

# Кто мы?

**ToVo Pets** — это бренд, который превращает товары для кошек в стильные и функциональные элементы интерьера. Мы объединяем эстетику, комфорт и заботу о питомцах.

Наши уникальные кэтбоксы сочетают практичность и дизайн, вдохновленный культурой, создавая идеальное пространство для пушистых любимцев.

## Наши цели:

- 🐾 Вывести бренд ToVo Pets на лидирующие позиции в сегменте стильных товаров для кошек.
- 🐾 Выйти на международный рынок (США, Европа).
- 🐾 Расширение продуктовой линейки для кошек под брендом ToVo Pets

## Наше видение:

**ToVo Pets** — это товары с душой, которые делают жизнь владельцев кошек комфортной, а их дома — стильными.



# Проблема и решение

## Проблема:

-  Повреждение мебели и интерьера.
-  Низкое качество и отсутствие эстетики у стандартных когтеточек.
-  Недостаток уникальных и стильных решений на рынке.

## Решение:

**ToVo Pets предлагает кэтбоксы, которые:**

-  Защищают мебель.
-  Украшают интерьер.
-  Радуют кошек и их владельцев.



# РЫНОК

4

Казахстан и Россия:

**\$ 2,65 млрд.**

Объём рынка товаров  
для кошек

**10 %**

Рост сегмента  
в год

Мировой рынок  
(США и Европа):

**\$ 13,5 млрд.**

Объём сегмента  
товаров для кошек

**\$ 1 500**

Средний американец  
тратит в год на питомца.

# Наш продукт

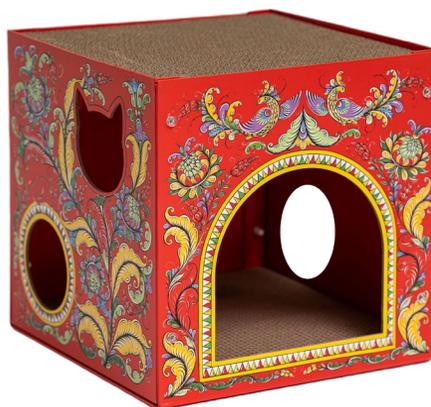
До конца года планируется запуск минимум двух новых моделей, которые расширят нашу линейку и позволят охватить ещё больше целевой аудитории.

## Тау мысық (казахская линейка)



-  Дизайн с традиционными казахскими орнаментами и мотивами гор.
-  Для тех, кто ценит национальную культуру.

## Кот в избе (русская линейка)



-  Резьба по дереву.
-  Славянские узоры, создающие атмосферу уюта.

## Harry Catter (тематическая линейка)



-  Магия, волшебные замки.
-  Сказочные мотивы.

# Финансы

Финансирование разбивается на два транша, что позволяет контролировать расходы и эффективно распределять средства.

# 6

20 300 000 ₸

Первый транш

-  Производство кэтбоксов.
-  Операционные расходы.
-  Покрытие кредита

9 700 000 ₸

Второй транш, через 35 дней

-  Доставка из Китая в Алматы
-  Маркетинг (Post материалы, операционные расходы)

**30 млн тенге.**

Окупаемость 16-24 месяцев.

**Операционные расходы = 3 000 000 тенге**

Включают в себя зарплату руководителя проекта и ключевые административные затраты в первые месяцы.

После выхода на самоокупаемость (продажа первых партий) эти расходы будут покрываться за счёт прибыли.

# План продвижения

## Социальные сети

-  **Instagram, TikTok, YouTube Shorts** – рилсы, фото и видеообзоры..
-  **Контент с акцентом на стиль**, функциональность и уникальность продукта.
-  **Отзывы и UGC** – обзоры от реальных владельцев, демонстрация продукта в действии.

## B2B

-  **Прямые переговоры с крупными зоосетями** – есть контакты, работаем напрямую.
-  **Прямые поставки на выгодных условиях** – POSM-материалы, маркетинговая поддержка партнёров.
-  **Фокус на сотрудничество** с крупными игроками рынка.

## Маркетплейсы

-  **Kaspi** (B2C-продажи в Казахстане).
-  **Минимизация маркетплейсов с высокими комиссиями** – отказ от Wildberries и Ozon.
-  **Продажи через собственные каналы** с выгодными условиями доставки.

## Коллаборации

-  **Работа с блогерами и лидерами мнений.**
-  **Партнерство** с крупными зоомагазинами и ветеринарными сетями.
-  **POSM и брендированные материалы** для партнёров.

# Конкуренция и преимущества

## Основные конкуренты:

-  Catit: Высокое качество, но однообразный дизайн.
-  PetFusion: Экологичные решения, но высокая цена.
-  Локальные бренды: Доступная цена, но отсутствие уникальности.



## Преимущества ToVo Pets:

-  **Уникальный дизайн**, вдохновлённый культурными мотивами.
-  **Баланс цены и качества** – премиальный продукт по разумной цене.
-  **Экологичные материалы** – безопасно для животных и окружающей среды.
-  **Поддержка B2B-партнёров** – POSM-материалы, маркетинговая поддержка.
-  **Гибкость под рынок** – возможность кастомизации дизайна под клиента.



# SWOT-анализ

Оценка сильных и слабых сторон, возможностей и угроз для стратегического развития.

## Сильные стороны

- Эксклюзивный дизайн** ToVo Pets, вдохновлённый культурными мотивами, узнаваем и отличен от конкурентов.
- Растущий рынок премиальных товаров** для животных, где владельцы выбирают функциональные и эстетичные решения.
- Гибридная бизнес-модель:** прямые поставки в зоосети снижают зависимость от маркетплейсов и повышают маржинальность.
- Адаптация под локальный рынок:** модели соответствуют культурным предпочтениям покупателей в Казахстане, России и СНГ, в отличие от Catit и PetFusion.
- Маркетинговая поддержка партнёров:** POSM-материалы, рекламные кампании и акции с сетями дают конкурентное преимущество.

## Слабые стороны

- Новый игрок на рынке.** Бренд только выходит в ритейл и пока не имеет высокой узнаваемости среди клиентов.
- Ограниченные маркетинговые бюджеты на старте.** Фокус на **B2B-продажах** помогает минимизировать расходы на рекламу.
- Высокая конкуренция в бюджетном сегменте.** Мы не конкурируем с самыми дешёвыми коробками, но нам нужно донести ценность продукта до аудитории.

## Возможности

- Выход на международные рынки.** Дизайн, адаптированный под локальные культуры, делает продукт востребованным в разных странах.
- Расширение ассортимента.** Добавление новых моделей и кастомных решений для крупных заказчиков.
- Развитие B2B-направления.** Прямые поставки в крупные сети, корпоративные клиенты и маркетинговая поддержка партнёров.
- POSM и брендированная продукция.** Возможность создавать эксклюзивные решения для партнёров и поддерживать их рекламой.

## Угрозы

- Конкуренция со стороны бюджетных брендов.** Дешёвые аналоги могут привлекать аудиторию, но мы делаем ставку на качество и уникальность..
- Риск копирования.** Наш дизайн сложнее скопировать, но конкуренты могут пытаться выпускать похожие продукты.
- Высокая стоимость логистики.** Работа с прямыми поставками и локальными складами позволяет минимизировать затраты.

# Планы развития

10

## Выход на рынок

1

### 3-6 месяцев

-  Продажа 900 шт. через маркетплейсы и B2B-контракты с зоосетями.
-  Тестирование каналов продаж и логистики.
-  Первые отзывы, оптимизация маркетинговой стратегии.

## B2B расширение

2

### 6-12 месяцев

-  Заключение новых B2B-контрактов, увеличение продаж до 3 000 шт.
-  Выход на рынок СНГ, расширение дистрибуции.
-  Запуск разработки новых моделей кэтбоксов (2 новых дизайна).
-  Анализ трендов и подготовка новых категорий товаров для расширения.

## Диверсификация

3

### 12-18 месяцев

-  Запуск в производство 2 новых моделей кэтбоксов.
-  Тестирование аксессуаров для кошек (лежанки, когтеточки, миски).
-  Выход на крупные B2B-контракты с федеральными зоосетями.
-  Оптимизация логистики, работа с POSM-материалами для ритейла.

## Международный рынок

4

### 18+ месяцев

-  Масштабное производство, рост до 10 000 шт. в месяц.
-  Полноценный бренд товаров для кошек ToVo Pets (домики, когтеточки, миски, игрушки).
-  Первые поставки в Европу и США с локальной адаптацией.
-  Разработка коллекций товаров в едином стиле.
-  Планирование расширения ассортимента на товары для собак.

# Сравнение каналов продаж и маржинальности

Канал продаж	Цена продажи, ₸	Себестоимость, ₸	Логистика/комиссии, ₸	Чистая прибыль, ₸	Маржинальность, %
Kaspi (по городу)	18 000	6 773	2 839	8 428	46,8
Kaspi (по Казахстану)	18 000	6 733	3 739	7 528	41,8
B2B (опт, крупные сети)	13 000	6 773	0	6 267	48,2
Свой сайт	18 000	8 733	2 000	7 267	49

## B2B – золотая середина!



48% маржинальность, стабильные объемы, низкие затраты на логистику.

## Собственный сайт – самая прибыльная модель!

Маржа 49%, но требует активного маркетинга.

## Kaspi – удобный инструмент для B2C-продаж.

Прибыль 7 528 – 8 428 Т, но высокая комиссия.

## Финансовая стратегия:

Комбинированный подход

- Фокус на B2B как основу продаж.
- Kaspi как дополнительный канал для охвата рынка.
- Развитие продаж через сайт для высокой маржи.

## Себестоимость (основные элементы)

## Итоговые себестоимости



# Расчёт юнит-экономики с дополнительными расходами:

Планируемые объемы продаж в первый месяц:

1

**300 кэтбоксов**

Планируется реализовать

**4.83 млн.тенге**

Общая выручка

3

**1 280 000 ₸**

Чистая прибыль в первый месяц



2

**2 350 000 ₸**

Переменные затраты на 300 кэтбоксов



Производство

1 110 000 тенге

Упаковка

60 000 тенге

Логистика

400 000 тенге

Реклама

300 000 тенге

Комиссия маркетплейса

400 000 тенге

Обработка заказа

80 000 тенге

4

**Точка безубыточности**

Для покрытия всех фиксированных и переменных затрат необходимо продать 199 шт. в месяц.

Выручка

4 830 000 тенге

Переменные затраты

2 350 000 тенге

Фиксированные затраты

1 200 000 тенге

Чистая прибыль

1 280 000 тенге

# Резюме:

## Точка безубыточности

Продажа 199 шт. в месяц.

## Потенциал прибыли

В первый месяц при продаже 300 кэтбоксов чистая прибыль составит 1 280 000 тенге.

## Маржинальная прибыль

50%, что свидетельствует о высоком уровне рентабельности.

## Стратегия масштабирования

Увеличение объемов производства до 3 000 шт. позволит существенно увеличить прибыль и укрепить позиции на рынке.

ToVo Pets остается устойчивым бизнесом даже при умеренных объемах продаж, с большим потенциалом для роста и выхода на международный рынок.

# Условия предложения:

**30 000 000 ₸**

Размер инвестиций



**10 %**

Фиксированная доля  
в уставном капитале



## Дивиденды:

Инвестор получает **75% от чистой прибыли до полного возврата своих вложений (30 млн тенге)**. После возврата суммы инвестиций его доля в прибыли **снижается до 25%**, и он продолжает получать дивиденды как совладелец компании

## Выкуп доли:

Мы предлагаем опцию выкупа Вашей доли через 3 года по оценке компании на момент выкупа с доходностью не менее 50% от вложенных средств.  
**Пример:** Вложенные 10 млн тенге будут выкуплены за 15 млн тенге.

## Контроль и участие:

Вы получите доступ к ключевым отчётам компании (финансовые показатели, прогресс проекта). Раз в квартал мы будем проводить встречи с акционерами для обсуждения стратегии и результатов.

## Потенциальный рост:

При успешной реализации стратегии масштабирования компания планирует выйти на новый раунд инвестиций, что повысит стоимость Вашей доли в разы.

15



ToVo Pets – это инновационный проект, который объединяет эстетику, функциональность и культуру. Мы готовы покорить рынок товаров для животных, предлагая уникальные решения для владельцев кошек. Ваши инвестиции станут частью истории успеха бренда, который начнёт с Казахстана, а затем завоюет весь мир.



Ваше участие может стать движущей силой для перемен.  
Мы с радостью обсудим перспективы совместной работы!

**Влад Листратов**

Стратегический директор,  
руководитель проекта

 +7 707 610 92 36

 [listratovvlad@gmail.com](mailto:listratovvlad@gmail.com)

