



YODO MASTER — Инструменты будущего уже сегодня

Амбициозный бренд электроинструментов для DIY и профессионалов.
Мы предлагаем высококачественные инструменты по доступной
цене в условиях ухода зарубежных брендов с российского рынка.





Проблема рынка



Уход брендов

Bosch, Makita и другие покинули российский рынок.



Подделки

Появились копии ушедших брендов без гарантии и сервиса.



Высокие цены

Дефицит надёжных инструментов привёл к росту цен.



Растущий рынок

DIY-рынок достиг 8 трлн ₽ в 2024 году.



Наше решение



Качество

Высококачественный электроинструмент по доступной цене.



Онлайн-продажи

Работаем через маркетплейсы WB и Ozon (FBO).



Продвижение

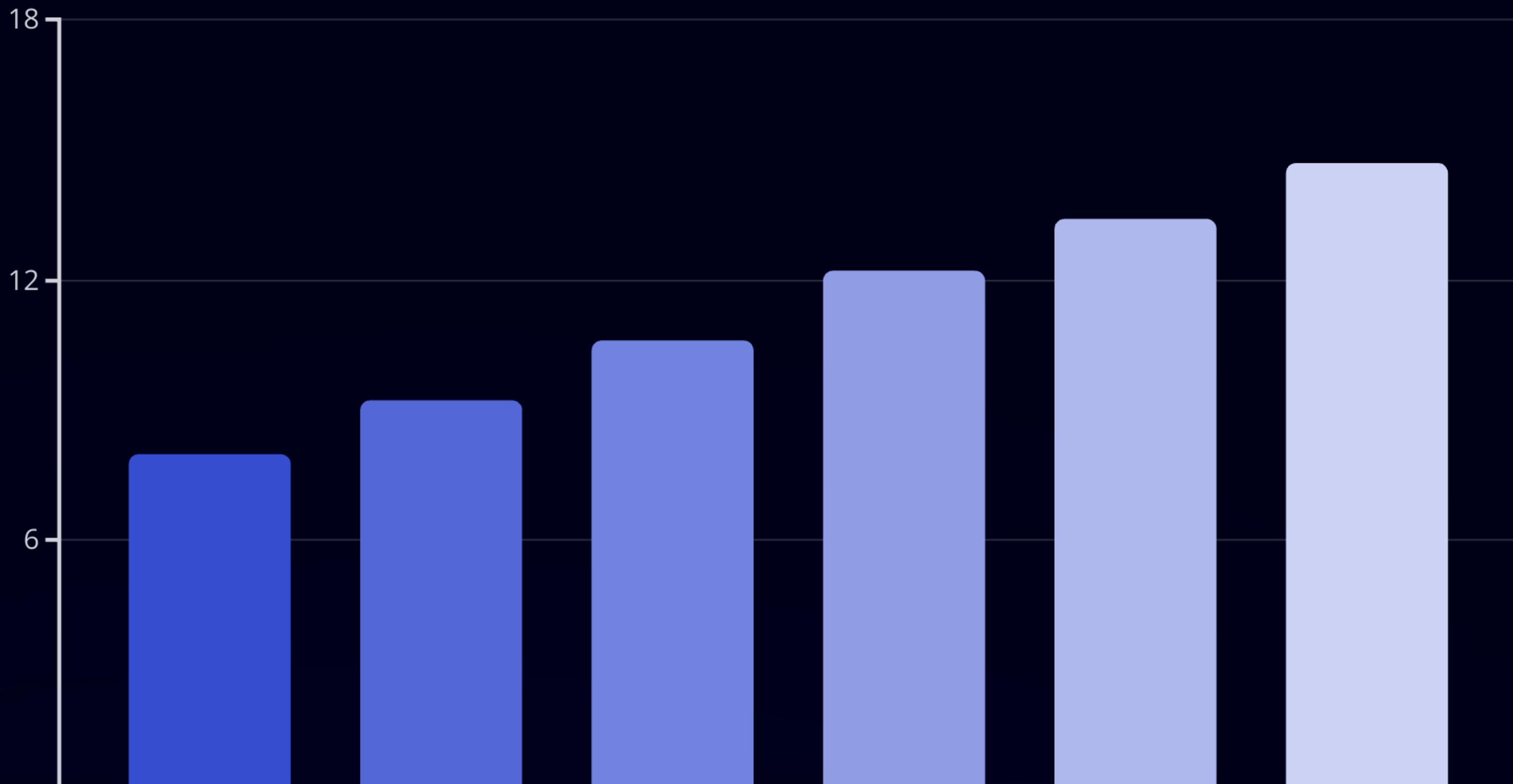
Упор на онлайн-продвижение и упаковку карточек.



Экосистема

Единая аккумуляторная система для всех инструментов.

Рынок и перспективы



Наши продукты



Наш ассортимент включает 3 модели гайковёртов, 3 модели лазерных нивелиров и наборы инструментов. Средний чек составляет 6 500 ₽. Рейтинг на маркетплейсах — 4.8+.

Расширение ассортимента

1

2024

Пилы, пылесосы, фонари

2

2025 (I полугодие)

Садовая техника: триммеры, воздуходувки

3

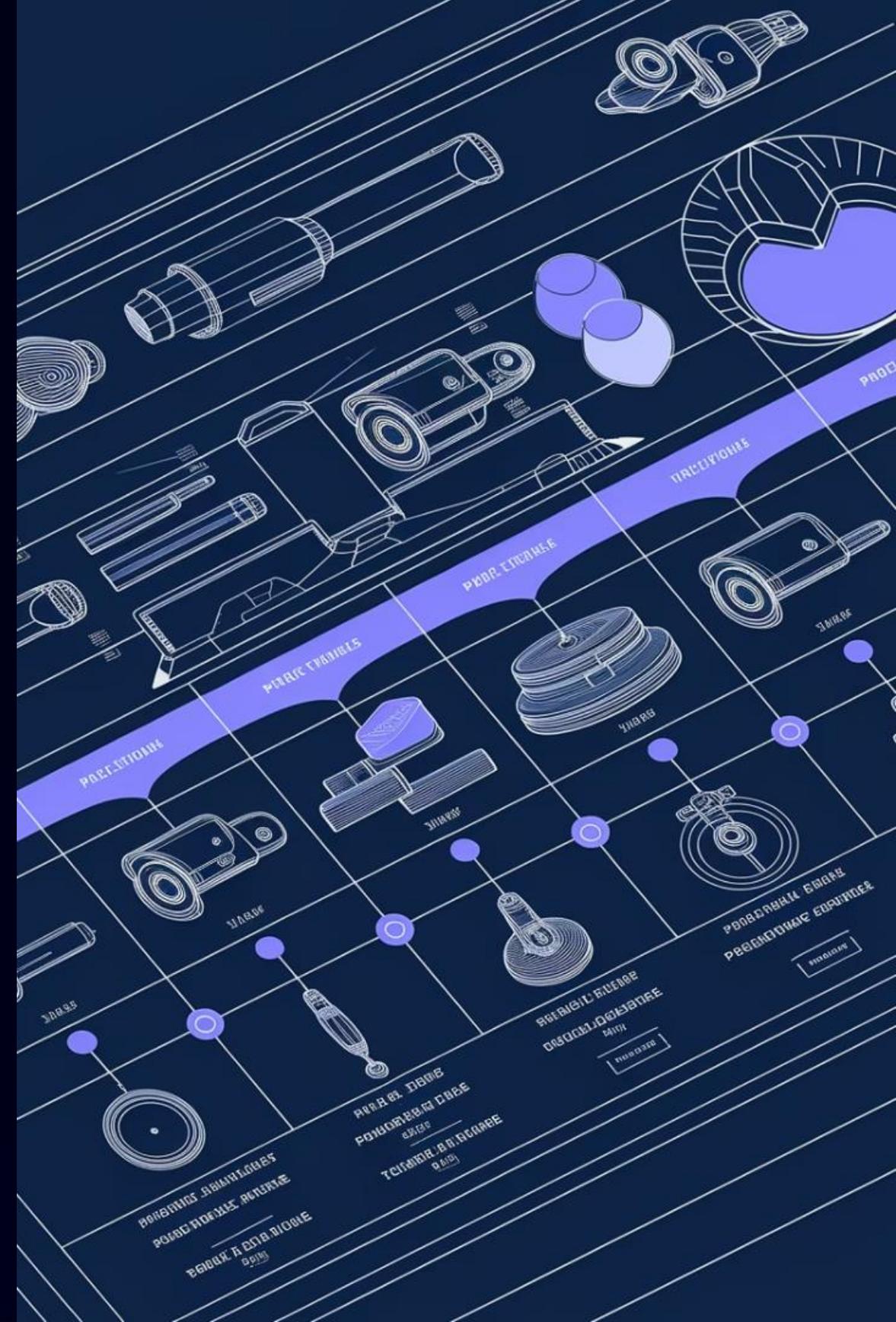
2025 (II полугодие)

Измерительные приборы: дальномеры, детекторы

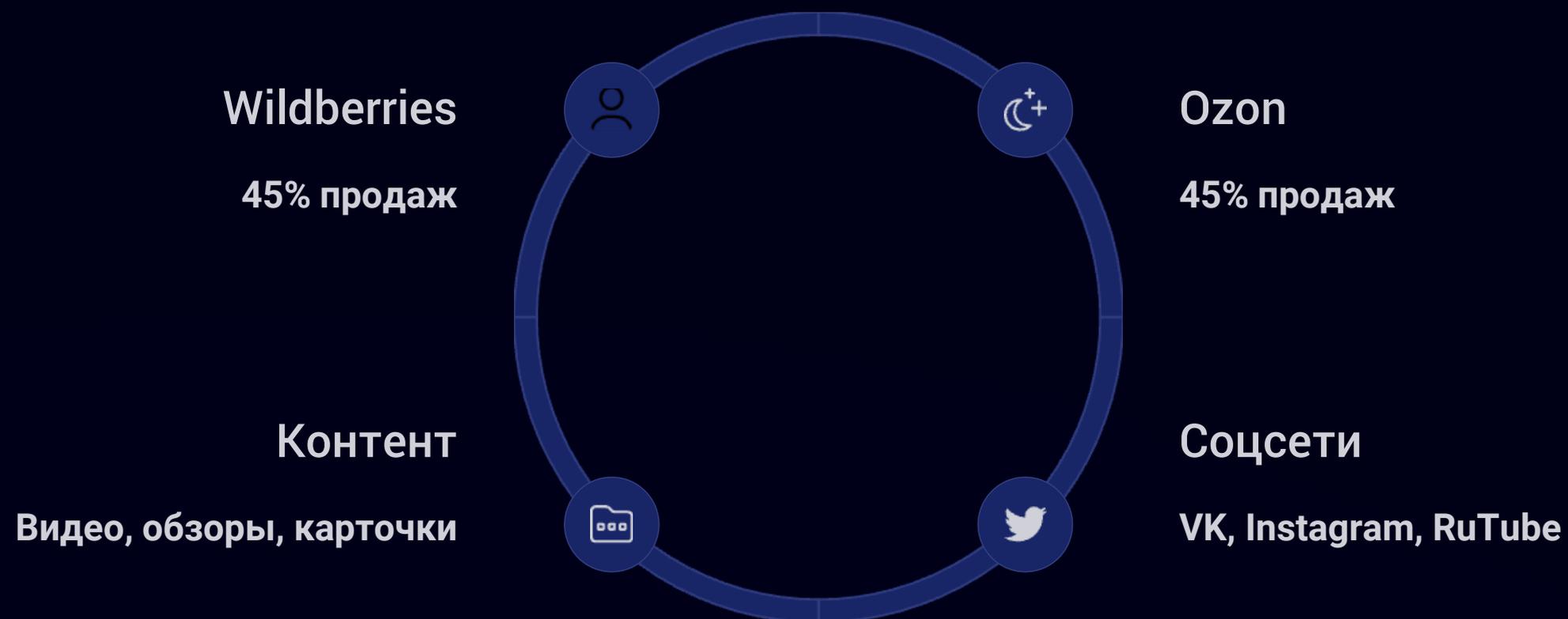
4

2026

Профи-наборы и экосистема для B2B



Каналы продаж



ROI маркетинга составляет 280%. Приоритет — соцсети, как наиболее эффективный способ быстрого вывода бренда без огромных затрат.

Метрики бизнеса

24 млн ₺

Выручка 2023

60 млн ₺

Выручка 2024

38%

Валовая маржа

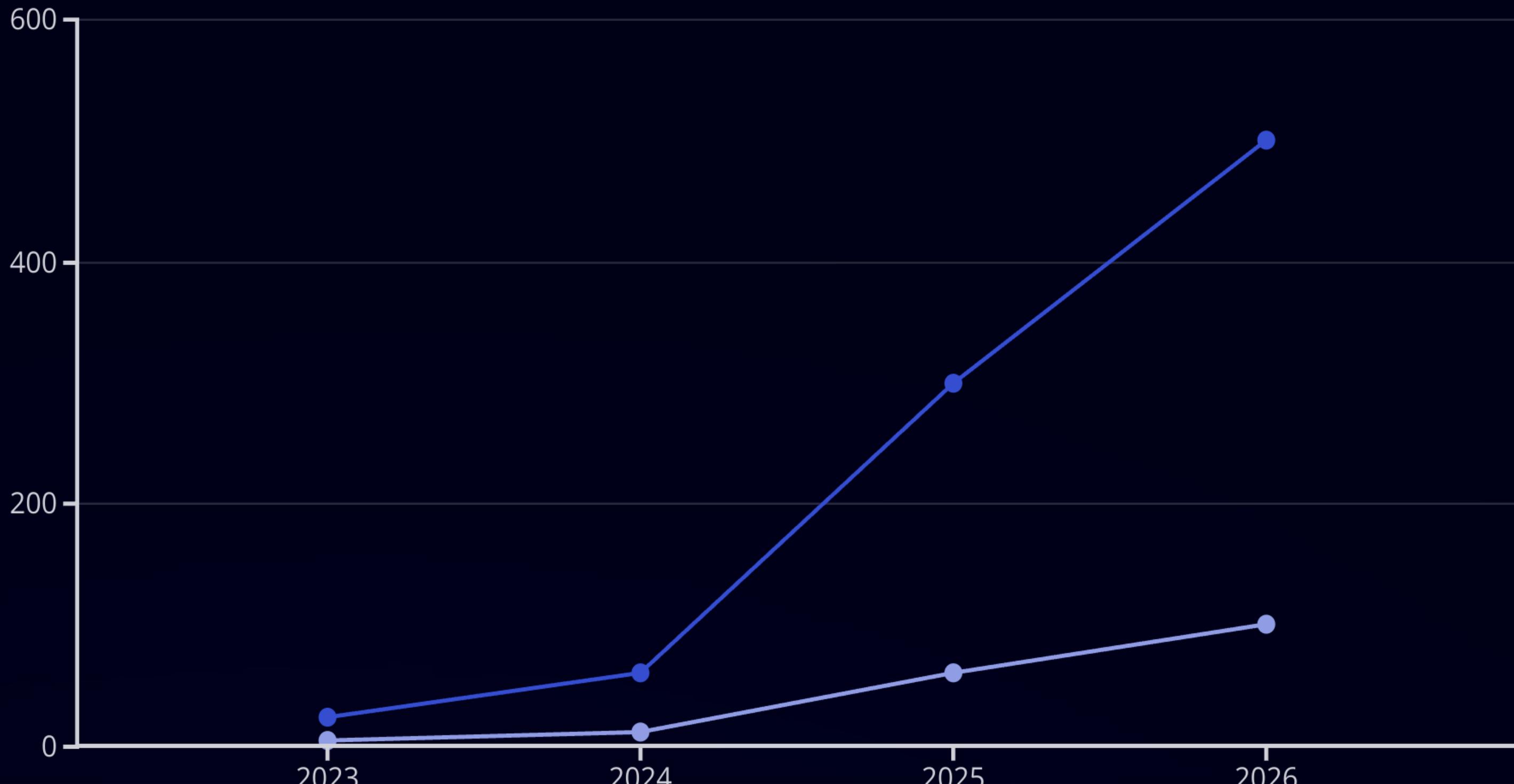
31%

Повторные покупки

Конверсия на маркетплейсах составляет 6.8%. Рейтинг продукции стабильно держится на уровне 4.7+. Это подтверждает высокое качество нашей продукции.



Финансовый прогноз



YODO MASTER

Конкурентный анализ

| Бренд | Цена | Качество | Доступность |
|---------------|---------|--------------|-------------|
| Мakita, Bosch | Высокая | Премиум | Недоступны |
| Bort | Низкая | Нестабильное | Доступны |
| YODO MASTER | Средняя | Высокое | Доступны |

YODO MASTER предлагает сбалансированное сочетание качества, сервиса и цены. Мы заполняем нишу, образовавшуюся после ухода премиальных брендов.

Наша команда



Александр Лавринов
Основатель



Артём Каркин
Wildberries-направление



Екатерина Федотова
Аккаунт-менеджер



Марина Колтышева
Ozon-направление



Димитриева Валерия
Ассистент



Лавринов Евгений
Финансист



Тимур Архипов
Отдел закупок

Использование инвестиций



Формат инвестиций

Вариант 1 — Заём

- Доходность: **от 36% годовых**
- Ежемесячные выплаты по 3%/мес, тело в конце
- Обеспечение: товар

Пример: 1 млн ₹ → 1,36 млн ₹ за 12 мес

Вариант 2 — Доля

- Доходность: **до 60% годовых**
- Прогноз: 120-180%
- Выплаты по договоренности.
- Преимущественное право в следующем раунде

Пример: 1 млн ₹ → 1,6 млн ₹ за 1 год

Требуемая сумма инвестиций на данном этапе 30 млн. руб.

Вход от 1 млн. руб

SWOT-анализ

SWOT
ANALYSIS

POSTE APERSITIME
POURR EEDURTINE

OPPORT
TUNESS

POSTE APERSITIME
POURR EEDURTINE

SWOT
TOOL

POSTE APERSITIME
POURR EEDURTINE

A PROPR
THREATS

POSTE APERSITIME
POURR EEDURTINE

Сильные стороны

- Качественный продукт
- Эффективная бизнес-модель
- Опытная команда
- Высокий ROI

Слабые стороны

- Молодость бренда
- Импортозависимость

Возможности

- Импортозамещение
- Выход на рынки СНГ
- Рост онлайн-продаж

Угрозы

- Усиление конкуренции
- Валютные колебания

Дорожная карта



2024

60 млн ₽, 8 SKU



2025

300 млн ₽, 20+ SKU, выход на СНГ



2026

500+ млн ₽, 30+ SKU, B2B и Pro-линейка

Контакты

Лавринов Александр Владимирович

✉ lavrinov.av@gmail.com

☎ +7 903 890 12 01

Telegram: [@avilon888](https://t.me/avilon888)

