



**Интернет - магазин
малопользованной бытовой
техники и электроники**



**White paper
Security token offering**

1. Суть проекта.....	3
2. Стадия проекта	5
3. Проблема и решение	6
4. Анализ рынка и конкуренция.....	7
5. Маркетинг.....	10
6. Финансы	11
7. Преимущества	11
8. Целевое назначение инвестиций.....	12
9. План развития и дорожная карта.....	12
10. Способ привлечения финансирования.....	14
11. Партнеры.....	14
12. Команда	15

1. СУТЬ ПРОЕКТА

Интернет магазин по продажи малопользованной и уцененной бытовой техники и электроники. Товар делиться на категории:

1. A -Ware

Новый товар в оригинальной упаковке. Обычно излишки товара.

2. B-Ware

Новые товары - после экспозиции, после лизинга, которые были в употреблении или отремонтированы (refurbished). Технически всегда 100% исправны, продаются в оригинальных или не оригинальных упаковках. Часто это новый товар, которого клиент вернул сразу не воспользовавшись. Товар этой категории включает в себя, например, возврат отосланного товара, товар не правильно выбранный или просто поврежденные при доставке или неисправные товары.

3. C-Ware

Товар поврежден. Как правило, незначительные технические неисправности, которые очень легко отремонтировать. Товар возвращенный от клиентов.

4. Mix / возвращается

В большинстве случаев это непроверенные клиентские возвраты, обычно упакованные в оригинальные коробки. Существуют различные причины возврата товаров, некоторые из них могут быть полностью работающими, а другие — нет.

5. Refurbished

Товар восстановленный от производителя или авторизованного сервисного центра. Технически всегда на 100% исправен, продается в не оригинальной упаковке.

6. Outlet

Товар новый, остатки не проданных товаров. Это могут быть товары как прошлых сезонов, так и текущих коллекций.

Соответственно все эти категории продаются в интернет-магазине Mtehnika.lv из которых 80% техника известных брендов в мире в этом сегменте. Производится проверка и каждой единицы техники прежде чем выставить технику на продажу в интернет магазин. Рыночная стоимость такой техника на 30-60% дешевле чем новой. Товар поступает от известных интернет площадок и торговых сетей из Европы. Техника из себя представляет: кофеварки, пылесосы, соковыжималки, холодильники, электрические чайники, блендеры, вафельницы, вспениватели молока, кофемолки, миксеры, мини плиты, печи, настольные грили, ручные блендеры, суповарки, тостеры, устройства для вакуумной упаковки, утюги, яйце варки, аксессуары для мелкой кухонной техники, измельчители, йогуртницы, кухонные весы, кухонные электроножи, микроволновки, морожениц, мультиварки, пароварки, сэндвич-тостеры, фондю, хлебопечки и др.



[ЕС вводит правила «право на ремонт» для бытовой техники. Эти правила дадут шанс бытовой техники на вторую жизнь тем самым спасут экологию.](#)

[Похожий проект Back Market, рынок восстановленной электроники, получил 110 миллионов евро инвестиций. Одним из инвесторов выступил Goldman Sachs.](#)

2. СТАДИЯ ПРОЕКТА

- Открыт интернет-магазин в Латвии 10 мая 2019 года, произведены первые закупки техники и уже 2000 покупателей приобрели товар.
- Отлажен весь процесс закупки товара из Европы и алгоритм выставления товара в интернет-магазин.
- Произведены первые поставки клиентам через службы доставки Прибалтики: omniva, dpd, venipak, express pasts
- Открыта страничка в facebook для привлечения клиентов.
- Налажена реклама через google adwords, трафик целевых клиентов составляет 300 клиентов в день и через портал salidzini.lv.
- Налажен гарантийный ремонт.
- Открыт аккаунт ebay.de 11 января 2020 года.
- Заключен договор 12 февраля 2020 года поставке товара с Rigi интернет-магазин №1 в Прибалтике.
- Идет процесс регистрации как продавец восстановленной электроники на amazon.de
- Идет процесс регистрации как продавец восстановленной электроники на backmarket.com, платформа гарантирует 800 продаж в месяц.

3. ПРОБЛЕМА И РЕШЕНИЕ

Покупатели товара экономят от 30%-60% если покупают в интернет-магазине mtehnika.lv и предоставляем 6 месячную гарантию. Не все могут себе позволить купить хорошую бытовую технику и электронику по ее реальной цене, мы решаем эту проблему для клиента он может купить 30-60% дешевле чем новую и получить качественный товар известных брендов из Европы.

4. АНАЛИЗ РЫНКА И КОНКУРЕНЦИЯ

Клиенты возрастной группы от 25 лет-70 лет. Интернет-магазин охватывает все население Латвии, где доставка стоит 3 евро в любую точку. Потенциальных клиентов около 2 миллионов. С учетом развития проекта наша цель выйти на соседние страны Литва, Эстония, Польша, где доставка стоит 8 евро из Латвии в эти страны. Наше место положение 25 км от Литвы, 280 км от Эстонии, 280 км от Польши.

4.1 Анализ рынка

2018: Объем глобального рынка впервые превысил отметку в 1,1 трлн евро.

Согласно данным исследовательской компании GfK, в 2018 году продажи на глобальном рынке бытовой техники и электроники (БТиЭ) впервые превысили отметку в 1,1 триллиона евро, что на четыре процента больше, чем годом ранее. Продажи выросли в сегментах телекоммуникаций (+7%), малой бытовой техники (+7%), потребительской электроники/фото (+6%) и ИТ/офисном оборудовании (+1%). В сегменте крупной бытовой техники продажи, напротив, снизились на 1%, сообщили в GfK 10 января 2019 года. В 2019 году аналитики компании прогнозируют 2-процентный рост продаж на глобальном рынке бытовой техники и электроники, до уровня 1,03 триллиона евро.

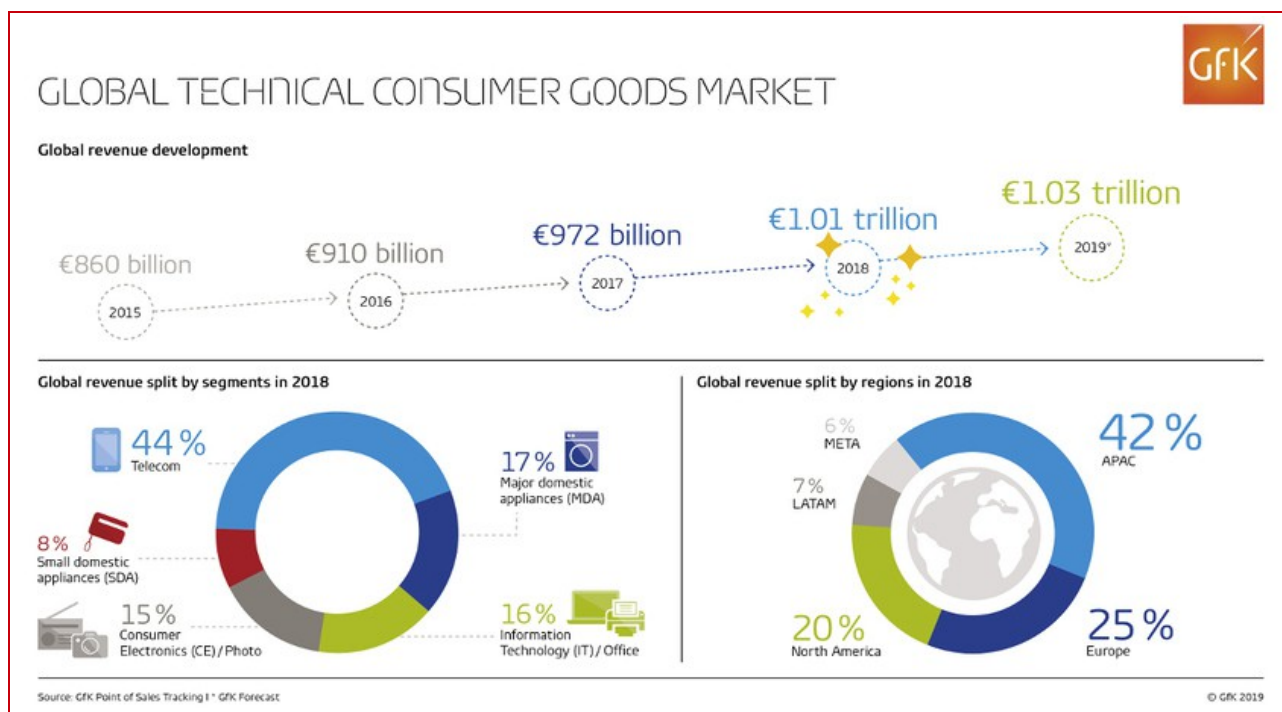
Крупная бытовая техника (КБТ) — по-прежнему второй по величине сегмент рынка БТиЭ в 2018 году, продажи здесь составили около 177 млрд евро, хотя и произошло небольшое однопроцентное снижение. В целом на крупную бытовую технику, такую как холодильники, микроволновки, стиральные или посудомоечные машины, в 2018 году пришлось около 17% продаж рынка БТиЭ, сообщили в GfK.

Среди главных потребительских запросов в компании отметили multifunctional устройства и их подключаемость, то есть возможность

связывать различные устройства в сеть и управлять ими с помощью, например, смартфона.

В свою очередь, продажи малой бытовой техники (МБТ) достигли 86 млрд евро в 2018 году, что стало результатом роста в 7%. Основной вклад в рост рынка сделал Китай, благодаря которому Азиатско-Тихоокеанский регион вырвался в лидеры с динамикой в 13%. В Латинской Америке, регионе Ближний Восток/Турция/Африка продажи выросли на 10%, чуть меньше динамика сегмента в Европе — 7%. Снижение оборотов произошло только в Северной Америке — на 2%.

В 2018 году большой интерес покупателей вызвали такие устройства, как, например, ручные пылесосы на аккумуляторных батареях (Battery-powered handheld vacuum cleaners). Эксперты GfK также отмечают, что в 2019 году на рынке малой бытовой техники будет усиливаться такой тренд, как "аптрейдинг", что может привести к ускорению роста продаж в следующем году до 8%.



Соответственно есть тенденции роста в этом сегменте, особенно когда техника бренд класса в интернет-магазине mtehnika.lv будет дешевле на 30-60% от новой.

4.2 Конкуренция

Как таковых интернет-магазинов малопользованной и уцененной технике в Прибалтике нет с такими возможностями как mtehnika.lv. Этот сегмент рынка развивается в оффлайн зоне, то есть простые магазины и представлены в интернет пространстве обычным сайтом или страничкой в facebook пример:

1. 1.tehnika.lv
2. Bigben.lv
3. Tehnix.lv
4. SIA VITA

Соответственно в этом сегменте нет местных поставщиков для этих магазинов, кем собирается стать mtehnika.lv, разрабатывается кабинет в интернет-магазине для закупки онлайн по оптовым ценам нашей техники для простых магазинов. Конкуренцию могут составить простые интернет-магазины бытовой техники и электроники и только с дешевыми брендами из Китая, но наша цель стать поставщиками товара для простых интернет-магазинов через технологию XML тем самым расширить рынок сбыта нашего товара. Интернет-магазины смогут выставить наш товар в своем магазине получая фото, описания и данные количества товара на данный момент и им не нужно будет товар закупать за ранние, только тогда когда их клиент купит товар.

5. МАРКЕТИНГ

Для увеличения числа клиентов будут использовать интернет маркетинг в полном объеме:

- Google AdWords сервис контекстной рекламы
- Facebook социальная сеть
- Draugi.lv социальная сеть
- odnoklasniki.ru социальная сеть
- salidzini.lv, kurpirkt.lv - сервис сравнения цен
- SEO -раскрутка, написания статей
- Для привлечения больше клиентов будет создана программа поощрения покупателей через свой токен выпущенный на платформе Waves и будет популяризироваться в токен сообществе с целью в дальнейшем принятия оплаты за товар токенами.
- Для увеличения объемов продаж будет запущено направление B2B которое позволит поставлять товар другим интернет магазинам через возможность XML и личный кабинет оптового покупателя.
- Постепенно будет расширяться ассортимент товара: товары для сада, мебель, детские игрушки, инструменты.
- Расширение географии проекта открытия в Литве, Эстонии, Польше интернет магазина и торговля на ebay.de

6. ФИНАНСЫ

При получении инвестиций в размере 134 тысяч евро планируется достигнуть оборот 150 тысяч евро в год. За 3 года планируем выйти на оборот 350 тысяч евро в год. Брутто рентабельность составляет от оборота 50- 60%. Нетто рентабельность составит примерно 35- 40% от оборота. Окупаемость проекта составляет 3 года.

7. ПРЕИМУЩЕСТВА

- Мы эластичны и поставляем товар в любую точку страны.
- Цена товара у нас на 5-10% ниже чем у конкурентов
- Гарантийные и после гарантийный ремонт
- В дальнейшем планируется оплата товара в токенах
- Оптовый и розничный продавец mtehnika.lv

8. ЦЕЛЕВОЕ НАЗНАЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

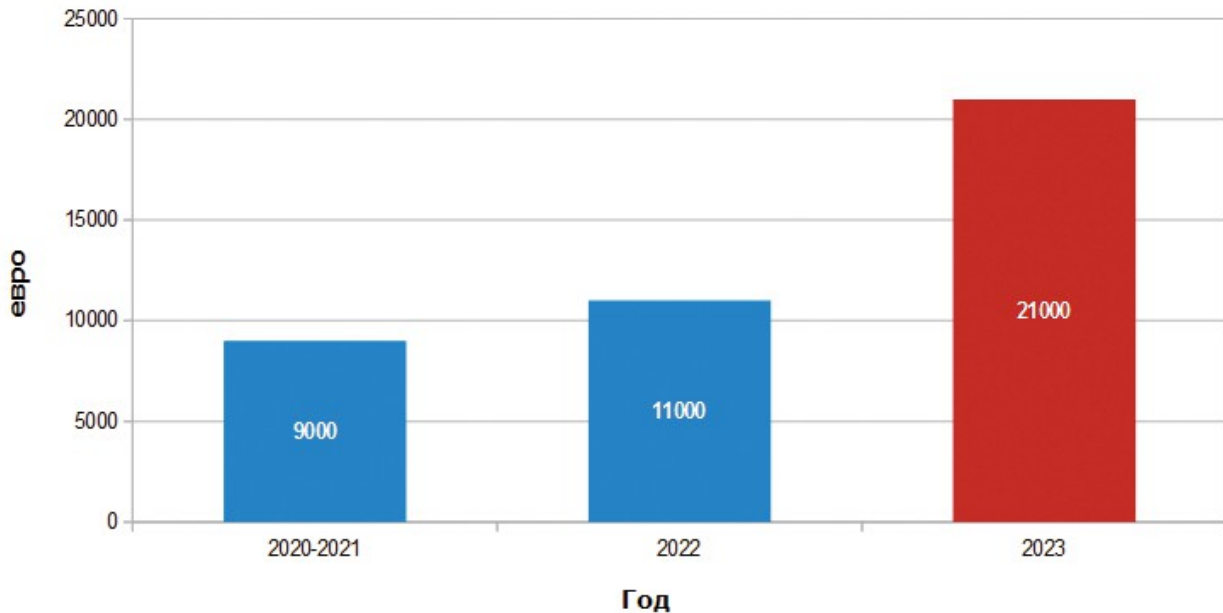
- Маркетинг 12 месяцев - 18 тысяч евро
- Персонал 12 месяцев - 46 тысяч евро
- Закупка товара - 30 тысяч евро общая рыночная стоимость 84 тысяч евро для увеличения ассортимента товара.
- Текущие расходы 12 месяцев - 25 тысяч евро
- Резервный фонд -15 тысяч евро
- Общий объем инвестиций 134 тысяч евро

9. ПЛАН РАЗВИТИЯ И ДОРОЖНАЯ КАРТА

9.1 Обороты и дивиденды

Год	Обороты (евро)	Выплата дивидендов (евро)
2020-2021	150 тысяч	9 тысяч
2022	190 тысяч	11 тысяч
2023	350 тысяч	21 тысяч

Выплата дивидендов (евро)



9.2 Дорожная карта



10. СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Планируется выпустить цифровые ценные бумаги на юридическое лицо WPB International Trading OÜ, Эстония, в виде привилегированных акций через платформу tokenomica.com (<https://stip.tokenomica.com/company/mtehnika>)

11. ПАРТНЕРЫ

220.LV - интернет магазин №1 в Балтии (Латвия, Литва, Эстония).
2,25 миллионов посещений в месяц



www.aukcionas123.lt - интернет аукцион малоиспользованной техники №1 в Литве.
Продается 4000 позиций в месяц с аукциона.



Ebay - международная торговая площадка



12. КОМАНДА И КОНТАКТЫ



Айгарс Прокофьевс

- Исполнительный директор
- Опыт 10 лет опыта в сфере интернет и оптовой торговли и управлении компаний
- Образование в сфере финансового права



Эдгарс Прокофьевс

- Директор по маркетингу
- 6 лет опыта в сфере интернет и оптовой торговли
- 5 лет опыт создания интернет ресурсов, интернет маркетинга
- Образование в сфере электронной коммерции



Андрис Ивановс

- Финансовый директор
- 16 лет опыт работы в финансовой сфере
- 5 лет опыта в оптовой торговле

Контакты



invest.mtehnika.lv

info@mtehnika.lv

www.facebook.com/mtehnika.lv/

Telegram: [@aprokofjev](https://www.telegram.com/@aprokofjev)

WhatsApp: [ProCapital](https://www.whatsapp.com/ProCapital)