

Services and goods.



<http://servicesandgoods.lp.1va.vc/>

ЗАЧЕМ И ЧТО ДЕЛАЕМ?

НАЧАЛО ПРОЕКТА
Ноябрь 2021 года



Services and goods - это современная онлайн платформа, где продавец ищет своего покупателя, выбирая из тысячи различных заявок на покупку.

Основные проблемы пользователей, которые решает services and goods – покупатели уделяют много времени поиску товара; финансово не выгодные условия публикации объявлений; малое количество конкретизированных объявлений и анкет.

Цель проекта через 12 месяцев: занять рынок 10% и выйти на ежемесячную выручку от 1000000 руб.

Цель проекта через 3 года: занять рынок 20% и выйти на ежемесячную выручку 6000000 руб.

Стадия продукта



У данного проекта два основателя в равных долях.

Текущая ситуация проекта:

- Создан сайт;
- Создана презентация;
- Создан финансовый план;
- Создан план создания продукта;
- Сформирована команда для создания стартапа.

Наши преимущества



Безопасные сделки

Круглосуточная обратная связь

Относительно низкие цены, по сравнению с конкурентами

Удобность в использовании

Отсутствие навязчивой рекламы

КТО НАШИ КЛИЕНТЫ И МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ



B2C

- Самостоятельные клиенты с небольшим бюджетом.
- Планируют продать или купить товар или услугу для своих нужд.

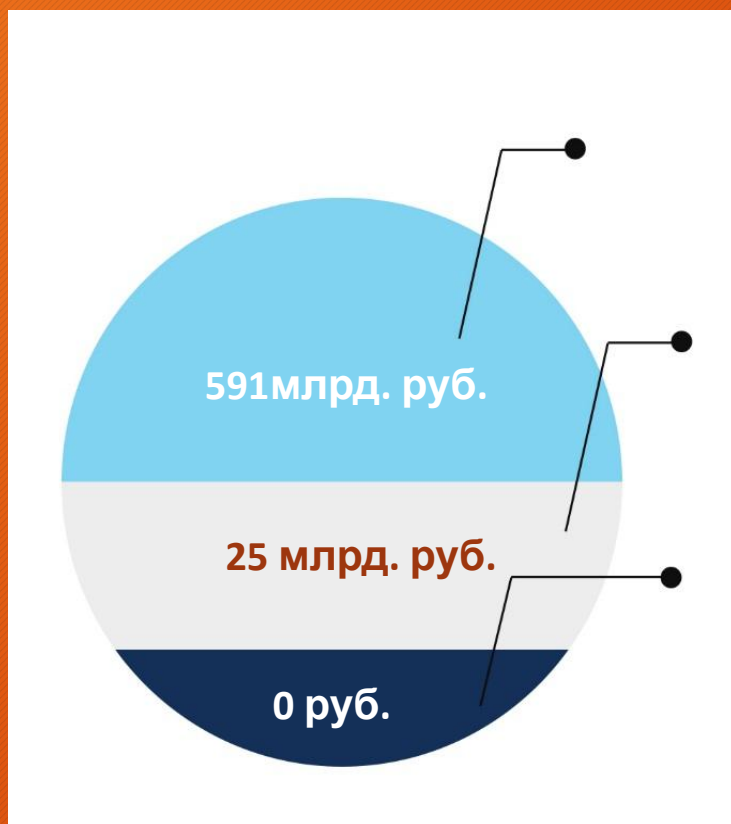
B2B

- Компании и организации, которые ищут клиентов и работников, рекламные и PR агентства.

Продажа лицензий на пользование сервисом по тарифам

Базовый	Стандартный	Расширенный
Публикация 3-х объявлений	Публикация семи объявлений + выделение объявления красным цветом, увеличенное количество показов в списке лучших объявлений.	Публикация пятнадцати объявлений + выделения объявления красным цветом, объявление в подборке лучших.
99руб.	199 руб.	399 руб

ГДЕ РЫНОК? КТО КОНКУРЕНТЫ?



(ТАМ) Объем
целевого рынка
в РФ.

Доля SAGна
2022г.

Доля SAG на
2022г.

Ключевой конкурент

Avito

- Более **25 млрд. руб.** объем выручки
- Более **1 млн.** предложений на сайте
- Все города России

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ



До 2022 года включительно

- 1) Увеличение доли повторных покупок в год до 50%;
- 2) Расширение географии продаж объявлений;
- 3) Увеличение количества объявлений в день до 300;
- 4) Увеличение среднего чека;
- 5) Новая функциональность в сервисе

КАКИЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ И ЮНИТ-ЭКОНОМИКА В НИХ



е канала продаж		Реклама в Яндекс	Раздача листовок	Скроллеры	Банеры	Радио
Поток пользователей	Чел.	34 203	1 327	2 000	2 700	4 000
Платящие клиенты	Чел.	3000	230	360	570	1000
Конверсия в [первую] покупку	%	8,7712%	17,3323%	18,0000%	21,1111%	25,0000%
Средний чек	Руб.	110,00	62,00	105,00	110,00	156,00
Среднее количество платежей от одного клиента	шт.	3	2	2	3	3
Средний доход с привлеченного пользователя	Руб.	28,9448294	21,49208742	37,8	69,66666667	117
Средний доход с платящего клиента	Руб.	330,00	124,00	210,00	330,00	468,00
Платежи от клиентов	Руб.	990 000,00	28 520,00	75 600,00	188 100,00	468 000,00
Затраты на рекламу в канале	Руб.	170 000,00	5 000,00	15 000,00	16 000,00	40 000,00
Стоимость привлечения одного пользователя	Руб.	4,97	3,77	7,50	5,93	10,00
Стоимость привлечения одного платящего клиента	Руб.	56,67	21,74	41,67	28,07	40,00
Издержки на первой продаже	Руб.	60,00	0,00	20,00	50,00	0,00
Издержки на каждую продажу	Руб.	15,00	0,00	10,00	10,00	0,00
Прибыль с канала продаж	Руб.	505 000,00	23 520,00	46 200,00	126 500,00	428 000,00
Прибыль с одного клиента	Руб.	168,33	102,26	128,33	221,93	428,00

СКОЛЬКО?



Движения денег (руб)	янв.22	фев.22	мар.22	апр.22	май.22	июн.22	июл.22	авг.22	сен.22	окт.22	ноя.22	дек.22	Итого
+ Входящее сальдо	127 900	260 900	108 900	136 800	205 200	228 200	291 200	294 200	337 200	340 200	383 200	426 200	1 619 200
+ Поступления:	100 000	120 000	160 000	200 000	230 000	290 000	350 000	450 000	570 000	750 000	950 000	1 500 000	5 670 000
+ Продажа подписки	100 000	120 000	160 000	200 000	220 000	260 000	300 000	350 000	400 000	500 000	700 000	1 200 000	4 510 000
+ Продажа рекламы	0	0	0	0	10 000	30 000	50 000	100 000	170 000	250 000	250 000	300 000	1 160 000
- Платежи:	-297 000	-287 000	-232 100	-131 600	-207 000	-227 000	-347 000	-407 000	-567 000	-707 000	-907 000	-307 000	-4 623 700
- Маркетинг	-220 000	-50 000	-150 000	-50 000	-50 000	-150 000	-100 000	-50 000	-60 000	-50 000	-200 000	-50 000	-1 180 000
- Реклама	-40 000	-200 000	-45 100	-44 600	-150 000	-70 000	-240 000	-350 000	-500 000	-650 000	-700 000	-250 000	-3 239 700
- Зарплата тестировщика	-30 000	-30 000	-30 000	-30 000									-120 000
- Аренда сервера	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-24 000
- Прочее	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-60 000
+ Финансирование:	330 000	15 000	100 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	445 000
+ Собственные средства	30 000	15 000											45 000
+ Внешние инвестиции	300 000		100 000										400 000
Итого оборот за период	260 900	-152 000	27 900	68 400	23 000	63 000	3 000	43 000	3 000	43 000	43 000	1 193 000	1 619 200
Сальдо на конец периода	260 900	108 900	136 800	205 200	228 200	291 200	294 200	337 200	340 200	383 200	426 200	1 619 200	

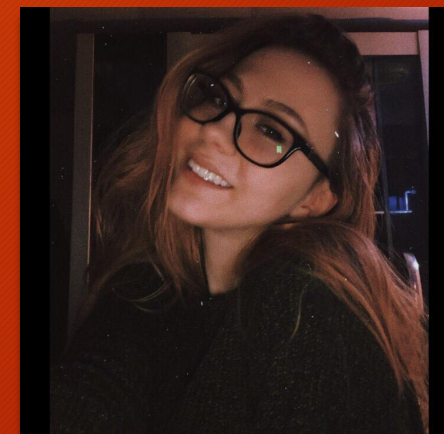
КТО РАБОТАЕТ НАД ПРОЕКТОМ, В КАКОМ ГОРОДЕ И КАКИЕ КОНТАКТЫ ДЛЯ СВЯЗИ?



Косыгин Никита
Создатель и
руководитель стартапа



Гузанова Анастасия
Аналитик и дизайнер
стартапа



Шарова Яна
Менеджер по
продажам.