

B2B онлайн-рынок

BAZA.STORE

Продовольственный рынок нового поколения



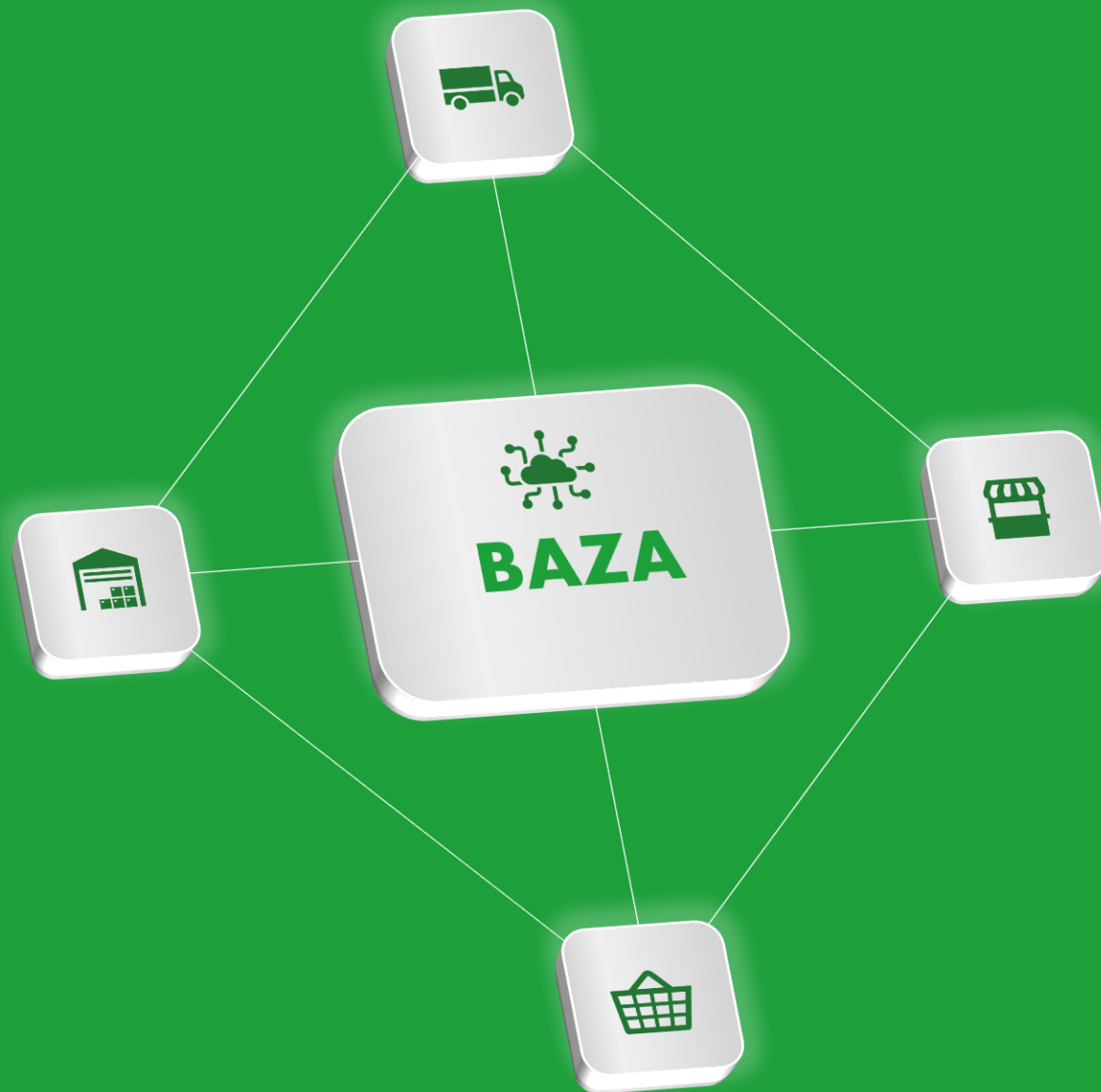
2023

Что это

Первая в России оптовая база дистанционной торговли товарами повседневного спроса

Как устроен

Цифровая экосистема, объединяющая склады, перевозчиков и поставщиков товара, делая доступным товары повседневного спроса по всей России широкому кругу предпринимателей



Бизнес-модель сервиса **BAZA**

Покупатель заказывает, поставщик передает товар на склад, а водитель доставляет до Покупателя – и это происходит внутри экосистемы **BAZA**



Структура экосистемы **BAZA**

— наши приложения

Все сервисы доступны в AppStore, Google Play и Веб версии



BAZA.SELLER

личный кабинет Поставщика для управления продажами и товарами на базе



BAZA.DRIVER

для Перевозчиков и водителей, прием заявок на перевозку и доставка грузов



BAZA.STORE

единая витрина товаров и личный кабинет Покупателя для оформления заказов и получения товаров



BAZA.PARTNER

личный кабинет Дистрибьютора для управления входящими и исходящими потоками товара Поставщиков, оказание услуг хранения и фулфилмента грузов

Чем **BAZA** отличается от других

	BAZA	Другие (ФудСити, АгроПарк НАРТ, Евразия, и пр.)
Складские помещения	Партнерские	Собственные
География присутствия	Без ограничений	Локально
Доставка	Собственная система доставки	Отсутствует
Стоимость услуг	Рыночный механизм ценообразования	Устанавливается в зависимости от спроса на услуги этой базы
Отношения с участниками	Постоянные, через личный кабинет	Периодические, только с арендаторами
Трафик покупателей	Динамичный	Стабильный
Монетизация	Продвижение товаров, реализация товара, услуги доставки, услуги хранения, обработка грузов	Аренда складского помещения, сопутствующие услуги складского характера
Предел роста	Неограниченный	Ограниченный
Структура издержек	Обеспечение работы структуры	Обеспечение работы структуры, капитальный ремонт сооружений

Новое поколение продовольственного рынка

Мы не одни в своих взглядах

GFC Ресторанные
продукты для всех

GFC Russia

маркетплейс
продуктов питания

5,6 млрд руб.
оборот в год

на_полке

На_полке

маркетплейс
продуктов питания

690 млн руб.
инвестировал
Алиди групп



MAY24

маркетплейс
продуктов питания

57 млрд руб.
оборот в год

 РусАгроМаркет

RUSAGRO.MARKET

оптовая база + маркетплейс

Построили в Новосибирске
и Самаре **оптовый
распределительный центр**

Вопрос в том, кто будет лидерствовать?

5 наших преимуществ



Рабочая бизнес-модель

Развиваем базу уже с 2021 года



Активная база пользователей,

которая является фундаментом роста



Уникальная технология в логистике,

которая является артерией в торговле



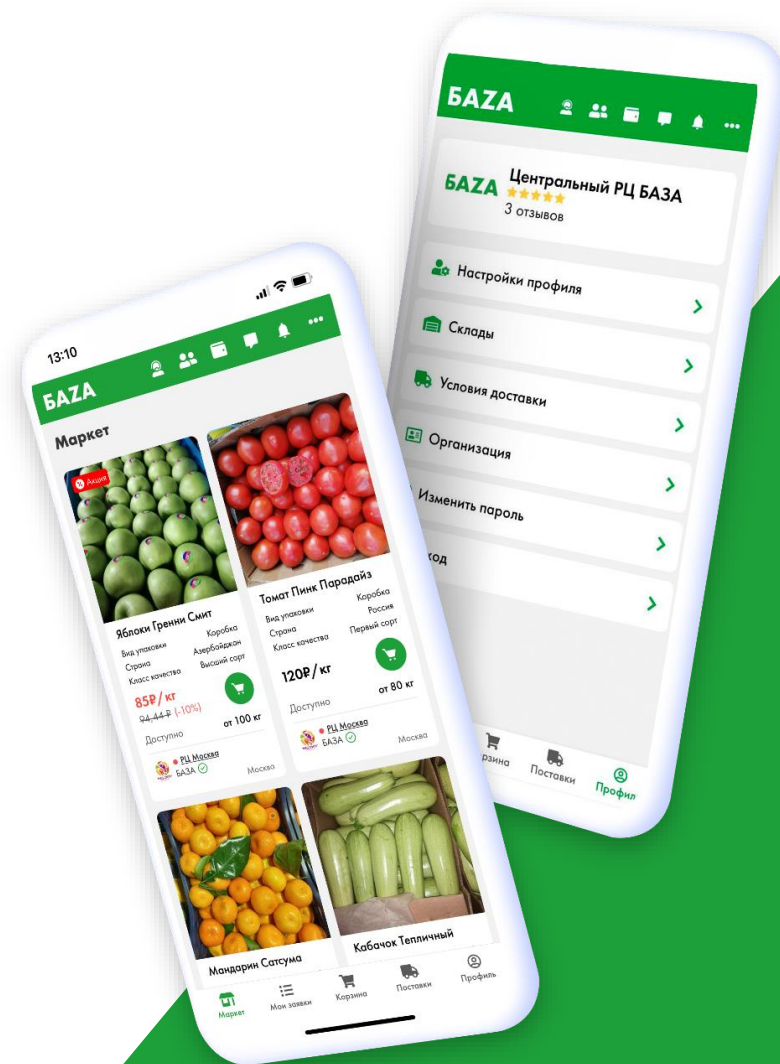
Эффективная команда

Команда из 4 человек сделала то, что делает Яндекс, Озон в составе 100 человек



Мобильные приложения

Другим нужен год, чтобы догнать нас



Что ожидает лидера в ближайшие 10 лет?

Перспективы развития до 2033 г.



Экспансия рынка продовольствия размером 8,6 трлн руб.

(крупные компании обычно держат долю рынка 10%, например, Вайлдберриз – 23%, Озон – 14%)



Мульти-монетизация

зарабатывать можно не только на услугах сервиса **BAZA** (сейчас это 3% со сделок), но и на транспортных, логистических, финансовых услугах



Задать новый тренд в B2B e-Commerce,

распространять идею
в соседние страны



Лидер рынка

Крупнейшая сеть складских помещений и логистический оператор страны

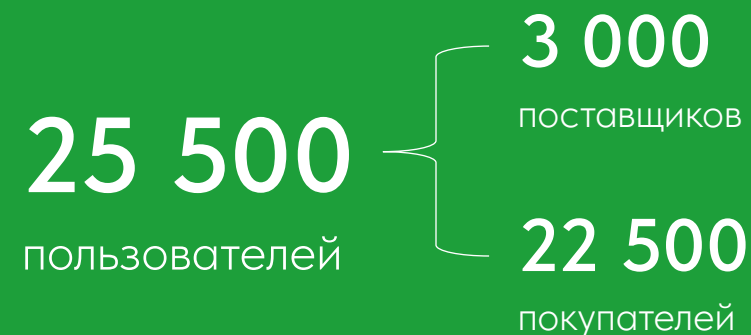
Наша цель

Набрать критическую массу пользователей **BAZA**, которая сформирует ядро рынка

Критическая масса — количество пользователей, которое необходимо для создания сетевого эффекта и автоматического поддержания торгового баланса внутри системы

При моделировании точки равновесия двухстороннего рынка, выявили математические данные — **необходимое количество Поставщиков и Покупателей для выхода на автопилот проекта BAZA**

Критическая масса



Сейчас на базе

278

поставщиков

3450

покупателей

536

сделок

27,5 млн руб.

общая сумма сделок

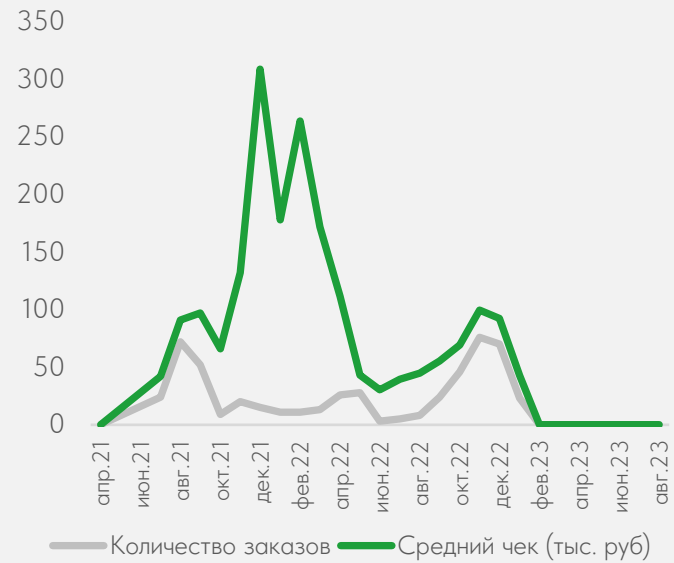
Сердцебиение в цифрах

(на период 1.04.2021 – 01.09.2023 года)

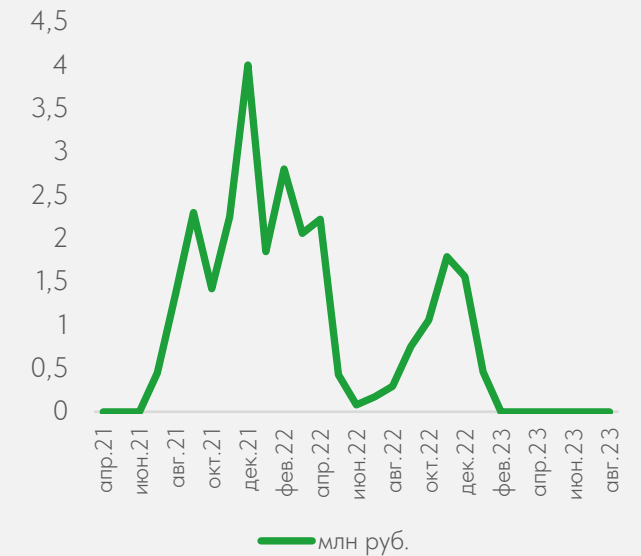
Рост количества пользователей



Рост количества сделок



Рост суммы продаж



Как будем достигать цели

Набор посредством интернет-маркетинга и торгового агента

19 550
покупателей

456 руб.
цена 1 покупателя

2 722
поставщиков

3 500 руб.
цена 1 пользователя

15 месяцев

срок набора критической массы пользователей

18,5 млн руб.

расходы на маркетинг и привлечение

Чего нам не хватает



Персонала для маркетинга и операционной деятельности



Мотивации программистов для улучшения цифровых продуктов



Денег на интернет-продвижение, офлайн-маркетинг



Время — которое стоит тоже денег

На чем мы зарабатываем

Поставщик может работать через дистрибьютора



А может и напрямую с базой



Финансы

Расходы проекта

18,5 млн руб.

Капитальные затраты для набора критической массы пользователей

16,8 млн руб.

Ежегодные затраты на операционную и девелоперскую деятельность

Сейчас у нас следующие показатели

2,18%

конверсия покупателей в купивших товар

2,15 раз

среднее количество заказов один покупатель совершает в месяц

Доходы проекта

3%

комиссия со сделок

6%

от финансовой услуги «Факторинг покупателя*»

Средний чек заказа

25 тыс. руб.

(при 300 SKU)

Ожидаемый рост

66 тыс. руб.

(при 2000 SKU)

* Факторинг, услуга в рамках которой покупатель оплачивает заказ через 10 дней, но мы платим за покупателя поставщику после доставки заказа Покупателю, за это берем у поставщика вознаграждение 6%.

Подводя итоги финансов:

**Нам нужно 18,5 млн руб. на развитие,
и оборотные средства для факторинга
покупателей 34 млн руб.**

Период	Кол-во сделок	Общая сумма сделок	Комиссия 3%	Факторинг 6%
2024 год	4 909	271 млн руб.	8,3 млн руб.	16,26 млн руб.
2025 год	10 488	760 млн руб.	22,8 млн руб.	45,6 млн руб.
2026 год	19 850	2,4 млрд руб.	72 млн руб.	48 млн руб.

34 млн руб.

позволят обслуживать
в год сделки с факторингом
на сумму до **800 млн руб.**

Свяжитесь с нами, чтобы начать сотрудничество



+7 (981) 953-88-93



manager@baza.store



baza.store

Приложение
BAZA STORE



Приложение
BAZA SELLER



Гаджиев Роял, основатель BAZA