

THE MONO

B2B МАРКЕТПЛЕЙС БРЕНДОВ ИЗ РОССИИ, ГРУЗИИ И СНГ

УНИВЕРСАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ОПТОВЫХ ПРОДАЖ





МЫ ВЕРНУЛИСЬ ПОСЛЕ НЕСКОЛЬКИХ ПИВОТОВ

Первая попытка запуска нашего продукта летом 2021 года не стала успешной. Байеры и покупатели в меньшей степени интересовались локальными брендами, но **весной 2022 все изменилось.**

ПОЧЕМУ СЕЙЧАС ПОЛУЧИТСЯ?

Востребованность российских брендов одежды по итогам 2022 года увеличилась почти в три раза. При этом спрос на отечественную косметику вырос на 78 процентов.

30%

на такой процент увеличился спрос на российские бренды в связи с уходом более 95 зарубежных брендов с рынка

50%

от общего оборота модного рынка займут локальные бренды в течение следующих 5 лет





ПРОБЛЕМЫ БРЕНДОВ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С РИТЕЙЛОМ

Привлечение новых и удержание старых заказчиков, расширение географии продаж



Привлечение байеров

Единой площадки, объединяющей поставщиков и байеров еще нет, поэтому для привлечения новых партнеров все бренды используют одинаковые каналы продаж, которые подразумевают высокую конкуренцию и низкую эффективность.



Финансовые условия

Ритейлеры редко работают под выкуп и могут задерживать оплату за реализованные товары, что создает финансовые трудности для развития брендов.



Управление поставками

Неграмотное управление поставками и запасами часто приводит к не соблюдению сроков, перепроизводству или нехватки товара к нужному моменту времени.



ПРОБЛЕМЫ РИТЕЙЛЕРОВ (БУТИКОВ, МАГАЗИНОВ, УНИВЕРМАГОВ) ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ПОСТАВЩИКАМИ

Поиск квалифицированных поставщиков, готовых к оптовому сотрудничеству



Ограниченный выбор

В основном поставщики ориентируются на известные и большие бутики, не уделяя внимания небольшим розничным магазинам, что делает их ассортимент менее разнообразным и конкурентоспособным.



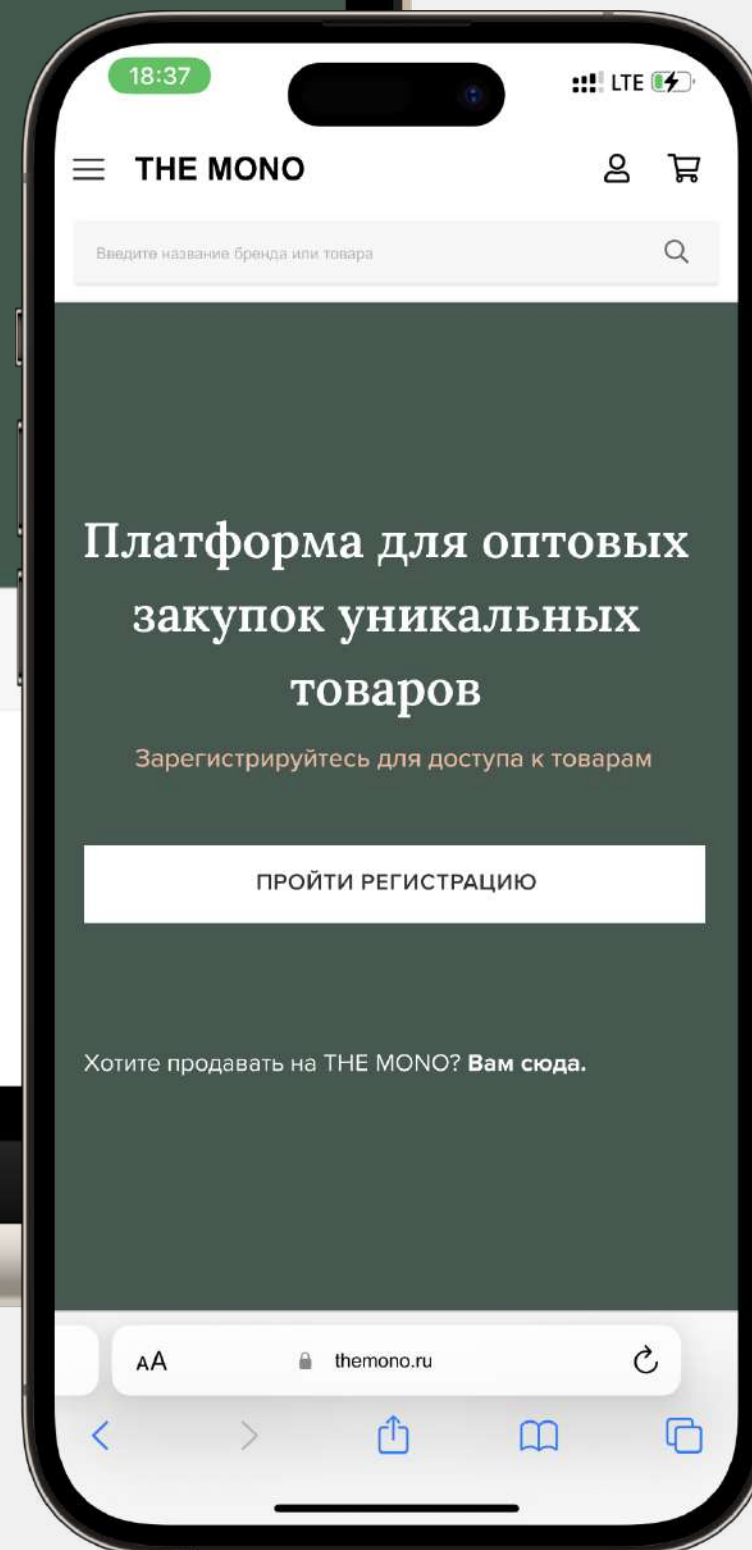
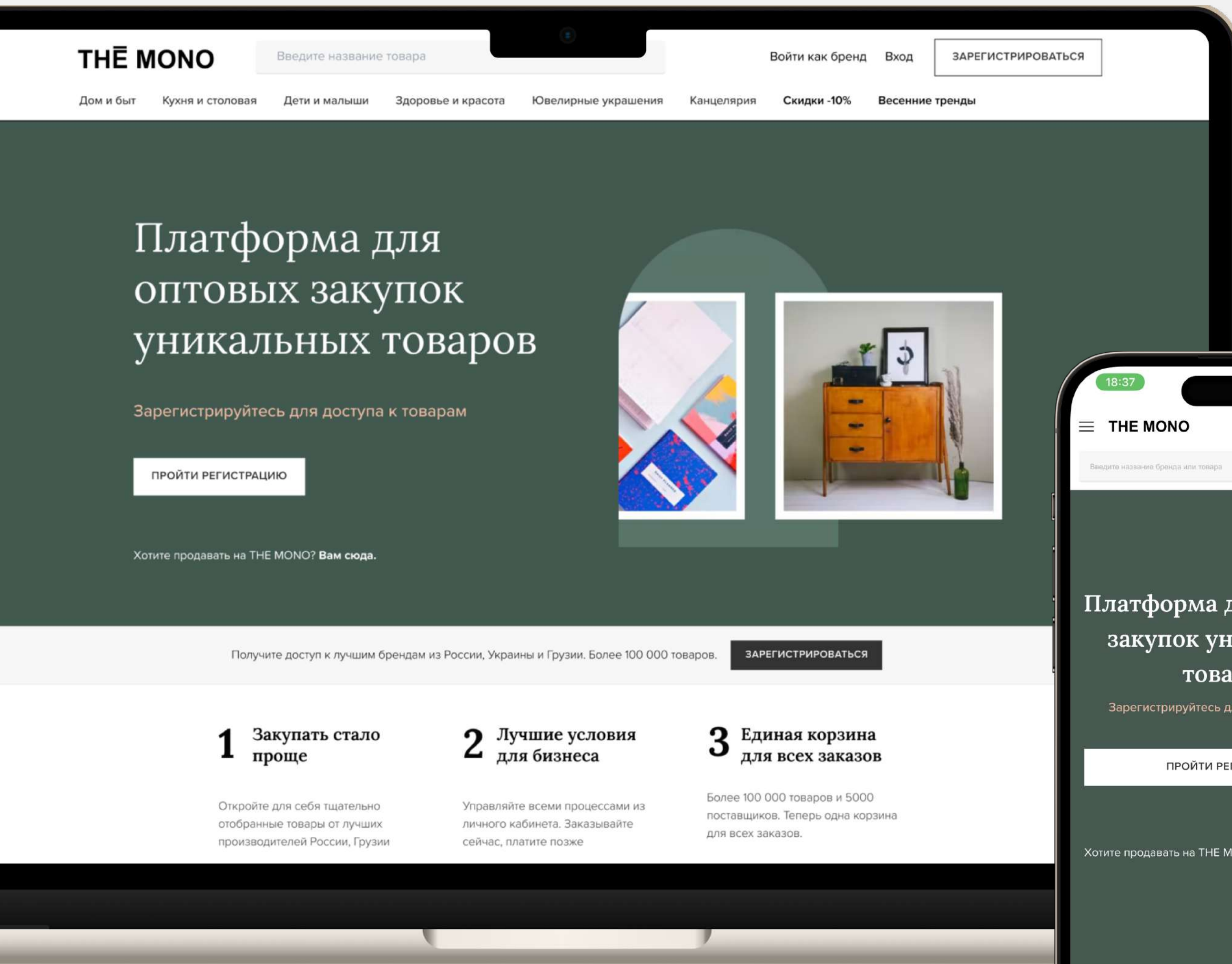
Отсутствие гибкости

У 7 из 10 брендов отсутствует товарно-кредитная политика, что усложняет переговоры по снижению цен и условий поставок. Многие поставщики работают только под выкуп, что некомфортно для малых и средних розничных магазинов.



Доставка и логистика

Доставка товаров от поставщиков может быть дорогостоящей и занимать много времени, что приводит к задержкам в поставках и напрямую сказывается на ключевых метриках бизнеса.



ПРЕДЛАГАЕМОЕ РЕШЕНИЕ : THE MONO

Непрерывная связь между брендами и ритейлерами

Лучший опыт от живых выставок и модных показов

- ✓ Мы помогаем брендам и ритейлерам расти, объединив их на одной платформе и упростив процесс поиска релевантных товаров и совершения оптовых заказов.
- ✓ Ритейлеры получают доступ к тысячам проверенных брендов готовых к сотрудничеству.
- ✓ Бренды получают возможность увеличить географию своих продаж и доступ к тысячам проверенных ритейлеров для долгосрочного сотрудничества



ЛОГИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА ПЛАТФОРМЕ

Как это работает?

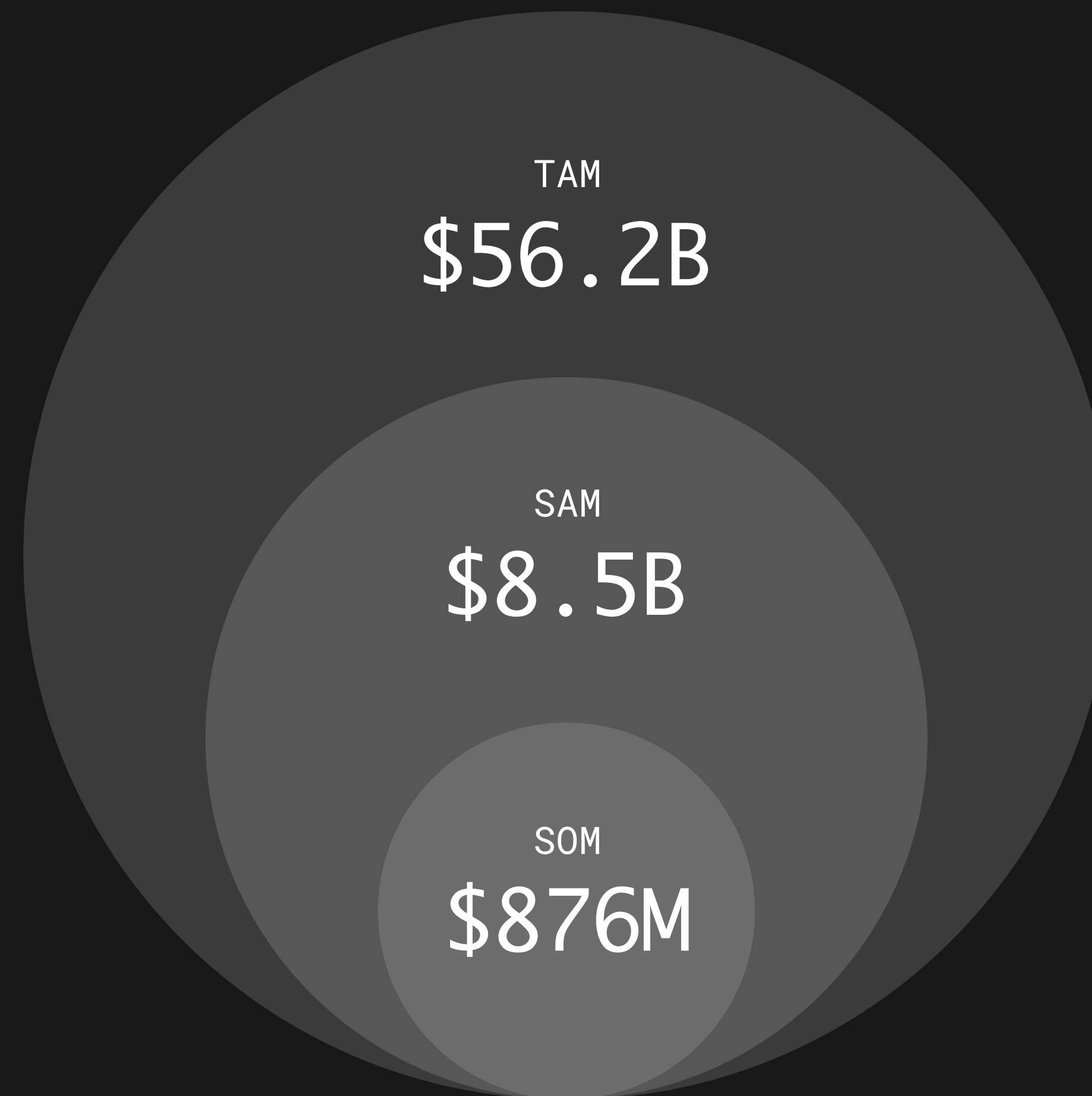
- 👍 Бренд регистрируется и проходит модерацию
- 👍 Ритейлер регистрируется, выбирает товары, отправляет заявку
- 👍 Платформа формирует документы и курирует выполнение сделки
- 👍 Проходит онбординг, загружает товары и ожидает первый заказ
- 👍 Бренд подтверждает получение заказа, согласовывает сроки и условия поставки
- 👍 Бренд отгружает заказ получателю, платформа производит расчет



B2B РЫНОК РОССИИ И СНГ

Спрос на локальные бренды продолжает расти

- ✓ >45 000 брендов в РФ, Грузии и СНГ
- ✓ >550 000 ритейлеров
- ✓ 10 закупок в год в среднем совершает ритейлер
- ✓ 3 250 000 рублей ср. сумма закупок в год
- ✓ 25% наша комиссия
- ✓ 3500 брендов сегодня в нашей базе
- ✓ 12000 ритейлеров сегодня в нашей базе



Конкуренты

для БРЕНДОВ – УХОД В ОФЛАЙН, B2C МАРКЕТПЛЕЙСЫ
для РИТЕЙЛЕРОВ – ВЫСТАВКИ, ОФЛАЙН ШОУРУМЫ

Я.Универмаг
Lamoda
Ozon
Wildberries
LIO
DressOne
Blue Store
Еще >10

Trend Island
8-Store
SLAVA
Tsvetnoy
Sunday Up
Еще >10

Fashion Hub Showroom
Via Del Buyer
СРМ (выставка)
Другие офлайн шоурумы

- ✓ Наше главное преимущество для владельцев бутиков, покупателей и розничных торговцев - упрощение процесса поиска поставщиков, поиска уникальных товаров, размещения и управления оптовыми заказами. Доступ к тысячам брендов в любое время из любой точки мира с возможностью отсрочки платежа





УСПЕШНЫЕ B2B МАРКЕТПЛЕЙСЫ

Зарубежные аналоги

FAIRE

Faire

Инвестиции: \$1.4B
Оценка: \$12.4B
Последний раунд: май 2022 - \$816M
Инвесторы: Sequoia, YC +15
Выручка: \$100M+
Кол-во производителей: 20 000
Кол-во ритейлеров: 200 000

ABOUND

Abound

Инвестиции: \$63,8M
Последний раунд: ноябрь 2021 \$37M
Инвесторы: 6
Выручка: \$37M
Кол-во производителей: -
Кол-во ритейлеров: 40 000

Ankorstore

Ankorstore

Инвестиции: \$370,5M
Последний раунд: январь 2022 - \$250M
Инвесторы: Index Ventures +5
Выручка: \$22M
Кол-во производителей: 12 000
Кол-во ритейлеров: 100 000

Orderchamp

Orderchamp

Инвестиции: \$23,6M
Последний раунд: май 2021 \$20M
Инвесторы: 5 (ангелы и фонды)
Выручка: \$8M
Кол-во производителей: 3 000
Кол-во ритейлеров: 50 000

ТРЭКШН (2021-2022)

От гипотезы до сделок в Европе

Мы прошли акселерацию с гипотезой о продукте, подтвердили сделки с европейскими мультибрендовыми бутиками, но не нашли PMF, из-за внешних политических факторов. **Результаты:**

10 мес

Акселерации

2

Разворота

150+

Проведенных интервью

\$42k

Выручка со сделок

7

Сделок проведено

640

Человек в листе ожидания





ROADMAP (6 МЕСЯЦЕВ)

Запуск платформы в России, привлечение ритейлеров Европы

Beta-запуск

Предыдущие сделки осуществлялись вручную. Онбординг пользователей из листа ожидания. 10 сделок

CR в первый заказ

Реализация мер по повышению конверсии ритейлеров в первый заказ. 500 заказов.

Маркет

Организация и проведение офлайн маркета для повышения узнаваемости и привлечения ритейлеров.

ИЮНЬ 2023

ИЮЛЬ 2023

АВГУСТ 2023

СЕНТЯБРЬ 2023

ОКТАБРЬ 2023

НОЯБРЬ 2023

Пользователи

Привлечение 500 новых ритейлеров и 50 брендов еженедельно. 150 сделок.

\$\$\$

5 000 ритейлеров.
1500 активных брендов.
750 оформленных сделок.
~46 млн руб выручки

Go Global

Привлечение на платформу 500 ритейлеров из Европы. 1000 пробных заказов.



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

4 ОСНОВНЫХ ЮНИТА





ИНВЕСТИЦИИ

Мы привлекаем \$200k

Желаемая сумма инвестиций - \$200K за 20% компании, с
ожидаемой оценкой в \$1 млн.

Деньги пойдут на ФОТ, найм
сотрудников службы поддержки,
менеджеров по продажам и маркетинг

КОМАНДА

Продукт в надежных руках



Данил Кочнев (CEO)
HUSTLER

6 лет в создании и управлении продуктами. Основал более 10 проектов, часть из них стали успешными.



Наталья Чиненова
HIPSTER

Главный консультант Fashion Consulting Group по бизнес-технологиям в ритейле, 35 лет в fashion бизнесе.



Сергей Шилов (CTO)
HUCKER

Full-stack разработчик с 15-ти летним стажем. Большой опыт на позиции CTO и Team Lead команд разработчиков.



THE MONO



МЫ СТРОИМ МОСТ МЕЖДУ ЛОКАЛЬНЫМИ БРЕНДАМИ И РИТЕЙЛЕРАМИ СО ВСЕГО МИРА

СДЕЛАЕМ ЭТО ВМЕСТЕ?

ceo@themono.ru

Danil Kochnev

themono.ru