



ПРИВЛЕКАЕМ ИНВЕСТИЦИИ В ПРОДАЖУ КОРМОВ ДЛЯ ЖИВОТНЫХ С ДОХОДНОСТЬЮ

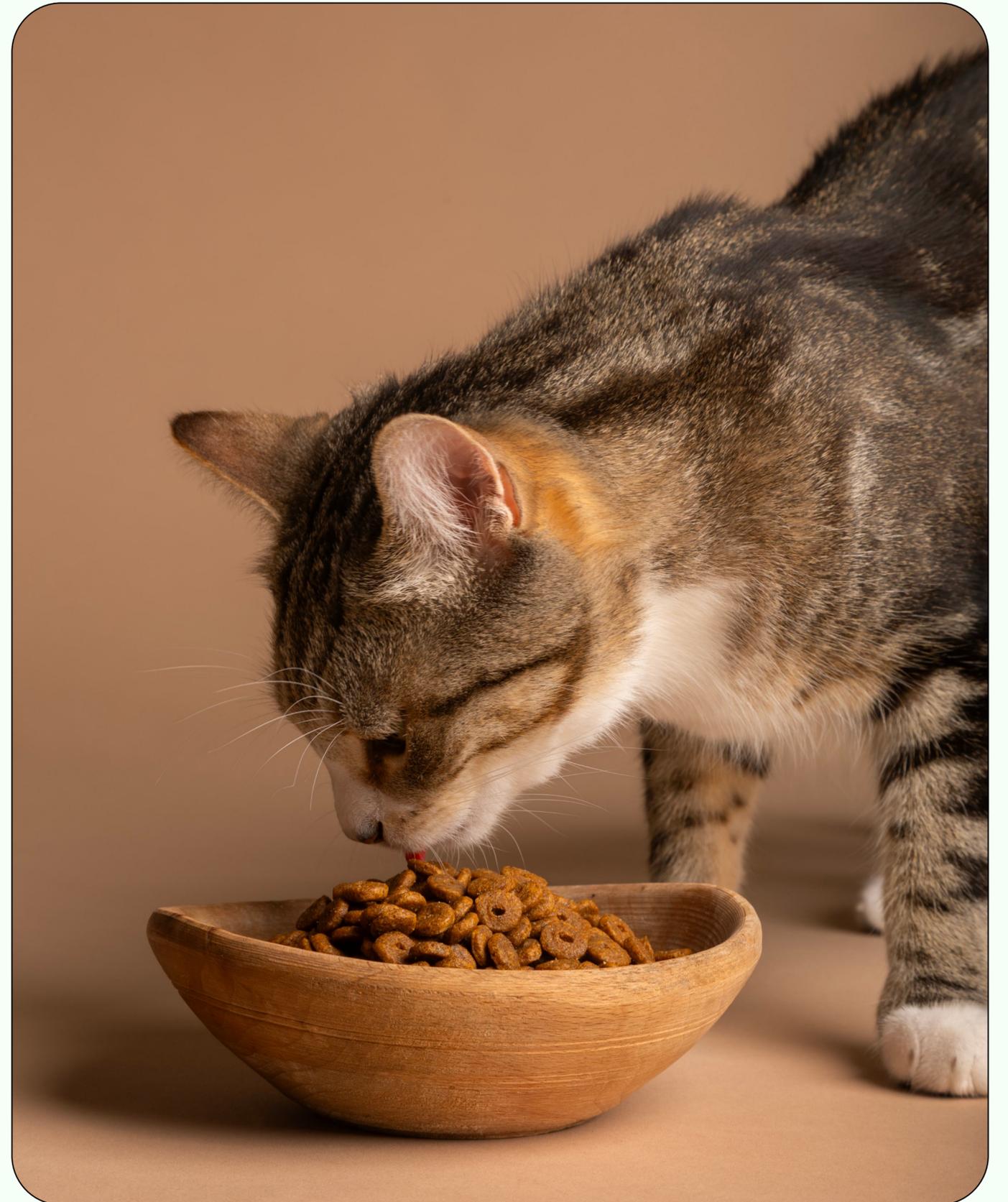
82-84% ГОДОВЫХ



www.slom-moska.com



8 (993) 611-46-25



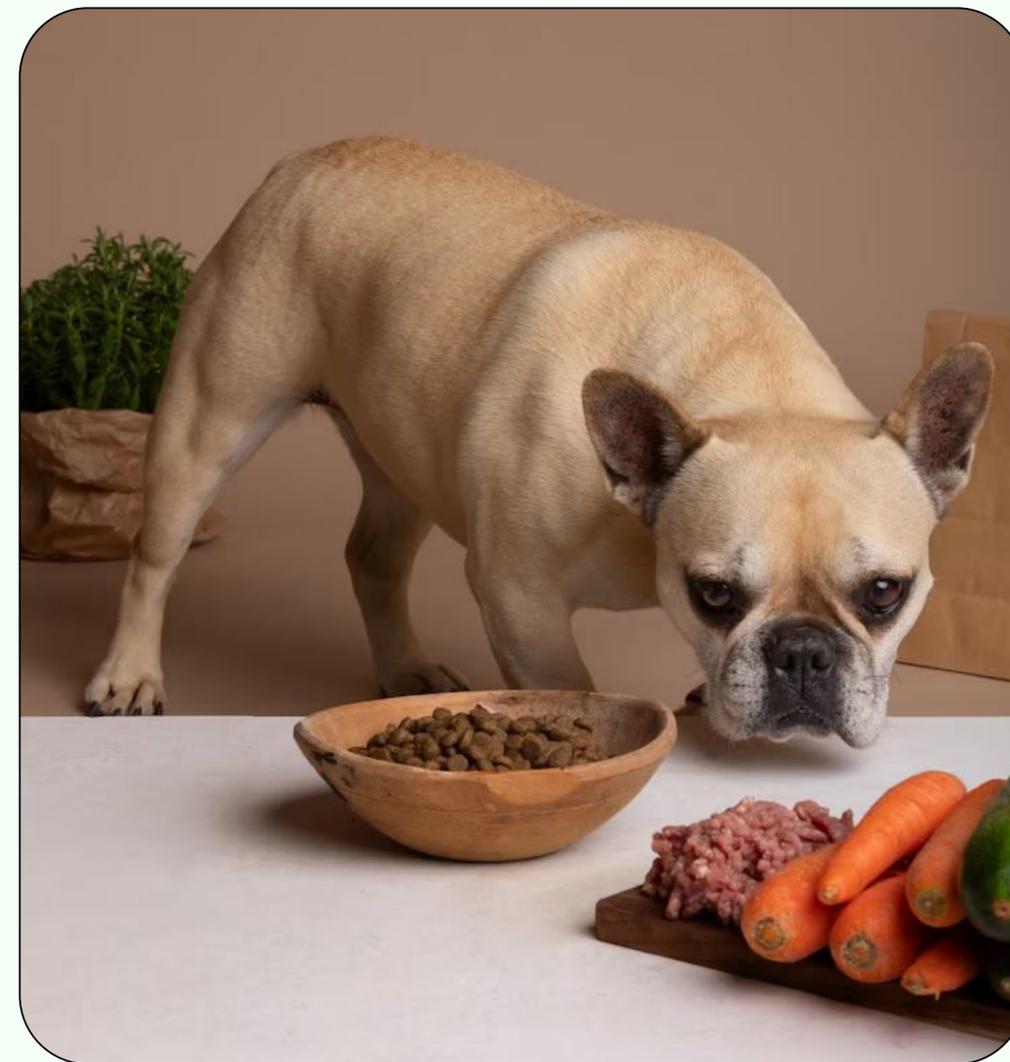
ИЗ-ЗА САНКЦИЙ КРУПНЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ БРЕНДЫ КОРМОВ УШЛИ ИЗ РОССИИ

Х

Потребители столкнулись с **дефицитом** привычных кормов и вынуждены искать альтернативу, переходя на другие корма, которые не всегда соответствуют привычному качеству

Х

Этот фактор оказывает значительное влияние на здоровье домашних питомцев, и смена корма может привести к **ухудшению состояния** животного и к развитию новых заболеваний



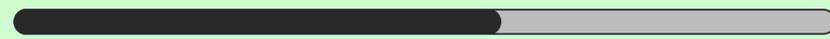
на **40%**

снизился импорт
кормов в россию



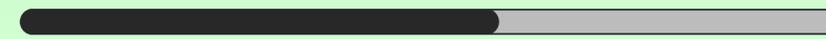
62%

владельцев животных регулярно
покупают корм одной марки



61%

россиян владеют
домашними животными



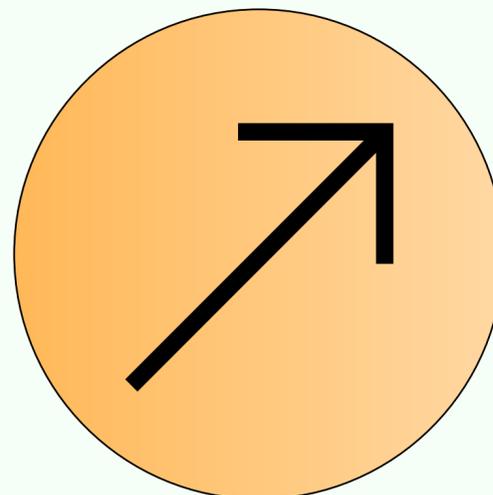
РЕШЕНИЕ – ЗАКУПАТЬ КОРМ ЗА ГРАНИЦЕЙ НАПРЯМУЮ У ЗАВОДА ИЛИ ЧЕРЕЗ ОПТОВЫХ ПОСТАВЩИКОВ В БЕЛАРУСИ

✓ **сокращение затрат
на транспортировку товара**
не нужно платить процент посредникам

✓ **бесперебойные поставки**
есть возможность в любой момент
оформить поставку

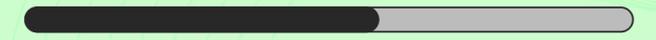
✓ **большой выбор**
не надо выбирать, изначиля, можно
закупать только то, что хорошо
востребовано на рынке

✓ **высокая маржинальность 100-300%**
продавать товар
можно с наценкой **x2 - x4**



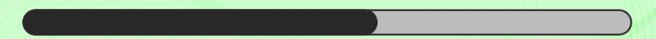
48%

ДОМАШНИХ ЖИВОТНЫХ
ПИТАЮТСЯ ГОТОВЫМ КОРМОМ



42%

ВЛАДЕЛЬЦЕВ ПРЕДПОЧИТАЮТ
ПОКУПАТЬ ИМПОРТНЫЕ КОРМА



НАША УНИКАЛЬНОСТЬ

↘ налажены связи с контрагентами
и есть возможность закупать
корм напрямую

↘ есть возможность продавать
корм под своим брендом

↘ есть возможность закупать
корм farmina, на рынке его
сейчас не найти

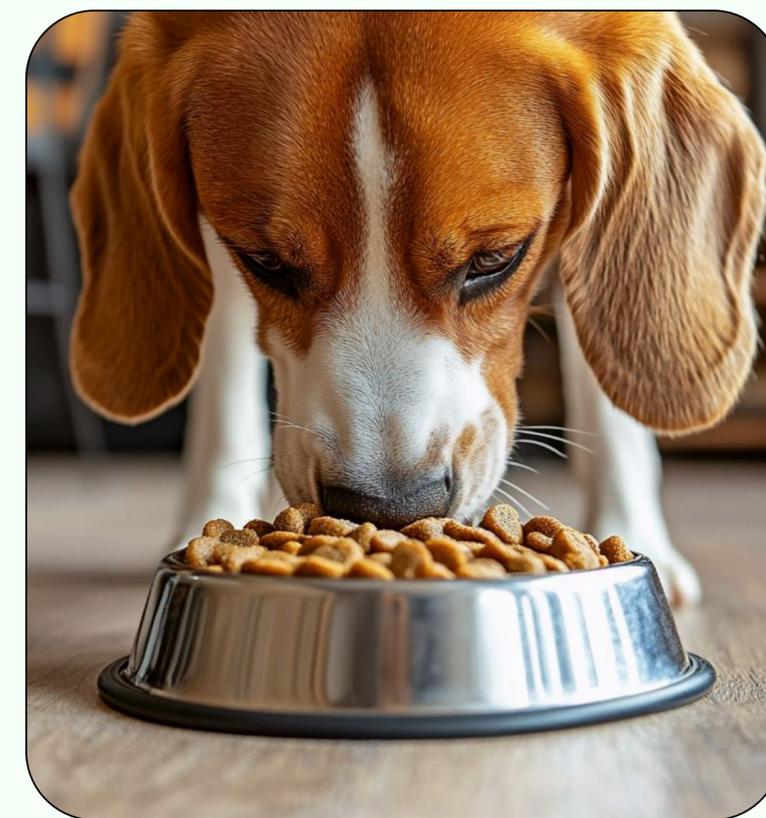
↘ закупаем самые
востребованные на рынке корма

↘ оформили несколько магазинов
на маркетплейсах, что увеличивает
нашу конверсию в разы

↘ есть сеть онлайн-магазинов
на ведущих маркетплейсах

↘ высокая маржинальность
товара

↘ регистрация торговой марки
на территории России



в **5** раз

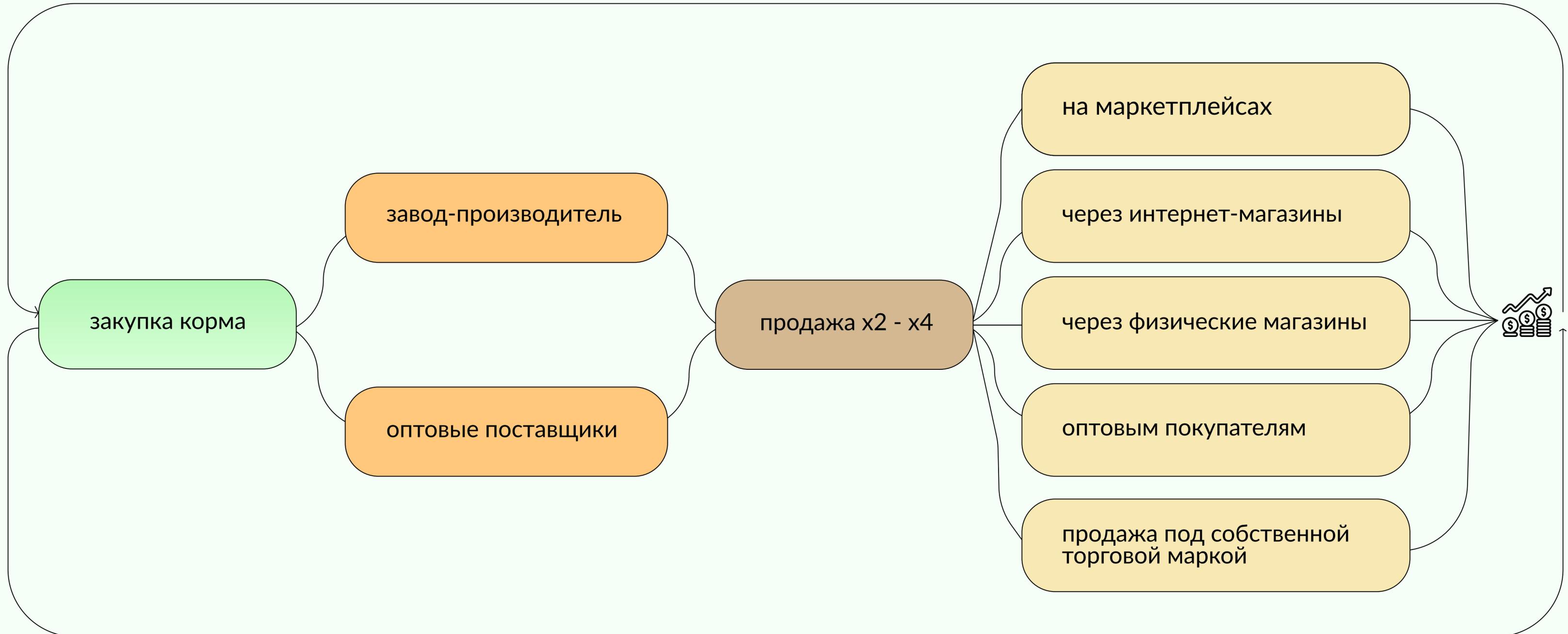
увеличилась конверсия за
счет искусственно
созданной конкуренции

3/10

ведущих магазинов
на маркетплейсах-это мы

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

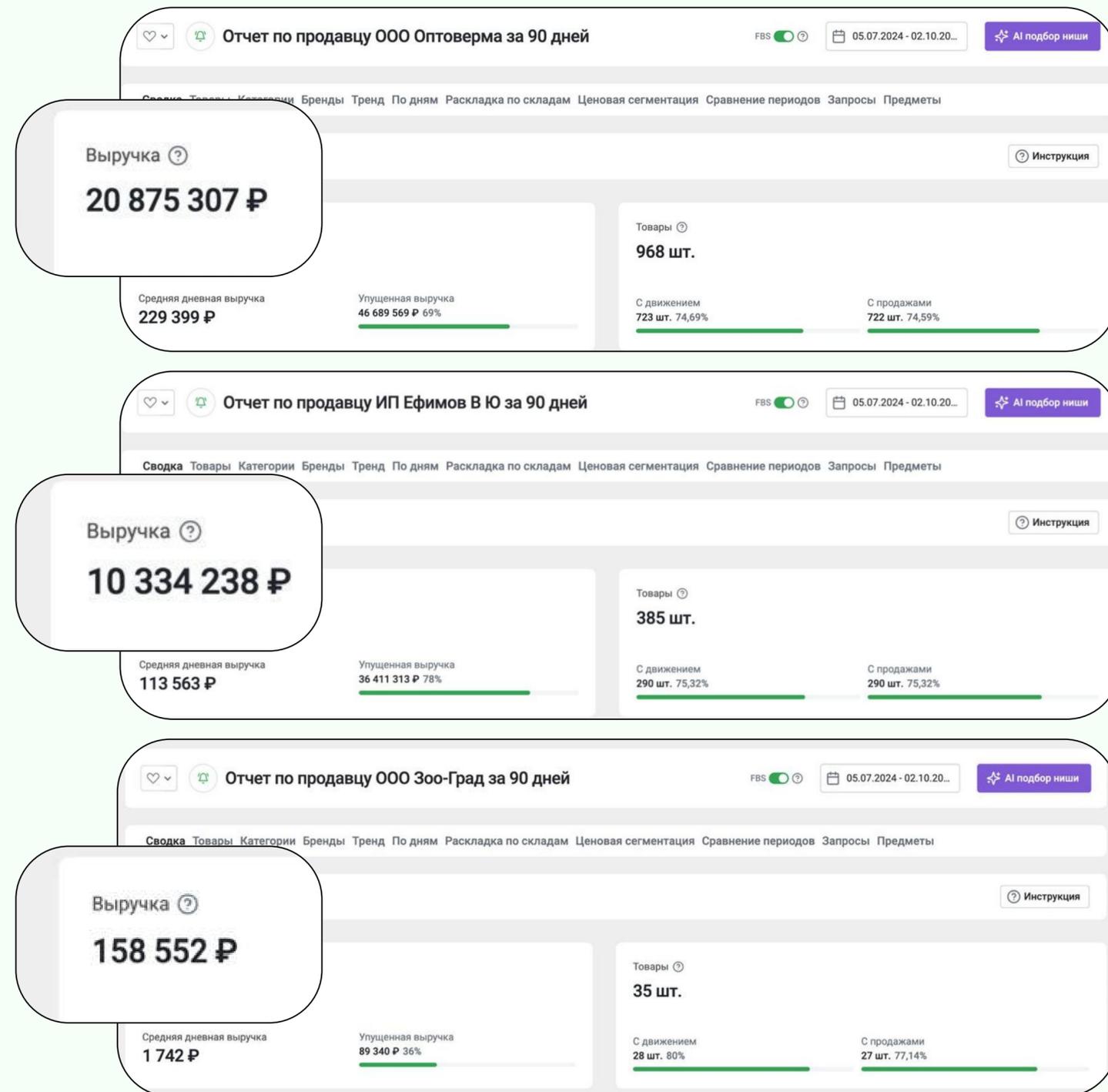
оборачиваемость - 1 месяц



СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

- ↓ **напрямую взаимодействуем с производителями** → сокращаем затраты на посредников
- ↓ **становимся оптовыми продавцами** → продаем напрямую оптовикам
- ↓ **масштабирование объемов товара на маркетплейсах** → значительное увеличение чистой прибыли
- ↓ **развиваем интернет-магазин** → продаем корма без комиссии маркетплейсов
- ↓ **открытие сети магазинов товаров для животных** → увеличение объема продаж

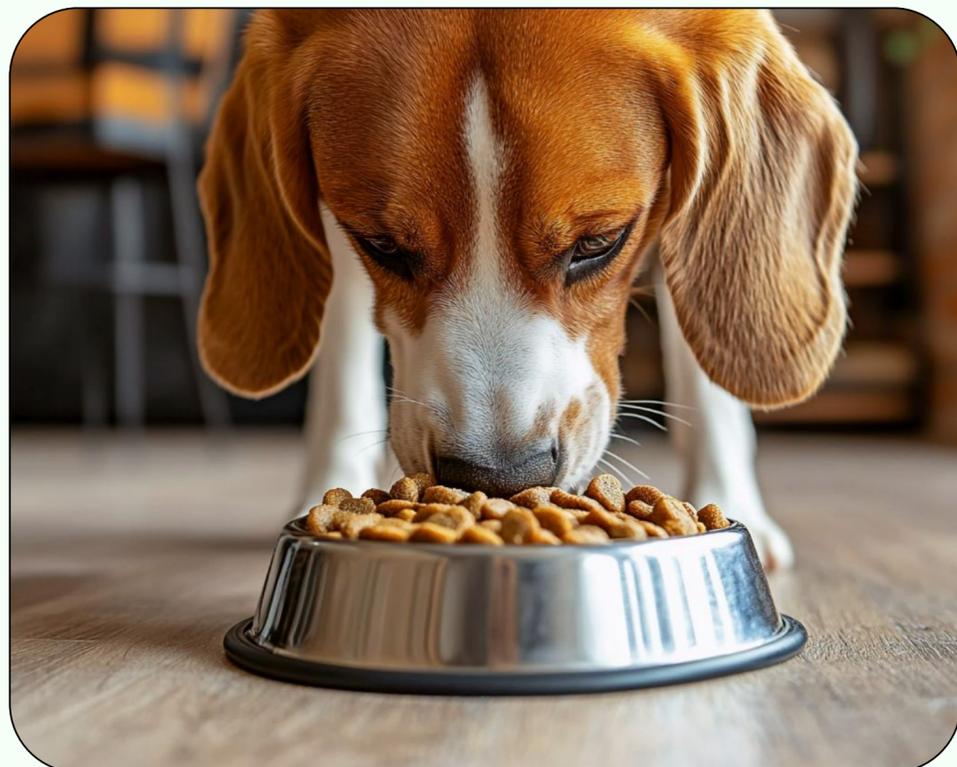
ВЫРУЧКА НА WB ЗА 90 ДНЕЙ



У НАШЕГО КОНКУРЕНТА ОБОРОТ 3,5 МЛРД ЗА ГОД, НО МЫ МОЖЕМ СДЕЛАТЬ ЕЩЕ БОЛЬШЕ, НО НЕОБХОДИМЫ ИНВЕСТИЦИИ

ПОКАЗАТЕЛИ	КОТ-МАТРОС	МЫ
способ закупки	через посредников	напрямую через завод
наличие товара	перебои с поставками	постоянное наличие
востребованность	частично продают невостребованный корм и он лежит долго на складах	продаем корм, который сразу раскупают
маржинальность	низкая	высокая
уровень цен на рынке	высокое	ниже рынка





↓ 1 начальник склада

↓ 5 запаковщиков

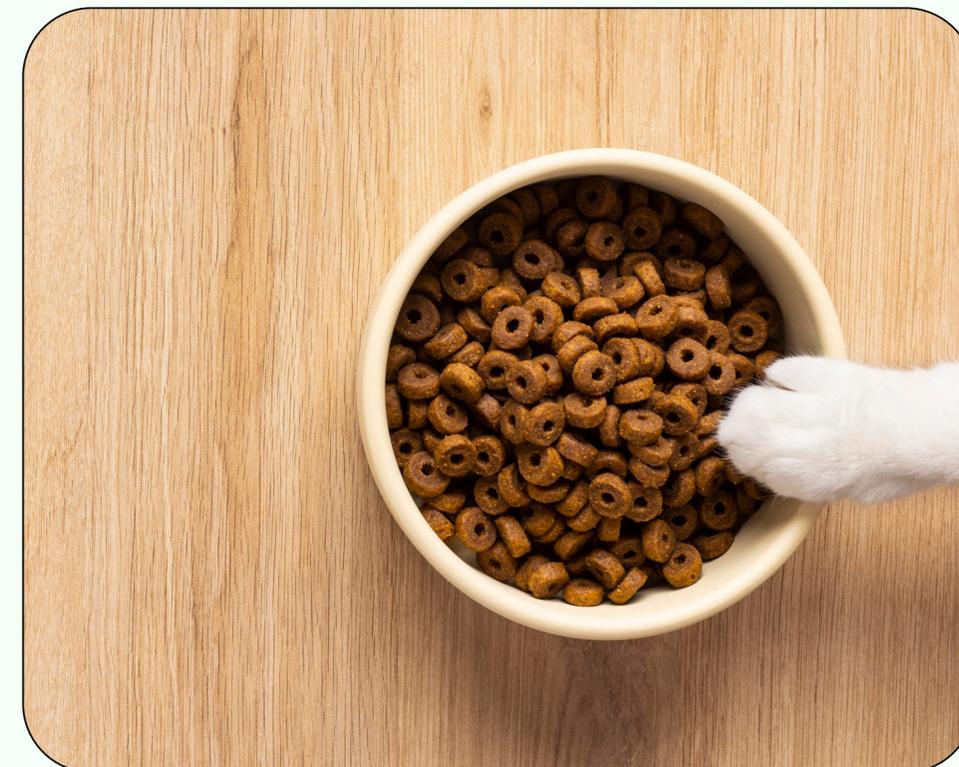
↓ 2 старших склада

МОЯ КОМАНДА



Ефимов Олег Валерьевич

- 7 лет в продажах корма для домашних животных
- за 1 год увеличил оборот с 0 до 6,5 млн/руб
- опыт в создании сайта по продаже кормов



↓ 3 менеджера по маркетплейсам

↓ 4 бухгалтера в штате

↓ юрист

НЕОБХОДИМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

ЗАЙМ

10 млн.руб

доходность инвестора - 60 - 84%
в зависимости от суммы

ДОЛЯ

110 млн.руб

40% компании
окупаемость 2 года
дивидендные выплаты
увеличение стоимости доли

ДАВАЙТЕ ОБЪЕДИНИМ УСИЛИЯ И СТАНЕМ БОГАЧЕ



 8 (993) 611-46-25

 @optovermaa

 www.slon-moska.com

 info@slon-moska.com