

NATIVE ADS

**ПЛАТФОРМА ИНФЛЮЕНС-МАРКЕТИНГА ДЛЯ
МАРКЕТПЛЕЙСОВ**



Проблемы, которые мы решаем

Одним из самых эффективных источников привлечения внешнего трафика и увеличения продаж на маркетплейсах является работа с блогерами.

Мы выделили болевые точки в работе селлеров с блогерами и своей платформой закрываем все проблемные моменты.



Проблемы

- 1 Трата ресурса на самостоятельный поиск подходящих блогеров
- 2 Оплата за размещение, вне зависимости от результата
- 3 Нет четкой аналитики
- 4 Привлечение юриста для минимизации рисков
- 5 Нет закрывающих документов



Решения

- 1 Блогеры сами выбирают ваш оффер на платформе
- 2 Оплата за результат
- 3 Прозрачная аналитика в личном кабинете
- 4 Юридическая безопасность
- 5 Предоставляем закрывающие документы



NATIVE ADS

Наши преимущества

Наша платформа исключает возможность получения отрицательного результата юнит-экономики селлера и гарантирует эффективность использования рекламного бюджета

Оплата за результат,
работаем по моделям:
CPC, CPP, CPA



Легкий запуск
рекламных кампаний



Удобная интеграция
с маркетплейсами



Персонализированные
настройки ставок
продвижения



Взаимодействие
с блогерами через
платформу



Автоматический расчет
вознаграждения
за продажи



Маркировка рекламы
в соответствии
с законом о рекламе



Генерация ссылок для
продвижения с UTM



Отображение всех
публикаций в личном
кабинете



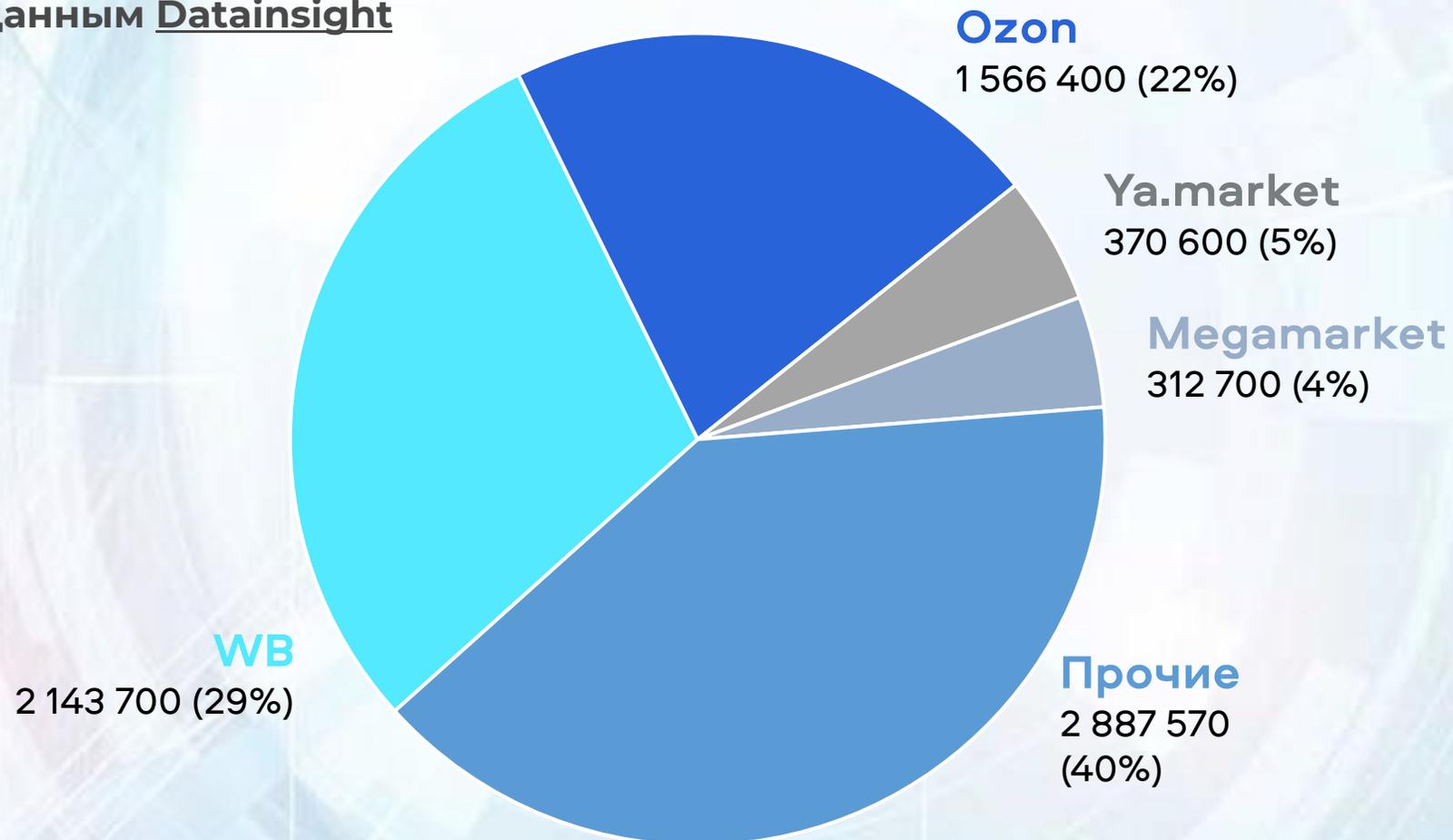
Оценка рынка



NATIVE ADS

Онлайн-продажи ТОП-100 крупнейших российских интернет-магазинов за 2023 год по данным [Datainsight](#)

ВСЕГО
7 290 970
МЛН РУБ

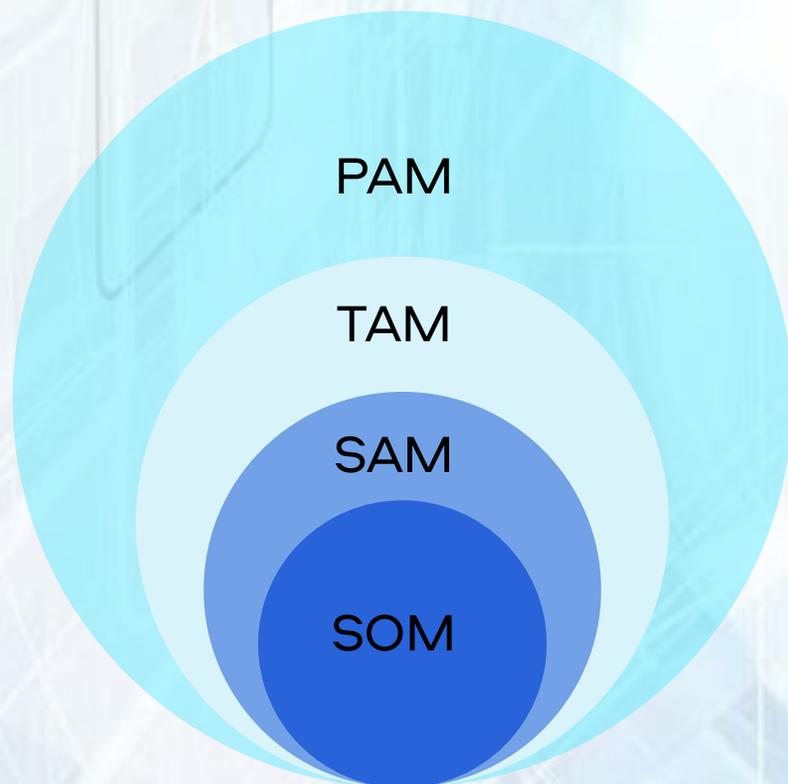


Самый большой рост на рынке e-commerce у **OZON** и **WB**. Совокупно их доля более 50%



Целевая доля рынка

Наша цель: привлечь с помощью платформы **1% продаж** на OZON и Wildberries **за 1 год**



PAM потенциально доступный рынок
7 280 970 млн. руб.

TAM общий объем рынка
4 393 400 млн. руб.

SAM доступный объем рынка
3 710 100 млн. руб.

SOM реально достижимый объем рынка
37 101 млн. руб.

Как это работает?



NATIVE ADS

Рекламодатель

- Регистрируется на платформе
- Подключает свои магазины по API
- Создает рекламные компании на магазин, бренд или товар
- Выбирает модель рекламной кампании: CPC, CPP, CPA
- Указывает стоимость размещения
- Добавляет макеты и текста
- Выбирает блогеров
- Увеличивает продажи!

Блоггер

- Регистрируется на платформе
- Выбирает понравившийся проект
- Получает ссылку или промокод для размещения
- Получает рекламные материалы
- Публикует информацию в своем аккаунте
- Получает вознаграждение!

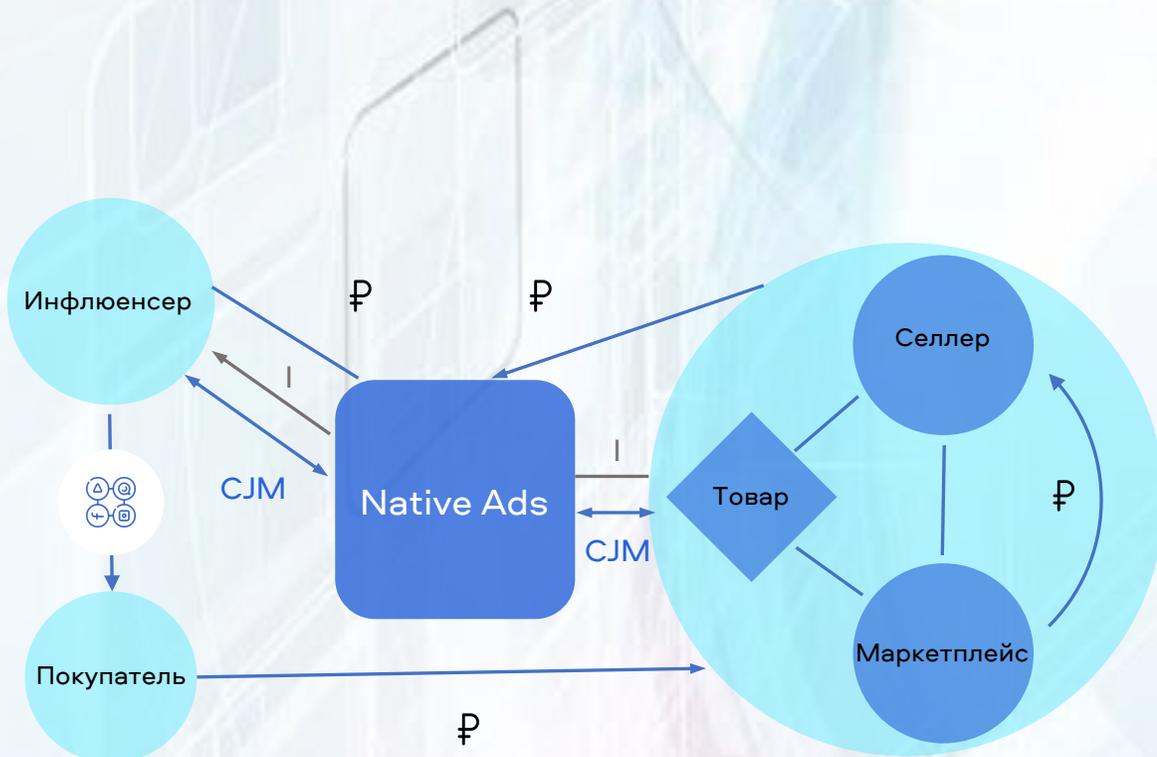
Платформа

- Маркирует рекламу
- Генерирует ссылку с меткой для отслеживания
- Выводит аналитику в личный кабинет
- Производит начисление вознаграждения
- Формирует закрывающие документы

Бизнес-модель



NATIVE ADS



I - поток информации

CJM - путь клиента

P - поток движения денег

| | Пессим. прогноз (млн.руб.) | Реалист. Прогноз (млн.руб.) | Оптимист. Прогноз (млн.руб.) |
|--------------------------|----------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| Доля продаж | 1% | 1% | 1% |
| Сумма продаж | 37 101,00 | 37 101,00 | 58 538,00 |
| Средний % вознаграждения | 9% | 12% | 15% |
| Сумма вознаграждения | 3 339,09 | 4 452,12 | 8 780,70 |
| Комиссия платформы | 10% | 10% | 10% |
| Выручка платформы | 333,91 | 445,21 | 878,07 |
| Чистая прибыль | 435,42 | 580,56 | 1 145,00 |

Финансовая модель



NATIVE ADS

| Наименование статьи | Пессим. прогноз, млн. руб. | Реалистич. прогноз, млн. руб. | Оптимист. прогноз, млн. руб. |
|------------------------------|----------------------------|-------------------------------|------------------------------|
| Выручка | 3 339,09 | 4 452,12 | 8 780,70 |
| Себестоимость продаж | - 2 671,27 | - 3 561,70 | - 7 024,56 |
| Валовая прибыль | 667,82 | 890,42 | 1 756,14 |
| Коммерческие расходы | - 66,78 | - 89,04 | - 175,61 |
| Управленческие расходы | - 33,39 | - 44,52 | - 87,81 |
| Прибыль от продаж | 567,65 | 756,86 | 1 492,72 |
| Прочие расходы | - 23,37 | - 31,16 | - 61,46 |
| ЕБИТДА | 544,27 | 725,70 | 1 431,25 |
| Налог на прибыль | - 108,85 | - 145,14 | - 286,25 |
| Чистая прибыль | 435,42 | 580,56 | 1 145,00 |
| Рентабельность | 13% | 13% | 13% |
| Чистая прибыль, месяц | 36,28 | 48,38 | 95,42 |

Трекшн



NATIVE ADS



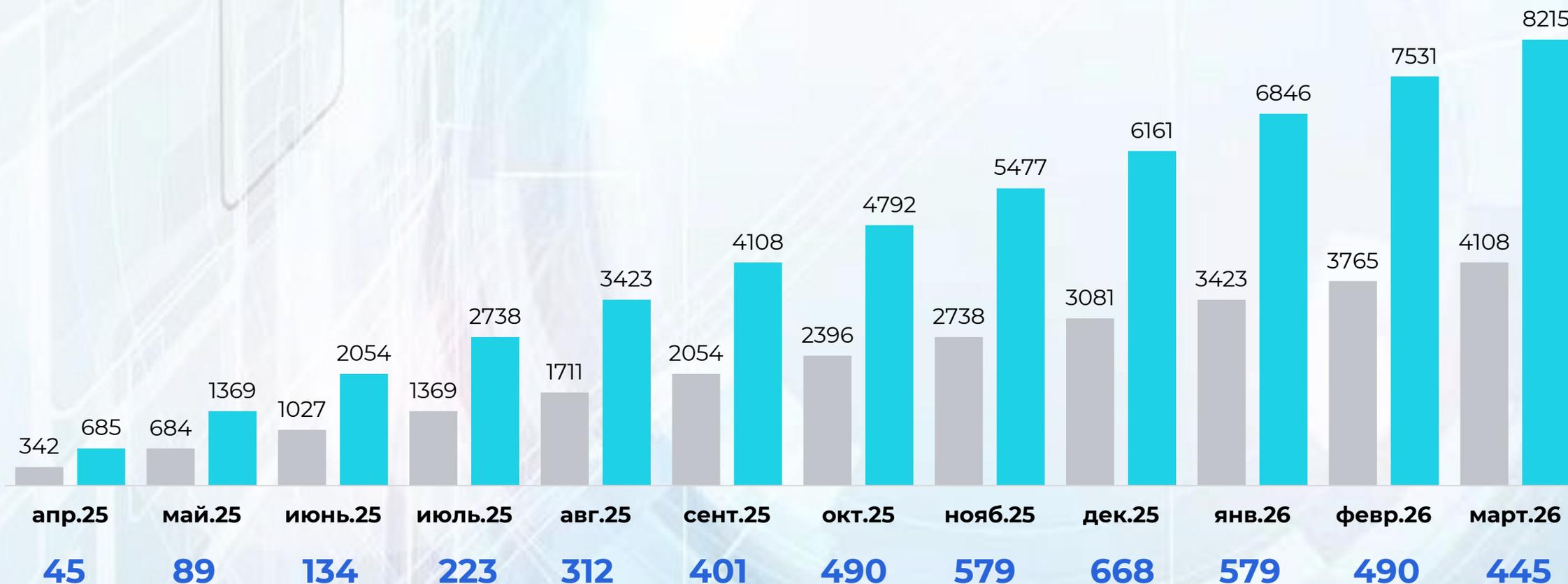
Кол-во рекламодателей



Кол-во блоггеров



Выручка (млн. руб.)



Инвестиции



NATIVE ADS



Необходимые
инвестиции

40 млн руб.



Срок выхода
на оперативный ноль

18 мес.



Срок окупаемости
вложенных инвестиций

24 мес.



30%

Формирование
команды



35%

Разработка
платформы



25%

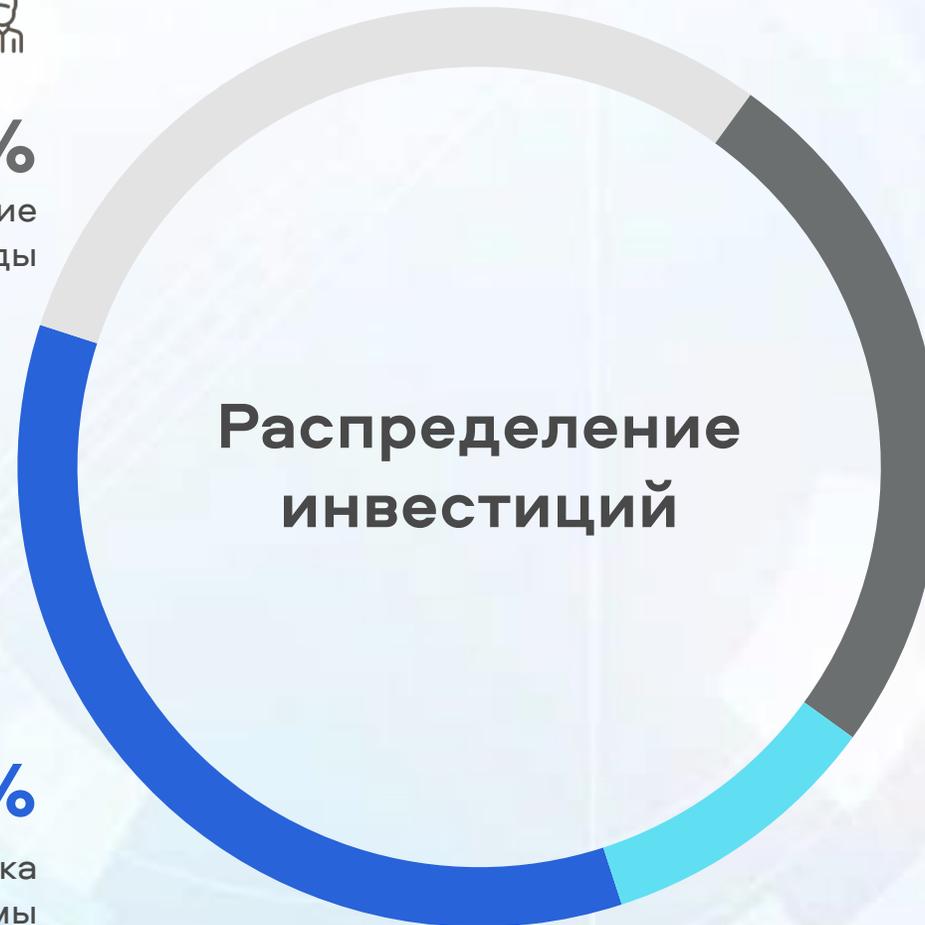
Маркетинговый
бюджет



10%

Оборотный
капитал

Распределение
инвестиций



Дорожная карта



NATIVE ADS





NATIVE ADS

Платформа
инфлюенс-маркетинга
для маркетплейсов

Свяжитесь со мной

Шулинин Александр
Основатель проекта



a.shulinin@yandex.ru



[Aleks777_NA](https://t.me/Aleks777_NA)

