



ТЕСТ-ДРАЙВ
Т Е Х Н И К И



Это нужно. Контекст

33%

американцев готовы бойкотировать бренды из-за низкого качества товаров

2-е место

в 2022 году заняла электроника в рейтинге самый продающихся категорий на e комм

2,2 трлн рублей

составил общий объем продаж бытовой техники и электроники в России по итогам 2022 год, что на **15,4%** меньше, чем в 2021 году

* [More Chicken, Lighter Beer, Pink Drinks: Companies Craft New Products for Gen Z Tastes - WSJ](#)

* [Бытовая техника и электроника \(рынок России\) \(tadviser.ru\)](#)

* по данным Statista



Боли клиентов

Мало денег

Цены растут

Купил барахло

Повелся на рекламу



Не нашел качество

Не могу попробовать все

Запутался в выборе

Захламил дом



Боли партнеров

Задавили конкуренты

Клиенты не доверяют

Незаметен на рынке

Мало продаж

Медленный рост





Это нужно. Тренды

5,3 млрд.

мобильных телефонов
попадает на свалки в 2022
году

24,5 млн.тонн

составит весь мелкий
электронный мусор”

на 10-15%

подорожала техника в
России

В 3,2 РАЗА

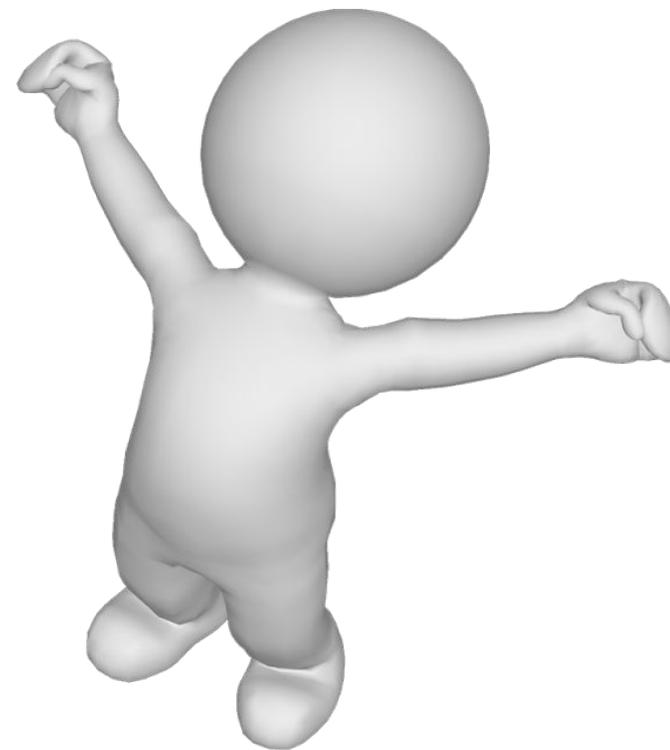
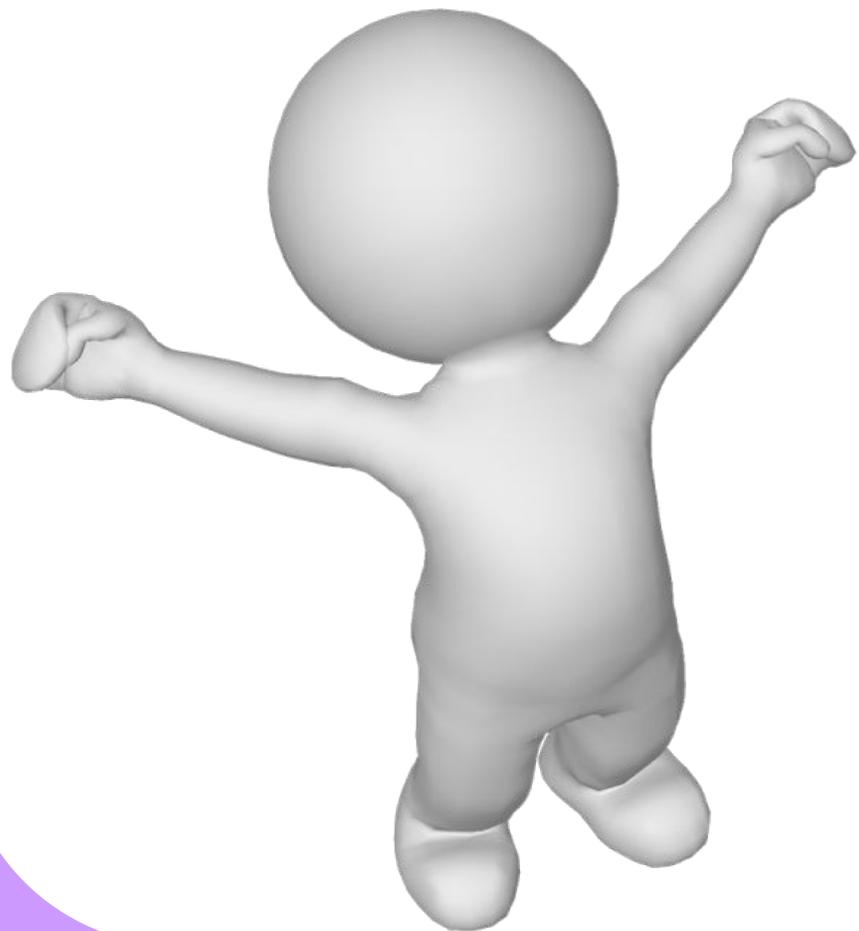
в январе 2022 года вырос спрос на
товары из категории «осознанное
потребление» в России

*<https://tass.ru/obschestvo/16048361>

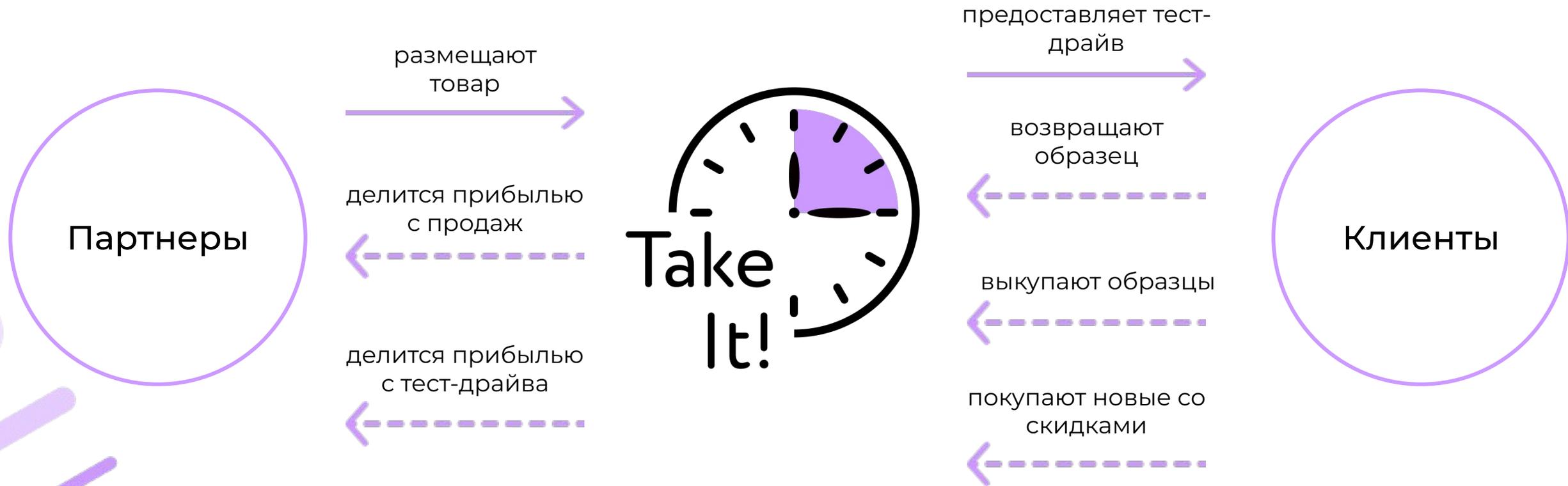
*<https://lenta.ru/news/2023/07/06/prices/>

*<https://iz.ru/1289142/2022-02-16/uchastniki-rynka-rasskazali-o-formirovanii-trenda-na-osoznannoe-potreblenie-v-rf>

Мы можем **решить** проблему



Как это работает?





Мы можем решить проблему

Выгода клиентов

- Покупаю качественное
- Покупаю без тревог
- Пробую новое
- Экономлю средства
- Покупаю нужное
- Покупаю осознанно
- Нет хлама





Мы можем решить проблему

Выгода партнеров

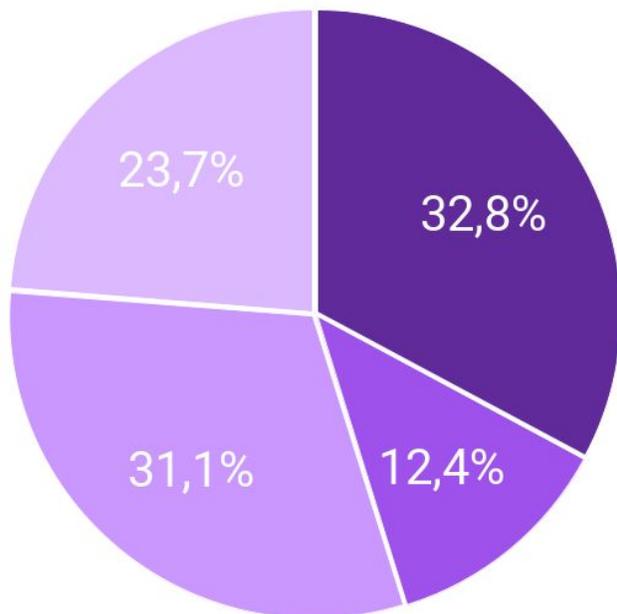


- Продаю больше
- Увеличил компанию
- Удерживаю клиентов
- Выделяюсь на рынке
- Клиенты доверяют



Это можно продать. ЦА

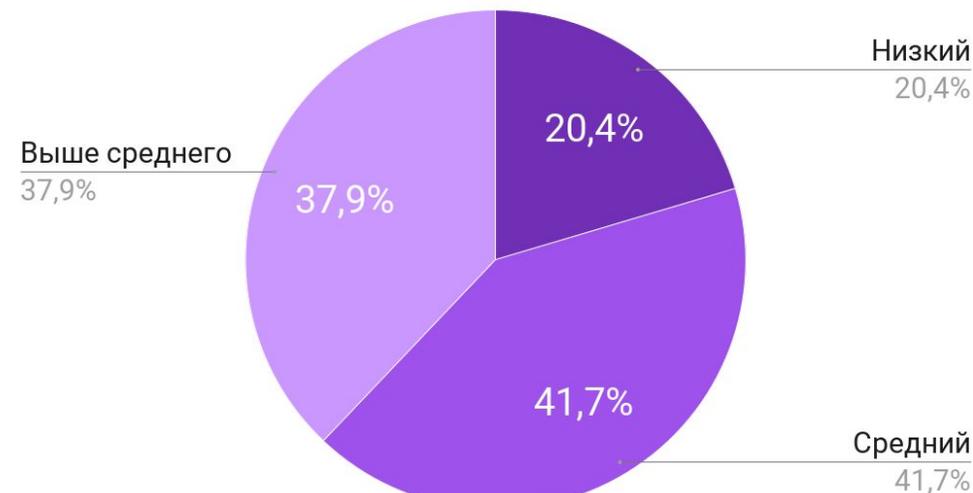
Целевая аудитория



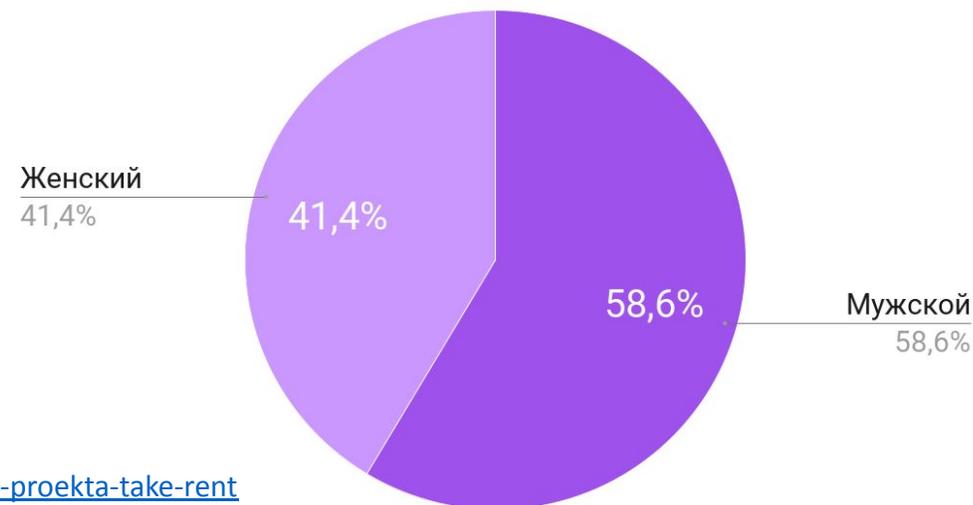
- Специалисты технических направлений
- Создатели медиаконтента
- Люди, которые осознанно подходят к покупке
- Активная молодежь

Возрастной диапазон: 18 до 50 лет

Доходы



Пол



Данные получены, исходя из наших заявок

* <https://vc.ru/tribuna/71395-beri-ili-sdavay-zachem-nuzhen-shering-veshchey-obyasnyаем-na-primere-proekta-take-rent>



Это можно продать. **Партнеры**



Мы общались с крупным, средним и малым бизнесами.
Интерес: новый способ продвижения и продажи продукта.



Это можно продать. Размер рынка

390 млрд. руб.

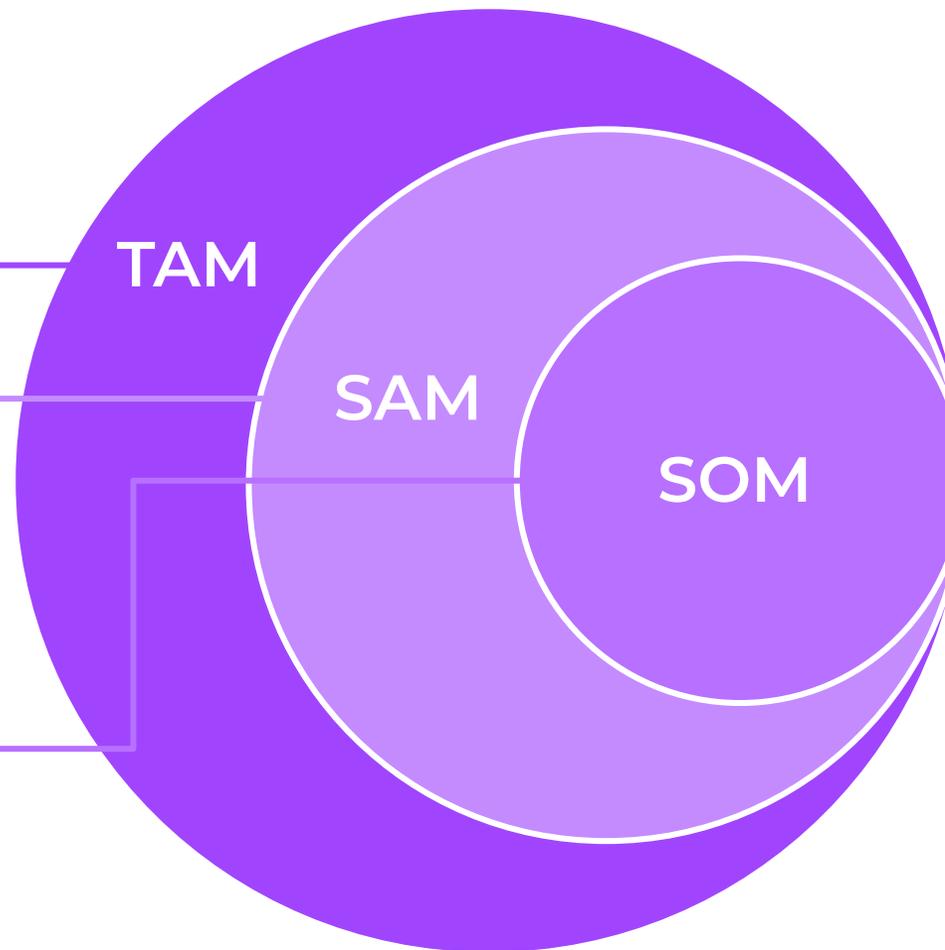
данные за 2022 г.

55 млрд. руб.

14%, на основе исследования
рынка шеринга

875 млн. руб.

1,6%, исходя из нашей нынешней
конверсии в продажи





Это можно продать.

Наши преимущества

	Купить и вернуть в магазин	Временные акции тест-драйва	next2u	TakeIt!
Возможность проверить товар	+	+	+	+
Широкий выбор категорий и брендов	-	-	-	+
Возврат без причины	-	+	+	+
Нет ограничений по услуге	-	-	+	+
Неограниченный срок тестирования	-	-	+	+
Оформить возврат не выходя из дома	-	-	+/-	+
Бесплатный тест драйв	+	+/-	-	+/-
Расширяемость	-	-	-	+



На этом можно заработать.

Как мы получим деньги?

Комиссия партнёров

~10%

Наценка на товар за тест-драйв

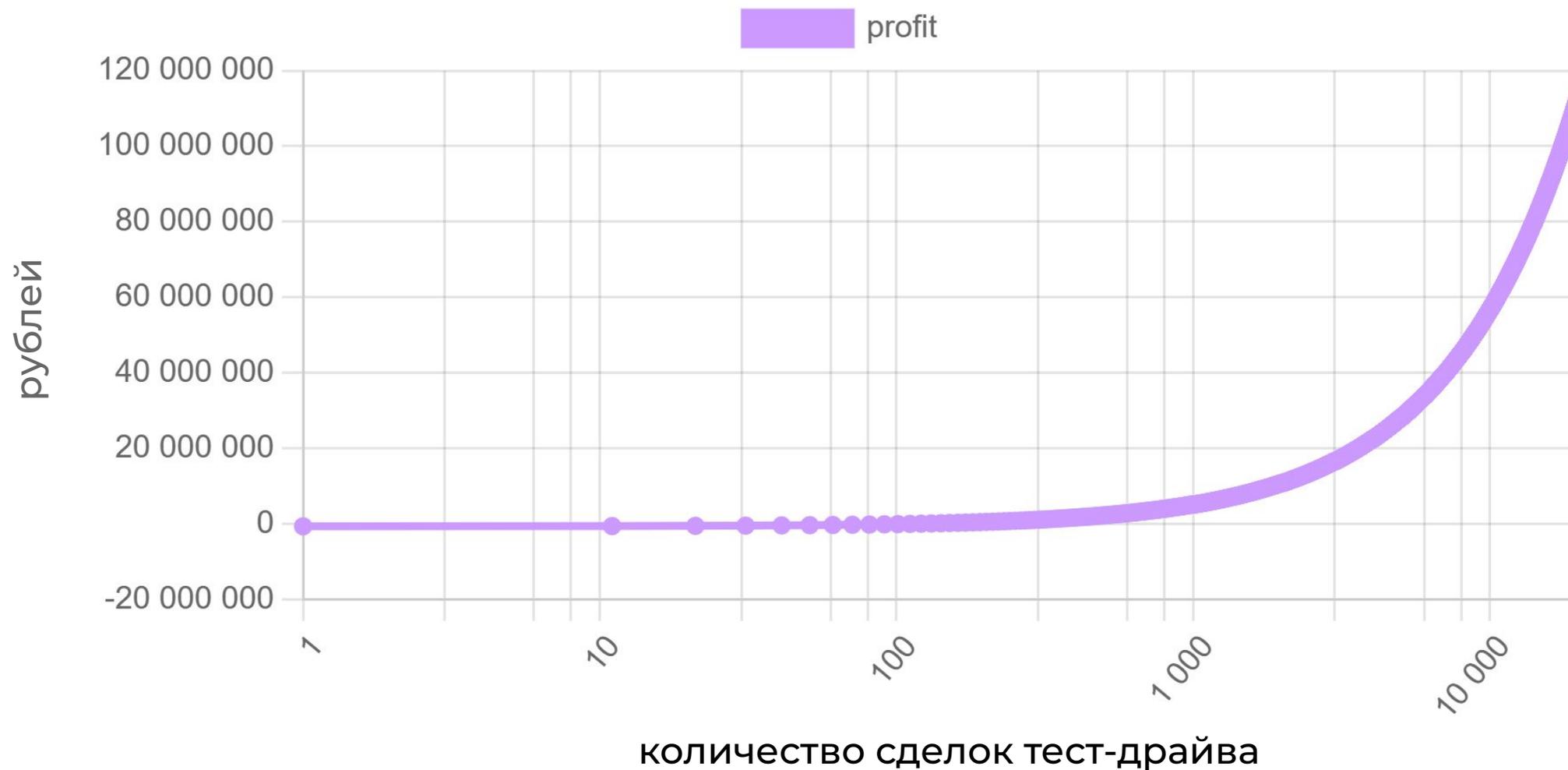
~5%

от стоимости товара



На этом можно заработать.

Прибыль





Глобальные цели

- **Создание** инновации
- **Захват** доли рынка
- **Выход** на стабильную прибыль



НАША КОМАНДА



Антон

Архитектор

Более 5 лет в разработке:
проектирование и
разработка модулей



Наталья

SEO

Более 5 лет в IT: разработка,
управление, опыт участия в стартапе



Валерия

Маркетолог

Опыт работы с b2b по
ведению рекламных
проектов



Ильнура

Hr, продажи

Опыт руководства
отделом hr,
организации поставок



Даниил

COO, разработчик

Более 4 лет во фронтенде,
разработка высоконагруженных
систем



Мария

Дизайнер, SMM

Опыт ведения соц. сетей:
VK, Telegram;
проектирования
интерфейсов



Игнат

Математик

Опыт математического
моделирования
процессов



Арсений

Проектный менеджер

Опыт организации
рабочих процессов,
создания мемов



СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ

Нам есть что еще рассказать, а также **мы открыты**
к сотрудничеству и вашим предложениям



@NLONKINA