



SAUDA

Прямые поставки от местных производителей и дистрибьютеров

Начать покупки

Войти как торговая точка



SAUDA

RETAIL PLATFORM

SAUDA

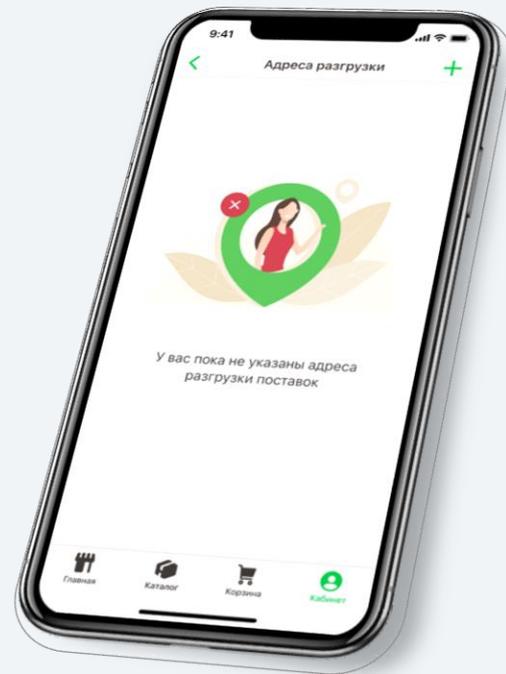
это место, где производители, дистрибьюторы и покупатели, легко продают, доставляют и покупают продукты.

Миссия

Развитие местного производства продуктов питания и товаров народного потребления.

Цель

Сократить средний чек конечного покупателя на **6%** за счет автоматизации процессов.





ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ



ПРЕДПОСЫЛКИ

Рынок оптовой и розничной торговли сталкивается с рядом сложностей

5 проблем для покупателей:

- 01 Ожидание торгового представителя (визит\телефон)
- 02 Некомпетентность торговых представителей
- 03 Фактор ошибки при заказе товара устно\whatsapp
- 04 Ограниченный доступ к ассортименту товара и скидкам
- 05 Оплата. Расчеты наличностью

5 проблем для продавцов:

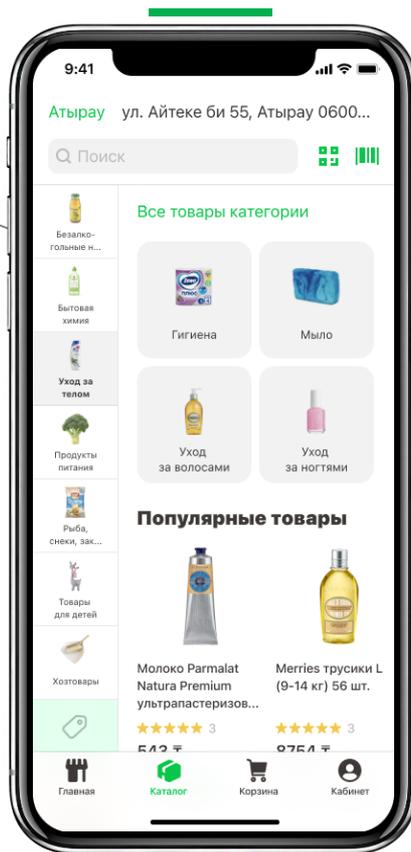
- 01 Большие расходы на обучение торговых представителей, текучесть кадров
- 02 Большие расходы на транспорт
- 03 Большие расходы на маркетинг
- 04 Бумажная бюрократия
- 05 Риски с наличностью



Sauda – это отказ от посредников. Это место, где поставщики и покупатели находят друг друга за одну минуту

5 “ДА” для покупателей:

- 01 Удобный каталог товаров, выбор поставщиков по региону
- 02 Актуальная информация об ассортименте и скидках
- 03 Выбор и заказ товара в удобное время
- 04 Обратная связь с продавцом
- 05 Оплата по QR коду



5 “ДА” для продавцов:

- 01 Интеграция с 1С
- 02 Эффективный маркетинг
- 03 Электронный документооборот
- 04 Полезная аналитика
- 05 Безналичная оплата

Технологии решения



01

Модули существенно упрощают выгрузку сведений о товарах в каталог мобильного приложения

02

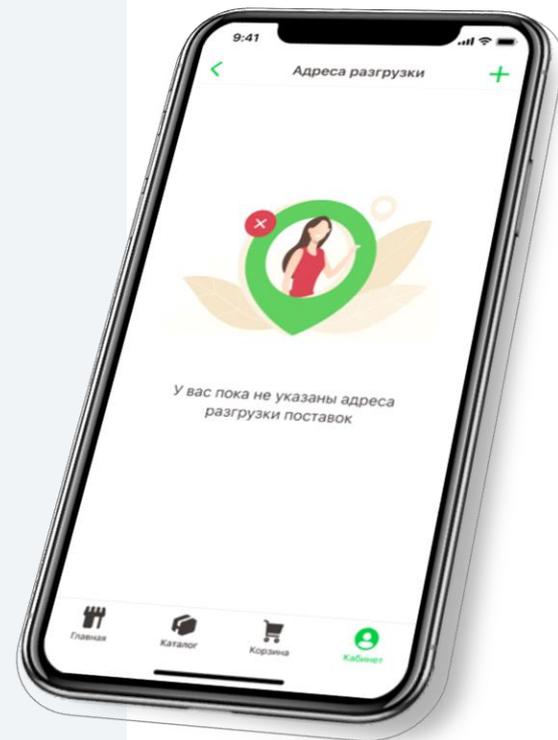
Система обмена электронными документами: накладная, счет-фактура, а также смарт-контракт в 5 кликов

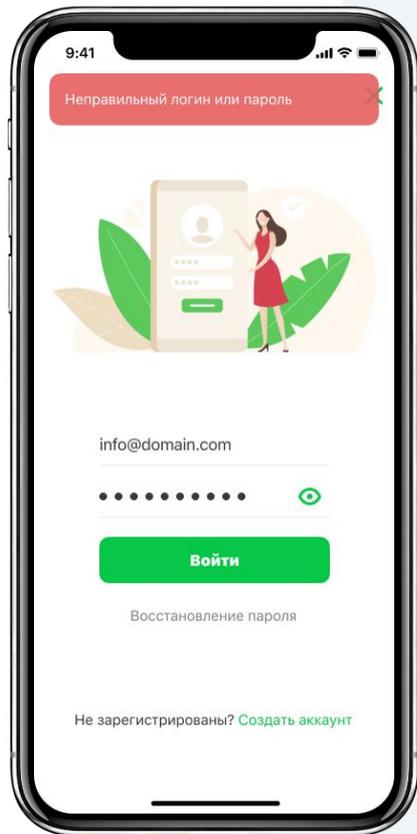
03

Безналичная оплата по QR коду

04

Интеграция с CRM системой для эффективных продаж и управления торговлей





01 Фокус-команда, которая физически внедряет приложение, обучает покупателей

02 Фокус-команда, которая внедряет платформу поставщикам

03 Продукты маркетинга: whatsapp рассылка, push-уведомления, Cashback, скидки, пассивный заработок для третьих лиц

04 Реклама в Facebook и Instagram

05 Интеграция с БВУ и микрокредитными организациями для внедрения финансовых продуктов стимулирования бизнеса

06 Цифровизация экономики в секторе торговли

Анализ конкурентов

Относительная схожесть концепции бизнес модели и функционала SMART SATU.

Минусы SMART SATU:

- невыгодность условий для партнеров
- плохой сервис интеграции
- закрытое мобильное приложение
- низкие показатели присутствия на рынке Казахстане (100 поставщиков и 8000 торговых точек за 6 лет)



Основная доля онлайн продаж продуктов в Казахстане приходится на платформы Instagram и Whatsapp.

Однако, в гг. Нур-Султан и Алматы набирают обороты различные сервисы, такие как Arbuz.kz, Froot.kz и другие.

Минусы платформ:

- стоимость на товары в вышеперечисленных платформах все еще дороже товаров в супермаркетах



Платформа OLX предлагает возможность открытия онлайн страниц магазинов.

Минусы OLX:

- Нет интеграции или конверторов для бухгалтерии;
- Принцип – «оплата вперед», не работает в B2B;
- Отсутствуют системы управления, электронного документооборота.



Команда FDS.KZ

1. Два менеджера по внедрению приложения в рынок для поставщиков и покупателей
**планируется привлечение волонтеров студентов для развития проекта и защиты их дипломных работ. На основе конкурса 5 из 20*
2. Один координатор поставщиков для ввода информации о продуктах, фото товаров, документооборота и другое
3. Руководитель проекта организации всех процессов, и внедрения новых продуктов, таких как интеграция с банками, cashback, smart-контракты и другое
4. Команда программистов
5. Стратегические партнеры



Этапы



ЭТАП 1



Минимальный рабочий продукт уже приносит прибыль

1

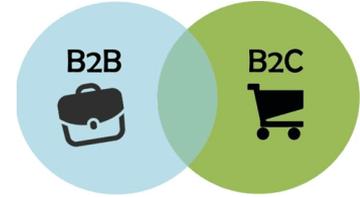


ЭТАП 2



Обновление дизайна приложения и сайта, запуск B2C, cashback, smart-контракты, bitrix24 и документооборот, и другие финансовые, маркетинговые инструменты

2



ЭТАП 3



Партнерская программа для доставки B2B и B2C

3



ЭТАП 4



Партнерская программа
консолидированных
складов

4



ЭТАП 5



Франчайзинговая
программа и
масштабирование

5



ЭТАП 6

Интеграция

6

Финансы

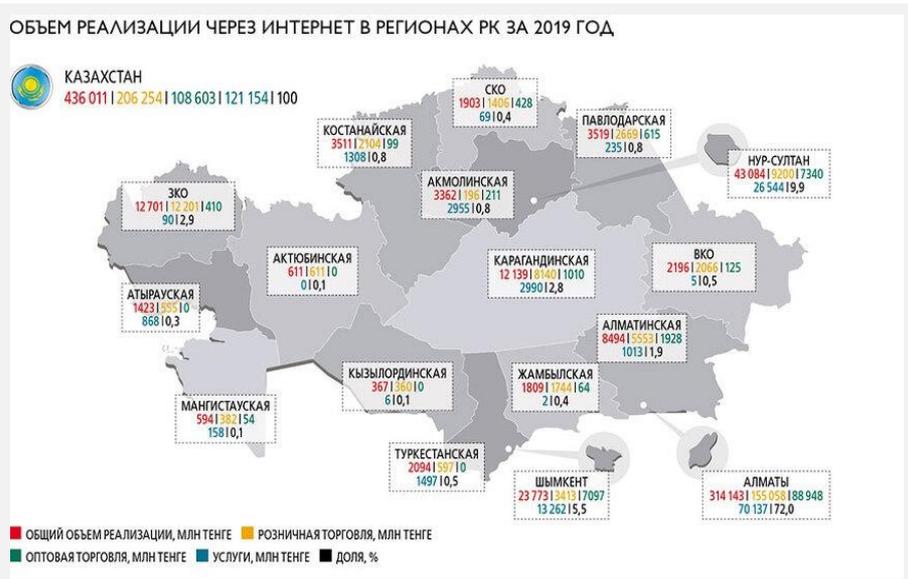
SAUDA retail platform

Финансовые данные за декабрь 2020 (запуск приложения) – март 2021.

Мы используем минимальный процент за сервисное обслуживание за счет автоматизации процессов, от **0,5%** до **10%** от заказа.

Уровень самокупаемости региона в **350.000** человек – товароборот в **45.000.000** тенге в месяц.

Потенциал товарооборота рынка города Уральск- **436** миллиардов тенге.



RETAIL PLATFORM

SAUDA

Минимальный рабочий продукт на основе торговой платформы и мобильного приложения и автоматизированного управления процессами торговли.

Проект функционирует и уже приносит прибыль со 100% динамикой товарооборота в месяц.

Мы открыты для предложений о сотрудничестве. По всем вопросам просим обращаться:

Павел Маслий

e-mail: pavel.06@bk.ru

Тел: +7(701) 900 68 01

*С уважением,
Команда FDS.KZ*

