

Организация деятельности **ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ** для реализации

продуктов здорового и полезного питания



**АПРАКСИНА ЛЮДМИЛА,
РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА
E-MAIL: LYUDMILAAPRAKSINA@GMAIL.COM
+7 (917) 750 50 05**

Описание конечного продукта проекта - **ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ**

2



Основная выгода **ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ** - перевод процесс заказа и размещение предложений продуктов в онлайн, организация «бесконечной» полки для поставщиков, обеспечение небольших магазинов и HORECA, аналитикой и быстрым процессом закупки

Продукт проекта - **ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА**, реализованная как технологическая система инженерных и интерфейсных решений, накапливающая метаданные в единой базе, информационная и материальная инфраструктура, созданная в соответствии с запросами потребителей и рыночной ситуацией. Планируется организация работы платформы с последующим улучшением ее параметров, поставок, продаж, логистики и выстраивание отношений с потребителями с постепенным повышением эффективности процессов

ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА будет ориентирована одновременно на запросы **ПРОДАВЦОВ** - производителей продуктов, фермерских хозяйств по эффективному сбыту и безопасности сделок и **ПОКУПАТЕЛЕЙ** – сегмента HORECA и небольших магазинов по быстрым закупкам качественных специализированных продуктов. Перевод процесса заказов и размещения предложений продукции в онлайн с автоматизацией рутинной работы, канал продвижения и продаж для поставщиков, открытая и понятная аналитика, обеспечение покупателей удобством закупок, упрощает и выводит на качественно новый уровень взаимодействие всех пользователей платформы

ПРОДАВЦЫ

Локальные производители
Местные бренды
Сетевые дистрибьютеры

Недорогая, качественная,
часто уникальная продукция



ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА



ПРИЛОЖЕНИЕ

ПОКУПАТЕЛИ

HORECA:

- Сетевые гостиницы
- Кафе и рестораны
- Сеть кулинарий, кафе, киосков, точек быстрого питания

Частные лица и организация закупающие для частных лиц

ПОКУПАТЕЛИ

Магазины и отделы здорового питания

Магазины вегетарианских, диетических продуктов

Небольшие сетевые и специализированные магазины

Проблемы:

- Плохая логистика, отдаленность
- Нет необходимых объемов и стабильного качества для торговых сетей
- Сложности со сбытом и продвижением, нет ресурсов на открытие собственных точек
- Недостаток контроля и аналитики, малый товароборот
- Нет ресурсов для крупных рекламных кампаний
- Проблемы с учетом и оформлением документов

Проблемы:

- Нет возможности заказать все оперативно в одном месте
- Необходимо отслеживать заказы у многих поставщиков
- Сложный документооборот и контроль запасов продуктов
- Нет возможности оперативно сравнивать цены и условия

Что может предложить **ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА** потребителям

Проект создания **ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ** направлен на оказание услуг для определенных привлекательных достаточно выгодных целевых сегментов, территориально представленных на рынке города Уфы и Республики Башкортостан. Платформа помогает покупать, продавать, конкурировать и оставаться эффективными, имея обоснованную аналитику для принятия решений выбранным сегментам, не имеющим комплексных предложений на данный момент.

Сегменты потребителей услуг цифровой платформы и предоставляемые для них услуги:

- Для **ПРОДАВЦОВ** - производителей продуктов, платформа выступает в качестве дополнительного канала продаж, где они размещают свое предложение, бесплатной и платной рекламы, совместного продвижения. Продавцы - локальные бренды и местные производители могут размещать продукцию на платформе сами или через дистрибьюторов, могут самостоятельно регулировать цены и скидочные предложения
- Для **ПОКУПАТЕЛЕЙ** - небольших магазинов и HORECA платформа заменяет поездки на закупочные базы и общение с многочисленными поставщиками, поскольку вся информация размещена в доступном виде аналогичном привычному интерфейсу интернет-магазина, можно заказать продукцию и оформить заказ с доставкой
- Владелец **ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ** будет выполнять для собственных задач и может предоставлять всем **ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ** платформы как дополнительные выгоды услуги по документообороту, оформлению документов, учету, аналитике, организации маркетинговых и рекламных мероприятий, логистике, рекламе, продвижению
- Реализация проекта выполняет ряд показателей принятых в Стратегии социально-экономического развития РФ до 2030 года: выполнения продовольственной программы, создание рабочих мест, поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, повышения уровня социально – экономического развития региона



Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия



ПРОДАВЦЫ – 300+ КЛИЕНТОВ

6 321 Фермерские хозяйства и индивидуальные предприниматели:

3 642 Фермерские хозяйства

1 125 Предприятия перерабатывающей промышленности

703 Сельскохозяйственные предприятия

524 Колхоза

135 Совхозов

4 Совхоза-техникума

74 Сельхозкооперативов и коллективов

Численность предприятий сельскохозяйственного сектора в РБ



ПОКУПАТЕЛИ – 300+ КЛИЕНТОВ

885 Предприятия фаст-фуд

823 Кафе и рестораны

274 Бары и суши – бары

187 Гостиницы

1 439 Продуктовые магазины

1 211 Супермаркеты

> 20 Гипермаркеты

> 10

Распределительные продуктовые центры

Число заведений HORECA, магазинов и распределительных центров г. Уфы

Мясо и мясные изделия
Птица и яйца
Молоко и молочные
продукты
Мёд
Зеленые салаты и пряные травы
Специи
Орехи и сухофрукты
Овощи

Масла растительные
Уксус и соусы
Фрукты
Ягоды, экзотические фрукты, ягоды и плоды
Грибы
Рыба и морепродукты
Мука и отруби
Макаронные изделия и лапша



- ❖ Местные национальные продукты
- ❖ Продукты Халяль
- ❖ Продукты для вегетарианцев



Планируемые услуги для пользователей ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ

ПРОДАВЦАМ

Локальные производители
Местные бренды
Сетевые дистрибьютеры



Заполнение карточки товара, включая фото, привлекательное описание товара и потребительских свойств
Информационная, аналитическая, маркетинговая поддержка
Динамическое ценообразование, контроль относительно ценовых предложений конкурентов
Автозаказ товара, организация расчетов, документооборот, предоставление отчетов по продажам и расчетам
Техподдержка операторов и ботов, работа с обратной связью

10% от стоимости товара продавца (система скидок)

1 этап



Доставка продуктов до склада, работа с ассортиментом и уникальным целевым предложением клиента
Переупаковка, маркировка, стикеровка товара

10% от стоимости
2 этап

Выбор и оформление покупок, прием платежей, доставка
Документооборот, прием заказов, предоставление отчетов
Техподдержка операторов и ботов, работа с обратной связью

5% от покупки
1 этап

ПОКУПАТЕЛЯМ HORECA

Частные лица и организация закупающие для частных лиц
Небольшие магазины Магазины и отделы здорового питания



Платные совместные и целевые промо акции, реклама, рассылки, баннеры, POS материалы, продвижения в соцсетях и на других ресурсах

Ярмарки, фестивали, сабантуи, событийные мероприятия онлайн и офлайн



В дальнейшей перспективе стратегического развития проекта после организации работы закупленных материальных активов, временного склада с доставкой, развития сети партнерских связей будет реализован полноценный комплексный функционал с использованием всех возможностей цифровой платформы и поддерживающей материальной базы:

- Организация совместного полного электронного документооборота и интеграции с внешними системами: кассовым оборудованием, товароучетными и расчетными системами, автоматизации управления запасами, централизации закупок, снижения запасов товара на складе
- Подбор и обоснование целевых значений объемов и значений реализуемой и закупаемой продукции для участников платформы на основе математических моделей и исторических производственных данных
- Предоставление фулфилмента — всех операций от оформления заказа покупателем до момента получения им товара: обработки заказа, комплектации, упаковки, хранения на складе, доставки и возврата. На данный момент своя логистика есть не у всех существующих аналогов платформ - маркетплейсов, задачу доставок самостоятельно закрывают примерно 90% оптовиков, дистрибьюторов и производителей
- Мониторинг цен в одном месте при закупках и выкладке товара на цифровую платформу, вместо поиска предложений в интернете, обзвона поставщиков, запроса прайс-листов
- Возможность POSM-поддержки, услуг по категорийному менеджменту, мерчандайзингу, рекламным акциям, совместному продвижению
- Бизнес-кредитование по отдельным услугам, возможность рассрочки и товарных кредитов
- Сканирование, маркировка, стикеровка, классификация для удобства поиска товаров

Прогнозные плановые показатели проекта по годам

Наименование	ИТОГО, руб.	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год
ПРОДАЖИ	116 479 000	-	11 539 000	49 092 000	55 848 000
Продажи товаров поставщиков	19 619 000	-	2 519 000	8 052 000	9 048 000
Консультационные, информационно - аналитические, рекламные и маркетинговые услуги	41 680 000	-	6 160 000	16 800 000	18 720 000
Услуги фулфилмента	55 180 000	-	2 860 000	24 240 000	28 080 000
ЗАТРАТЫ	67 062 000	780 000	21 634 000	25 244 000	19 404 000
Себестоимость продукции	14 619 000	-	2 155 000	6 152 000	6 312 000
Инвестиции в основные средства	14 740 000	-	8 740 000	6 000 000	-
Административно - хозяйственная деятельность	3 500 000	-	1 340 000	1 080 000	1 080 000
Фонд оплаты труда	34 203 000	780 000	9 399 000	12 012 000	12 012 000
Операционная деятельность		— 780 000	— 1 355 000	29 848 000	36 444 000
Инвестиционная деятельность	14 740 000		8 740 000	6 000 000	-
Финансирование	18 000 000	1 500 000	10 500 000	6 000 000	-
Проценты за пользование инвестиционными средствами	632 387	-	-	609 426	22 961
Возврат инвестиционных средств	4 500 000	-	-	3 952 696	547 304
Доходы - расходы		720 000	405 000	25 285 878	35 873 735
Дисконтированный денежный поток		720 000	1 125 000	26 410 878	62 284 613

Операционные и инвестиционные показатели проекта

- NPV — чистая приведенная стоимость: 5,71 млн. руб.
- IRR — внутренняя норма доходности: 42%
- PI — индекс прибыльности: 1,2
- PP — срок окупаемости: 1 года 11 месяцев
- DPP — дисконтированный период окупаемости: 2 года 5 месяцев
- Ставка дисконтирования: 20%
- Расчетный период проекта – 4 года

Структура доходов для всего периода проекта



Структура расходов для всего периода проекта





Самостоятельная реализация через частные каналы сбыта



Поставки в магазины, HORECA, крупным агрегаторам Яндекс, Авито

ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА*



Ярмарки сельскохозяйственных продуктов



Оптовые рынки и базы

* Дополнительные услуги





* Дополнительные услуги





- ✓ Отсутствие аналогичных предложений агрегации продаж продуктов питания в г. Уфе, в настоящее время есть только интернет – магазины продуктов с доставкой
- ✓ Своевременность проекта в условиях сложившейся ситуации, изменения потребительских привычек, отношения к доставке и использованию интернет - заказов
- ✓ Решение разработки **ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ** в удобной платформе для многочисленных мелких поставщиков, производителей и потребителей как экосистемы **ПОСТАВЩИК - склад / комплектация – ПОКУПАТЕЛЬ**
- ✓ Обеспечение высокого качества сервиса за счет применения новейших технологий
- ✓ Сокращение плеча логистики и расходов на склад, уменьшение затрат и сроков
- ✓ Текущее актуальное обновление ассортимента, цен, контроль сроков годности



- Разработка сайта, наполнение информацией, SEO оптимизация, продвижение в социальных сетях и на информационных сайтах
- Организация групп в соцсетях, продвижение предложений цифровой платформы, участников платформы и их продукции в целевых группах, размещение предложений, СМС маркетинг
- Реклама в Яндекс, продвижение за счет размещения новостей и статей
- Привлечение производителей продукции для размещения информации на платформе через бесплатные услуги для них, предоставление услуг по сертификации и идентификации продукции, организация обратной связи и обучения по работе с платформой как пропаганды работы с ней
- Совместные мероприятия со структурами поддержки сельхозпроизводителей Республики Башкортостан, проведение ярмарок, событийных мероприятий, поддержки движения «Производители Башкортостана»
- Работа отдела прямых поставок и работы с клиентами по рассылке предложений и личных встреч с отделом закупок продуктовых торговых сетей и магазинов, ресторанов, кафе, гостиниц, знакомство с продукцией, распространение рекламных и промоматериалов, личные продажи
- Организация предпраздничных промоакций в точках торговых сетей, тестирование продукции, организация акций, стимулирование продаж в сетевых магазинах
- Организация акций и совместного продвижения с медиаперсонами в ресторанном и гостиничном бизнесе, размещение видео на сайте
- Проведение дегустаций, мастер-классов по приготовлению блюд, размещение на сайте с предложением скидок на ингредиенты блюд
- Участие в городских и гастрономических фестивалях, выставках еды, торговых ярмарках
- Организация медиа событий, размещение информации о них в СМИ и на городских порталах
- Спонсорство, обеспечение нуждающихся особых групп продукции в виде акций
- Установление связей с общественностью, организация мероприятий с бизнес-сообществом в тематике ИТ – технологий, привлечения инвестиций, фермерства, услуг для целевых сегментов
- Размещение материалов и статей на тематических сайтах, интернет – журналах, размещение интервью, участие в ИТ форумах и конференциях
- Разработка фирменного стиля для идентификации и маркировки торговой продукции на всех представленных потребителям носителях, в том числе на всех видах упаковки
- Использование фирменного оформления для размещения символики на одежде сотрудников, оформление рисунками помещения, оформление автомобиля для развозки продукции

Оценка потенциального рынка и текущие тенденции

- Маркетплейсы приносят мировой экономике \$1,7 триллиона ежегодно, на их долю приходится более 50% всех e-commerce-продаж в мире. По прогнозам Web Retailer, в 2023 году этот показатель составит 75%. Актуальность тренда подтверждает подписанный в июле 2020 года закон о финансовых маркетплейсах в России
- COVID-19 стал катализатором процесса трансформации FMCG-рынка, доля онлайн-продаж в России ощутимо выросла. По данным Nielsen, в апреле 2020 года она составила 5% от всего рынка FMCG в натуральном выражении, среднегодовое значение удвоилось с 1,8% до 4%. В текущем периоде рост онлайн-продаж составил 92% в денежном выражении (по итогам 2019 года он составил около 50%), тогда как рост офлайн-продаж оказался на уровне 5%.
- По данным Data Insight, большинство покупателей, перешедших в онлайн за время карантина, продолжает и дальше покупать в интернете. В сентябре количество онлайн-заказов превысило показатели пиковых месяцев самоизоляции, составив 62,5 млн — это на 2,5% выше прежнего рекорда, зафиксированного в мае, и на 62% больше, чем в сентябре 2019-го. Тренд сохранится минимум до 2024 года, прогнозируют аналитики.
- За прошедший год (к октябрю—ноябрю) спрос на доставку еды вырос на 60%, предложение — на 42%. При этом услуги по доставке еды предлагают не только кафе и рестораны, но также частные повара и фермеры. Специалисты выяснили, что за третий квартал этого года число объявлений о продаже фермерских продуктов на платформе выросло на 27%, а спрос на такие продукты вырос на 65%. В Ижевске спрос вырос на 111%, а предложение — на 77%. В Ульяновске спрос выше на 91%, предложение — на 39%. В Петербурге показатели выросли на 54 и 39%, в Москве — на 30 и 36%. Агросектор в России в e-commerce пока не включен, многие только рассматривают возможность создания собственных онлайн-магазинов или витрин в соцсетях. В Китае все больше фермеров используют онлайн-каналы продаж, платформа Pinduoduo, является самым быстрорастущим онлайн-магазином в истории с рыночной капитализацией на NASDAQ на сегодня выше \$170 млрд. В прошлом году на платформе PDD свои товары, в том числе фермерские продукты, продавали более миллиона продавцов на аудиторию около 350 млн человек

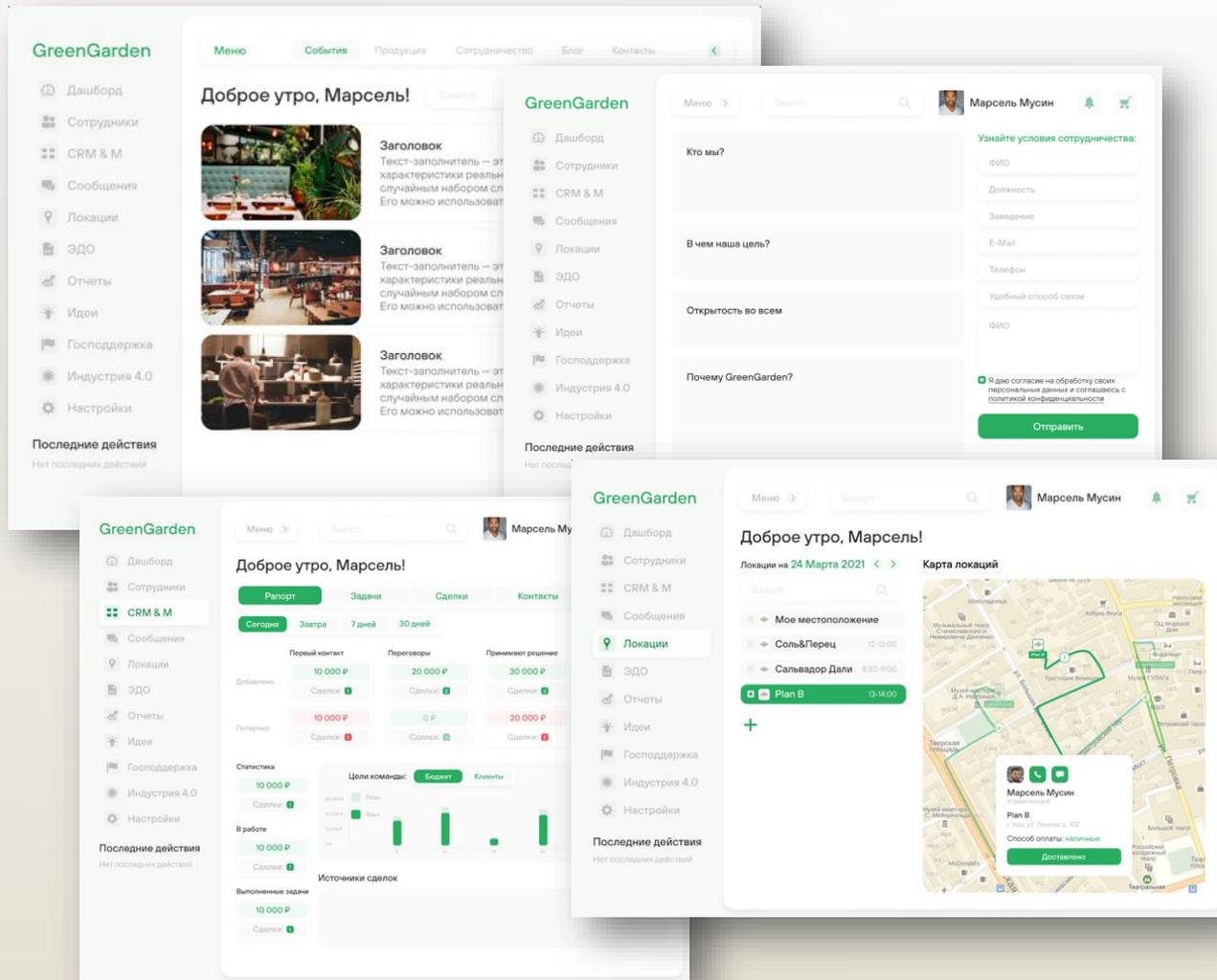
<https://rbc.ru/opinion/5f6f6c88e9a7947c2179e875a>, https://new-retail.ru/news/retail/dolya_onlayn_prodayh_fmcbg_v_rasii_dostigla_rekordnykh_53711/,
<https://ekb.plus.rbc.ru/news/5e6a9aca7a8aa950588e4ac7>, <https://www.rbc.ru/society/23/11/2020/5fb7c88e9a7947c2179e875a>,
<https://plus.rbc.ru/news/5fcde1037a8aa9fafc8301fc>

Проект находится в предынвестиционной стадии, выполнены работы

- Определена основная идея и составлена концепция проекта, проведены предварительные маркетинговые исследования продукции и конкурентов
- Составлен календарный план и сделаны предварительные экономические расчеты границ привлекательности проекта, проведены расчеты в финансовой модели, составлены презентации и тизеры проекта
- Определены основные и сопутствующие предлагаемые товары и услуги
- Определены возможные партнеры, поставщики продукции и услуг
- Сформирована команда проекта, подобран персонал и исполнители на аутсорсинге, разделены зоны ответственности ключевых участников команды
- Определены расходы и стоимость услуг сторонних организаций, составлен план продаж
- Определение первичных технических требований к платформе, сайту, системам учета, приложениям
- Проведены переговоры с потенциальной командой ИТ специалистов, определены зоны интенсивных разработок и внедрение НИОКР
- Подобрано вспомогательное и транспортное оборудование,
- определены поставщики услуг
- Подбирается персонал проекта
- Реализуется текущий проект совместно с проектом «Создание бизнеса по выращиванию свежих овощей, зелени и ягод методом ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИТ-ФЕРМЫ»



Для удобного взаимодействие потребителей с модулями **ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ** 17



- **ПРИЛОЖЕНИЕ** будет запускаться на смартфонах и планшетах iPad и Android с достаточными характеристиками производительности
- **САЙТ** с функционалом аналогичным **ПРИЛОЖЕНИЮ** и интуитивным интерфейсом создается для продвижения компании и услуг, привлечение трафика, активной рекламы, размещения информации о маркетинговых мероприятиях, важных событиях, интересных для целевой аудитории
- **ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА** обеспечит заинтересованных пользователей продукцией и услугами высокого качества, эффективными операциями, достаточной информацией, прозрачностью процессов, полезной аналитикой, постоянной актуальностью товаропотока и расчетов, гарантией надежных поставщиков и платежеспособных покупателей

ЗАЯВИТЕЛЬ ДИРЕКТОР ОРГАНИЗАЦИИ

управление организацией
выполнение ключевых показателей деятельности
ведение и контроль хозяйственной деятельности
повышение эффективности
обеспечение безопасности и контроль использования активов
продажи и привлечение клиентов
организация клиентской поддержки
управление взаимоотношениями с клиентами
договорная и тендерная работа
мотивация команды, подбор персонала



МУСИН МАРСЕЛЬ

Образование: Инженер, Уфимский Государственный Нефтяной Технический Университет
Профессиональный опыт: Инженер – метролог, инженер по автоматизации процессов, инженер - проектировщик

НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ

управление научной деятельностью
выполнение НИИР проекта
организация и руководство разработками и внедрением
обучение и развитие команды проекта



ХАРИСОВ РУСТАМ

Образование: Инженер Уфимский Государственный Нефтяной Технический Университет
Профессиональный опыт: Разработчик программных комплексов и систем, преподаватель, научный руководитель, организатор, специалист по обучению и развитию персонала

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА

Управление проектом
сбор требований к проекту и формирование продукта
коммерциализация научных разработок
формирование конкурентной стратегии
Маркетинг и продвижение проекта
привлечение инвестиций
подготовка документов
продажи и привлечение клиентов
организация клиентской поддержки
управление взаимоотношениями с клиентами
внешние коммуникации и переговоры
организация мероприятий и проведение акций



АПРАКСИНА ЛЮДМИЛА

Образование Master of Business Administration MBA AMBA (Association of MBAs) – The Open University (Великобритания) MBA Programm Strategy AMBA (Association of MBAs) – Международный институт менеджмента ЛИНК (Россия, г. Жуковский)
Инженер – конструктор. Уфимский Государственный Авиационный Технический Университет
Профессиональный опыт: Руководитель проектов, инженер, финансовый директор, директор по развитию, венчурный эксперт, системный аналитик
Участник Уфимского филиала Moscow PMI (Project Management Institute)

Этапы развития проекта ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ



IV этап ТИРАЖИРОВАНИЯ ПРОЕКТА – январь 2025 – декабрь 2026

Диверсификация производства, тиражирование через привлечение партнеров, создание новых ценностей и каналов для потребителей, увеличение доли рынка

IV этап – июль 2024 – декабрь 2024

Расширение ассортимента, увеличение числа потребителей и количества предоставляемых услуг, увеличение объемов продаж и зон охвата рынка, диверсификация производства и сбыта

III этап – январь 2024 – июнь 2024

Корректировка бизнес – модели под запросы рынка, выход на устойчивую высокую доходность, оптимизация и повышение эффективности бизнеса

II этап ИНВЕСТИРОВАНИЕ ПРОЕКТА – реализуется сентябрь – декабрь 2023

Поиск инвесторов, заключение соглашений, организация предоставления управленческой отчетности, оформление юридического лица, заключение договоров, организация обслуживания и начало продаж, выход на плановые показатели, развертывание сбытовой и маркетинговой деятельности

I этап ВЫПОЛНЕНО

Определение целевого рынка, услуг и сегментов потребителей, разработка документов проекта

Текущий уровень готовности проекта по шкалам	TRL	CRL	IRL	MRL
	4	4	4	4



 Иван Линдберг 19 сент. 2023 в 15:58  Эксперт

Хороший проект, требующий MVP и первых подключений для успешного масштабирования и привлечения финансирования

 Андрей Крылов 25 сент. 2023 в 13:25  Эксперт

Рекомендую быстрее запустить проблемные интервью и сделать тест продукта, также использовать с ассоциациями и ОИГВ.

 Александра Прошкина 25 сент. 2023 в 12:56  Эксперт

Проект отличается высокой степенью проработки финансовой модели. Требуется уточн

 Константин Анисимов 25 сент. 2023 в 09:55  Эксперт

Необходимо определить конкурентное преимущество, проверить гипотезы заявителя. Сегмент высококонкурентный с малым порогом входа.

 Ирина Глазырина 25 сент. 2023 в 17:53  Эксперт

Качественно проработанный проект, перспективный, масштабируемый. Сделан прототип в виде прило

 Margarita Emelyanova Zhegalova 23 сент. 2023 в 19:55  Эксперт

Перспективный проект. Требуется MVP.

 Роман Абдулов 25 сент. 2023 в 15:32  Эксперт

Проект перспективен и готов к запуску. Собрана высококвалифицированная команда. У проекта есть четко сформулировано ценовое предложение и команда понимает свой рынок.

 Святослав Державин 22 сент. 2023 в 16:00  Эксперт

Очень актуальный и полезный проект. Уверен, команда проекта получит требуемое финансирование и опытных программистов!

 Вера Каплун 22 сент. 2023 в 14:01  Эксперт

Проект перспективный ,требует финансирования .Успехов и реализации проекта

- Участие в 4 трекин-сессиях
- 7+ сессий с экспертами за период программы
- 8+ экспертиз в рамках трубы экспертов
- Получены позитивные оценки и рекомендации
- Прослушаны все лекции Акселератора
- Актуализирована презентация по проекту
- Создана дорожная карта проекта
- Записан питч по проекту



Привлечение инвестиций

- Поддержка в привлечении инвестиций для B2B бизнеса, оптимизация инвестиционной стратегии, работа с партнерами
- Поддержка в участии в государственных программах, установление долгосрочных отношений с государственными клиентами
 - Поддержка в формировании инвестиционной стратегии, привлечении средств для масштабирования производства
 - Поддержка в поиске первых инвесторов и партнеров
- Поддержка в определении необходимых ресурсов, помощь в привлечении инвесторов для покрытия недостатка ресурсов
- Поддержка в разработке финансовой стратегии, привлечении первых инвесторов, определении источников финансирования
 - Привлечение инвестиций, разработка финансовой стратегии роста, обеспечение устойчивости в начальный период
- Оценка перспективности и потенциала, подбор подходящих источников финансирования, помощь в привлечении средств
 - Поддержка в привлечении средств для масштабирования, работа с инвесторами на ранних этапах развития
 - Оптимизация использования грантовых средств, поиск дополнительных источников финансирования для роста
- Поддержка в выборе инвесторов, разработка инвестиционного предложения, работа с ангелами и ранними инвесторами
- Поддержка в определении необходимых ресурсов, помощь в привлечении инвесторов для покрытия недостатка ресурсов

Технические решения в разработках функционала цифровой платформы

- Консультации по организации производства, оптимизации процессов, выбору поставщиков и внедрению инноваций
 - Помощь в анализе результатов MVP, определении стратегии дальнейшего развития, поддержка в создании плана роста.
 - Помощь в разработке технических решений и стратегий
 - Доступ к ресурсам и рекомендациям по их оптимизации
 - Оптимизация использования ресурсов и поиск новых
 - Отслеживание производства и масштабирования, контроль качества и производственных процессов
 - Улучшение производственных процессов и ресурсов
 - Консультации по преодолению технических и технологических барьеров, разработка планов по их устранению
- Отслеживание технических требований и прогресса Ресурсы для разработки стратегии масштабирования и планирования роста

Продажи и партнерские отношения

- Поддержка в построении MVP и первых клиентских связей
- Поддержка в поиске клиентов и определении стратегии продаж
 - Работа с партнерами на ранних этапах, поддержка в сделках
- Советы от опытных предпринимателей, поддержка в управлении ростом, нахождение новых партнеров

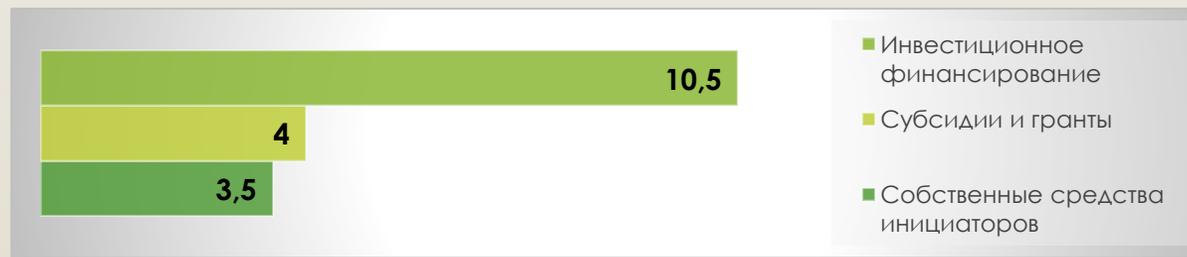
Структура, сроки, условия финансирования

Структура финансирования	Сумма, млн. руб.	Ставка	Дата финансирования	Период кредитования, мес.	Дата начала выплат
Пополнение оборотных средств	1,5	0%	Октябрь 2024		
Вложение в основные средства	2,0	25%	Январь 2024	24	Январь 2025
Пополнение оборотных средств	0,5	25%	Январь 2024	24	Январь 2025
Пополнение оборотных средств	2,0	25%	Апрель 2024	24	Апрель 2025
Покупка транспорта, оборудования для хранения и упаковки	6,0	25%	Май 2024	24	Май 2025
Субсидия или грант на ИТ разработки 2 года	4,0	0%	Февраль 2025		
Пополнение оборотных средств	2,0	0%	Февраль 2025		
ИТОГО	19,0				

Структура вложений инвестиционных средств



Структура финансирования по участию, млн. руб.



Проценты за пользование инвестиционными средствами – **632 387 руб.**, в том числе по годам 2025 год – 609,43 тыс. руб., 2026 год – 22,96 тыс. руб.

Отсрочка выплаты инвестиционных средств - **11 месяцев**

Инвестиционная премия - **25%**

Гарантии для инвестора и условия выхода из проекта



- Возврат инвестиций и выплата инвестиционной премии равными платежами ежемесячно
- Доля в уставном капитале организации, выплаты сверх инвестиционной премии доли из прибыли
- Приобретаемые и создаваемые материальные и нематериальные активы находятся на балансе организации
- Целевые транши на закупки производятся по назначению, инвестором осуществляется финансовый контроль, контроль за ходом проекта и исполнением целевых показателей
- Доходность инвестору выплачивается в первую очередь, возможно обсуждение паритета на процентные выплаты
- Прозрачность бизнеса — доступ к внутренней бизнес – информации, расчетному счету, бухгалтерской и управленческой отчетности, CRM системе, доступ к системе видеонаблюдения, ежемесячная отчетность по запланированным показателям
- Зафиксированная периодичность и форма проверок – аудитов представителями инвестора
- Завершение отношений с инвестором по истечении 24 месяцев:
 1. Полный возврат средства с расчетом по инвестициям и процентам за пользование ими из текущей прибыли организации с приоритетным выкупом доли инициаторами проекта
 2. Повторное инвестирование части причитающихся инвестору средств в расширение бизнеса и дальнейшую капитализацию объекта как инвестиционного вложения
- Возможен досрочный выход инвестора из проекта в течении трех месяцев с даты подачи уведомления с возвратом инвестиционных средств и выплатой причитающейся инвестиционной премии



**ДОКУМЕНТЫ ПРОЕКТА — ПРЕЗЕНТАЦИЮ,
ФИНАНСОВУЮ МОДЕЛЬ, КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН,
РЕЗЮМЕ ИНИЦИАТОРОВ С УДОВОЛЬСТВИЕМ
ПРЕДОСТАВИМ ПОСЛЕ ЛИЧНОГО ОБЩЕНИЯ**

**ОТКРЫТЫ К ОБЩЕНИЮ И ИМЕЕМ БОЛЬШОЕ
ЖЕЛАНИЕ НАЙТИ ЕДИНОМЫШЛЕННИКА В
РЕАЛИЗАЦИИ ПЕРСПЕКТИВНОГО ПРОЕКТА**

АПРАКСИНА ЛЮДМИЛА,
РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА
E-MAIL: LYUDMILAAPRAKSINA@GMAIL.COM
+7 (917) 750 50 05

Готовы ответить на Ваши вопросы







- На локальном рынке в г. Уфе и Республики Башкортостан подобных платформ – агрегаторов с комплексными решениями для удобства выбранного сегмента потребителей и поставщиков и постоянной технической и сервисной поддержкой нет. В настоящее время есть интернет – магазины продуктов с доставкой, не ориентированные на специфичные запросы выбранных сегментов
- Своевременность реализации проекта в сложившейся рыночной ситуации при ужесточении государственных регуляторных мер, изменения потребительских привычек, отношения к доставке и использованию интернет – заказов, развития ИТ технологий и скорости разработки прикладных решений
- Разработка платформы и приложения в удобной форме для многочисленных мелких поставщиков, производителей и потребителей как системы – **ПРОДАВЦЫ – ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА - СКЛАД / КОМПЛЕКТАЦИЯ – ПОКУПАТЕЛИ**
- Организация легкого взаимодействия с платформой, понятного интерфейса, размещения блока актуальной необходимой законодательной базы данных с обучением пользователей платформы, текущей обратной связи и сервисной поддержки
- Специализированный блок в платформе для сегмента HORECA, аналог программного обеспечения для комплексной автоматизации ресторанов
- Обеспечение высокого качества работы платформы за счет применения эффективных технологий и своевременного сервисного обслуживания
- Сокращение плеча логистики и расходов на склад, уменьшение затрат и сроков, повышение качества продукции за счет ее свежести
- Текущее актуальное обновление ассортимента, цен, контроль сроков годности