

МОЛНИЯ

предложение для инвестора

СОДЕРЖАНИЕ

АНАЛИЗ РЫНКА	3
ПРОБЛЕМА	7
РЕШЕНИЕ	8
ЭКОНОМИКА	10
СТАДИЯ ПРОЕКТА	12
ТЕХНОЛОГИИ	13
РАЗВИТИЕ	14
ССЫЛКИ ПО ТЕМЕ	16
ПАРТНЕРСТВО	17



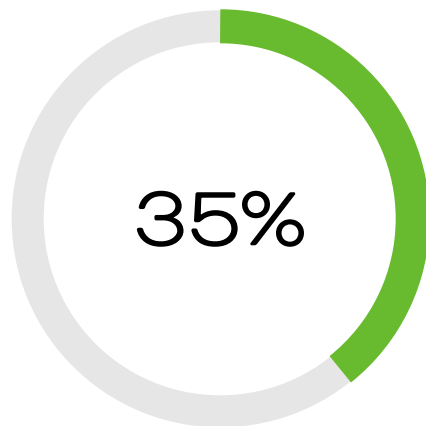
АНАЛИЗ РЫНКА

Потенциальный рост рынка
срочной доставки в РФ до 15% в год



Два major-конкурента
Яндекс.Доставка/Достависта
20% – остальные конкуренты

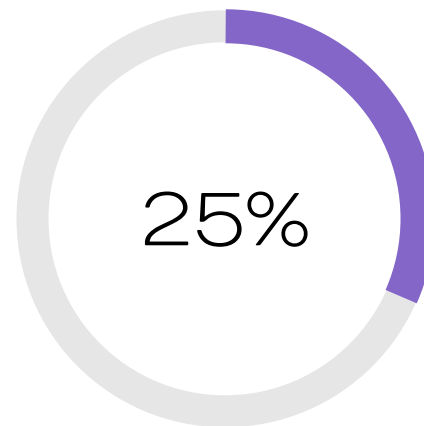
70% доставок весят от 1 до 5 кг



Готовая еда

28 700

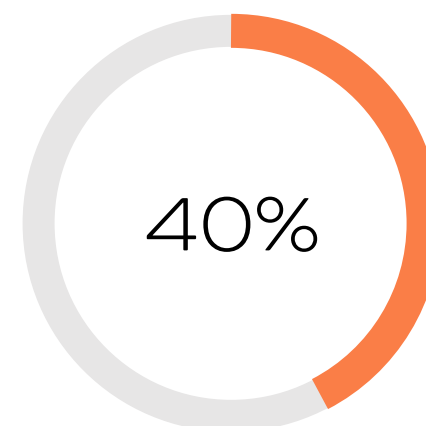
доставок
день-в-день



Продукты

20 500

доставок
день-в-день



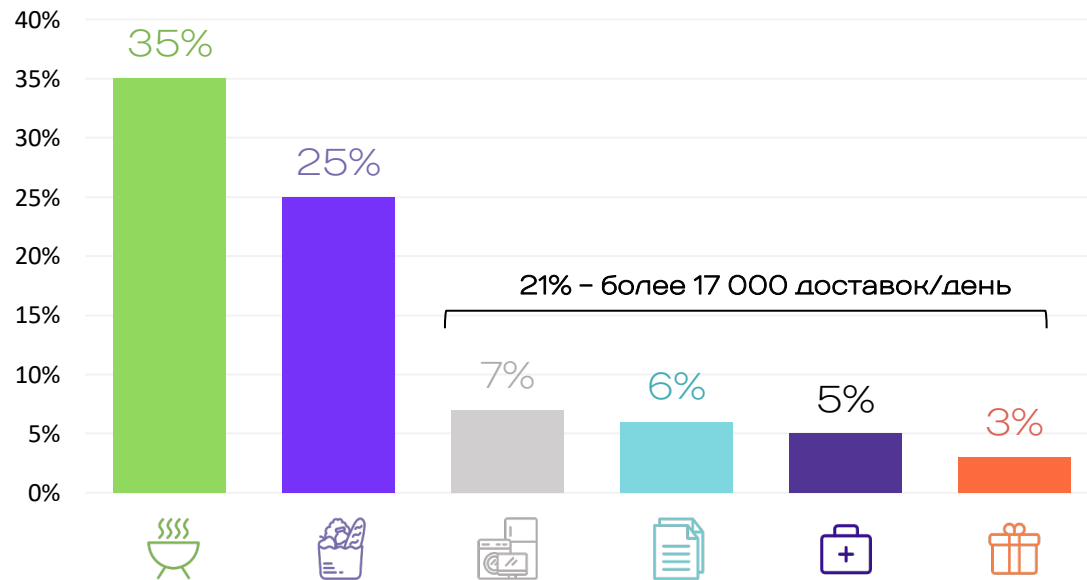
Остальные категории

32 800

доставок
день-в-день

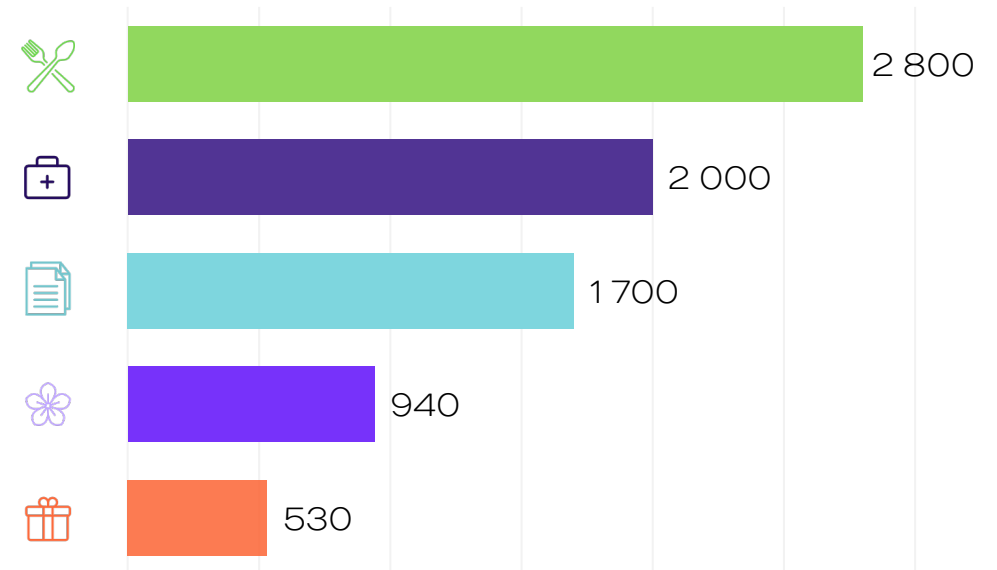
АНАЛИЗ РЫНКА

Пользователи срочной доставки чаще отправляют еду, технику, документы



Распределение заказов со срочной доставкой по товарным категориям

Более 17 000 доставок в день приходится на технику, документы, лекарства и подарки



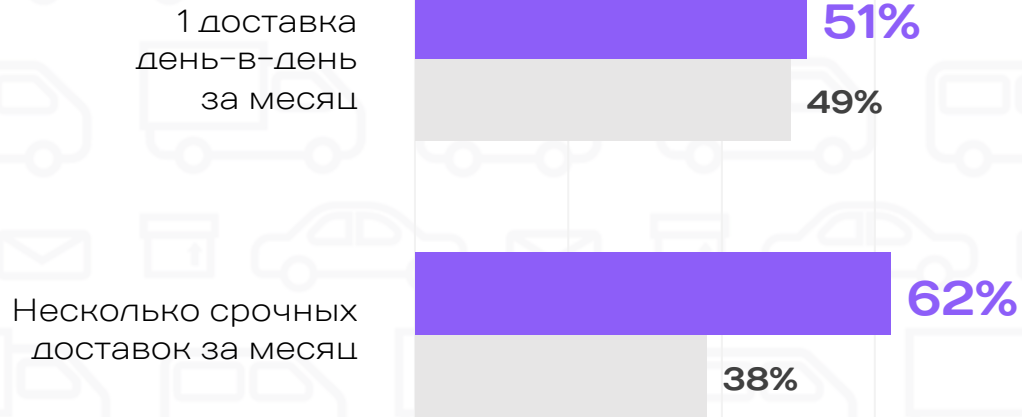
Разбивка по запросам в Яндексе «срочная доставка»

Согласно статистике поисковых запросов к Яндексу, чаще всего со словами «срочная доставка» и «быстрая доставка» ищут разные виды готовой еды, лекарства, цветы и документы.

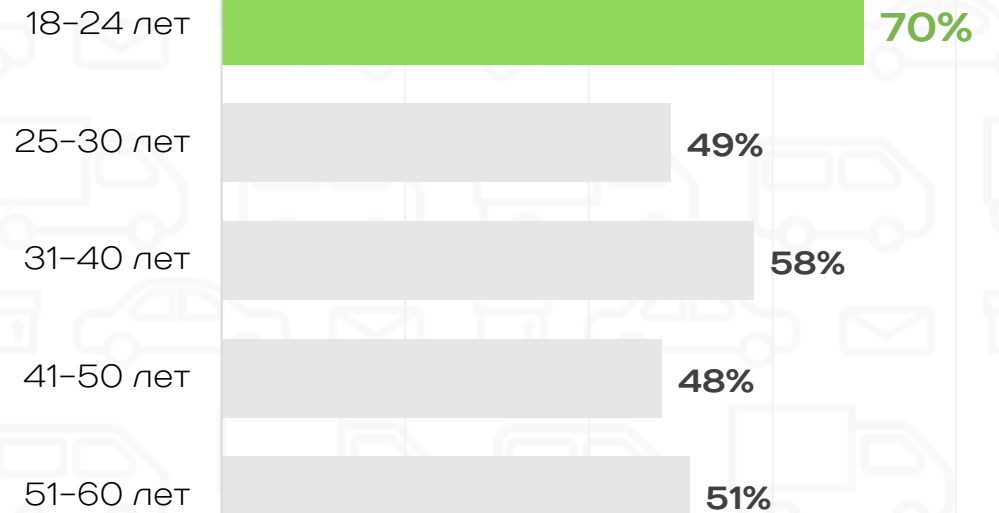
АНАЛИЗ РЫНКА

Наиболее активный возраст пользователей доставок день-в-день от 18 до 24 лет

Портрет пользователей

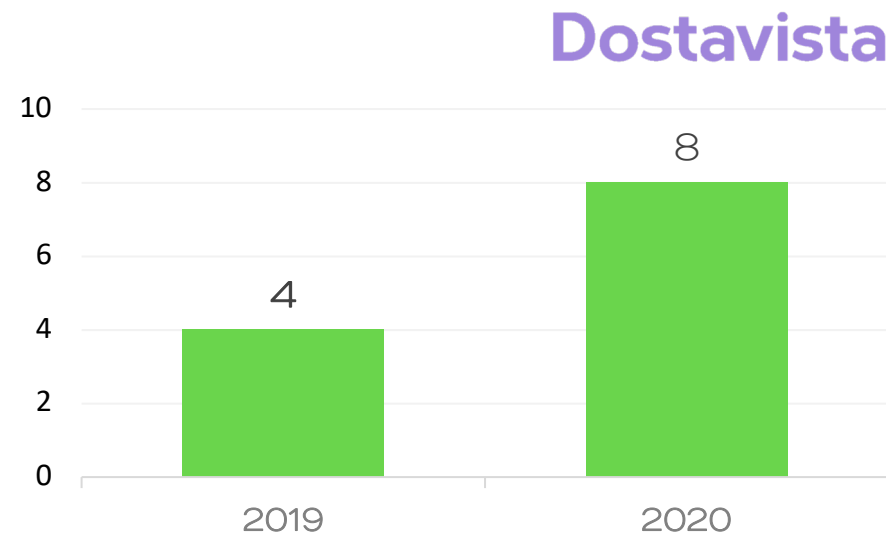


Возраст активных покупателей в интернет-магазинах по срочным доставкам день-в-день



АНАЛИЗ РЫНКА

Два основных конкурента: Яндекс.Доставка и Достависта



Объем доставок в ковид, млн шт.

27,9 млн

доставок за 2021 год

35%

Малый и средний бизнес (9,7 млн доставок)

ТОП-5 РЕГИОНОВ

по количеству заказов в год

51% – Москва

23% – Санкт-Петербург

12% – Краснодарский край

11% – Татарстан

4% – Ростовская область

8 млн

доставок в 2020 г.

350 тыс.

клиентов юридических лиц

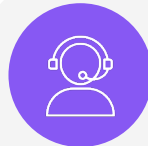
ПРОБЛЕМА

При выборе доставки клиенту важен качественный сервис: скорость и удобство



Курьеры

Плохо понимают русский язык.
Есть проблемы с документами



Поддержка

Сложная, оперативно недоступная
техническая и клиентская поддержка



Заработок

Неоптимизированный алгоритм
для курьеров, высоко
волатильный заработок



Операционные расходы

Большие операционные расходы у
крупных участников рынка



Ценообразование

Неоптимизированный алгоритм
ценообразования для заказчиков

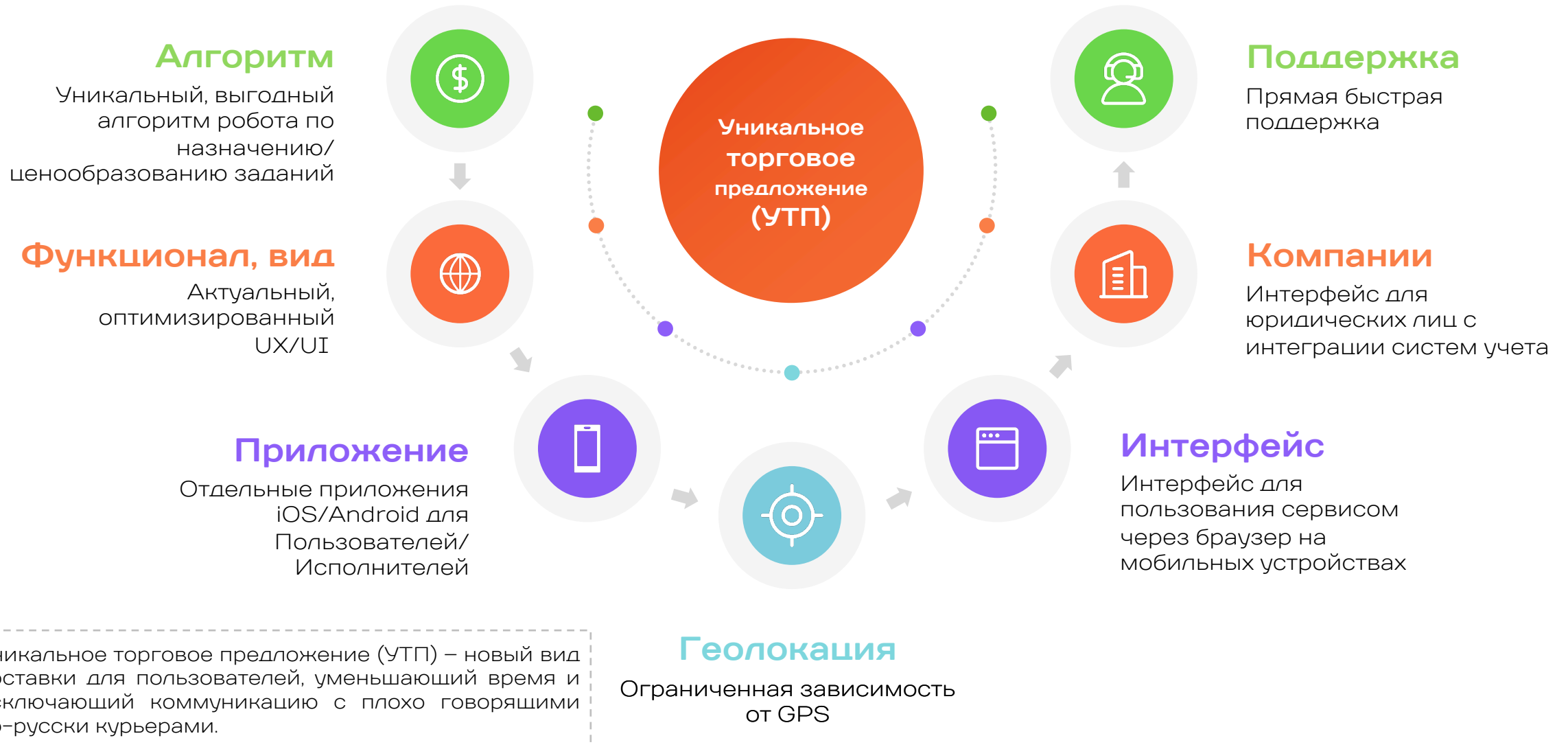


Расходы на маркетинг

Большие траты на маркетинг, PR,
управление репутацией

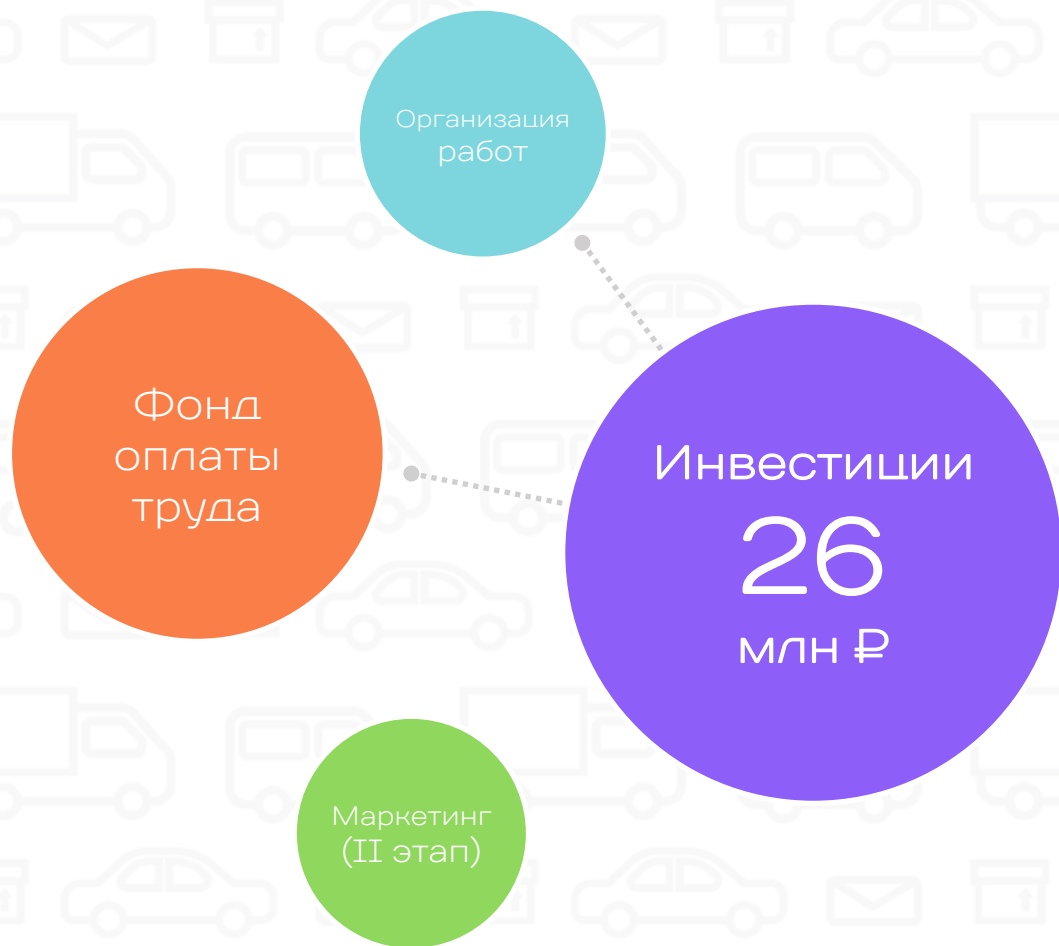
РЕШЕНИЕ

Сервис Молния для экспресс-доставок посылок, товаров с плечом до 30 км



РЕШЕНИЕ

Для завершения первого этапа проекта необходимы инвестиции объемом до 26 млн ₽



На фоне большого объема растущего рынка и малого числа конкурентов с понятными проблемами, предлагаем инвестировать в разработку сервиса экспресс-доставки Молния.

Объем инвестиций



Первый этап инвестиций – 26 млн ₽ в зависимости от стратегий реализации с окупаемостью в трехгодичном цикле работы сервиса.

Готовый продукт возможно передать инвестору следующего уровня и/или более крупному игроку рынка.

Статистика заказов Яндекс. Доставка + Достависта

Период	Год	Месяц	День
Количество заказов, шт.	16 000 000	1 333 333	44 500

Сервис взимает комиссию за информационные услуги.

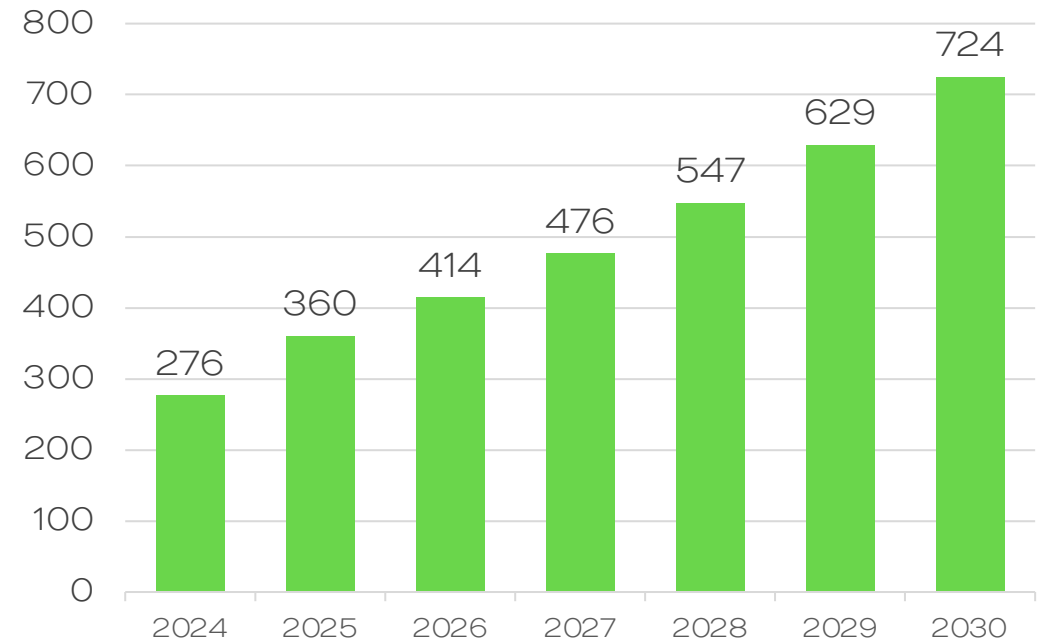
Ежемесячные доходы на основании статистики количества заказов.

Таблица ожидаемых доходов	1-й год	2-й год
Медианный годовой %	11,5%	15%
Количество доставок в год, шт.	1 840 000	2 400 000
Прогнозируемый оборот, млн ₺	276	360

Рассчитано, исходя из стоимости средней доставки 690 ₺.

Чистая прибыль за одно событие 150 ₺.

Прогнозируемый годовой оборот в горизонте 5-7 лет, млн ₺



Ставка дисконтирования – 12%

Чистая приведенная стоимость, NPV – 354 937 244,70 ₽

Год	2023 H1	2023 H2	2024	2025	2026	2027
Доход, млн ₽	0	0	276	360	414	476
Расход (ФОТ + Маркетинг), млн ₽	-2	-24,576	210	240	210	190
Фонд оплаты труда + Организация работ, млн ₽	0	26,576 *	91,252 **	91,252 **	91,252 **	91,252 **
Маркетинг, млн ₽	0	0	120	150	120	100
Денежные потоки, млн ₽	-2	-24,576	66	80	204	286

* Исходя из среднесписочной численности в 23 человека

** Исходя из среднесписочной численности в 35 человек

СТАДИЯ ПРОЕКТА

Сейчас проект на стадии pre-seed / seed

01 • Собран костяк команды из 6 разработчиков. 4 на приложения, 2 дизайнера UX/UI. А также в целом спроектирована структура компании

02 • Проработан график реализации до запуска / MVP

03 • Проработаны алгоритмы работа по ценообразованию и назначению заданий Исполнителю

04 • Понятен основной / резервный поставщик карт позиционирования

05 • Проработаны юридические вопросы в части лицензионного соглашения

06 • Проработаны вопросы по страхованию отправлений

07 • Проработаны расходы проекта (ежемесячные траты на реализацию/поддержку сервиса, инфраструктуру)

08 • Проработаны варианты использования платежной системы для расчетов с Исполнителями

09 • Проработаны доходы проекта (математическая модель комиссии за доставку в корреляции с количеством доставок)

10 • Проработана стратегия выхода на рынок и маркетинговая составляющая (целевые аудитории, каналы, проект бюджета)

ТЕХНОЛОГИИ

Серверная часть

Алгоритм

- Golang / Python
- PostgreSQL
- Redis
- SQLAlchemy
- Fastapi
- Docker
- Kafka

Искусственный интеллект / Машинное обучение

Серверная часть

- Python
- PyTorch
- CatBoost / XGBoost
- Numpy

Web-разработка

Приложение

- Swift framework UIKit
- Kotlin/Java
- HTML/PHP

Основа команды, реализующей техническую сторону проекта – опытные сотрудники первой пятерки банковского сектора и отечественных разработок ИИ.

5-6 недель

Алгоритм

- Сбор данных для алгоритма расчета
- Сбор данных для алгоритма подбора заказа
- Теоретическое описание алгоритма расчета
- Теоретическое описание алгоритма подбора заказа
- Техническая реализация алгоритма расчета
- Техническая реализация алгоритма подбора заказа
- Тестирование алгоритмов

8-9 недель

Серверная часть

- Разработка архитектуры серверной части
- Теоретическое описание / обсуждение реализации
- Разработка серверной части
- Тестирование серверной части

10-11 недель

Приложение

- Теоретическое описание / обсуждение реализации Android курьер
- Теоретическое описание / обсуждение реализации Android клиент
- Теоретическое описание / обсуждение реализации IOS клиент
- Разработка приложений на Android
- Разработка приложения на IOS
- Тестирование приложений Android
- Тестирование приложения IOS

РАЗВИТИЕ

После успешного запуска проекта планируем выйти на международный рынок

2023

Разработка

- Разработка MVP
- Настройка бизнес-процессов и модели продвижения
- Последующая продажа / привлечение инвестиций ДО запуска проекта, например, прямым конкурентам
- Затраты только на разработку

2024

Запуск

- Запуск проекта с вложениями в маркетинг
- Отладка рабочих моментов в боевом режиме
- Увеличение числа клиентской B2B, B2C базы
- Продажа/привлечение инвестиций после запуска

2025

Международный рынок

- Выход на международный рынок
- В первом поясе – бывшие республики СССР / СНГ
- Во втором поясе – крупные развивающиеся страны

ССЫЛКИ ПО ТЕМЕ

РБК

<https://trends.rbc.ru/trends/industry/636b987f9a79472f80ef4725>

РАЭК

<https://raec.ru/live/smi/13884/>

Известия

<https://iz.ru/1391500/ekaterina-militckaia/dostavliaiut-vse-kuda-dvizhetsia-rynok-dostavki-edy-v-rossii>

VC

<https://vc.ru/food/469144-klienty-dovolny-agregatory-i-kafe-v-minuse-kak-pandemiya-specoperaciya-i-peredel-rynka-povliyali-na-fudteh-v-rossii>

Data Insight | Последняя миля

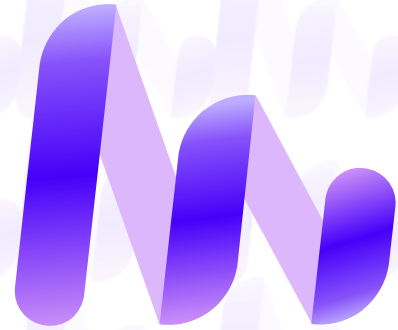
<http://logistics.datainsight.ru/poslednyaya-milya-dlya-internet-torgovli>

Data Insight | Срочная доставка

<http://logistics.datainsight.ru/rynok-srochnoy-dostavki>

Data Insight | Логистика в электронной торговле

<http://logistics.datainsight.ru/logistika-dlya-elektronnoy-torgovli-prognoz-rosta>



МОЛНИЯ

2023