











**Компания по производству и продаже веревочной
продукции и страховочно-спасательных веревок**

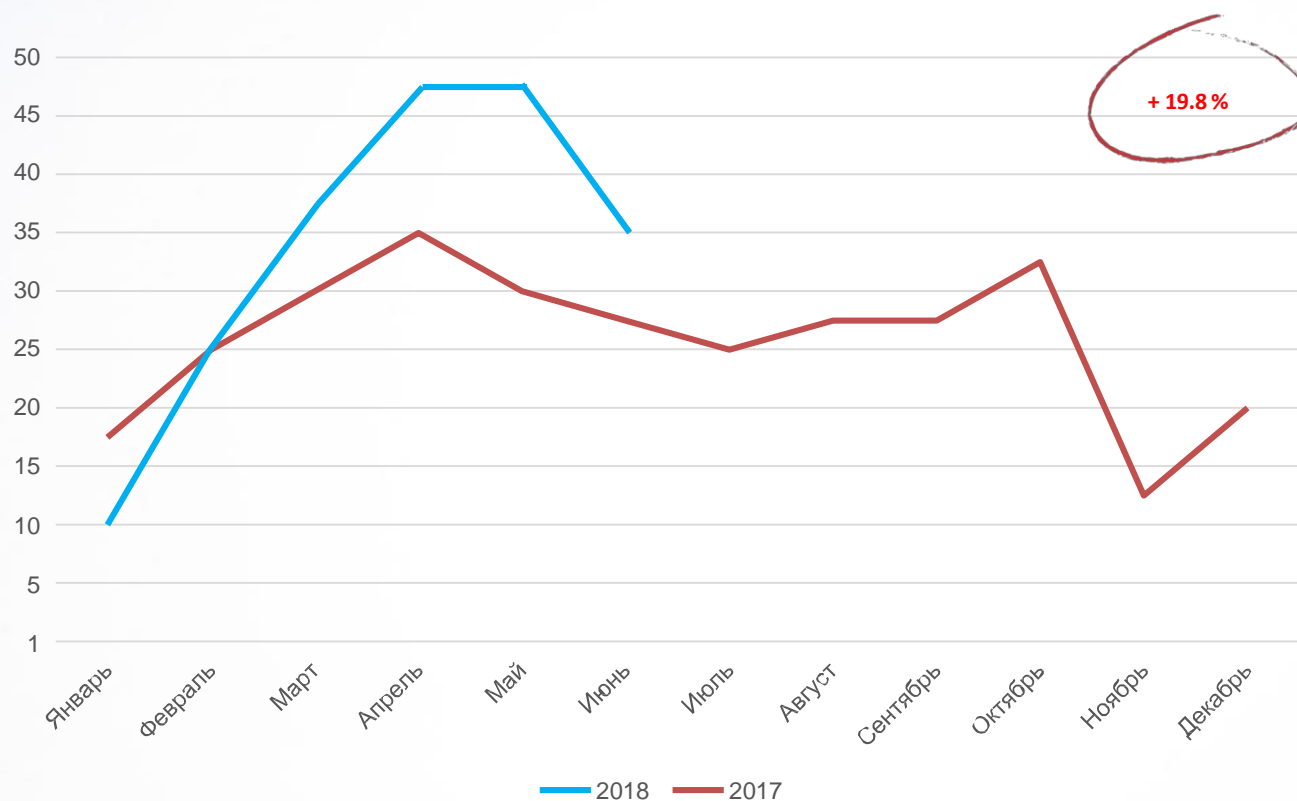
Презентация для инвесторов

Обзор проекта

<div></div> <div>Продукт / Сервис</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Производство веревочной продукции• Оптовая реализация веревочной продукции• Розничная реализация веревочной продукции</div>	<div></div> <div>Рынок</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Страны СНГ</div>	<div></div> <div>Конкуренты</div> <div><ul style="list-style-type: none">• ОАО Канат• ОАО Канат Держинск• ООО Фабрика Шнуров• Венто• Беал• Тендо• Петзл</div>	<div></div> <div>КФУ</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Сильный бренд• Актуальная маркетинговая стратегия</div>
<div></div> <div>Статус проекта</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Привлечение инвестиций• Действующий бизнес• Привлечение специалистов</div>	<div></div> <div>Инвестиции</div> <div><div><div>I.</div><div>2,5 млн. руб. – 1 месяц</div></div><div><div>II.</div><div>3 млн. руб. – 3 месяц</div></div><div><div>III.</div><div>3 млн. руб. – 5 месяц</div></div><div><div>IV.</div><div>1,5 млн руб. – 8 месяц</div></div><div><div></div><div>10 млн. рублей</div></div></div>	<div></div> <div>Команда</div> <div><div><div>Роман Курбатов</div><div>Директор по производству</div><div><ul style="list-style-type: none">• 3 года опыта работы на рынке веревочной продукции• Заместитель директора на фабрике веревочной продукции</div></div><div><div>Василий Куклев</div><div>Директор по продажам</div><div><ul style="list-style-type: none">• 5 летний опыт работы в FMCG• Управлял годовым бюджетом 120 млн. руб.</div></div></div>	<div></div> <div>RoadMap</div> <div><div><div>1</div><div>-Административные и организационные процессы - Организация производства</div></div><div><div>2</div><div>-Организация сбыта -Реализации маркетинговой стратегии</div></div><div><div>3</div><div>- Масштабирование - Выход на новые сегменты</div></div></div>

Динамика рынка веревочной продукции

Оборот действующего
игрока рынка, млн. р.



Проблемы и потребности рынка



Что привносит проект на рынок?

Проект

Компания по производству и продаже веревочной продукции и страховочно-спасательных веревок

Миссия и видение

Благодаря использованию высококвалифицированного персонала и современного, высокотехнологичного оборудования, позволяющих нам выводить эффективность производственных и маркетинговых процессов на высочайший уровень, мы предлагаем потребителю высококачественный продукт и простую схему выбора и покупки.

Решаемые проектом проблемы

Отсутствие сильного бренда на рынке

Благодаря использованию эффективных маркетинговых решений и компетентных специалистов, создать сильный бренд и обеспечить его узнаваемость и положительный имидж

Не используются эффективные техники продаж

Внедрение и оптимизация техник продаж на всех этапах взаимодействия с покупателем, использование современных инструментов и решений для создания спроса.

































Высокая сложность изделия

Создание и внедрение эффективной системы выяснения комплектации, с последующим ведением в процессах производства и прогнозировании продаж.
Привлечение высококвалифицированного персонала.

Модель монетизации

Каналы продаж	Розница		Дистрибьюторы	Ключевые клиенты
Точки соприкосновения	Digital платформа	Шоу-рум	Точки по РФ	Сетевые магазины и производственные организации
Принципы монетизации	<ul style="list-style-type: none"> Формирование клиенто-потока инструментами digital маркетинга Прямые продажи посредством обработки заявок менеджерами 	<ul style="list-style-type: none"> Прямые продажи через шоу-рум Профессиональная установка 	<ul style="list-style-type: none"> Формирование потока оптовых заявок от дистрибьюторов путем trade маркетинга 	<ul style="list-style-type: none"> Продажа крупных партий ключевым клиентам за счет специальных условий
Ключевые цели и методы	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Максимальный охват целевой аудитории на территории РФ ✓ Влияние на лидеров мнений на тематических ресурсах ✓ Контекстная и таргетированная реклама 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Формирование положительного и доверительного отношения к компании и продукции ➤ Возможность осмотра материалов и изделий для клиентов ✓ Направление клиенто-потока из Москвы в торговую точку 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Обеспечение основных объемов продаж ➤ Формирование дилерской сети по территории РФ ✓ Создание удобной и выгодной схемы дилерства 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Сбыт крупных объемов типовой продукции ➤ Обеспечение необходимой загрузки производства ✓ Крупные сделки на специальных условиях для клиентов
Потенциальные объемы продаж				
Маржинальность	\$\$\$\$\$	\$\$\$\$\$	\$\$\$\$\$	\$\$\$\$\$

Анализ конкурентов

	Легкая промышленность по текстилю						индивидуальная упаковка под бренд с нашим брендом	Mass Market	Проект
							-	-	
Название	Венто	Беал	Канат Каломна	Петзл	Тендо	Канат Держинск	-	-	Латенд ТПК
Доступная цена									
Высокое качество									
Наличие									
Широкий спектр продукции									
Узнаваемый бренд									
Эффективная схема дилерства									
Индивидуальные заказы									

Roadmap

Этапы развития проекта



Конкурентные преимущества и ключевые факторы успеха

Что обычно предлагают конкуренты на рынке?

- ✓ Наличие моделей
- ✓ Репутация
- ✓ Сервис

Что предлагает проект?

- ✓ Эффективная дилерская сеть, сформированная путем использования удобной дилерской схемы и эффективного trade-маркетинга
- ✓ Сильный бренд формирующий спрос
- ✓ Релевантные инструменты продаж

Ключевые факторы успеха

Сильный бренд

Актуальная маркетинговая стратегия

Чистый денежный поток



Инвестиции

✓ Этап I – 2.5 млн. руб.

✓ Этап II – 3 млн. руб.

✓ Этап III – 3 млн. руб.

✓ Этап IV – 1.5 млн. руб.

Инвестиционное предложение

Условия участия	Значения
Оценка проекта	100 млн. рублей
Необходимый объем инвестиций	10 млн. рублей
Долевое участие инвестора	20%
Показатели	
Годовой оборот компании через 3 года	162 млн. рублей
Оценка компании через 3 года	150 млн. рублей
Раунды финансирования	
1) Инвестиционный транш в 1-й месяц	10 млн. рублей
2) Инвестиционный транш в 3-й месяц	5 млн. рублей
3) Инвестиционный транш в 5-й месяц	3 млн. рублей
4) Инвестиционный транш в 8-й месяц	2 млн. рублей

Спасибо за внимание!