



LISTIQ: Цифровая B2B- платформа для автоматизации закупок и логистики

Упрощаем и ускоряем взаимодействие между магазинами и поставщиками.

ПРОБЛЕМА

Неавтоматизированные магазины

Множество магазинов работают через телефон/бумажные списки, что приводит к неэффективности и ошибкам.

Сложные взаимоотношения с поставщиками

Хаотичные заказы, неструктурированные условия, высокие временные затраты.

Отсутствие прозрачности

Невозможность отслеживать остатки и контролировать поставки.

Затраты на логистику

Отсутствие единых маршрутов доставки, что увеличивает расходы.

РЕШЕНИЕ

1 Автоматизация заказов

Легко находить нужные товары, оформлять поставки, отслеживать статусы.

2 Управление остатками

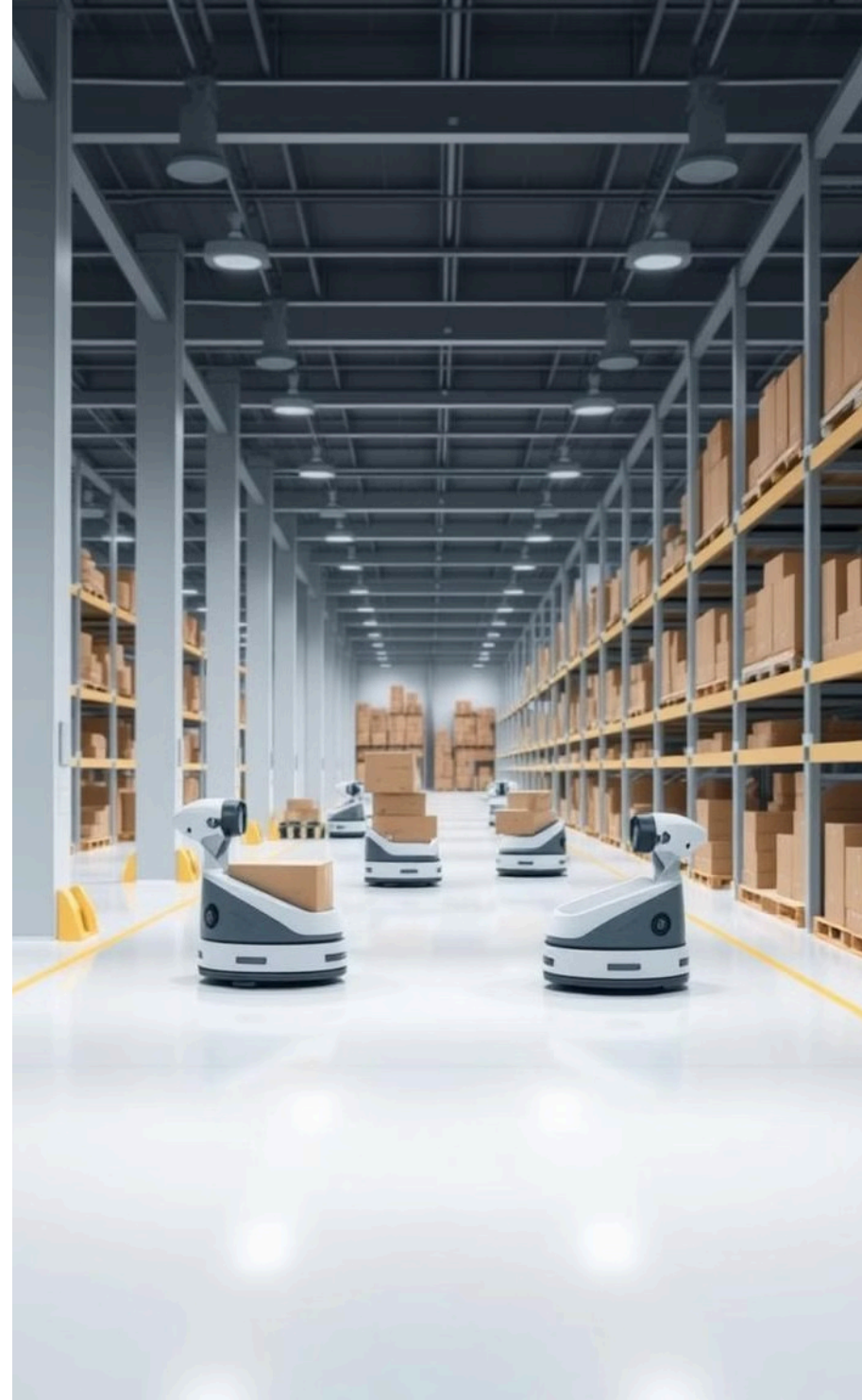
Реальный учёт остатков, аналитика продаж, уведомления об их критическом уровне.

3 Оптимизация логистики

Планирование маршрутов, статусы доставки, оптимизация затрат.

4 ИИ-рекомендации

Базовые алгоритмы ИИ для рекомендаций по закупкам (на основе истории спроса).



РАЗМЕР РЫНКА





ПРОДУКТ

Удобный каталог

Заказы у разных поставщиков в одном месте.

Реальный учёт остатков

Аналитика продаж, базовые ИИ-прогнозы.

Интеграция с 1С / ERP

Синхронизация заказов с существующими системами.

Различные варианты оплаты

Kaspi, JusanBank, Halyk.

КОНКУРЕНТЫ / УНИКАЛЬНОСТЬ

Традиционные дистрибьюторы

Ограниченные возможности, не всегда удобные для магазинов.

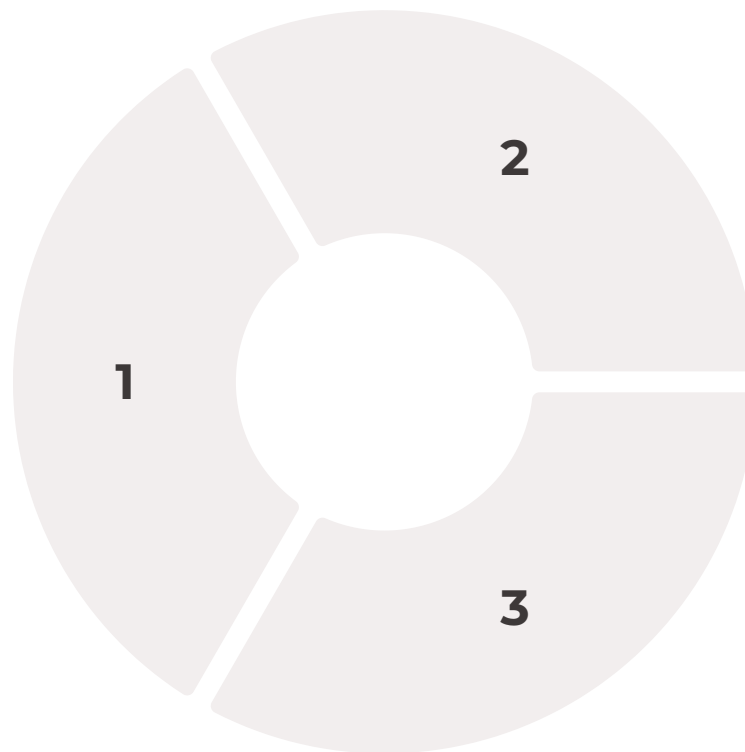
Мелкие B2B-площадки

Часто узкоспециализированные, с ограниченным функционалом.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Комиссия с транзакций

1–2% от суммы заказа.



Подписка

Премиум-функции, аналитика, приоритетная поддержка.

Платное продвижение

Рекламные блоки, акции для поставщиков.

ТРАКЦИЯ / ПЛАНЫ



ФИНАНСЫ И «ASK»

500M~

Инвестиции

Требуемая сумма инвестиций: от 500 млн тенге.

200M~

Разработка

Разработка (MVP, поддержка, AI-блок)

150M~

Маркетинг

Маркетинг и продажи (привлечение магазинов/поставщиков)

150M~

Операционные затраты

Операционные расходы (офис, зарплаты, серверы,
юридические услуги) на 12–18 мес

