

Группа компаний

Яндекс Маркет

# ПРОДАЖА БИЗНЕСА

Сеть пунктов выдачи заказов

Яндекс  Маркет

Стоимость: 56 млн. рублей

Количество: 56 ПВЗ

Срок окупаемости: 18 месяцев

## О ПРОЕКТЕ

ОПЛАТА И ВЫДАЧА ОНЛАЙН ЗАКАЗОВ



ВЫДАЧА  
ОНЛАЙН  
ЗАКАЗОВ

ЗАКАЖИТЕ И ПОЛУЧИТЕ

Сделайте заказ онлайн и получите его в удобное время в удобном месте.

ВДОХНОВЛЯЙТЕСЬ  
ВЫБОРОМ

Ассортимент товаров и услуг постоянно расширяется, чтобы вы могли выбрать то, что вам нужно.

НАСТРОИМ И УСТАНОВИМ

Техническое обслуживание и установка товаров и услуг.



**Партнер** - владелец Пункта выдачи заказов (далее - ПВЗ) сотрудничает с одним из крупнейших маркетплейсов в России - Яндекс.Маркет



Маркетплейс Яндекс.Маркет доставляет приобретенные товары покупателям через пункты выдачи заказов



Пункт выдачи заказов **получает вознаграждение** от маркетплейса Яндекс.Маркет

# СТРЕМИТЕЛЬНО РАЗВИВАЮЩИЙСЯ РЫНОК

**Маркетплейс растёт всё быстрее** — в первом квартале 2021 года оборот e-commerce - направления Яндекса вырос **в 2,9 раза** по сравнению с прошлым годом. А 68% общего оборота товаров на Маркете (GMV) сделали товары продавцов маркетплейса — их уже больше 13 тысяч

По итогам 2021 года оборот онлайн -торговли вырастет **в 2,5 раза**, говорят в «Яндексе»

Компания Яндекс набирает обороты - непрерывно развивается, открывая все новые сферы деятельности, совершенствуясь и расширяясь

Регионы присутствия Сети – Москва и Московская область (37%), регионы (63%), в том числе: Санкт-Петербург, Казань, Нижний Новгород, Волгоград, Краснодар, Ростов-на-Дону, Самара, Ярославль, Уфа и другие



## РЕГИОНЫ ПРИСУТСТВИЯ ЯНДЕКС.МАРКЕТ

Астраханская область	Орловская область
Белгородская область	Пензенская область
Брянская область	Пермский край
Владимирская область	Республика Башкортостан
Волгоградская область	Республика Марий Эл
Воронежская область	Республика Татарстан
Ивановская область	Ростовская область
Калужская область	Самарская область
Кировская область	Саратовская область
Краснодарский край	Свердловская область
Красноярский край	Смоленская область
Курская область	Тамбовская область
Ленинградская область	Тверская область
Липецкая область	Тульская область
Московская область	Тюменская область
Нижегородская область	Удмуртская Республика
Новгородская область	Ульяновская область
Новосибирская область	Челябинская область
Омская область	Ярославская область
Оренбургская область	

# СОТРУДНИЧЕСТВО С ЯНДЕКС.МАРКЕТ

Руководство компании Яндекс.Маркет реализует новую стратегию развития сервисов интернет-торговли и ставит амбициозную задачу - войти в тройку лидеров сегмента до 2023 года, прогнозируя быстрые темпы роста

## Внедрение новых технологий

**IBeacon:** маячок, который считывает, что клиент близко и присылает уведомление сотруднику, о том, что клиент приближается и нужно приготовить его заказ

**DROP-OFF** – уникальная, существующая только у Яндекса, система, обеспечивающая возможность приема товаров на доставку от продавцов (продавцы имеют возможность оставить товар на доставку в ближайшем ПВЗ вместо необходимости доставлять его на склад Яндекс.Маркет) и других



**Экономия времени**

**Повышение качества оказываемых услуг**

## Вложения в компанию, новые разработки и рекламные продукты

Вложения Яндекс.Маркет в развитие ежегодно наращиваются и составляют более 12 млрд. рублей



**Рост продаж**  
**Рост доли рынка**  
**Рост выручки**

# ПРЕДЛОЖЕНИЕ

1

**Перспективная и динамично развивающаяся Сеть**, состоящая из 56 прибыльных пунктов выдачи заказов Яндекс.Маркет по всей России – более года успешно работает на рынке e-commerce

2

**Управляющая Компания**, оказывающая услуги управления, сопровождения и развития Сети

3

**Система обучения персонала** – комплексный продукт, позволяющий сделать процесс внедрения персонала максимально быстрым и эффективным

**Миссия компании:** предоставить покупателю возможность максимально быстро, близко и удобно забрать приобретенный товар



# СЕТЬ ПУНКТОВ ВЫДАЧИ ЗАКАЗОВ ЯНДЕКС.МАРКЕТ

**Сеть из 56 пунктов выдачи заказов Яндекс.Маркет – состоит из действующих, выявленных в процессе реорганизации, наиболее эффективных и ликвидных ПВЗ на рынке**

## Зоны роста



Яндекс.Маркет активно развивает данное направление, вкладывая средства в рекламные и иные продукты, что позволяет партнерским пунктам наращивать заработок и развиваться



Вознаграждение, получаемое Пунктом от Маркетплейса, напрямую зависит от оборота выдаваемых заказов, что исключает «потолок» заработка



Существенный рост заработка благодаря подключению дополнительных опций от «Яндекса»



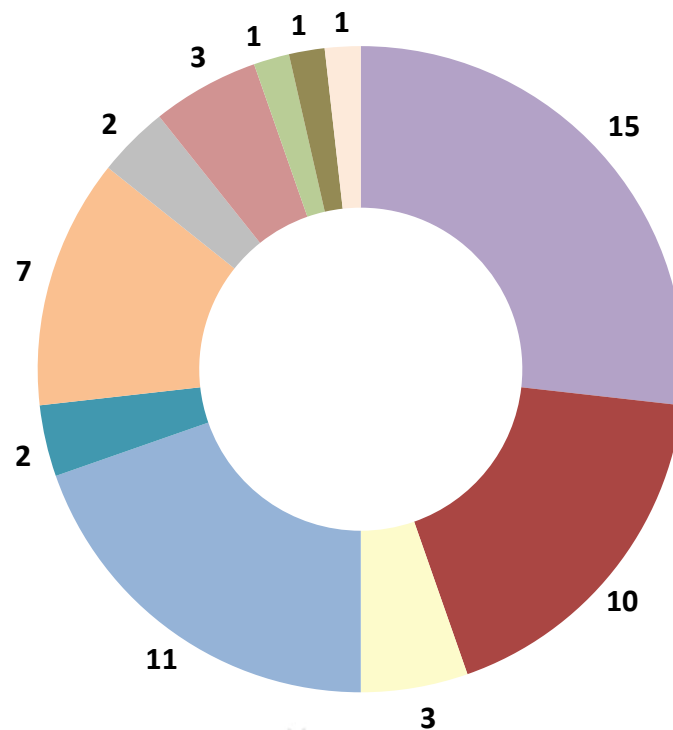
Существенный рост заработка благодаря возможности сотрудничества с другими Маркетплейсами (Wildberries, Voberry, Hermes и прочими)

# ГЕОГРАФИЯ СЕТИ

Регион	Количество пунктов	% от общего
<b>Итого</b>	<b>56</b>	<b>100</b>

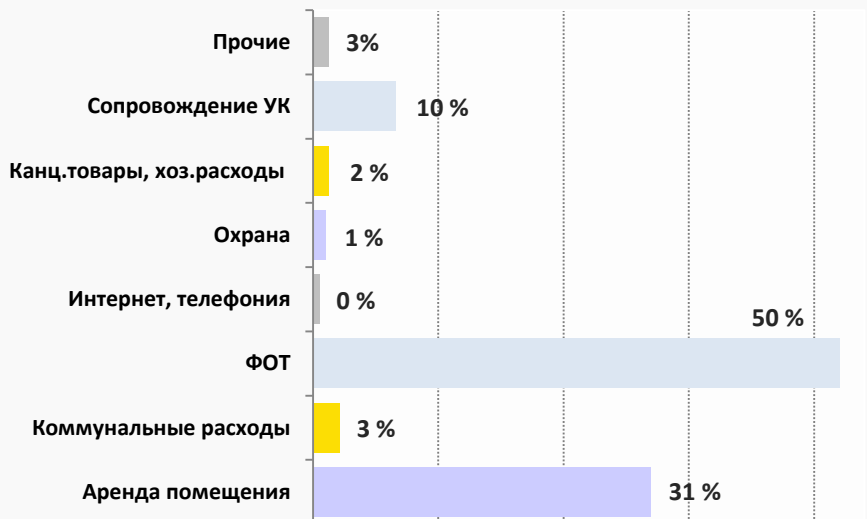
Москва/область	15	27
Краснодар	10	17
Казань	3	5
Ростов-на-Дону	11	20
Воронеж	2	4
Нижний Новгород	7	12
Волгоград	2	4
Самара	3	5
Уфа	1	2
Ярославль	1	2
Рязань	1	2

<b>Москва/область</b>	<b>15</b>	<b>27</b>
<b>Регионы</b>	<b>41</b>	<b>73</b>

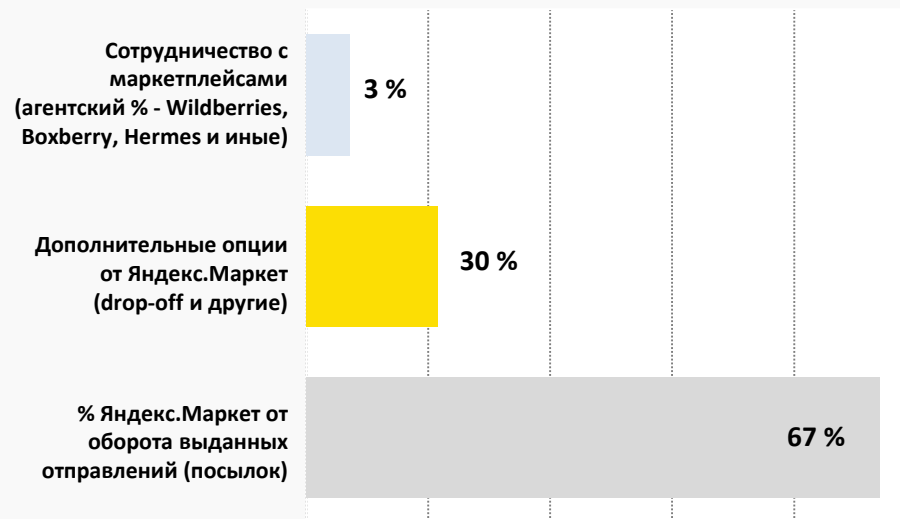


# СТРУКТУРА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ СЕТИ

## Структура расходной части



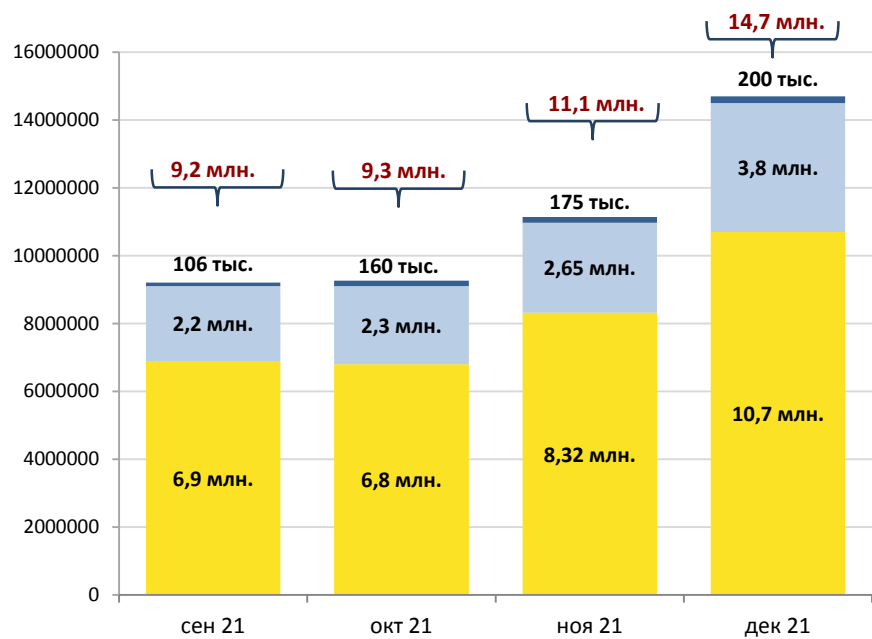
## Структура доходной части





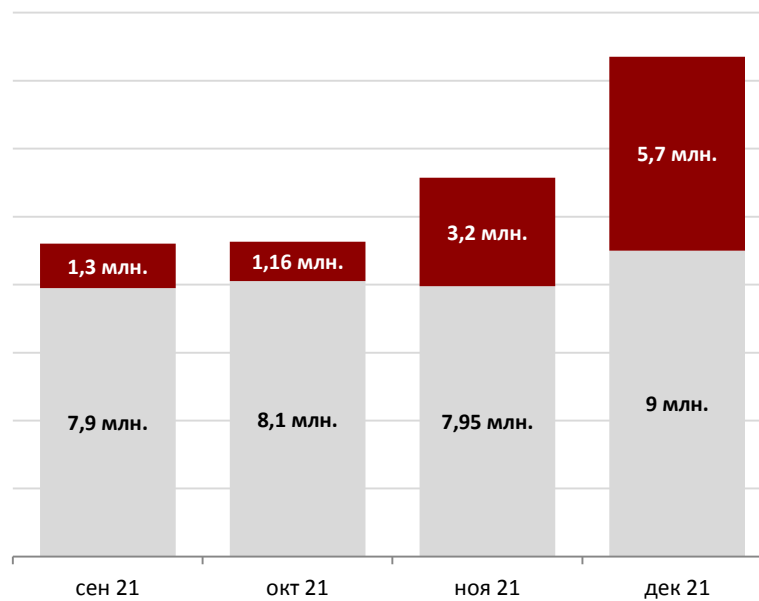
# ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ СЕТИ

## Доходная часть



- Доход от сотрудничества с Маркетплейсами
- Доход от Яндекс.Маркет (drop-off и иные дополнительные опции)
- Доход от Яндекс.Маркет (выдача посылок)

## Финансовый результат



- Финансовый результат (чистая прибыль)
- Расходная часть

Количество пунктов: 56  
 Стоимость: 56 млн. рублей  
 Срок окупаемости: 18 месяцев

# УСЛОВИЯ ПОКУПКИ

## Сеть Пунктов выдачи заказов

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ 1 Месяц	1 ПВЗ Москва/ Московская область	Москва/ область (27% Сети)	1 ПВЗ Регионы	Регионы (73% Сети)	Сеть 56 ПВЗ	
	Доля в выручке, %	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.	
<b>Выручка</b>	<b>100%</b>	<b>240 000 ₺</b>	<b>3 600 000 ₺</b>	<b>192 700 ₺</b>	<b>7 900 000 ₺</b>	<b>11 500 000 ₺</b>
% от объема отправлений	74%	118 000 ₺	1 770 000 ₺	164 145 ₺	6 730 000 ₺	8 500 000 ₺
Дополнительные опции	23%	110 000 ₺	1 650 000 ₺	28 050 ₺	1 150 000 ₺	2 800 000 ₺
Сотрудничество с маркетплейсами	3%	12 000 ₺	180 000 ₺	490 ₺	20 000 ₺	200 000 ₺
<b>Расходы, руб.</b>	<b>72%</b>	<b>190 100 ₺</b>	<b>2 851 500 ₺</b>	<b>134 500 ₺</b>	<b>5 515 000 ₺</b>	<b>8 366 500 ₺</b>
Аренда помещения	28%	61 900 ₺	928 500 ₺	35 650 ₺	1 461 650 ₺	2 390 150 ₺
Коммунальные расходы	2%	3 500 ₺	52 500 ₺	4 800 ₺	196 800 ₺	249 300 ₺
ФОТ	33%	88 000 ₺	1 320 000 ₺	60 000 ₺	2 460 000 ₺	3 780 000 ₺
Интернет, телефония	0%	1 000 ₺	15 000 ₺	1 000 ₺	41 000 ₺	56 000 ₺
Охрана	1%	1 350 ₺	20 250 ₺	1 545 ₺	63 345 ₺	83 530 ₺
Канц.товары, хоз.расходы	1%	2 000 ₺	30 000 ₺	2 000 ₺	82 000 ₺	112 000 ₺
Сопровождение УК	9%	16 960 ₺	254 500 ₺	16 960 ₺	695 500 ₺	950 000 ₺
Прочие	1%	1 000 ₺	15 000 ₺	1 000 ₺	41 000 ₺	56 000 ₺
<b>Налог</b>	<b>6%</b>	<b>14 400 ₺</b>	<b>216 000 ₺</b>	<b>11 560 ₺</b>	<b>474 000 ₺</b>	<b>690 000 ₺</b>
Налог УСН 6%	6%	14 400 ₺	216 000 ₺	11 560 ₺	474 000 ₺	690 000 ₺
<b>Рентабельность, руб.</b>	<b>28%</b>	<b>49 900 ₺</b>	<b>748 500 ₺</b>	<b>58 200 ₺</b>	<b>2 385 000 ₺</b>	<b>3 133 500 ₺</b>

### График окупаемости

Период (месяц)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Оборот, млн. руб.	11,50	12,50	10,50	10,00	10,00	11,00	13,00	12,00	12,00	12,50	14,00	10,50	11,50	12,00	10,50	11,00	11,00	12,00
Расходная часть, млн. руб.	(8,37)	(8,38)	(8,38)	(8,39)	(8,39)	(8,39)	(8,40)	(8,40)	(8,40)	(8,41)	(8,41)	(8,41)	(8,42)	(8,42)	(8,42)	(8,43)	(8,43)	(8,43)
Дивиденды, млн. руб.	3,13	4,12	2,12	1,61	1,61	2,61	4,60	3,60	3,60	4,09	5,59	2,09	3,08	3,58	2,08	2,57	2,57	3,57
Накопленный итог, млн. руб.	3,13	7,25	9,37	10,98	12,59	15,20	19,80	23,40	27,00	31,09	36,68	38,77	41,85	45,43	47,51	50,08	52,65	56,22
<b>Остаток до окупаемости, млн. руб.</b>	<b>52,87</b>	<b>48,75</b>	<b>46,63</b>	<b>45,02</b>	<b>43,41</b>	<b>40,80</b>	<b>36,20</b>	<b>32,60</b>	<b>29,00</b>	<b>24,91</b>	<b>19,32</b>	<b>17,23</b>	<b>14,15</b>	<b>10,57</b>	<b>8,49</b>	<b>5,92</b>	<b>3,35</b>	<b>0</b>

# УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ

**Главная цель** - обеспечение непрерывного и максимально эффективного функционирования Сети ПВЗ

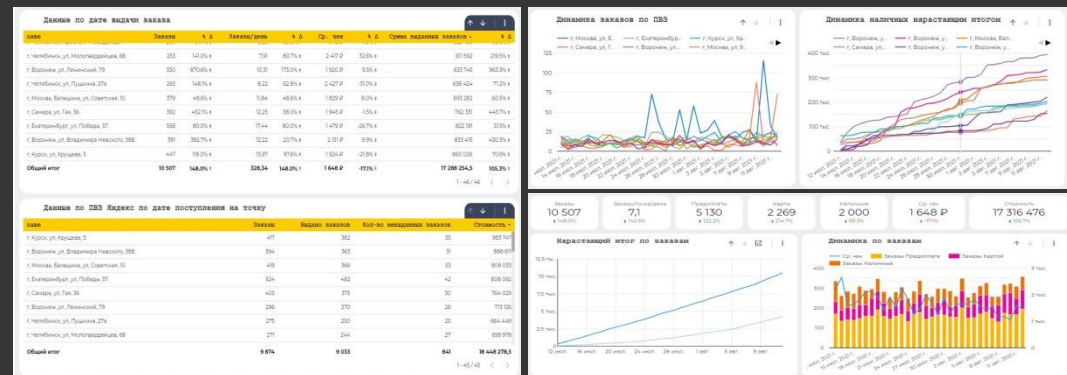
## Функционал

- ✓ Полное консалтинговое сопровождение, предоставление услуг по управлению и обслуживанию деятельности
- ✓ Стратегическое планирование и управление с целью максимизации эффективности Сети
- ✓ Непрерывный текущий мониторинг деятельности, оперативное решение возникающих проблемных ситуаций
- ✓ Финансово-юридическое сопровождение Сети
- ✓ Регулярный анализ деятельности с целью выявления возможностей оптимизации и поиска путей развития
- ✓ Регулярное общение с менеджментом компании Яндекс.Маркет, оказывающим информационную поддержку
- ✓ Поиск зон роста, регулярная работа над увеличением объема продаж
- ✓ Реализация новых перспективных проектов, таких как «Обучение», внедрение новых технологий, разработка стратегий развития, совместно с компанией Яндекс.Маркет

## Программное обеспечение, инструментарий

Инструменты финансовой аналитики (План-Факт, Калькулятор операционного планирования, Визуализаторы, Иные) – позволяют:

- ✓ отслеживать финансовое состояние Сети в любой момент времени
- ✓ вести финансовое планирование
- ✓ рассчитывать показатели деятельности
- ✓ производить финансовый анализ
- ✓ прогнозировать





# СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

Уникальное онлайн- теоретико-практическое пособие

Доходность: возможность монетизации на рынке

## Результат

Обучение и адаптация персонала для работы на ПВЗ в онлайн- режиме в кратчайший срок и без усилий  
Сотрудник пошагово ознакомливается с рабочим процессом, получает четкую инструкцию к действиям  
Сотрудник приобретает достаточные компетенции для того, чтобы самостоятельно приступить к работе

## Достоинства

Самостоятельное обучение персонала без обучающего лица  
Четкое донесение правил и регламентов  
Возможность быстро найти ответ в любой рабочей ситуации  
Возможность продажи на рынке (монетизация)

## Краткая структура

Регламент открытия/закрытия ПВЗ  
Регламент открытия/закрытия смены  
Процесс приема и упаковки товаров  
Выдача заказов  
Регламент общения с клиентами, курьерами  
Контрольно-кассовая техника, иные



# ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИОБРЕТЕНИЯ

- ✓ Готовый организованный бизнес
- ✓ Более года на рынке
- ✓ Прибыль начиная с первого месяца
- ✓ Крупный и надежный контрагент Яндекс.Маркет
- ✓ Отсутствие необходимости непосредственного участия в управлении
- ✓ Наличие эффективной Управляющей Компании
- ✓ Сформированный штат квалифицированных сотрудников
- ✓ Возможность монетизировать систему обучения персонала
- ✓ Перспективы развития, быстро развивающийся рынок
- ✓ Наличие дополнительных источников дохода
- ✓ Быстрая окупаемость

