

Презентация для  
инвесторов:  
Агрегатор  
проверенных  
производителей  
мебели, дизайна  
интерьера и ремонта  
в Республике  
Казахстан



# Заголовок

Название проекта:



Слоган:

"Выбирайте только проверенных надежных производителей по лучшему соотношению цены и качеству"

## 2: Проблема и решение

### Проблемы на рынке:

- Сложность поиска надежных подрядчиков.
- Долгий поиск сравнение и подбор по цене и качеству
- Отсутствие прозрачного ценообразования.
- Долгий процесс согласования проектов.

### Наше решение:

- Онлайн-платформа, объединяющая производителей мебели, дизайнеров и ремонтные бригады.
- Удобный поиск по рейтингу, цене и срокам.
- Гарантия качества через проверенные отзывы и модерацию.



# 3. Рынок и его потенциал

## Объем рынка в Казахстане:

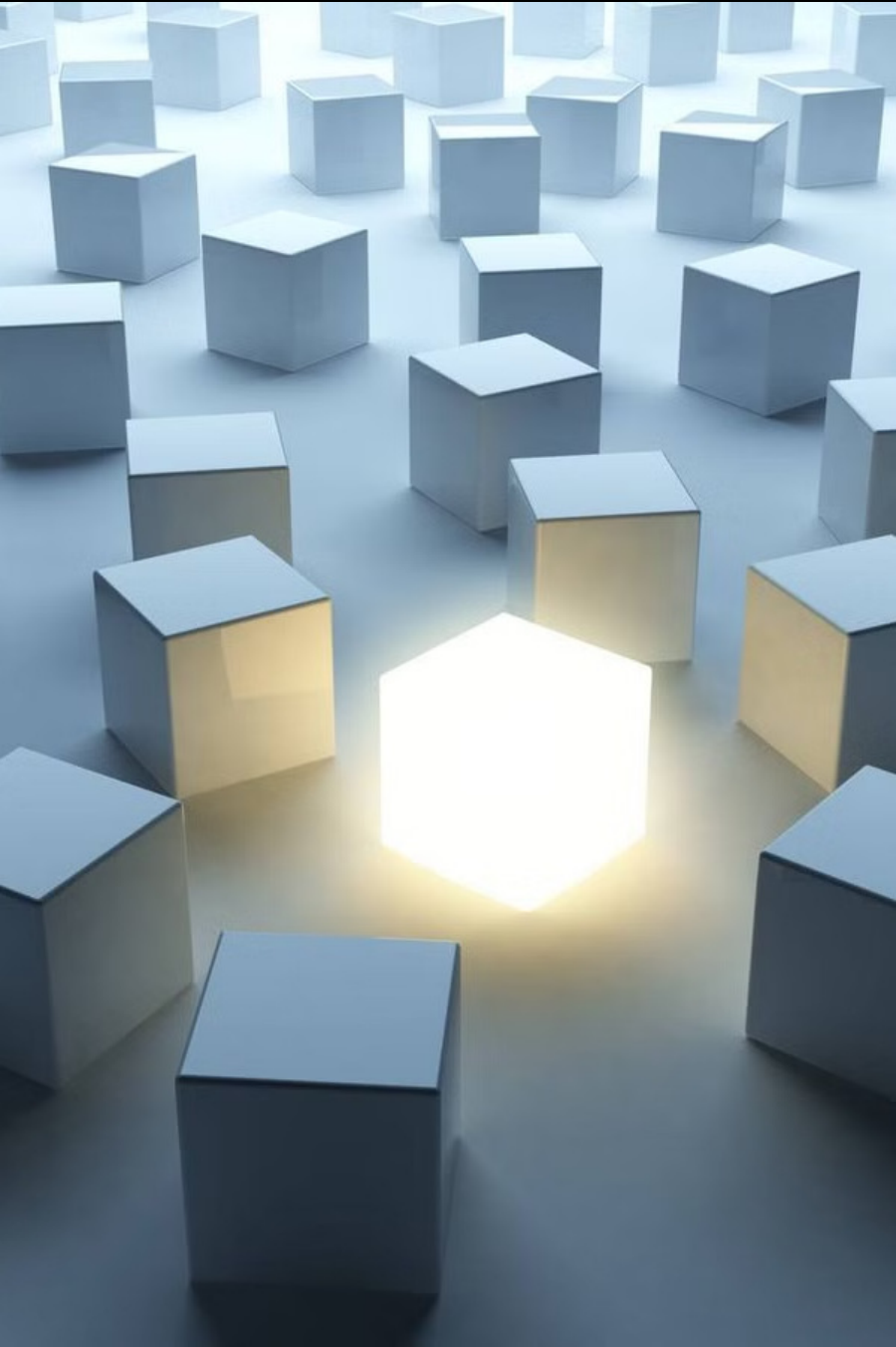
- Рынок мебели и ремонта в РК — \$1.2 млрд в 2023 году.
  - Темпы роста — в среднем 10% в год.
  - Статистика по запросам в Яндекс поисковике из моб приложений только по слову "Кухня" составляет в год более 1 000 000 запросов по РК
  - Рынок строительства многоквартирных домов вырос на 12+% в 2024м году и продолжает расти
- Постоянный спрос Каждые 10 лет ср семья обновляет мебель и делает ремонт
- Бизнесы меняют локации офисам требуются решения при переездах

## Целевая аудитория:

- 60% — частные лица (средний и высокий доход).
- 30% — бизнесы (рестораны, офисы, магазины).
- 10% — дизайнеры интерьеров.

## Конкуренты:

- Локальные компании и частные мастера. -
- Наша уникальность: комплексный подход и удобство.
- Сравнение по ценам / примерам реализованных работ / реальным отзывам по предыдущим договорам компании / сразу 50-100 вариантов



## 4. Уникальное торговое предложение (УТП)

- 1 Полный спектр услуг на одной платформе.
- 2 Калькулятор стоимости проектов.
- 3 Онлайн-бронирование и оплата.
- 4 Рейтинг и отзывы от реальных пользователей.

# 5: Бизнес-модель

## Монетизация:

В РК зарегистрировано около 1400 юр лиц с окэд производство мебели если взять 20% от количество = 300+ компаний цель 1 - 10% зарегистрировать партнеров за 1 год - 30 компаний

- Комиссия с каждой сделки:

2-3%. (супер выгодные условия для производителей которые получают квалифицированного лида через агрегатор

- 30 производителей по 10 проектов в мес со средним чеком 2000\$ выходит об до 900 000\$/ мес с комиссией 3% = 27 000\$ /мес оборот в год 300 000 \$ оборот компании

- Платные подписки для партнеров (от \$50/мес).
- Рекламные размещения на платформе.

## Структура доходов (гог 1):

- Комиссия — 80%.
- Подписки — 10%.
- Реклама — 10%.

# 6: Финансовая модель

## Инвестиции:

- Разработка платформы: \$50,000.
- Маркетинг: \$30,000.
- Операционные расходы: \$20,000.

## Прогноз доходов:

| Год | Пользователи | Партнеры | Доходы (\$) |
|-----|--------------|----------|-------------|
| 1   | 10,000       | 500      | 120,000     |
| 2   | 30,000       | 1,500    | 350,000     |
| 3   | 60,000       | 3,000    | 750,000     |

# 7: План реализации

1

1-3 месяц:

- Разработка MVP (минимально жизнеспособного продукта).
- Привлечение первых партнеров. (уже есть первичные договоренности. 10+ компаний о размещении)

2

4-6 месяц:

- Тестирование платформы.
- Маркетинговый запуск.

3

7-12 месяц:

- Масштабирование в крупных городах РК (Алматы, Астана, Шымкент).

# Слайд 8: Команда



CEO:

Руководитель проекта.



CTO:

Технический директор.



Маркетолог:

Специалист по продвижению.



Менеджер по работе с партнерами.



Разработчики:

Команда из 2-3 человек.

# 9: Риски и минимизация

1 Недостаток пользователей на первом этапе, новый продукт на ранке в данной нише .\*\*

Активный маркетинг и бонусы произведен тест по рекламе на предложения о расчете в 30+ компаниях и сравнении цен по производителям потрачено 40\$ получено более 250 заявок ( цена за заявку 0,16\$) стоимость говорит о высоком спросе и интересе к предложению в ручном режиме за 3 мес реализован объем более 20 млн тнг по заказам и получена прибыль 2 000 000 тнг (10% комиссии)

2 Низкое качество услуг:

Жесткий отбор и модерация производителей на благонадежность и опыт работы, белые компании, реальные договора и отзывы, собственное производство подтвержденное документально, налоговые отчисления компании за последний год и обороты

3 Технические сбои:

Использование надежных технологий сильной команды разработчиков с опытом и реализованными успешными сложными кейсами