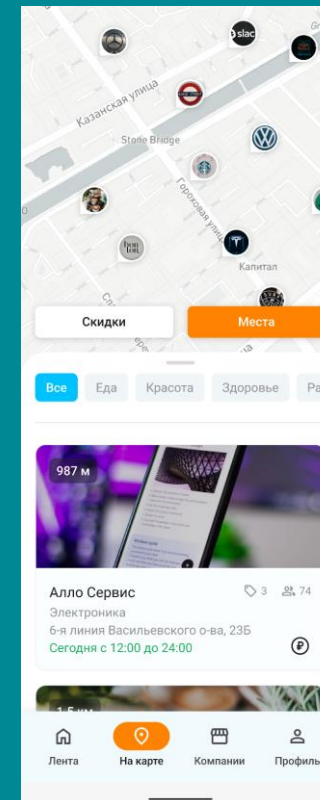
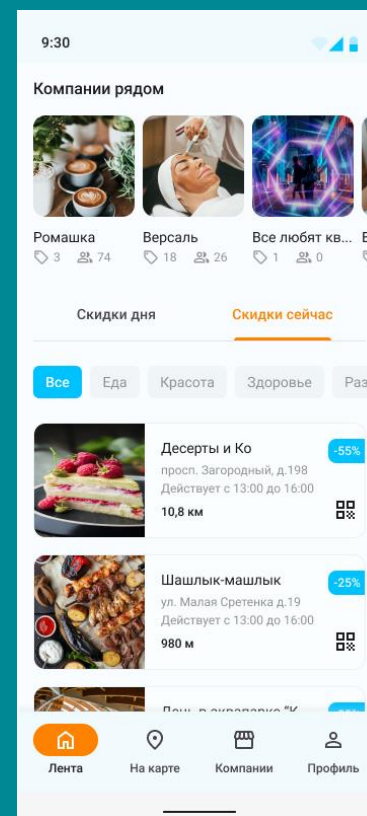


Поймай скидку

Мобильное приложение для
мгновенного доступа ко всем
актуальным скидкам в своем районе

Инвестиционная презентация
Москва, 2024



Кратко о проекте



КОНЦЕПЦИЯ



Мобильное приложение для покупателей товаров и услуг с интерактивной картой всех актуальных и предстоящих акций в режиме реального времени с учетом геолокации.

КАТЕГОРИЯ



E-commerce, AdTech & MarTech

НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ



Супермаркеты, детские магазины, косметика и бытовая химия, товары для дома, зоомагазины, рестораны и кафе, салоны красоты и другие бытовые услуги

ИНВЕСТИЦИИ



От 99 000 руб.

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА



12 млн руб. — чистая приведенная стоимость проекта (NPV),
101% — внутренняя норма доходности проекта (IRR),
От 6 месяцев — простой срок окупаемости

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТОРУ



Средняя доходность в месяц:
От 120000

Рынок потребительских товаров и услуг в России составляет почти половину ВВП страны



Размер российского рынка потребительских товаров и услуг в 2021 году составил **52,7 трлн руб.*** В 1-м полугодии 2022 года – **27,6 трлн руб.**

Более **70%** рынка — это оборот розничной торговли продовольственными и непродовольственными товарами, **22%** приходится на платные услуги населению и еще **4%** составляет оборот сегмента общественного питания.

Москва и Санкт-Петербург занимают **21%** всего российского рынка.

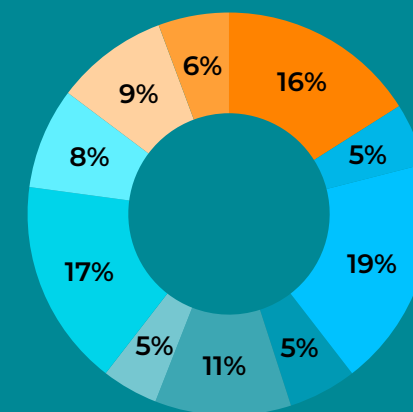
* - источник: [Росстат](#)



Структура рынка потребительских товаров и услуг в России, 1П 2022 г.*



- Розничная торговля
- Общественное питание
- Платные услуги населению



- Москва
- Санкт-Петербург
- Центральный ФО (кроме Москвы)
- Северо-Западный ФО (кроме СПб)
- Южный ФО
- Северо-Кавказский ФО
- Приволжский ФО
- Уральский ФО
- Сибирский ФО
- Дальневосточный ФО

80% россиян готовы сменить магазин в пользу того, который предлагает промо-акции и скидки



Более половины россиян за последние 6 месяцев начали покупать более бюджетные аналоги некоторых товаров или услуг. В частности, в таких категориях, как бытовая химия (52% опрошенных), одежда и обувь (49%), косметика и парфюмерия (24%)*.



4 из 10 респондентов готовы сменить магазин в целях поиска более выгодного предложения. За последние несколько лет количество таких покупателей выросло более чем в три раза (с 12% в 2019 году до 38% в 2023 году)**.

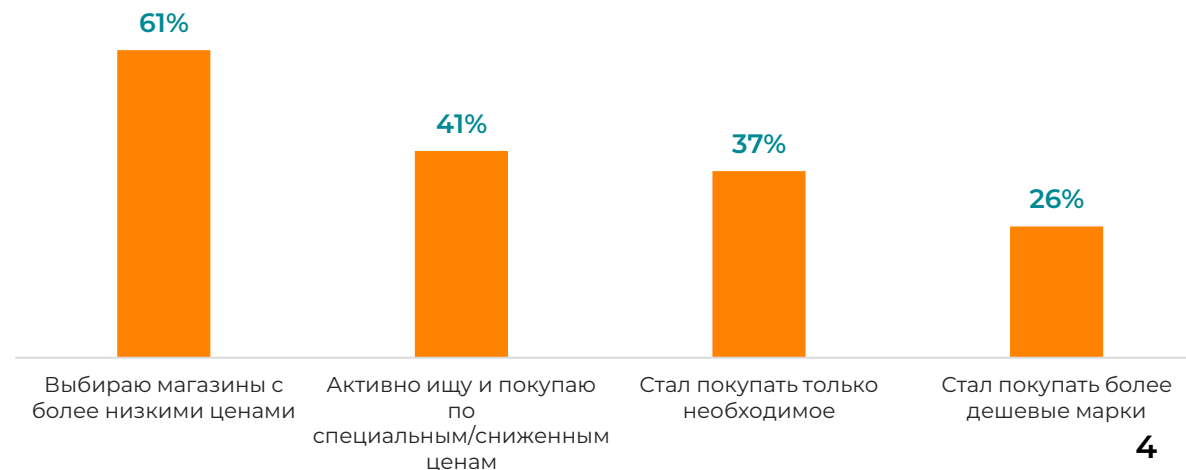


Промо-акции и скидки становятся катализатором не только переключения потребителей между брендами, но и переключения между точками продаж в поиске более выгодного предложения.

Категории экономии россиян в 2023 г.*



Стратегии экономии в 2023 г.**



* - источник: [Тинькофф](#)

** - источник: [Nielsen](#)

Проблемы игроков рынка потребительских товаров и услуг



Бизнес

- Снижение покупательской активности и платежеспособности из-за **падения доходов**.
- Провалы клиентского трафика в определенные периоды времени в течение дня (т.н. **«мертвые часы»**).
- Потребность в маркетинговой экспертизе и дополнительном бюджете для запуска рекламных и акционных кампаний, что зачастую **недоступно малому бизнесу**.



Покупатели

- Необходимость **контролировать и оптимизировать** расходы, в том числе с помощью онлайн-сервисов и приложений.
- Существующие приложения для отслеживания скидок имеют **ограниченный набор категорий** или мониторят цены только в крупных сетях.



Франчайзи

- На фоне стагнации потребительского рынка спрос смещается в сторону **«антикризисных» франшиз**, базирующихся на закрытии первичных потребностей в товарах и услугах.
- В 2022 г. наиболее популярны франшизы с **невысоким порогом входа** - до 1,5 млн руб. - и быстрой окупаемостью.

Решение



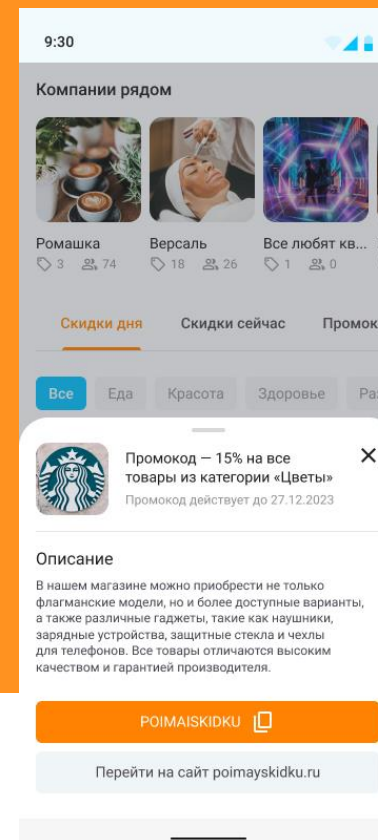
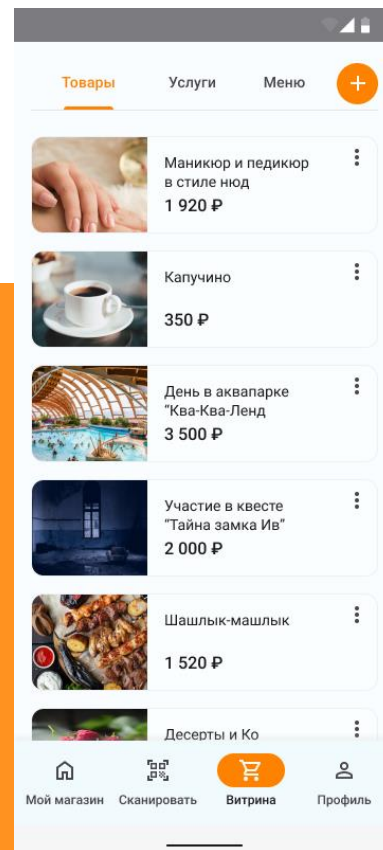
ПОЙМАЙ СКИДКУ — **мобильное приложение для покупателей и бизнеса** с интерактивной картой всех актуальных и предстоящих акций в режиме реального времени.



Все скидочные предложения отражаются на карте с учётом **выбранной геолокации** пользователя.



Приложение полностью **бесплатно для пользователей**, имеет **минимальный порог подключения** для бизнеса (от 1160 руб. в месяц) и развивается по **франчайзинговой модели**.



Конкурентные преимущества



Конкуренты

BIGLION

«Биглион» – сервис продажи купонов на скидку на различные товары и услуги. Продавец обязан предоставить скидку не менее 30%, из-за чего многие начинают работать себе в убыток. Стоимость франшизы – от 500 тыс. руб.



«Гилмон» – сервис купонов на скидку и промокодов. Продавец платит 4,5 тыс. руб. за разовое размещение купона на одну акцию.

Конкурентные преимущества сервиса «Поймай скидку»

Для бизнеса:

- ✓ Стоимость подписки для от 750 руб. в месяц на годовом тарифе.
- ✓ Нет ограничений на количество размещаемых акций в рамках абонентской подписки.
- ✓ Нет требований по минимальному размеру скидки.
- ✓ Широкие возможности для дополнительного продвижения акций в приложении: push-уведомления и таргетинговая реклама.
- ✓ Прямой канал общения с клиентами: возможность для клиентов подписаться на акции от конкретной компании и задавать вопросы

Для франчайзи:

- ✓ Низкий порог входа для партнеров-франчайзи: стоимость франшизы начинается от 99 тыс. руб.
- ✓ Окупаемость франшизы от 1 месяца
- ✓ Обучение и автоматизация работы с клиентами в CRM

Бизнес-модель: мы растем вместе с нашими партнерами



Наша выручка:

- ✓ **Абонентская плата** от бизнесов за подключение
- ✓ **Дополнительные инструменты** продвижения для бизнесов

Факторы **устойчивости** нашей бизнес-модели:



Самые выгодные условия и низкий порог входа для бизнеса на рынке: **наш продукт легко продавать**



Быстрое масштабирование в регионах за счет франчайзинговой модели развития



Наш сервис бесплатен для покупателей, что в сочетании с **самой функциональной платформой** на рынке обеспечит нам растущий поток пользователей.

Стратегия продвижения приложения среди целевой аудитории покупателей



Наша маркетинговая стратегия будет сочетать онлайн-каналы и партнерский канал продвижения для оптимального охвата целевой аудитории



Таргетинговые рекламные кампании в социальных сетях, которые будут направлены на потенциальную аудиторию покупателей

экономический статус – уровень доходов, возраст, уровень образования, занятость, семейное положение, наличие детей, а также на личностные характеристики, образ жизни и интересы.



Полноценное использование партнерских программ:

- ✓ Через франчайзи, которые должны будут обеспечить присутствие **наружной рекламы** сервиса в своем городе
- ✓ Через агентов, которые будут распространять **печатную рекламу** в своем городе

Road map



Команда



Груднов Иван

Основатель, генеральный директор

Опыт: руководитель строительных проектов, в подчинении более 50 человек.



Алимов Виталий

Full-stack разработчик Android/iOS

Опыт в сфере IT: 12 лет.

Бэкграунд: Создание систем документооборота, сайтов, веб-приложений, мобильных приложений, баз данных. Работа на высоконагруженных сервисах.



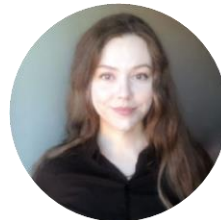
Лашеных Иван

Product-менеджер

Опыт в сфере IT: 12 лет.

За последние 3 года командой решено более 1000 задач разной сложности.

Проекты: корпоративные порталы, мобильные приложения, CRM, ERP-системы.



Кейси Мария

UI-дизайнер

Опыт в UI-дизайне: 4 года, в сфере дизайна в целом: 16 лет.

Реализованы проекты с использованием 3D-визуализации интерьера, мобильного и WEB-дизайна.



Новак Анна

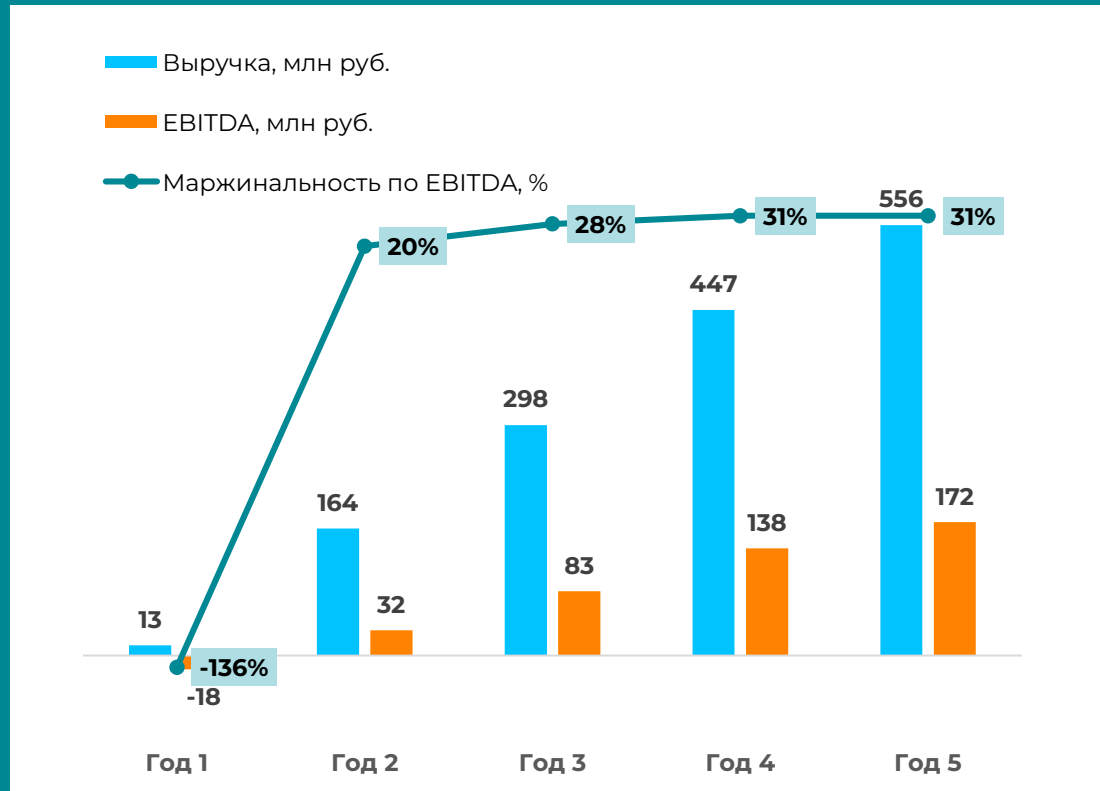
Мобильный и WEB-дизайнер

Опыт в сфере мобильного и WEB-дизайна: 4 года.

Проекты: маркетплейс «Тук-Тук», интернет-магазин Loreen Jewelry



Прогноз выручки и EBITDA*, млн руб.:



Структура выручки (средняя за 5 лет)*



* источник - финансовая модель проекта

Предложение

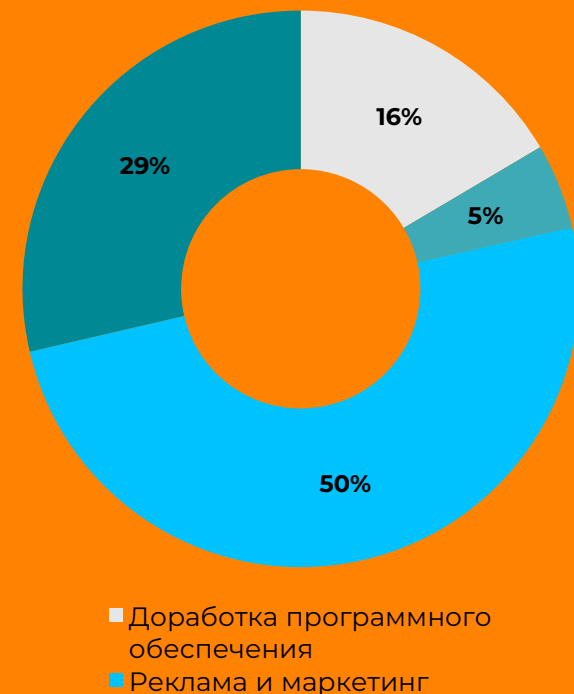


Паушальный взнос от 99 000 ₽
Роялти 0



- 80% от платежей
подключенных вами
заведений
- 32 рубля за каждую
оплаченную
пользователем подписку
- Ежегодный бонус 20%
от оборота продаж
промокодов

Направления использования
инвестиций:





Иван Груднов

Основатель

 info@poymayskidku.com

 +7 (921) 421-41-84

 <http://www.poymayskidku.com/>



Настоящая презентация (далее – «Презентация») содержит конфиденциальную информацию о проекте «Поймай скидку» (далее – Компания). Настоящая Презентация не подлежит публикации. Копирование, воспроизведение, передача любому лицу, изменение или любое распространение настоящей Презентации, прямо или косвенно, целиком или в части, любым способом или в любой форме, для любой цели и в любое время без предварительного письменного согласия Компании запрещено.

Настоящая Презентация предназначена для содействия получателю в принятии решения о необходимости проведения дальнейшего анализа Компании и предоставлена исключительно с информационными целями, с однозначным условием для получателя настоящей Презентации использовать ее исключительно лично.

Настоящая Презентация передается получателем исключительно в информационных целях и на условии четкого понимания получателей, что настоящая Презентация может быть использована исключительно для целей, указанных выше. Информация, представленная в настоящей Презентации, может существенно меняться.

Настоящая Презентация не содержит исчерпывающей информации о Компании, необходимой для изучения Компании.

Никакая информация, приведенная или упомянутая в настоящей Презентации, не является основанием для каких-либо договорных обязательств. Ни Компания, ни аффилированные лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не принимают никакой ответственности ни за какие убытки, прямые или косвенные, возникшие в результате использования настоящей Презентации или информации, содержащейся в настоящей Презентации.

Любая информация о планах и любых будущих событиях, содержащаяся в настоящей Презентации, является неопределенной и может существенно отличаться от фактов и событий, которые наступят в будущем в действительности. Лицо, получившее настоящую Презентацию, предупреждено, что ничто в настоящей Презентации не является гарантией или заверением или обещанием или обязательством относительно будущих событий и фактов, и любые будущие реальные результаты, события и факты могут существенно отличаться от информации, указанной в настоящей Презентации. Соответственно, ни Компания, ни ее аффилированные лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не дают (и не дадут в будущем) никаких гарантий, заверений, обещаний или обязательств относительно наступления, достоверности, исполнимости или достижимости таких планов или любых будущих событий или фактов.

ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В НАСТОЯЩЕМ ДОКУМЕНТЕ, НЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНА ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ ИЛИ РАСПРОСТРАНЕНИЯ, ПРЯМО ИЛИ КОСВЕННО. ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В НАСТОЯЩЕМ ДОКУМЕНТЕ, МОЖЕТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАНА ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО С ИНФОРМАЦИОННЫМИ ЦЕЛЯМИ, НЕ ЯВЛЯЕТСЯ И НЕ ДОЛЖНА РАССМАТРИВАТЬСЯ КАК ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДОЛЕЙ, ЦЕННЫХ БУМАГ ИЛИ АКТИВОВ ИЛИ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ПРАВ.