1. **Резюме проекта**
   1. **Краткое описание проекта:**

| **Название проекта** | **Суть проекта** |
| --- | --- |
| АВТОБОКС.МАРКЕТ (Проект компании ООО “АТК ЛОГИСТИК”)  **Сайт:**  [autobox.market](https://autobox.market) | Проект представляет собой платформу для международной торговли автомобилями, которая предлагает клиентам полный цикл услуг: от подбора и выкупа автомобилей за границей, преимущественно в Китае и Южной Корее, до их доставки в Россию.  Главная цель проекта – предоставить клиентам высококачественные автомобили по конкурентоспособным ценам, а также обеспечить высокий уровень сервиса и поддержки на всех этапах сделки. |
| **Контакты для инвесторов** | **Проблема** |
| **Евгений Скороваров**  +7 901 747-68-02 | В России есть спрос на бюджетные, но качественные автомобили из Китая и Южной Кореи, обусловленный привлекательным соотношением цены и качества этих машин. Однако, у потребителей есть сложности с самостоятельным выкупом и доставкой автомобилей из-за рубежа – непонимание процедур, языковой барьер, риски при оплате, сложности логистики и таможенного оформления. |
| **Команда проекта** | **Финансы** |
| **Евгений Скороваров**  **Генеральный директор**  Имеет инженерное образование и превосходно разбирается в технических тонкостях организации грузовых перевозок.  [e.skorovarov@atklogistik.com](mailto:e.skorovarov@atklogistik.com)  Telegram: [@Rendom1980](https://t.me/Rendom1980)  **Дмитрий Николаев**  **Руководитель проекта**  Профессиональный проектный менеджер. Обладает большим опытом ведения проектов и отличными коммуникативными навыками, эффективен в управлении рисками.  [d.nikolayev@atklogistik.com](mailto:d.nikolayev@atklogistik.com)  Telegram: [@NikolaevDmitryy](https://t.me/NikolaevDmitryy)  **Денис Мартон**  **Директор по логистике**  Высококвалифицированный логист со строго научным подходом к организации бизнес-процессов в логистике.  [d.marton@atklogistik.com](mailto:d.marton@atklogistik.com)  Telegram: [@Den985985](https://t.me/Den985985)  **Андрей Чинарев**  **Бизнес-аналитик**  Имеет ученую степень кандидата технических наук. Автор многих корпоративных методик, конструктор семиотических моделей процессов принятия решений и управления сложными системами.  [a.chinarev@atklogistik.com](mailto:a.chinarev@atklogistik.com)  Telegram: [@Chiniselli](https://t.me/Chiniselli) | **Необходимые инвестиции:**  13,3 млн. руб.  **Собственный капитал:**  2 млн. руб.  **Основные финансовые показатели инвестпроекта:**  • Выход на точку безубыточности: 1 месяц  • Выход на операционную прибыль: 3 месяца  • Выход на чистую прибыль: 4 месяца  • Срок окупаемости: 6 месяцев  • Плановая выручка: 720 млн. руб. в год  • Чистая прибыль: 83.4 млн. руб.  • Рентабельность: 17%  • Свободный денежный поток: 109 млн. руб.  • ROI: 216%  • WACC (средневзвешенная стоимость капитала): 33,2%  • IRR: 81%  • Предложение для Инвестора 38%  **Направления инвестирования:**  • Получение свидетельства таможенного представителя, для дополнительной монетизации  • Формирование товарного остатка в Екатеринбурге (2-3 авто)  • Формирование оборотных средств на счетах в Гонконге для обеспечения моментальных платежей поставщикам и бронирования хорошие вариантов авто для клиентов  **Перспективы развития:**  • Новый раунд финансирования через 6 месяцев: 60-100 млн руб. с целью увеличить маржу, объемы, активы  • Участие инвестора в капитале |
| **Решение** |
| Наша компания возьмет на себя весь комплекс работ по выкупу и доставке автомобилей "под ключ". Мы предложим клиентам:  • Выбор и выкуп автомобилей с проверенных площадок в Китае и Южной Корее  • Прозрачное ценообразование и безопасную оплату  • Доставку "от двери до двери" с таможенной очисткой  • Гарантии на техническое состояние и юридическую чистоту сделки  • Русскоязычную поддержку на всех этапах |
| **Собственный капитал** | **Возможности рынка** |
| 2 млн. руб. | Объем российского рынка легковых автомобилей в 2024 году составил около 4 трлн. рублей. При этом доля китайских брендов выросла до 10%, корейских – до 25%. С учетом роста спроса на азиатские марки, потенциальный объем рынка услуг по импорту этих автомобилей может составить 30-40 млрд рублей в год. |
| **Необходимые инвестиции** | **Конкурентное преимущество** |
| 13,3 млн. руб. | **Конкурентный анализ:**  Сейчас на рынке есть отдельные компании, предлагающие услуги по импорту автомобилей. Но в основном они работают только с выкупом и посредничеством, они не могут всецело контролировать все этапы выкупа и доставки, не дают расширенных гарантий.  **Наши преимущества:**  • Работа через собственного экспедитора, что позволяет дать реальные гарантии качества сервиса и выполнения всех обязательств  • Конкурентные цены и удобство оплаты за счет собственной инфраструктуры  • Гарантийное обслуживание доставленных автомобилей  • Фокус на растущем сегменте новых китайских и корейских автомобилей  • Полный комплекс услуг, включая выкуп, логистику, таможню  • Проверка автомобилей, гарантии на техническое и юридическое состояние  • Дополнительные формы поддержки клиентов: автокредиты, лизинговые схемы приобретения авто |
| **Сфера применения** | **Модель получения выручки** |
| **Целевая аудитория:**  Физлица и компании из России, заинтересованные в покупке новых импортных автомобилей по привлекательной цене.  **Ключевые сегменты:**  • Частные лица, покупающие автомобили для личного пользования  • Малый и средний бизнес, покупающий автомобили для коммерческих целей (такси, каршеринг, корпоративные парки) | Выручка будет формироваться за счет агентской комиссии с продажи каждого автомобиля (10% от стоимости).  Дополнительная маржинальность будет обеспечена за счет кросс-продаж внутренних услуг нашей логистической компании (10% от объема продаж):  • Услуги таможенного представителя (брокера)  • Доставка и экспедирование груза  • Услуги складского хранения и предпродажной подготовки  • Комиссия за конвертацию валюты и проведение платежей  За счет эффекта синергии общая рентабельность продаж может составить 17%. **Перспективы развития:**  При выходе на плановое количество 300 сделок в месяц в течение года, это направление должно обеспечить оборот 720 млн. руб. и 122,4 млн. руб. валовой прибыли в месяц. |
| **Этапы проекта** | **Результаты этапов** |
| **1-й этап:**  3 месяца | • Отладим процессы выкупа, доставки и таможенной очистки автомобилей. Проведем пилотные сделки, отработаем взаимодействие с площадками и перевозчиками. |
| • Протестируем спрос и каналы привлечения клиентов. Запустим таргетированную рекламу, привлечем первых клиентов через текущую базу. |
| • Соберем обратную связь, доработаем продукт, сайт, скрипты продаж под запросы клиентов. |
| • Расширим продуктовую линейку, добавим услуги трейд-ин, автокредитования, лизинга, продажи доп. оборудования и запчастей. |
| • Выйдем на объем до 50 продаж в месяц. |
| • Оптимизируем маркетинг и продажи на базе данных, внедрим предиктивную аналитику и персонализацию предложений. |
| **2-й этап:**  6 месяцев | • Активно нарастим маркетинг и продажи. Запустим рекламу на внешних площадках, привлечем блогеров и амбассадоров бренда. |
| • Выстроим регулярные поставки автомобилей от ключевых партнеров в Китае и Южной Корее. Оптимизируем логистику и таможню. Нарастим объемы поставок по схеме расчет на месте с повышенной маржинальностью (складские остатки). |
| • Выйдем на объем до 100 продаж в месяц. |
| **3-й этап:**  12 месяцев | • Масштабируем бизнес, запустим продажи в регионах через дилерскую сеть. Откроем склады и представительства в ключевых городах. |
| • Увеличим монетизацию логистического звена через приобретение активов в лизинг (автовозы). |
| • Также, в рамках общей деятельности нашего экспедитора соединим грузопотоки с другими направлениями и откроем судоходную линию, которая будет обслуживать, в том числе, наше автомобильное звено. |
| • Выйдем на объем продаж 300 автомобилей в месяц, 720 млн. руб. месячного оборота, 122,4 млн. руб. валовой прибыли вкл. кросс-продажи. |