

# 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.

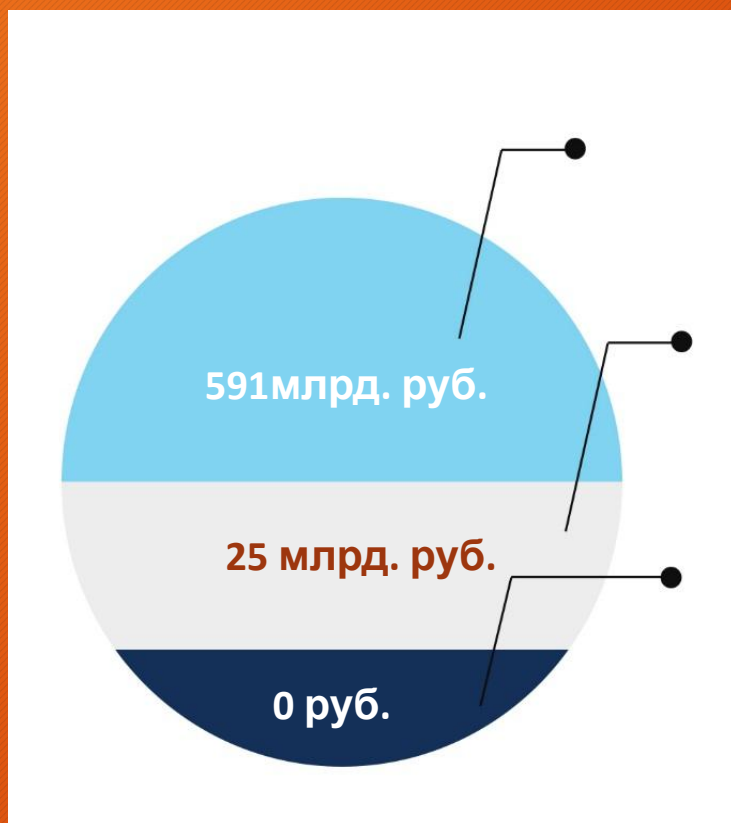
## B2B

- 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 SAG на 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
<b>Средний доход с платящего клиента</b>	Руб.	<b>330,00</b>	<b>124,00</b>	<b>210,00</b>	<b>330,00</b>	<b>468,00</b>
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
<b>Стоимость привлечения одного платящего клиента</b>	Руб.	<b>56,67</b>	<b>21,74</b>	<b>41,67</b>	<b>28,07</b>	<b>40,00</b>
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
<b>Прибыль с одного клиента</b>	Руб.	<b>168,33</b>	<b>102,26</b>	<b>128,33</b>	<b>221,93</b>	<b>428,00</b>



# СКОЛЬКО?



Движения денег (руб)	январь.22	февраль.22	март.22	апрель.22	май.22	июнь.22	июль.22	август.22	сентябрь.22	октябрь.22	ноябрь.22	декабрь.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
<b>+ Поступления:</b>	<b>100 000</b>	<b>120 000</b>	<b>160 000</b>	<b>200 000</b>	<b>230 000</b>	<b>290 000</b>	<b>350 000</b>	<b>450 000</b>	<b>570 000</b>	<b>750 000</b>	<b>950 000</b>	<b>1 500 000</b>	<b>5 670 000</b>
+ 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
<b>- Платежи:</b>	<b>-297 000</b>	<b>-287 000</b>	<b>-232 100</b>	<b>-131 600</b>	<b>-207 000</b>	<b>-227 000</b>	<b>-347 000</b>	<b>-407 000</b>	<b>-567 000</b>	<b>-707 000</b>	<b>-907 000</b>	<b>-307 000</b>	<b>-4 623 700</b>
- 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
<b>+ Финансирование:</b>	<b>330 000</b>	<b>15 000</b>	<b>100 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>445 000</b>
+ 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	

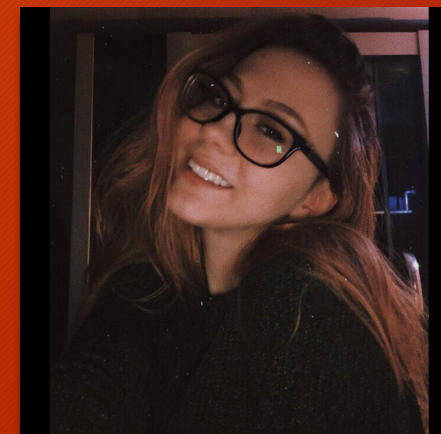
# КТО РАБОТАЕТ НАД ПРОЕКТОМ, В КАКОМ ГОРОДЕ И КАКИЕ КОНТАКТЫ ДЛЯ СВЯЗИ?



Косыгин Никита  
Создатель и  
руководитель стартапа



Гузанова Анастасия  
Аналитик и дизайнер  
стартапа



Шарова Яна  
Менеджер по  
продажам.