

ИЩЕМ ИНВЕСТИЦИИ В ДЕЙСТВУЮЩИЙ ДОХОДНЫЙ МАСШТАБИРУЕМЫЙ БИЗНЕС

строймаркет ХВАТИТ

Мы на карте

<https://yandex.ru/maps/-/CHU7Z4nZ> - тут можно посмотреть наши фотографии.

Наш сайт

<https://khvatit.ru>

Отзывы наших клиентов

https://yandex.ru/maps/213/moscow/?ll=37.594934%2C55.801477&mode=poi&poi%5Bpoint%5D=37.594027%2C55.801692&poi%5Buri%5D=ymapsbm1%3A%2F%2Forg%3Foid%3D213492988796&tab=reviews&utm_source=share&z=19

Форма собственности - ООО "СТД" ИНН 9715424438,
Один учредитель, он же генеральный директор.
Магазину 3 года он готов к масштабированию.

О ПРОЕКТЕ

Создавался при наличии большого опыта, со знанием рынка и пониманием куда дальше и как идти.

Относительно небольшой, по площади около 400м², сетевой строительный магазин, формата на районе.

Товары первой необходимости с высокой маржинальностью, основной акцент сделан на расходные материалы.

Есть возможность оперативно возить крупногабаритные товары со складов партнеров.

Основной ассортимент - сантехника, электрика, инструмент, смеси, краски.

Создавая сеть из минимаркетов мы "поднимаем флаг" как интернет магазин и начинаем его развитие.

О КОМАНДЕ

Котыхов Сергей 20.11.1978 г/р

2003 год - открыл первый магазин, 90м². На сегодняшний день работает.

2004 год - открыл второй и третий одновременно 260 и 70м² + склад 800м². На сегодняшний день работает.

2007 год - четвертый магазин 1200м² с территорией 0,6 Га и уличным садовым центром. На сегодняшний день работает.

2016 - 2019 занимался IT проектом izishop.ru маркетплейс b2b d2c тоже связанный с продажей стройматериалов сейчас лежит на полке в ожидании подходящего времени

2022 год - создание Московского офиса компании Dzenode.com

2022 год - новый формат строймаркет ХВАТИТ 390м². На сегодняшний день работает.

Синдецкий Василий

Большой опыт по закупкам товара, более 15 лет, сильные знания товара и поставщиков.

С 2022 года, работает с нами в команде, отвечает за товарную матрицу и ценообразование.

Ярахмедов Ярахмед 07.02.1988 г/р.

Начиная с 2016 года занимался закупками, продажами и монтажными работами по сантехнике и электрике.

с 2022 года работает с нами в команде, отвечает за ассортимент по сантехнике и электрике.

Ильина Надежда 21.11.1985 г/р.

С 2008 года работала инженером технологом в металлургическом производстве.

С 2014 года работала в ГБОУ ведущий специалист по административно-хозяйственной деятельности.

С 2024 работает с нами в команде, отвечает за документооборот, контроль по работе по госконтрактам, ведет Озон и Валберис.

Команда разработчиков Dzencode.com ООО Дзенкод.

Команда занимается разработкой IT продуктов, на рынке более 10 лет, количество сотрудников 40+человек. С 2022 года открыт офис в Москве, где Котыхов Сергей - генеральный директор.

НАШИ СКРОМНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО ОДНОЙ ТОЧКЕ

	выручка (тыс. руб)	Вал. прибыль (тыс. руб)	Чистая прибыль (тыс. руб)
апрель 2022	14 819	6 271	880
2023	39 928	18 035	6 801
2024	72 727	23 872	9 320

Тут нужно отметить, что это не финальные цифры, мы продолжаем работать и развиваться.

РАБОТА ПРОДЕЛАННАЯ ДЛЯ МАСШТАБИРОВАНИЯ

Отработан ассортимент и создан ФОРМАТ.

Отработана база поставщиков.

Отработан бизнес процесс.

НАШ ЛОГОТИП



ОБЪЕМ РЫНКА

Совокупный объем онлайн-рынка строительно-отделочных материалов, мебели и товаров для дома в 2024 году достиг 911 млрд руб., что на 23% превышает показатели предыдущего года.

Общий оборот DIY-рынка составил 8,2 трлн руб., увеличившись на 21% год к году.

По данным IBC Real Estate, основным каналом реализации остается офлайн-розница, на долю которой приходится 88,9% продаж (7,3 трлн руб.).

Однако доля онлайн-продаж постепенно растет и составляет 11,1% от общего объема.

8,2 трлн руб - Оборот DIY рынка Офлайн + онлайн.

547 млрд руб - Онлайн-продажи DIY товаров через интернет магазины, из них 60% онлайн-продаж приходится на интернет-магазины ритейлеров, лидируют «ВсеИнструменты.ру», «Петрович» и Лемана ПРО.

365 млрд руб - Онлайн-продажи DIY товаров через маркетплейсы.

ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ ОТКРЫТИЯ ТОЧКИ на улице складочная 1 стр на февраль 2022

Ремонт помещения (один месяц арендных каникул) Окраска стен и потолка, освещение, снос и создание перегородок	1 450 000
Закупка торгового оборудования (стеллажи оргтехника мебель)	2 860 000
Рекламная вывеска с монтажом	170 000
Дополнительные расходы	100 000
Аренда за 2 месяца (первый и последний месяцы)	1 450 000
Закупка товара в первые 3 месяца	8 000 000
Дополнительные инвестиции в течении года в товар	10 000 000
Расходы на покрытие убытков в течении первого года	5 000 000

НАША ЦЕЛЬ

Открытие новых точек продаж в москве и области. Предполагаемые возможности команды, это 2-3 точки в первый инвестиционный год. В последующие годы будем увеличивать объемы открытия.

Развитие интернет магазина (сейчас стадия близкая к нулю), на это надо закладывать отдельный бюджет.

Предложение инвестору

Доля в компании, размер обсуждается.

Котыхов Сергей
+7 926 211-77-99
2117799@bk.ru