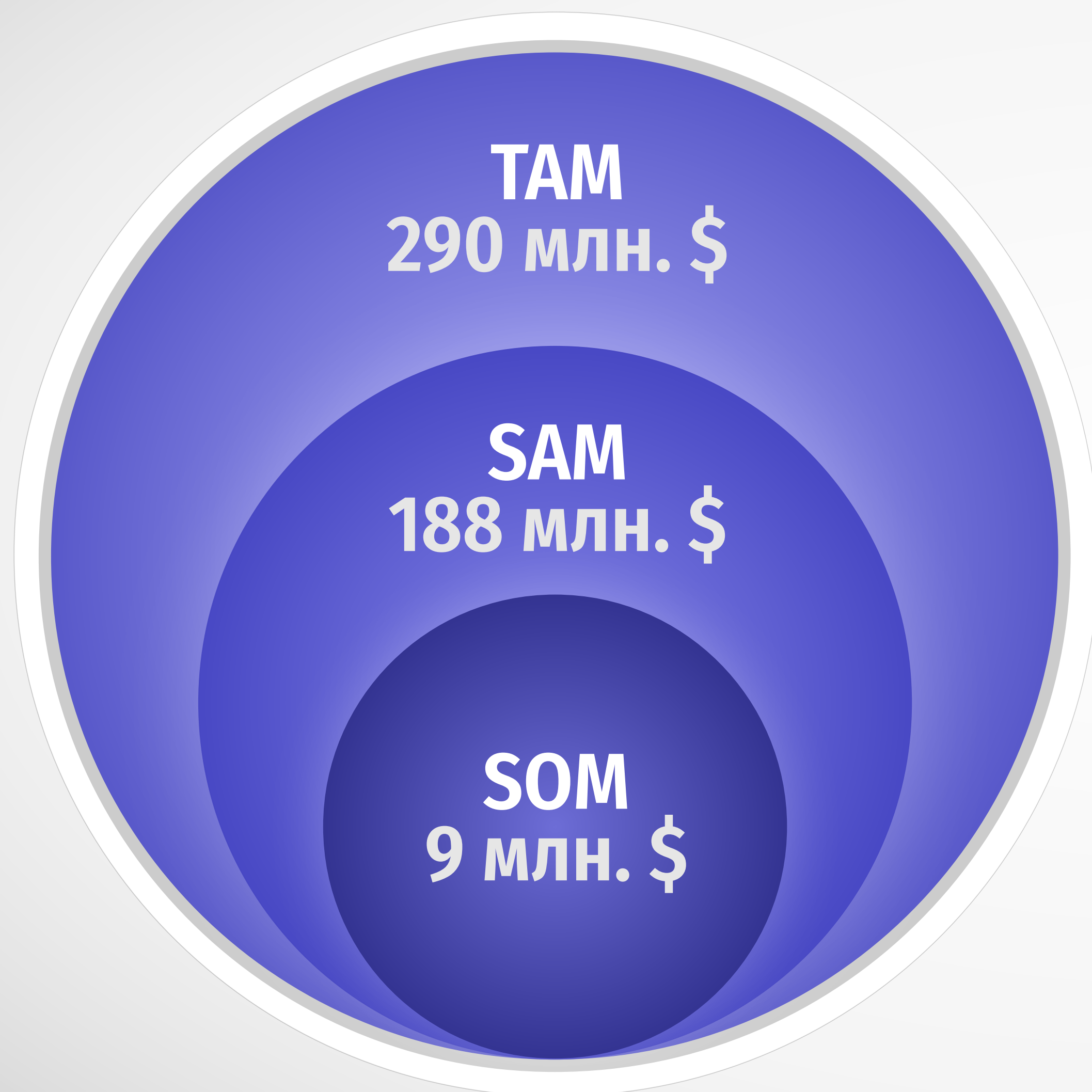
SAM (доступный объём рынка) - 3,1 млрд. ₽ в год
Категория «Крем от морщин»
56% от категории «Крем для лица»

SOM (реально достижимый объём рынка)
1% рынка - 31 млн. ₽ в год
2 150 продаж в месяц

3% рынка - 93 млн. ₽ в год
6 500 продаж в месяц

5% рынка - 158 млн. ₽ в год
11 000 продаж в месяц

ОЦЕНКА РЫНКА AMAZON



TAM (общий объём рынка) - 290 млн. \$ в год
Категория «Крем для лица» ТОП-300 товаров

SAM (доступный объём рынка) - 188 млн. \$ в год
Категория «Крем от морщин»
65% от категории «Крем для лица»

SOM (реально достижимый объём рынка)
1% рынка - 1,8 млн. \$ в год
5 500 продаж в месяц

3% рынка - 5,6 млн. \$ в год
16 000 продаж в месяц

5% рынка - 9,4 млн. \$ в год
27 000 продаж в месяц

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

- 1**○ **Производство продукта на фабрике в Китае.**
Принцип контрактного производства - сотрудничество с уже существующими фабриками производителями для минимизации затрат на производство, сроков реализации проекта и рисков, связанных с ликвидностью проекта.
- 2**○ **Поставка продукта на склады маркетплейсов.**
- 3**○ **Продвижение карточки продукта на маркетплейсах в ТОП-10 с привлечением специализированного агентства.**
- 4**○ **Продажа продукта и получение прибыли.**
- 5**○ **Бизнес управляется онлайн и полностью прозрачен.**
- 6**○ **Оплата от продаж поступает на счёт каждую неделю.**

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

- 7 Себестоимость единицы продукта = 290 ₺.
- 8 Расходы на продвижение продукта = 300 ₺.
- 9 Цена продажи единицы продукта = 1 199 ₺.
- 10 Планируемый ежемесячный объём продаж от 2 500 до 10 000 единиц.
- 11 Планируемый ежемесячный объём выручки от продаж продукта от 3 000 000 до 12 000 000 ₺.
- 12 Аналитика показывает, что объём продаж продуктов конкурентов достигает более 10 000 единиц крема, и более 30 000 единиц сывортки в месяц, при вложении соответствующих сумм в продвижение.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

- 13 Низкая себестоимость продукта обеспечивается сотрудничеством с крупной фабрикой в Китае по производству косметики, с широким выбором упаковки и возможностью самостоятельных разработок инновационных продуктов мирового уровня.
- 14 Высокая маржинальность продукта позволяет нам привлекать партнёров, специализирующихся на раскрутке товаров на маркетплейсах (МП), используя программный алгоритм МП по оценке товара и вывода карточек товаров в ТОП-10.
- 15 Объём продаж продукта напрямую зависит от вывода карточки товара в ТОП-10, поскольку 80% всех объёмов продаж получают товары, входящие в ТОП-10. Это обусловлено тем, что покупатели склонны выбирать наиболее популярные товары и тем, что они не просматривают товары далее 10й страницы.

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

Прогнозируемый результат за 36 месяцев
при ежемесячном объёме продаж **3 000** единиц каждого продукта

	1 продукт	3 продукта
Сумма инвестиций, ₹	4 500 000	13 500 000
Оборот бизнеса, ₹	107 866 080	323 598 240
Чистая прибыль бизнеса, ₹	35 979 831	107 939 493
ЕВITDA, %	41	42
Срок возврата инвестиций, месяцы	12	12

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

Прогнозируемый результат за 36 месяцев
при ежемесячном объёме продаж **6 000** единиц каждого продукта

	1 продукт	3 продукта
Сумма инвестиций, ₹	5 000 000	15 000 000
Оборот бизнеса, ₹	213 114 720	639 344 160
Чистая прибыль бизнеса, ₹	71 160 583	213 481 749
ЕВITDA, %	41	41
Срок возврата инвестиций, месяцы	12	12

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

Прогнозируемый результат за 36 месяцев
при ежемесячном объёме продаж **9 000** единиц каждого продукта

	1 продукт	3 продукта
Сумма инвестиций, ₹	5 500 000	16 500 000
Оборот бизнеса, ₹	318 363 360	955 090 080
Чистая прибыль бизнеса, ₹	109 301 132	327 903 396
ЕВITDA, %	42	42
Срок возврата инвестиций, месяцы	10	12

ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА



Алексей Уздемир

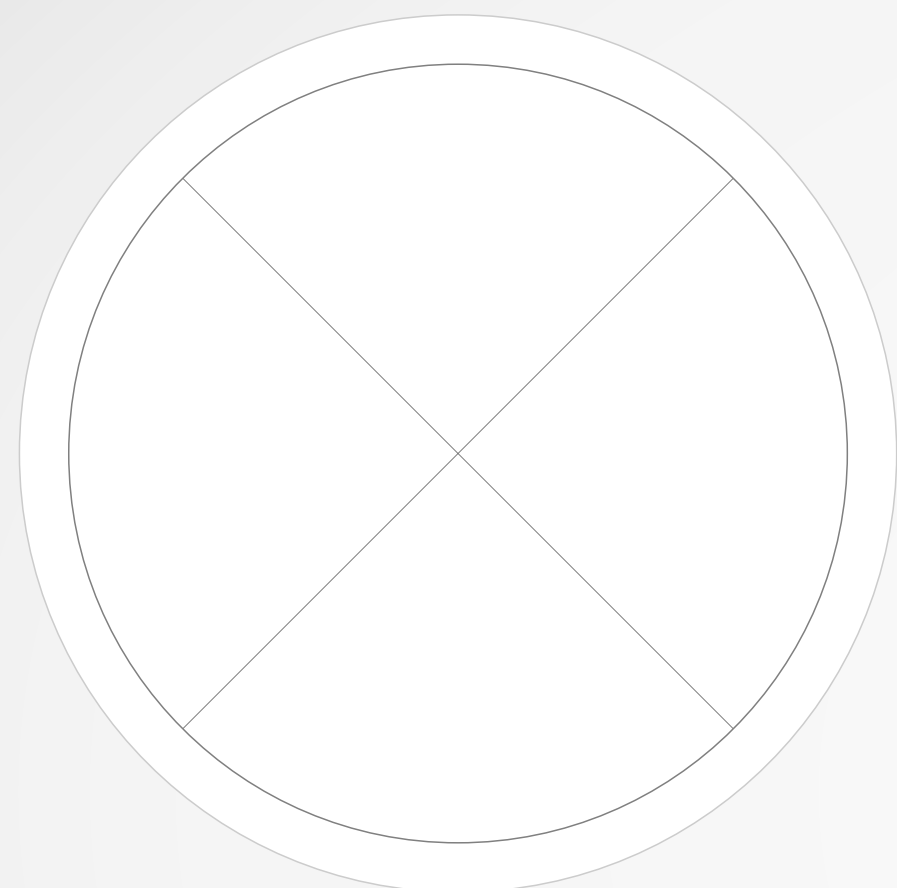
Более 5 лет опыта в производстве косметики и продажах на маркетплейсах.

В 2018 - 2019 годах мой первый продукт вошёл в ТОП-1 рейтинга категории «Уход за телом» на Wildberries. ROI проекта >700%.

**Второй продукт создал в 2020 году
Через 1 месяц продукт вошёл в ТОП-10 рейтинга категории «Уход за лицом» на Wildberries. ROI проекта >200%.**

В 2021-2022 организовал производство трёх новых продуктов под брендом VARIANT.

ПАРТНЁРЫ ПРОЕКТА



XXXXX

Фабрика производитель

Производит косметику с 2000 года.

Полный цикл производства, упаковки и фасовки.

Собственный отдел исследований и разработок.

Производство соответствует международным стандартам ISO:9001, GMP, CE, FDA.



SWINNER

Маркетинговое агентство
в сфере маркетплейсов

Оказывают полный комплекс услуг по продвижению товаров на маркетплейсах.

Проводят аудит и оптимизацию карточек товаров.

Разрабатывают и реализуют стратегию входа товаров в ТОП-10 на основе аналитических данных.

ЧТО СДЕЛАНО ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

- 1 Разработаны 3 продукта с Эксклюзивным правом производства и продажи.
- 2 Один из продуктов протестирован рынком с весьма высокой оценкой потребителей.
- 3 Создан бренд VARIANT.
- 4 Организовано контрактное производство полного цикла в Китае, «под ключ» партиями по 10 000 единиц.
- 5 Решены все вопросы с сертификацией, логистикой и импортом.
- 6 Проект полностью готов к запуску / Ожидает финансирования.

ДОРОЖНАЯ КАРТА ПРОЕКТА

СЕЙЧАС

- Разработаны продукты и упаковка.
- Производство готово к запуску.
- Разработана стратегия.
- Маркетинг готов к запуску.

1-й месяц

- Инвестиции в производство.
- Подготовка контента.
- Создание карточки товара на маркетплейсах.

3-й месяц

- Готовность партии продукции.
- Доставка в Россию.
- Старт продаж.
- Первая прибыль.

12-й месяц

- Возврат тела инвестиций.

13-й месяц

- Получение чистого дохода.

24-й месяц

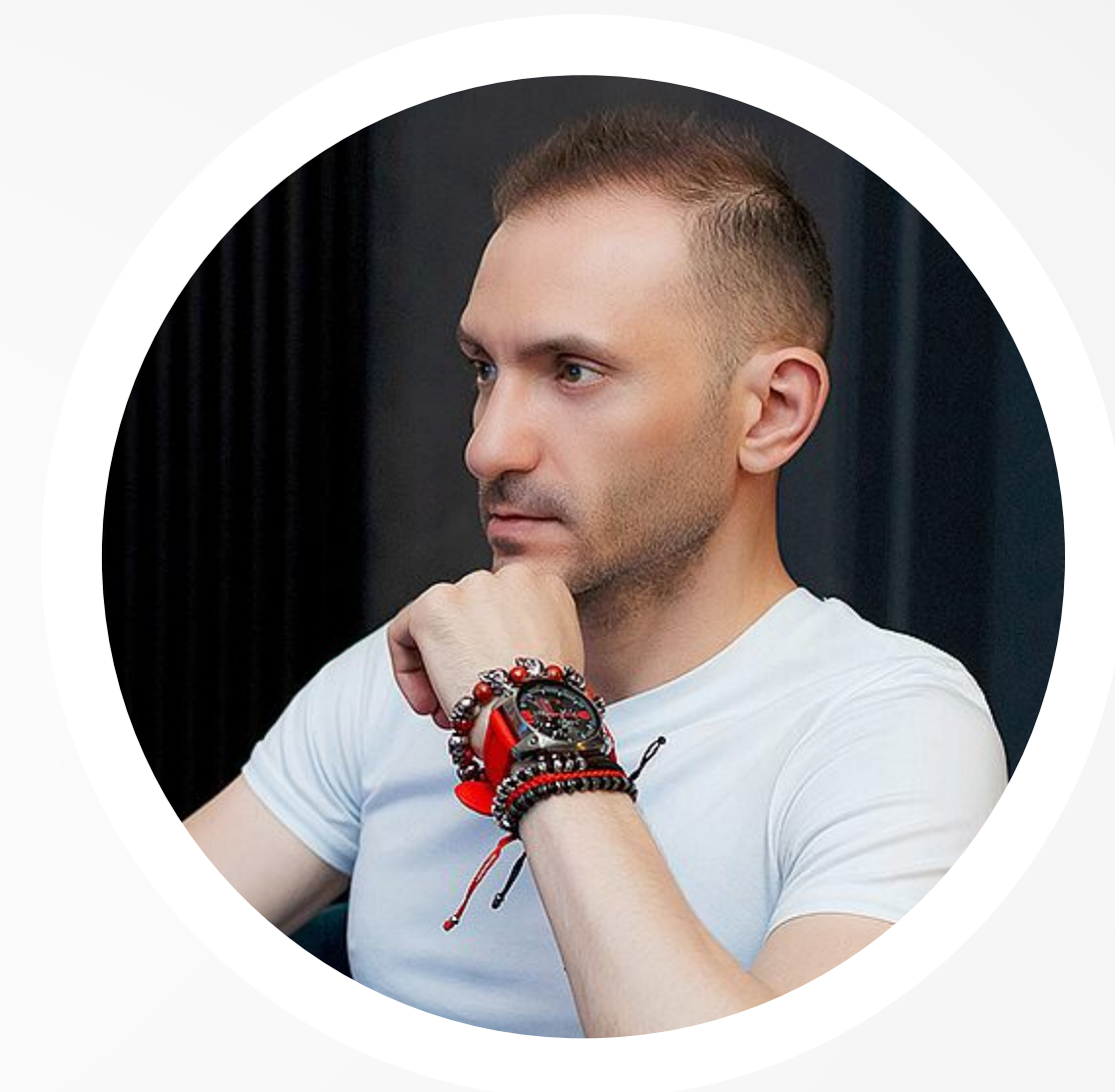
- Выход на рынок Amazon США.
- Создание новых высокоэффективных продуктов для лица, тела, волос.



Сайт проекта:

www.variant.name

КОНТАКТЫ



Алексей

+7 928 26 35 777

WhatsApp / Telegram