

Премиальная техника для дома собственного производства

Собственный бренд PHD — проектируем электронику для дома совместно с китайскими заводами и получаем права на эксклюзивную дистрибуцию в СНГ на маркетплейсах и оффлайн

Инвест-предложение

50%

Доходность за 6 месяцев

Бизнес-модель

АНАЛИТИКА

Выбираем ниши в технике для дома, где розничная цена на WB и Ozon превышает себестоимость в 4–6 раз. Оцениваем спрос, сезонность и конкуренцию — заходим только туда, где можем занять лидирующую позицию в премиум-сегменте.

ПРОДУКТ

Участвуем в создании товара: совместно с заводом разрабатываем дизайн и технические характеристики продукта под бренд PND. Заключаем эксклюзивный контракт на дистрибуцию в СНГ.

ПРОИЗВОДСТВО

Собственный представитель в Китае работает напрямую с заводами без посредников. Лично контролирует производство и проверяет качество каждой партии перед отгрузкой.

ПРОДАЖИ

Продаём на Wildberries и Ozon. Продвижение — через внутреннюю рекламу на маркетплейсах и внешнюю рекламу через блогеров.

Средний показатель возврата инвестиций на одну партию (2-3 месяца) для наших текущих товаров — 120%.

Для новых товаров ROI будет составлять 50-60% ввиду повышенных затрат на рекламу, проектирование продукта, создание дизайна карточек.

Почему такой высокий ROI

Мы работаем исключительно в премиум-сегменте — наши цены в среднем в 1,5–2 раза выше, чем у других продавцов в той же нише. Это не случайно: покупатель платит больше, потому что получает лучший товар на рынке.

Во-первых, качество продукта. Мы совместно с китайским заводом разрабатываем технические характеристики каждого товара под нашим брендом PHD. В нишах электрощёток, паровых очистителей и паровых швабр наш продукт объективно лучший по качеству и техническим характеристикам.

Во-вторых, премиум-дизайн. Упаковка и внешний вид товара разрабатываются совместно с заводом — продукт выглядит дороже конкурентов ещё до того, как покупатель читает описание.

В-третьих, карточки товаров. Мы вкладываемся в профессиональный дизайн карточек, который выглядит премиально и хорошо конвертит. CTR наших карточек в 1.2-1.5 раза выше среднего по нише — это означает, что при одинаковом рекламном бюджете мы получаем значительно больше переходов и заказов.

В-четвёртых, рекламная стратегия. У нас выстроен собственный подход к рекламным кампаниям на WB и Ozon, благодаря которому мы быстро выходим в лидеры по показам и добавлениям в корзину даже при входе в новую нишу.

Всё вместе — премиум-позиционирование, высокое качество, конвертящие карточки и эффективная реклама — даёт нам средний ROI 120% на одну партию (2–3 месяца).

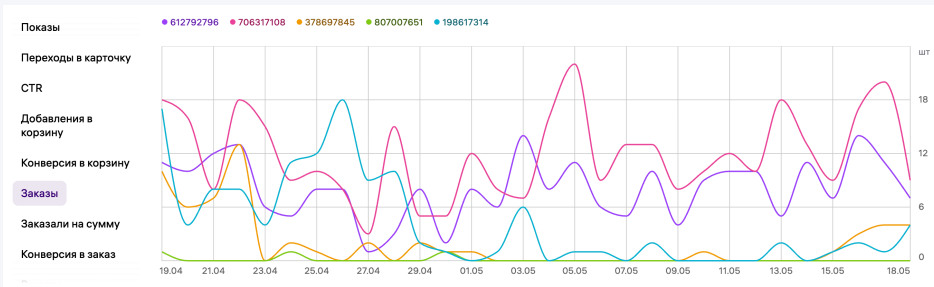
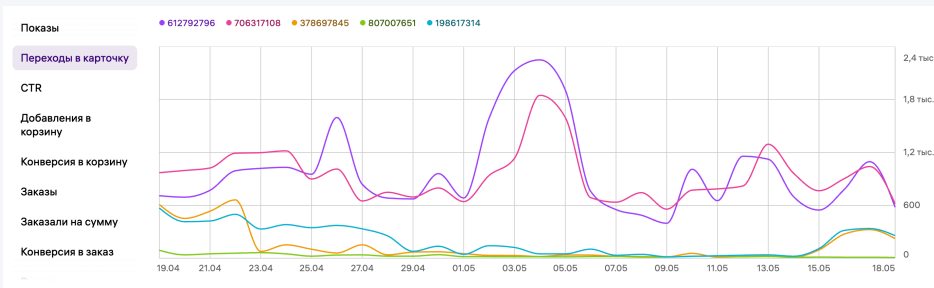
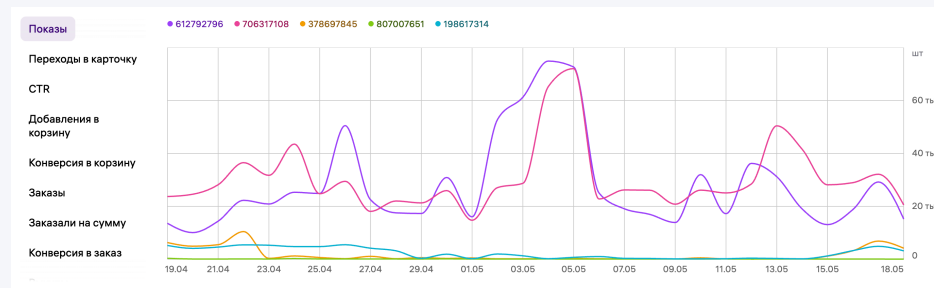
Лидеры рынка в 3 нишах

Мы являемся топ-1 селлерами на Ozon и WB в премиум-сегменте в 3 нишах: Электрощетки для уборки, паровые очистители, паровые швабры.

Текущая выручка суммарно по 3 нишам: **20-25 млн** рублей в месяц. Бизнес работает 2 года.

Полную экономику проекта готовы предоставить по запросу.

Лидеры рынка в 3 нишах



Пример сравнения статистики показов, переходов в карточку и заказов в нише электрощеток для уборки на WB наших продуктов с лидерами ниши.

2 наших артикула - розовый и фиолетов на графиках.

Существенно превосходим всех конкурентов.

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ КОНТРАКТЫ

Мы принимаем участие в разработке продуктов совместно с Китайскими заводами. А также имеем права на эксклюзивную дистрибуцию во всем СНГ в онлайн и оффлайн продажах.

Соглашение «Спутник-Решения» (публикация МТП N 518).

8.2. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть при исполнении условий настоящего Договора, Стороны будут стремиться разрешать путем переговоров. Споры, не урегулированные путем переговоров, разрешаются в судебном порядке в Арбитражном суде города Москвы в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

8.3. Продление срока действия настоящего Контракта осуществляется исключительно по взаимному согласию Сторон, выраженному в письменной форме, не позднее чем за 1 (один) месяц до истечения текущего срока. Стороны согласовывают и подписывают новый контракт (или дополнительное соглашение), описывающий условия на новый срок.

ООО «Глобал Трейд»
(ИНН 9725197022)

115432, РОССИЯ, Г.МОСКВА, ВН.ТЕР. МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ОКРУГ ДАНИЛОВСКИЙ, Б-Р БРАТЬЕВ ВЕСНИНЫХ, Д. 1, ПОМЕЩ. 151К

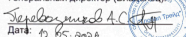
8.2. All disputes and disagreements that may arise during the performance of this Contract, the Parties will strive to resolve through negotiations. Disputes that are not settled through negotiations are settled in court in the Arbitration Court of the city of Moscow in accordance with the current legislation of the Russian Federation.

8.3. Any renewal of this Agreement shall be made exclusively by the Parties' mutual written consent, provided no later than one (1) month prior to the end of the current term. The Parties shall agree and sign a new contract (or an amendment) describing the terms for the renewed period.

LLC Global Trade (INN 9725197022)

115432, RUSSIA, MOSCOW, EXT. TER. DANILOVSKY MUNICIPAL DISTRICT, 1 BROTHERS VESNIN HOUSE, ROOM. 151K

Перевозчиков Андрей Сергеевич |
Генеральный директор (Владелец)

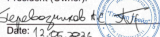

Дата: 12.05.2026

Ningbo Qili Electric Appliance Co., Ltd.

Building 8, Plot 6, Fuda Industrial Park, Pengqiao Industrial Zone, SXZ City, Qian Xiao Feng | Президент (Владелец)


Дата: 2026.05.12

Perevozchikov Andrey Sergeevich |
President (Owner)


Дата: 12.05.2026

Ningbo Qili Electric Appliance Co., Ltd.

Building 8, Plot 6, Fuda Industrial Park, Pengqiao Industrial Zone, SXZ City, Qian Xiao Feng | Президент (Owner)


Дата: 2026.05.12

переговоров, разрешаются в судебном порядке в Арбитражном суде города Москвы в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

8.3. Продление срока действия настоящего Контракта осуществляется исключительно по взаимному согласию Сторон, выраженному в письменной форме, не позднее чем за 6 (шесть) месяцев до истечения текущего срока. Стороны согласовывают и подписывают новый контракт (или дополнительное соглашение), описывающий условия на новый срок.

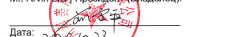
ООО «Спутник Решения»
(ИНН 9726088717)

117452, город Москва, Ялтинская ул. д. 11, кв. 171
Дмитрий Дергунов | Генеральный директор (Владелец)

Дата:

Guangzhou Kemeisi Electrical Appliances Technology CO., LTD.

No.C9016, 9F of Long Tou Market, 222, Guangyuan West Road, Yuexiu, Guangzhou, Guangdong, China | Президент (Владелец)


Дата: 2026.10.23

settled in court in the Arbitration Court of the city of Moscow in accordance with the current legislation of the Russian Federation.

8.3. Any renewal of this Agreement shall be made exclusively by the Parties' mutual written consent, provided no later than six (6) months prior to the end of the current term. The Parties shall agree and sign a new contract (or an amendment) describing the terms for the renewed period.

LLC Sputnik Solutions (INN 9726088717)

117452, Moscow, Yaltinskaya st., 1. 11, apt. 171
Dmitry Dergunov | President (Owner)

Date:

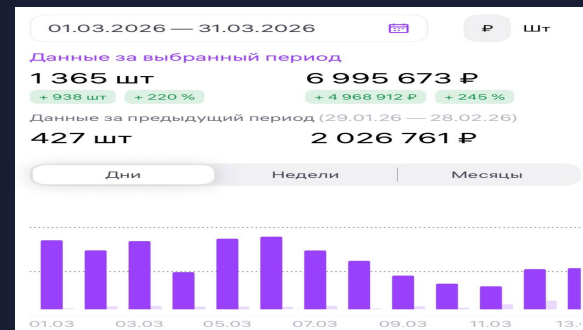
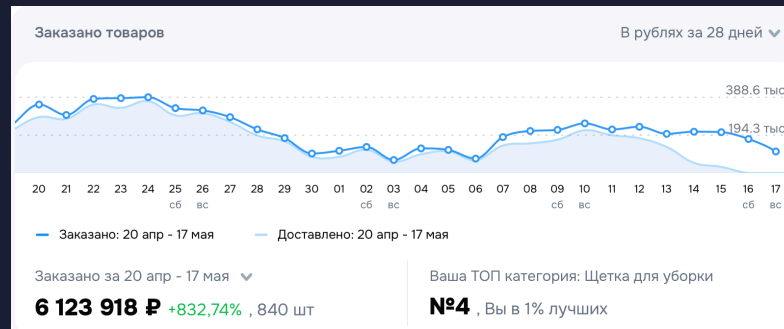
Guangzhou Kemeisi Electrical Appliances Technology CO., LTD.

No.C9016, 9F of Long Tou Market, 222, Guangyuan West Road, Yuexiu, Guangzhou, Guangdong, China | President (Owner)


Дата: 2026.10.23

Электрощетки для уборки

WB	Профессиональная
Цена товара, ₽	5942
Расходы на WB, ₽	2484,936
Комиссия, ₽	1812,31
Эквайринг, ₽	166,376
Логистика, ₽	480
Логистика до клиента, ₽	400
Логистика возвратов, ₽	80
Хранение, ₽	26,25
Приёмка, ₽	0
К переводу за товар, ₽	3457,064
Налоги, ₽	285,216
Себестоимость, ₽	1162
Всего расходов, ₽	3932,152
Стоимость рекламы, ₽	330
Прибыль, ₽	1679,848



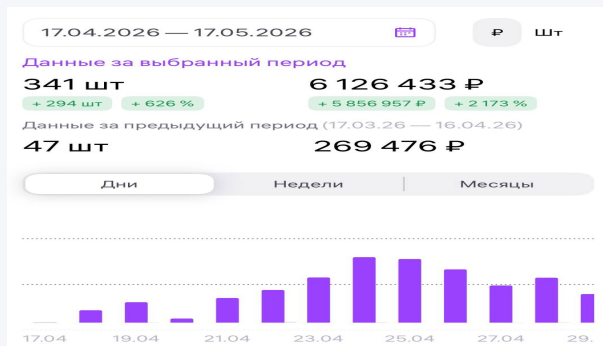
Средний ROI на 1 партию (2-3 месяца) в нише электрощеток: 145%

Паровые очистители

WB	Пароочиститель
Цена товара, ₽	19990
Расходы на WB, ₽	7835,65
Комиссия, ₽	5597,2
Эквайринг, ₽	599,7
Логистика, ₽	1500
Логистика до клиента, ₽	1100
Логистика возвратов, ₽	400
Хранение, ₽	138,75
Приёмка, ₽	0
К переводу за товар, ₽	12154,35
Налоги, ₽	1279,36
Себестоимость, ₽	3747
Всего расходов, ₽	12862,01
Стоимость рекламы, ₽	1400
Прибыль, ₽	5727,99

Заказано товаров

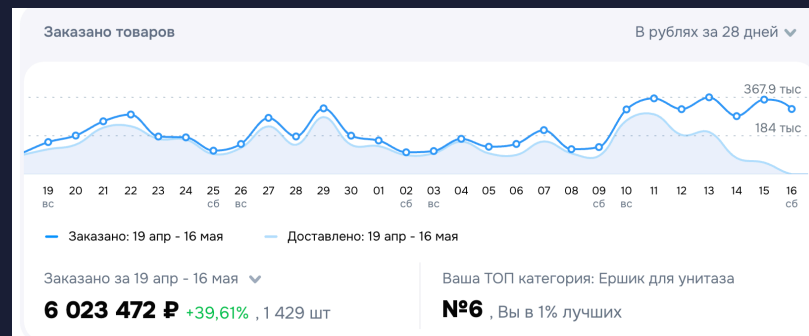
В рублях за 14 дней ▾



Средний ROI на 1 партию (2-3 месяца) в нише паровых очистителей: 153%

Паровые швабры

WB	Белая швабра	Розовая швабра
Цена товара, ₽	12742	11992
Расходы на WB, ₽	5461,15	4776,15
Комиссия, ₽	3758,89	3537,64
Эквайринг, ₽	382,26	359,76
Логистика, ₽	1200	800
Логистика до клиента, ₽	1000	700
Логистика возвратов, ₽	200	100
Хранение, ₽	120	78,75
Приёмка, ₽	0	0
К переводу за товар, ₽	7280,85	7215,85
Налоги, ₽	611,616	575,616
Себестоимость, ₽	3265	2881
Всего расходов, ₽	9337,766	8232,766
Стоимость рекламы, ₽	1000	1000
Прибыль, ₽	2404,234	2759,234



Средний ROI на 1 партию (2-3 месяца) в нише паровых швабр: 85%

Потенциальные риски

⚠ Долгая распродажа партии

В среднем 1–1.5 месяца, иногда до 2–3 месяцев.

✓ Выбираем ниши с низкой сезонностью. Запуск рекламы и внешнего продвижения для ускорения продаж.

⚠ Изменение комиссий маркетплейсов

WB и Ozon могут повысить комиссии или изменить условия логистики, снижая маржу.

✓ Работаем на двух платформах параллельно. Высокая маржинальность ниш создаёт буфер безопасности.

⚠ Некачественный товар и отзывы

Плохое качество партии — негативные отзывы — падение продаж.

✓ Контроль качества через представителя в Китае. Функция чата с покупателем на WB/Ozon (1.5% от выручки). Работаем только с проверенными заводами, принимаем участие в разработке и контроле партий.

⚠ Задержка доставки из Китая

Сроки доставки могут сдвигаться из-за карго, таможи или форс-мажора, затягивая цикл оборота.

✓ Работаем с проверенными карго-партнёрами. Закладываем буфер по срокам при планировании закупки.

Инвестиционное предложение

~50%

ДОХОДНОСТЬ ЗА 6
МЕСЯЦЕВ

Как это работает

Партия 1 (тест): инвестиции → x1.5 за ~3 месяца

Партия 2 (основная): реинвест прибыли → x1.5 ещё раз.

Итого: чистая прибыль ~125% относительно вложенных инвестиций. Чистую прибыль делим 50/50 между нашей командой и инвестором.

Срок

6 месяцев с возможностью
продления и увеличения суммы

Распределение прибыли

50% инвестору, 50% команде.
Фиксация прибыли по итогам 6
месяцев

Выход

Вывод капитала + прибыли или
продолжение с увеличением
суммы

Куда идут инвестиции

70% — производство товаров

Проектирование и закупка партий у заводов

16% — логистика

Карго, таможня, доставка до складов WB и Ozon

9% — продвижение

Реклама на WB, Ozon и внешнее продвижение

5% — операционные расходы

Дизайн карточек, упаковка, прочее

Общая сумма привлечения

30 000 000 ₽

Минимальный вклад от инвестора

1 500 000 ₽

Статус проекта

Ниши выбраны, дизайн и технические характеристики товаров согласованы с заводами-поставщиками. Готовы к производству.

Приглашаем к сотрудничеству!

Готовы ответить на любые вопросы

Предоставим полную экономику проекта, финансовую модель и документы по запросу

Telegram: @di_dergunov

Email: dimitrydergunov@yandex.ru

Телефон: +7 (910) 359 77-37