



МАРКЕТПЛЕЙС ВЫГОДНЫХ ПОКУПОК

напрямую от производителя до вашего дома.

Учредитель проекта Мурат Уразбаев

Меня зовут Мурат, и у меня более 10 лет опыта работы аналитиком в коммерческом департаменте крупнейшей сети супермаркетов Казахстана — **Magnum**. За это время я глубоко изучил рынок и понял основные проблемы доставки: завышенные цены и скрытые наценки.

После ухода из Magnum я задался целью решить эту проблему. Ответ оказался очевидным — **маркетплейс**, который напрямую соединяет производителей, оптовиков и покупателей. Сегодня вместе с партнёрами мы воплощаем эту идею в жизнь.

Payda
delivery

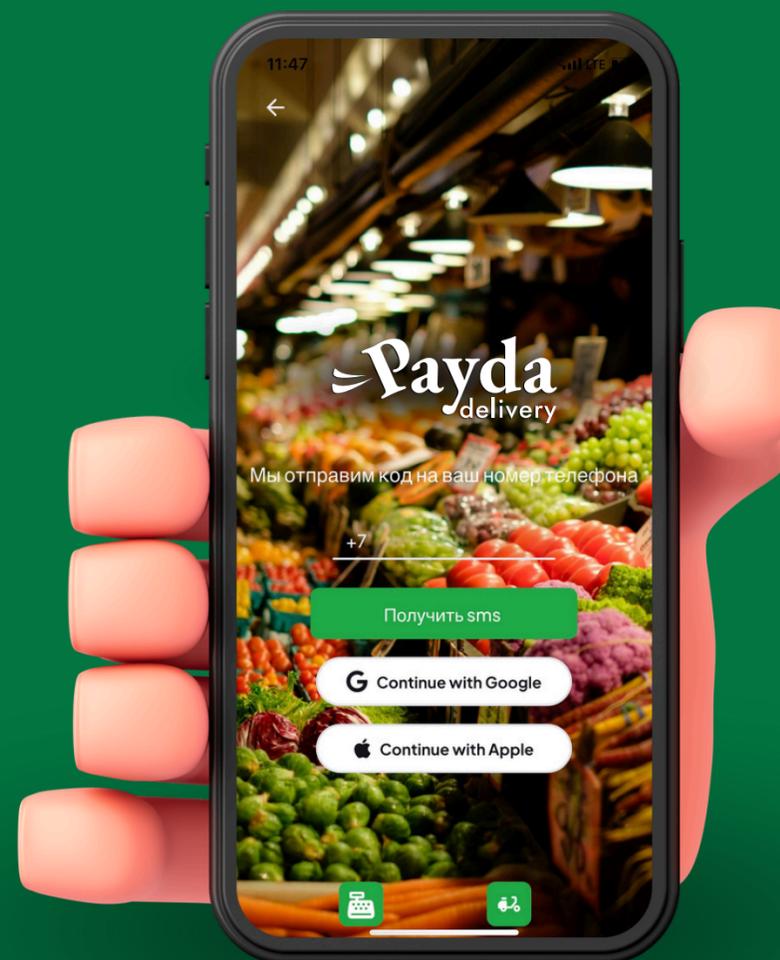


СТРАТЕГИЯ ОБЪЕДИНЕНИЯ УЧАСТНИКОВ

Мы стремимся создать экосистему, в которой производители и оптовики могут напрямую взаимодействовать с конечным потребителем. Это позволяет исключить посредников, снизить стоимость товаров и улучшить доступность продуктов на рынке.

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

Для повышения удобства мы внедряем локальные пункты выдачи товаров в самих жилых комплексах. Это сокращает время ожидания и делает процесс получения заказов более комфортным для наших клиентов.



ПОЛЬЗА ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ ЖК

Наш проект ориентирован на потребности жителей жилых комплексов, предлагая им удобный доступ к широкому ассортименту товаров. В списке маркетплейса имеются: продукты питания, бытовая химия, одежда и другие необходимые товары.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА

Прямые закупки у производителей и оптовиков позволяют нашим клиентам экономить на покупках благодаря сниженным ценам.

НАШ МАРКЕТПЛЕЙС

это современная платформа, которая эффективно объединяет производителей, оптовиков и конечных потребителей, направленная на создание максимально выгодных условий для жителей жилых комплексов (ЖК) и поставщиков.

ПРОБЛЕМЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ

ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ ДОСТАВКИ:

Доставка через сторонние агрегаторы обходится покупателям в 500-1,000 тенге, что делает регулярные заказы финансово невыгодными.



ОГРАНИЧЕННЫЙ ВЫБОР:

Локальные производители и фермеры зачастую не представлены на популярных маркетплейсах, что ограничивает выбор качественной продукции.



ОТСУТСТВИЕ ДОВЕРИЯ К КАЧЕСТВУ:

Потребители не имеют возможности напрямую проверить происхождение и качество продуктов, что создает сомнения в их надежности.



ПРОБЛЕМЫ ПОСТАВЩИКОВ

ТРУДНОСТИ ВЫХОДА НА РЫНОК ДЛЯ МЕЛКИХ ПОСТАВЩИКОВ:

Большие скидки и сложные условия контрактов с торговыми сетями затрудняют доступ для малых и средних поставщиков.



ЗАДЕРЖКИ С ВЫПЛАТАМИ:

Крупные маркетплейсы часто задерживают выплаты, что негативно сказывается на финансовом обороте мелких поставщиков.



БОЛЬШИЕ РАСХОДЫ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ:

Маркетинг и комиссии снижают прибыльность для оптовиков и производителей.



Источник данных: Анализ текущего рынка доставки продуктов в Алматы, основанный на исследованиях локальных платформ (Kaspi, Arbus.kz, Airba Fresh, Glovo), публикациях на Statista и данных Ассоциации торговли Казахстана.г

ДЕШЕВАЯ ДОСТАВКА

Фиксированная стоимость доставки-350 тенге



ШИРОКИЙ ВЫБОР СВЕЖИХ ПРОДУКТОВ ОТ ФЕРМЕРОВ И ПОСТАВЩИКОВ

Прямой доступ к товарам от локальных производителей и фермеров



ПРОВЕРКА ПОСТАВЩИКОВ

Проверенные поставщики, интеграция отзывов и рейтингов.



РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ



Payda
delivery

РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ:



Payda
delivery



УПРОЩЕННЫЙ ВЫХОД НА РЫНОК

ПВЗ обеспечивают легкий доступ к рынку жилых комплексов с простой регистрацией.



МГНОВЕННЫЕ ВЫПЛАТЫ

Вывод денег в течение одного рабочего дня.



НИЗКИЕ КОМИССИОННЫЕ

Комиссии составляют всего 5-7%



Payda
delivery

КАК МЫ ЗАРАБАТЫВАЕМ?

Комиссия



Мы берем 5% с каждой продажи на платформе

Доставка



За каждую доставку мы устанавливаем фиксированную плату в 350 тенге.

Основу работы бизнес модели это снижение стоимости обслуживания логистики между поставщиком и конечным потребителем путем открытия ПВЗ в каждом ЖК.

Общая выручка в месяц:	\$9,805
Чистая прибыль в месяц:	\$2,305
Годовая выручка:	\$117,660
Годовая чистая прибыль:	\$27,660





МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ



ЦЕЛИ

- Привлечение клиентов (жители ЖК).
- Узнаваемость бренда (PR и локальные акции).
- Тестирование каналов (поиск лучших инструментов).

СТРАТЕГИЯ

- Таргетированная реклама.
- Локальные акции в ЖК.
- Программы лояльности для повторных заказов.



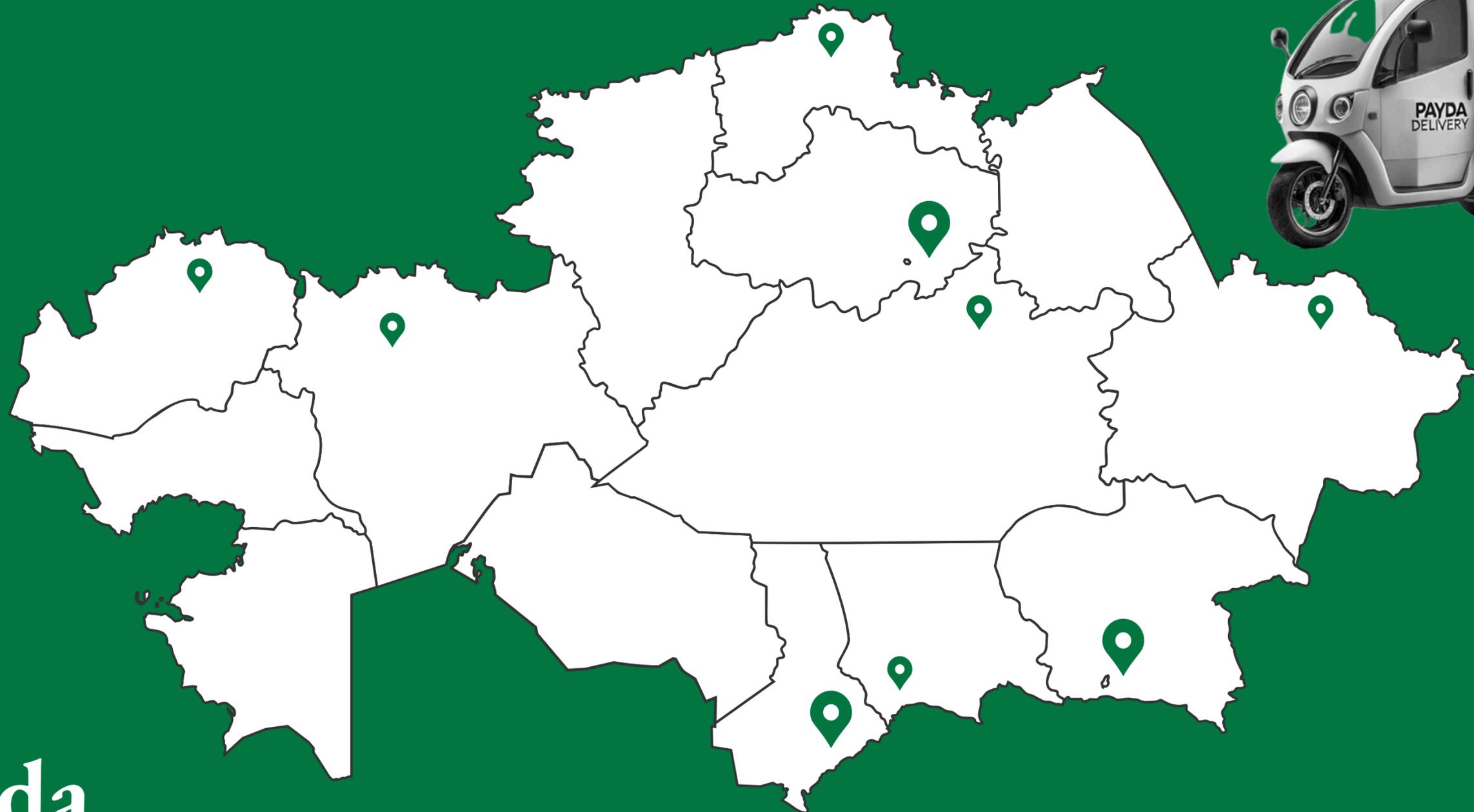
ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

- 1,000 активных клиентов через 6 месяцев
- 30% повторных заказов:
- CPI (затраты на привлечение клиента) менее 1,000 KZT

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- ROI от вложений > 1:3
- Построение устойчивой клиентской базы в ЖК.

КАРТА РАЗВИТИЯ НА 3 ГОДА



Payda
delivery

МАСШТАБИРОВАНИЕ



Пилот:

стартуем с 5 ПВЗ в Алматы (Q1-Q2 2025).

Цель — отработать бизнес-модель, достигнуть 200 активных клиентов на каждую точку.

Расширение до 10 ПВЗ (Q3-Q4 2025):

открываем ещё 5 ПВЗ за счёт реинвестирования прибыли, чтобы охватить больше ЖК и увеличить выручку в 2 раза.

Масштабирование (2026-2027):

выходим в другие города Казахстана (Астана, Шымкент и т.д.)

Планируем 50-100 ПВЗ через модель франшизы или прямое открытие.

Кол-во ПВЗ	Месячная выручка, \$	ОРЕХ (approx.), \$ (в месяц)	Примерная прибыль, \$ (в месяц)
5	9,807	7,500	2,307
10	19,610	15,000	4,610
50	98,050	75,000	23,050
100	196,100	150,000	46,100

Возможности для роста

- Региональная экспансия: запуск ПВЗ в крупных городах РК (Астана, Шымкент и т. д.).
- Франчайзинг: продажа франшизы локальным предпринимателям (с 2026 года), что ускорит распространение концепции.
- Стратегические партнёрства: интеграция с крупными поставщиками / производителями, сотрудничество с ЖК, ТСЖ, девелоперами.
- Онлайн-экспансия: расширение ассортимента за счёт новых фермеров, производителей полуфабрикатов и т. д.



Payda
delivery

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



На данный момент у нас все готово и инвестиции необходимы, чтобы запустить и масштабировать пилотную модель **Payda Delivery** в Алматы.

Сумма инвестиций
100 000 \$

3 года



Месячный доход
инвестора:

\$6,915

Годовой доход
инвестора:

\$82,980

Все необходимые документы, включая финансовую модель, подробный бизнес-план и расчёты, будут предоставлены после подписания соглашения о неразглашении (NDA). Это гарантирует защиту коммерческой информации и конфиденциальность для обеих сторон.





Присоединяйтесь к Payda Delivery и станьте частью проекта, который решает реальные проблемы рынка и создаёт ценность для миллионов людей.

Мы создаём не просто сервис доставки — мы меняем подход к ежедневным покупкам, делая их доступными, прозрачными и удобными.

Тел.: +7 707 634 5562

E-mail: Murataprel@gmail.com