

Ваш & Мехх

Изысканные изделия для Вас

Производство и продажа парок (курток)
уникального дизайна с мехом финского песца
и чернобурки на территории России, Европы,
Канады и США.

Начало функционирования проекта 20.09.2018г.

ФИО: Лопатин Александр Юрьевич
почта: Alexandrlopatin.rus@gmail.com
WhatsUp: +7(916) 077-32-67



ВАШМЕХХ

Красивые парки с натуральным мехом финского песца или чернобурки по цене продажи 34 900р.

Такого дизайна нет на Российском рынке по такой цене.

Взаимозаменяемый мех позволяет подбирать изделие под конкретного покупателя и удешевляет производство (такого еще нет у конкурентов).



ПРОБЛЕМА И РЕШЕНИЕ

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Желание девушек выделяться, быть особенными, обращать на себя внимание. Естественная психологическая потребность.

Неудобно гулять с ребенком в шубе зимой, но хочется выглядеть красиво. мех пачкается детьми, а пуховики выглядят недостаточно хорошо, обычно без меха.

«Пышные» девушки выглядят в шубе «круглыми» А хотят выглядеть красиво.

Огромное количество дешевых китайских парок с плохим мехом, а парки хорошего качества стоят от 120 тыс.р. Китайская парка выглядит дешево, быстро приходит в негодность, вылезает мех.

РЕШЕНИЕ

Уникальный необычный дизайн и огромное количество меха выделяют любую девушку из толпы.

Парка в отличии от шубы отделана прочной плащевой тканью, мех съемный, легко стирать в машинке.

Дизайн парки сделан так, что даже крупные девушки выглядят отлично.

Благодаря собственному производству цена парок от 35 до 40 тыс.р., что вполне доступно для большинства девушек.

А ГЛАВНОЕ – КАЧЕСТВО! Мы хотим построить сильный бренд.



ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА

МЫ ИЗУЧАЛИ ТРЕНДЫ НА РЫНКЕ

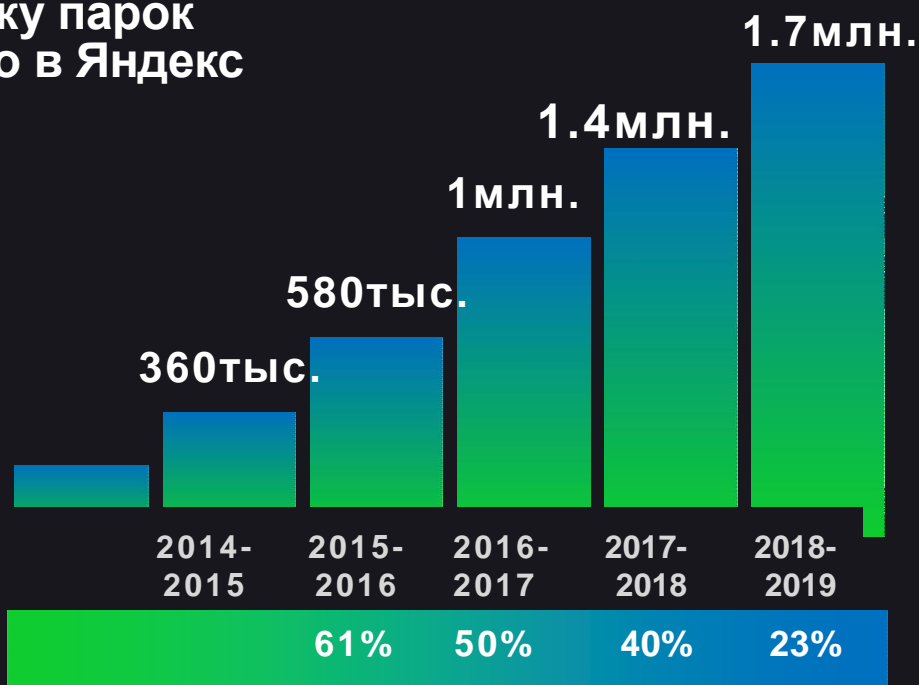
Согласно данным [Яндекс.Вордстат](#) спрос на парки растет в среднем на 20% в год за последние 3 года.

В мире спрос на парки также большой по данным [Google Trends](#) и нашим продажам в Европе без вложения в рекламу.

Средний чек на парку в России от 25 до 40 тыс. р. за бюджетную Китайскую модель www.lovemexa.ru/parki и от 70 до 120 тыс. р. за парки хорошего качества www.instagram.com/aprbfur/

Запросы в Яндекс

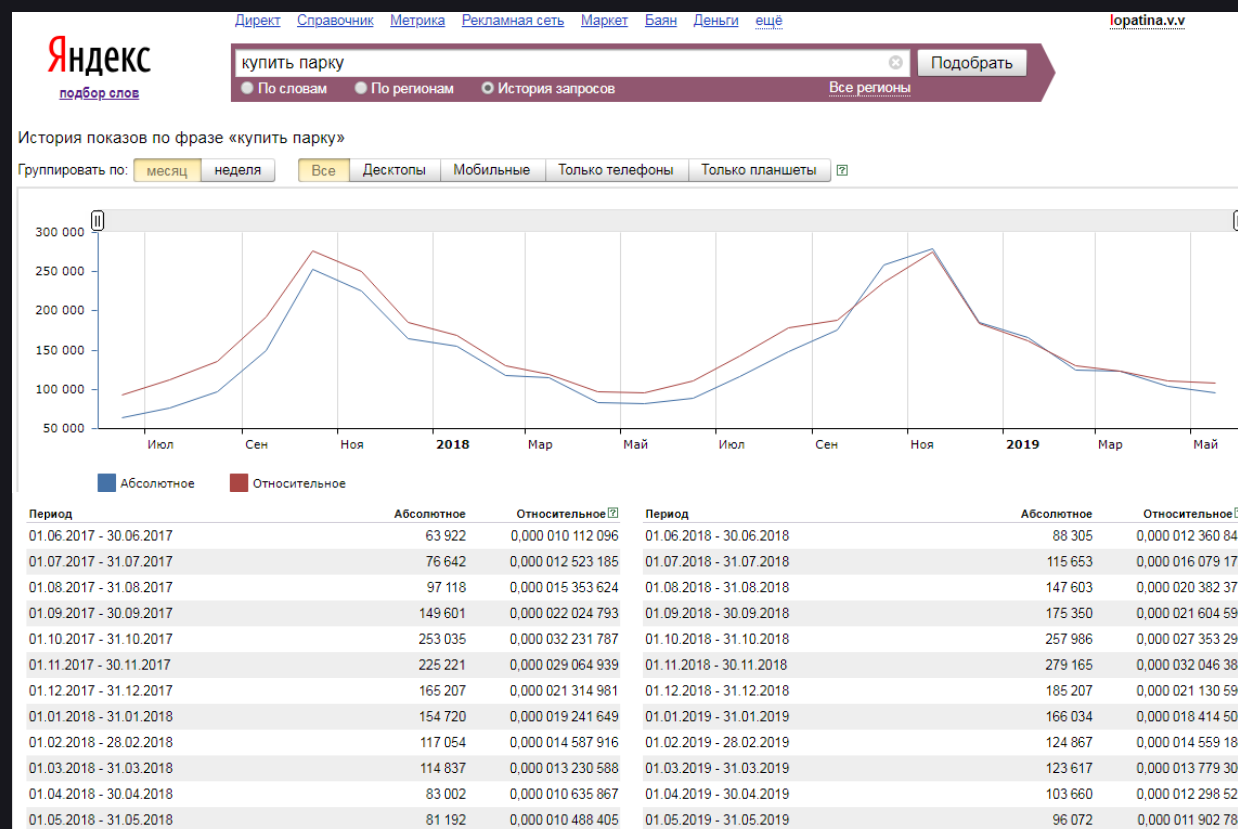
Рост количества запросов на покупку парков только в Яндекс



Динамика, в %

Источник: Яндекс.Вордстат

Количество запросов в «несезон» от 70 до 96 тыс.
Количество запросов с сентября по февраль от 150 до 280 тыс. В Google примерно еще 1/3 от общего числа запросов. Итого в месяц от 100 до 410 тыс. шт.



Объемы рынка		2018	2014-17	2017-19
ПАРКИ (КУРТКИ С МЕХОМ)	МИР	\$ 70-160 млрд	+38%	+22%
	РФ	₽ 80-130 млрд	+55%	+31%

При таком значительном объеме и спросе крупных игроков, занимающихся именно этим видом меховых изделий, недостаточно. В основном они продают Китайские парки производства фабрики Мао-Мао-Kong с искусственным мехом низкого качества.

- Основными конкурентами в ценовом сегменте до 40 тыс. р. являются: RedMех.ru, LoveMеха.ru, Butik.ru, Paffos.ru
- Основными конкурентами до 100 тыс. являются бренды, позиционирующие себя как итальянские: vivi-milano.ru, ItalianFur и другие. Есть крупный конкурент в Москве APRB.fur, но там цена около 150 тыс. р.

В чем же наше конкурентное преимущество?

1. Дизайн.

Наши парки отличаются от остальных уникальным раскроем меха, который смотрится очень изысканно и нравится клиентам.

2. Мех.

Мы используем натуральный мех финского песца, он значительно гуще, пышнее, у него длиннее ворс и он разительно отличается от всего, что представлено на рынке.

3. Качество и Цена

Благодаря собственному производству, самостоятельному подбору тканей, меха и фурнитуры, наше качество гораздо выше конкурентов.

Наша цена вполне конкурентоспособна, что выражено в объеме продаж.

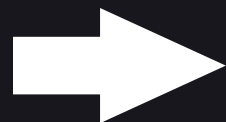
ЧИСЛО ШОУ-РУМОВ В РФ (50+ кв. м, где есть парки)



Рынок РФ: на начальном этапе. В регионах пока ничего нет.

Наши клиенты

- РФ



Частные покупатели

Оптовые клиенты

*(шоу-румы, выставки,
магазины, дизайнеры, OZON)*

- Европа

Amazon.com (есть опыт)

Магазины

- США



Дизайнеры (есть клиенты)

- Канада

*Частные лица (продавали в прошлом
сезоне в Европу и Америку)*

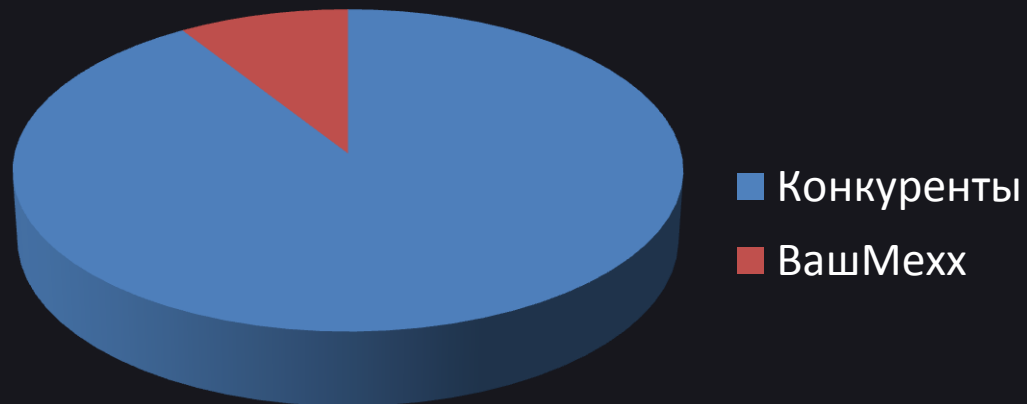
- СНГ

Наши цели:

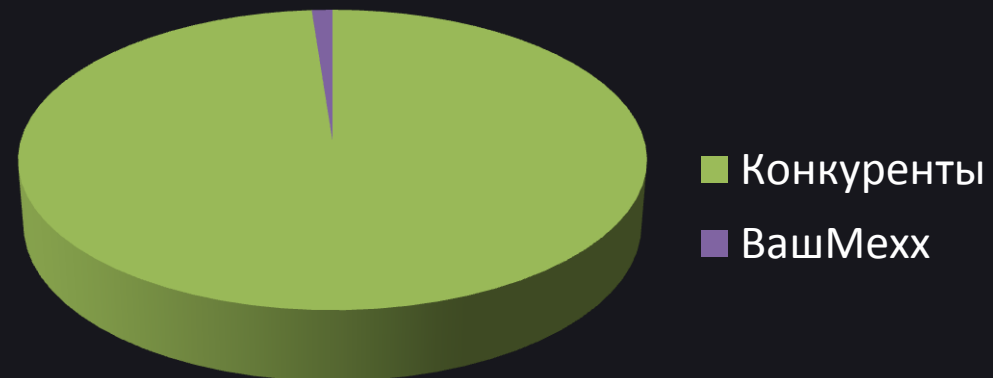
Занять 10% Российского рынка в течении 3 лет.

Занять 0.8% мирового рынка за 8 лет.

Продажи в России



Продажи в Мире





ПАРКИ

ВашМехх



ВашМехх

Мы хотим быть законодателями моды в направлении меховых изделий и пальто с мехом. Чтобы люди при встрече на улице подходили и узнавали производителя. В дальнейшем планируем расширение производства на другие сферы женской и мужской верхней одежды.

Альтернатива дешевым и низкокачественным вещам, полностью Российский бренд.

ПРИНЦИПЫ КОМПАНИИ



КАЧЕСТВО

**Мы несем
ответственность за
каждое изделие**



СКОРОСТЬ

**Скорость и результат
— то, что ценится
в нашей среде**



ОБСЛУЖИВАНИЕ

**Наши идеальные
клиенты должны быть
рады покупке**

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Девушки от 20 до 45 лет, следящие за модой, худые, увлекаются спортом, следят за фигурой
- Молодые мамы маленьких детей до 10 лет
- Девушки «Больших» размеров
- Владельцы магазинов и шоу-румов
- Активные девушки от 30+, менеджеры крупных компаний или бизнес-леди

— ***Сейчас у нас 8 цветов курток:—***

Мы протестировали спрос и оставили только самые ходовые цвета и размеры

— ***Самые популярные 7 цветов меха:***

Это 5 видов финского песца качества SagaFur и 2 вида чернобурки

— ***Главное преимущество в том, что мех и куртка подбираются на месте:***

Мы сделали систему кнопок и молний, благодаря которым мех легко отстегивается и взаимозаменяется. Это снижает издержки.

— ***Наличие клиентов почти без рекламы показывает что это востребовано.***







**ПОДГОТОВКА К ПРОЕКТУ
РИСКИ**

ЧТО МЫ СДЕЛАЛИ?

1. Начали продавать парки в прошлом сезоне для тестирования гипотез, каналов продаж, спроса.
2. Нашли недочеты у конкурентов, и нивелируем их у себя.
3. Переняли лучшие технологии и уже знаем, как их внедрить.
4. Поняли проблемы и потребности целевой аудитории при выборе курток с мехом.
5. По итогу сезона вышли в прибыль 40%.
6. Сделали мех съемным, взаимозаменяемым и это значительно удешевило производство.
7. Вложили более 1 млн.руб. в закупку товара, проверили необходимое качество и спрос.

РИСКИ

Основными рисками являются:

- Изменение законодательства в плане производства и реализации продукции с мехом.
- Поступление некачественных материалов от поставщиков в разгар сезона.
- Блокировка аккаунтов Инстаграм, Авито или Юла.
- Резкое повышение цены на мех в сезон. Отсутствие достаточного количества меха в сезон.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НА СТАРТЕ

В начале проекта мы столкнулись с проблемами:

1. **Заказ курток на Украине.** Высокая закупочная цена в 27 тыс. р., издержки на комиссии, дорогая и долгая доставка (12 дней и 1600р/шт), невозможность контроля качества.
2. **Отсутствие оборотных средств.** Располагая только суммой в 1 млн.р. мы заказывали мало продукции. Большое количество клиентов потеряли именно из-за отсутствия размеров и цветов.
3. **Разное видение у партнеров.** Мой партнер не хотел вкладывать деньги в рекламу и хотел максимизировать прибыль. Общие вложения в рекламу менее 20 тыс.р. за 3 месяца.
4. **Отсутствие наемных сотрудников.** Мы делали все сами, в том числе сайт, Инстаграм, Авито и доставка. В итоге качество было ниже, а мы были слишком заняты чтобы развивать дело.
5. **Отсутствие хороших фото.** Мы сильно сэкономили на контенте, и из-за этого потеряли много клиентов.

ПРОДАЖИ

Начали сезон 2018-19 года в начале октября, когда уже был высокий спрос. После заказа до момента получения первой парки прошло 17 дней. Заказывали у 4 производителей. После получения парки практически сразу продавались. Первую партию из 20 парок получили 29 октября. Продали почти полностью к 9 ноября.

Основная проблема-отсутствие размеров.

Вторую партию из 22 шт. получили 27 ноября. Продали 80% парок до нового года. Последняя парка была продана 12 февраля. Больше парок не заказывали.

Из-за желания партнера вывести прибыль, повторные заказы и реинвестирование были приостановлены.

Дополнительно продали напрямую заказчикам по 100% полученной предоплате 12 шт. Это продажи в регионы и в другие страны.



Unit-экономика

Расчет Unit-экономики

		Каналы продаж:					
Название канала продаж			Реклама в Яндекс	Инстаграм	Авито	Юла	ВКонтакте
Users or Lead Acquisition	Поток пользователей	Чел	155 300	120 113	14 280	10 230	
Buyers	Платящие клиенты	Чел	2	23	9	7	
Conversion	Конверсия в [первую] покупку	%	0,0013%	0,0191%	0,0630%	0,0684%	
Average Price	Средний чек	Руб	24 900,00	32 876,00	27 250,00	27 757,00	
Average Payment Count	Среднее количество платежей от одного клиента	шт.	1	1	1	1	
Average revenue per user (ARPU)	Средний доход с привлеченного пользователя	Руб	0,32066967	6,2953053	17,1743697	18,9930596	0
Average revenue per paying User (ARPPU)	Средний доход с платящего клиента	Руб	24 900,00	32 876,00	27 250,00	27 757,00	0,00
Revenue	Платежи от клиентов	Руб	49 800,00	756 148,00	245 250,00	194 299,00	0,00
Acquisition Costs	Затраты на рекламу в канале	Руб	4 100,00	850,00	6 980,00	1 520,00	
Cost per lead (CPL)	Стоимость привлечения одного пользователя	Руб	0,03	0,01	0,49	0,15	0,00
Customer Acquisition Cost (CAC)	Стоимость привлечения одного платящего клиента	Руб	2 050,00	36,96	775,56	217,14	0,00
COGS (first sale)	Издержки на первой продаже	Руб	650,00	350,00	550,00	550,00	
COGS (each sale)	Издержки на каждую продажу	Руб	350,00	350,00	350,00	350,00	
Total profit	Прибыль с канала продаж	Руб	43 700,00	739 198,00	230 170,00	186 479,00	0,00
Profit per user (= ARPPU - CAC)	Прибыль с одного клиента	Руб	21 850,00	32 139,04	25 574,44	26 639,86	0,00

A large, dark blue, stylized number '5' is centered on the page. It has a thick, rounded appearance with a slight shadow effect.

ФИНАНСЫ

ПРОДАЖИ

Прогнозируемая стоимость продажи в розницу 34900р за парку с песцом и 39900р за парку с чернобуркой. Оптовая цена от 25 до 30 тыс.р. в зависимости от объема.

Себестоимость парки при отшиве в Москве или Нижнем Новгороде около 20 тыс.р. Точная цена будет зависеть от скорости получения инвестиций и закупки меха, который составляет 80% стоимости парки, и стоимость которого летом значительно ниже.

В прошлом сезоне мы продавали парки в сезон по цене 44 900р. Также мы получили 12 полных предоплат на парки, в основном из регионов и из-за рубежа. Отправляли по России и в США, Канаду, Боснию, Англию, Латвию, Данию и Швецию. Были заявки из Японии и других стран. Есть оптовые заказы на этот год в Канаду. Веду переговоры с дизайнерами из США и Германией.

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Чистая прибыль за 3 года равна 20 350 400 руб.

Выручка от реализации за 3 года равна 86 203 000 руб.

Рентабельность продаж 70 %

Чистая приведенная стоимость (NVP) 15 238 277 руб.

Внутренняя норма доходности равна (IRR)323 %

Индекс рентабельности (PI) 78 %

Срок окупаемости (PP) 9 мес.

Дисконтированный срок окупаемости (DPP) 9 мес.

ПОДРОБНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Чтобы не перегружать презентацию, подробный финансовый план Вы можете посмотреть по ссылке ниже

<https://drive.google.com/file/d/1e0OBqk7gPOdo5pVruSJ69QrMImwCYLRs/view?usp=sharing>

Или в приложении к презентации.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ

Продажи онлайн:

- Сайт
- Инстаграмм
- Авито
- Юла

Продажи оффлайн:

- Шоу-румы

Продажи оптом:

- Парсинг оптовых клиентов и предложение выгодного сотрудничества.

Продажи Европа и Америка:

- PayPal
- AMAZON.COM
- EBAY



**ПРЕДЛОЖЕНИЕ
ИНВЕСТОРУ**

ИНВЕСТИЦИИ РФ

Нам необходимо 9 млн. р. инвестиций для продаж по РФ:

- создания товарного запаса для старта продаж в сезон (закупки меха и курток (около 8 млн.р.)
- разработку лекал
- маркетинг на старте сезона
- заработную плату сотрудников на первые 3 месяца
- изменение сайта
- оплату рекламы у блогеров Инстаграм
- аренду рейлов в шоу-руме Москвы (30 000р за месяц, оплата за 2 месяца)

ИНВЕСТИЦИИ США И ЕВРОПА

Для начала работы в США и Европе необходимо следующее:

- создание товарного запаса и оборотные средства для торговли на площадке Amazon.com
- оплата листингов (размещений) на Амазон
- оплата первых 100 отзывов
- оплата регистрации товарного знака в сети Амазон
- присвоение штрих-кодов и закупка оборудования для маркировки
- оплату рекламы в Амазон
- доставка до склада Амазон в Америке и Европе

Для начала работы на Amazon.com необходимо дополнительно 250 000\$.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

При инвестировании по РФ мы предлагаем 20% компании и деление дохода 50х50 до возврата инвестиций, далее деление дохода 80х20.

При инвестировании в продажи по РФ и Амазон (Европа и США) мы предлагаем 30% компании и деление дохода 50х50 до возврата инвестиций, далее деление дохода 70х30.

При условиях полного реинвестирования доходов обратно для роста капитализации и объема продаж доля обсуждается при личной встрече.

КОНТАКТЫ ОСНОВАТЕЛЯ

Основатель: Лопатин Александр Юрьевич (Доля в проекте 100%)

Телефон: +7(925)048-22-13 **WhatsUp** +7(916)077-32-67

Почта: alexandrlopatin.rus@gmail.com

VK: <https://vk.com/alexlopatin>

САЙТ ПРОЕКТА

Сайт в настоящее время не оплачен. www.vashmexh.ru

Instagram www.instagram.com/parka_for_you/