



VITAME



ВИТАМИНЫ, КОТОРЫЕ НУЖНЫ ИМЕННО МНЕ

Проблема для бизнеса:

- Повысить продуктивность и лояльность сотрудников
- Какие эффективные программы велбиинга/ЗОЖ можно предложить для сотрудников?

Проблема для пользователя БАДов:

- Много вариантов и брендов, тяжело разобраться, что нужно именно мне и в каких дозировках
- Неудобно покупать в разных местах много разных банок с витаминами и раскладывать их каждый раз по таблетницам





РЫНОК



ТРЕНД 1 КОРПОРАТИВНЫЙ WELLBEING и ЗОЖ

ТРЕНД 2 ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ И ДОСТАВКА

1. Объем рынка БАД в 2022 г. составил 120 млрд. руб.
2. Рынок БАДОВ в России в условиях санкций
3. Тренд на персонализацию (McKinsey research)

M

РЕШЕНИЕ **VITAME**

VITAME делает доступными персонализированные
витамины там, где находится потребитель



M

РЕШЕНИЕ VITAME ДЛЯ БИЗНЕСА

Персонализированная программа здоровья для сотрудников на рабочем месте

VITAME 1.0

Индивидуальный набор витаминов после получения персональных рекомендаций



VITAME PRO

Индивидуальный набор витаминов в форме гранул



M

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?



1. Заполни анкету по QR коду (25 вопросов)
2. Получи персональные рекомендации* в мобильном приложении
3. Получи в одно нажатие свой набор витаминов (2 приема: **УТРО И ВЕЧЕР**) в индивидуальную таблетницу (ассортимент из 28 витаминов и микроэлементов), до 10 капсул за 1 прием (в соответствии с персональными рекомендациями)
4. Персонализируй свою потребность в витаминах в приложении **VITAME** путем сдачи чекапов (кровь, генетика) и консультаций специалистов, которые учтет ИИ **VITAME**

* уникальный алгоритм разработан ведущей командой медиков и нутрициологов **VITAME**



- Многие международные бренды и онлайн магазины (iHerb) покинули Россию
- Крупнейшие игроки на рынке витаминов Solgar и Эвалар не предлагают персонализированных решений и не имеют программ для работы с бизнесами
- Персонализированное решение от bioniq не поддается масштабированию (стоимость комплекта витаминов на 3 месяца от 50 тыс. руб.)
- На основе анкетирования Halsa предлагает персонализированный набор стоимостью 3 тыс. руб. на месяц, но только 5 витаминов. Отсутствуют решения b2b.



bioniq

Halsa

1 этап: создание трафика через b2b продажи

- a) Оборудование бесплатно для компании. Витамины оплачивает работодатель
- b) Если компания оплачивает менее 100%, сотрудник доплачивает по подписке в приложении
- c) Если компания не готова оплачивать витамины, сотрудники приобретают подписку через приложение, **VITAME** осуществляет упаковку и доставку витаминов потребителям в индивидуальной упаковке (на день/неделю/месяц) по модели “dark pharmacy”

2 этап: наращивание трафика через приложение VITAME

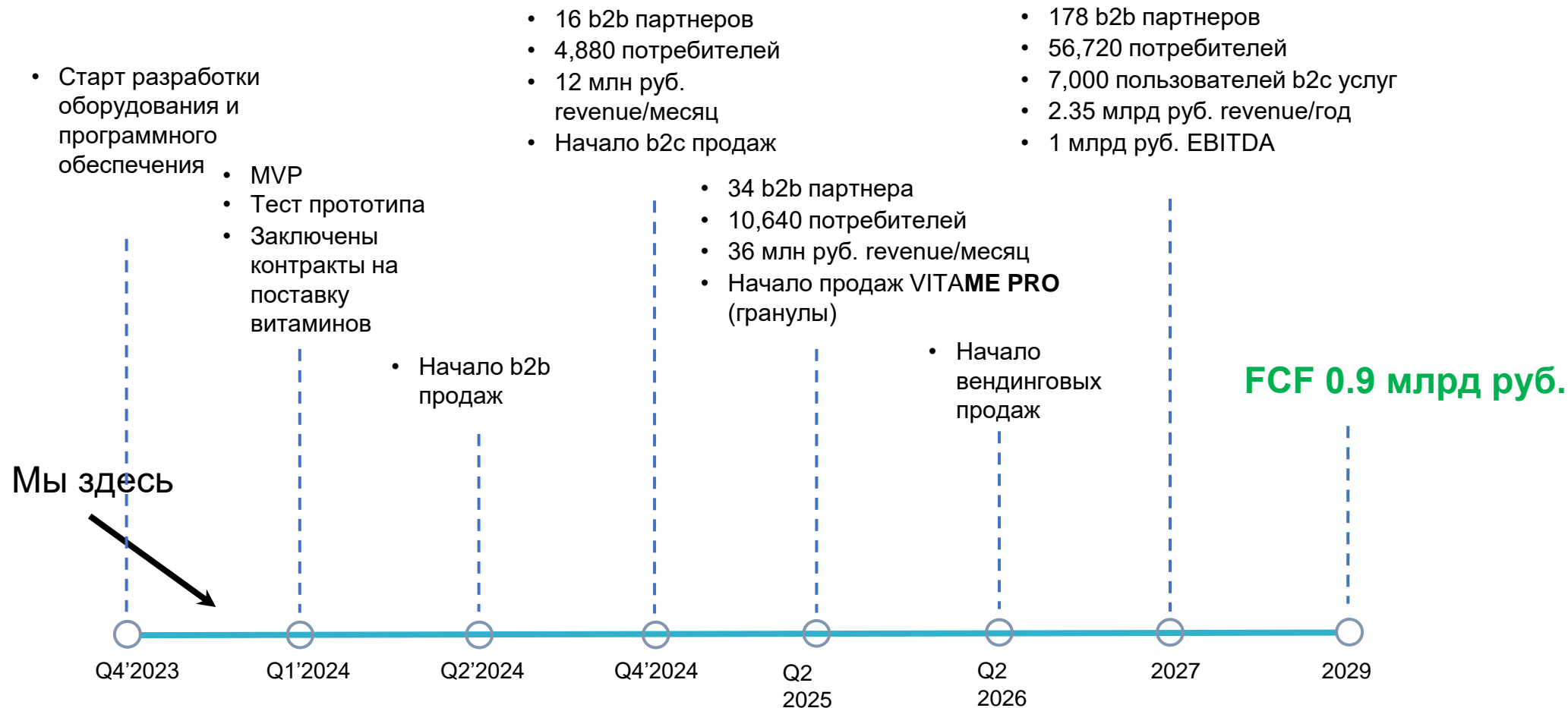
- a) Потребителю в приложении **VITAME** предлагается приобрести дополнительные услуги: консультация нутрициолога, план питания, пройти чекап (проверить уровень витамина D, микроэлементов и т.п.), сдать генетический тест для определения оптимального набора витаминов
- b) Приложение **VITAME** выступает агрегатором всех рекомендаций, получаемых потребителем (от фитнес тренеров, диетологов и т.п.)

3 этап: развитие модели VITAME как универсального канала доставки

- a) Возможность приобрести компактную систему **VITAME PRO** себе домой
- b) Установка вендинговых автоматов **VITAME PRO** в бизнес-центрах, ТЦ и других локациях
- c) Открытие бутиков **VITAME** как точек продаж и общения с клиентами



ДОРОЖНАЯ КАРТА





КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ БИЗНЕСА

Основные показатели бизнеса	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10
Revenue, млн руб.	184.4	1 066	2 347	3 906	5 760	7 822	10 077	12 626	15 500	18 735
Gross profit, %	63%	60%	61%	61%	61%	61%	61%	61%	61%	61%
ЕБИТДА, млн руб.	-12.8	280	820	1 456	2 252	3 120	4 074	5 154	6 374	7 740

Ключевые финансовые показатели

NPV (20% discount rate), млн руб.

IRR

PP

DPP (20% discount rate)

у 5

у 10

394

2 640

68%

97%

35

38

Важные метрики бизнес-модели

Стоимость витаминов на 1 человека в месяц, руб. с НДС

3 004 Р

Стоимость 1 приема витаминов на 1 человека, руб. с НДС

75 Р

Окупаемость 1 установки, мес.

4.4

Кол-во человек, на которое рассчитана 1 установка (% конверсии в пользователей)

50 (80%)

Финансовая модель VITAME





КОМАНДА ПРОЕКТА



Сергей Аренс
Founder

- 10 лет в Procter&Gamble
- Член Совета Директоров Mokka (mokka.ru, BNPL fintech), ex CEO по Восточной Европе
- ex CEO bioniq-Медси



Дмитрий Журавлев
Co-Founder (CEO)

- 30 лет C-level роли в Procter&Gamble, Microsoft, Kellogg Company, SIG Combibloc etc.
- Сертифицированный директор, Член Ассоциации Независимых Директоров



Григорий Гаврилов
Co-Founder (CPO)

- 25 лет в индустрии вендинга и игровых автоматов
- ex независимый директор Русское Лото
- ex директор по развитию бизнеса в МЗТО (вендинг и платежные терминалы)

M

НАУЧНЫЙ КОНСУЛЬТАТИВНЫЙ СОВЕТ



**Михаил Моисеевич
Гинзбург**

Председатель Совета

- Доктор медицинских наук, врач-диетолог, психотерапевт
- Директор Самарского НИИ диетологии и диетотерапии
- Автор научно-практических книг и статей



Галина Хусаинова

**Нутрициолог, Биохакер
20 лет стажа**

- Автор книги «Биохакинг по-женски. Как запустить программу снижения биологического возраста»
- Основатель онлайн проекта Free Age Academy



Ольга Баян

Нутрициолог, 15 лет стажа

- Консультант по коррекции веса и психологии пищевого поведения.
- Спикер-эксперт АСИЗ

**NB! Совет находится в
стадии формирования**

M

ЗАПРОС ОТ ИНВЕСТОРА PRE SEED

Founders – 10.2 млн руб. + know-how*

* Разработка прототипа, приложения и бизнес процессов

Business Angel (Q1 2024) – 20 млн руб.*

* Инвестиция привлекается для финансирования первой закупки витаминов, регистрации продуктов, CAPEX и оборотного капитала в течение 1 квартала продаж



Seed Investor (Q2 2024) – 100 млн руб.*

* Инвестиция привлекается для финансирования CAPEX и оборотного капитала в течение 4-18 месяцев для обеспечения масштабирования проекта



M

КАК НА ЭТОМ МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ

	Через 3 года	Через 5 лет
Стоимость компании (EBITDA x5)	4 млрд руб.	11 млрд руб.
Свободный денежный поток	137 млн руб.	785 млн руб.

