



# VP MARKET

Инновация в сфере оптово-розничной торговли

Автор проекта Иван Куприянов

# ИВАН КУПРИЯНОВ

СЕРИЙНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

## Опыт

больше 10 лет на передовой МСБ

## Сферы Бизнеса

Рекрутинговая компания

Оптовая и розничная торговля строительными материалами

Импорт продуктов питания в Республику Казахстан

# О ПРОЕКТЕ

## Идея

Основная идея проекта "BP Market" заключается в создании мобильного приложения, которое направлено на упрощение и оптимизацию взаимодействия между производителями и владельцами магазинов в Казахстане, особенно в сегменте товаров повседневного спроса (таких как мука, макаронные изделия, рис, овсянка, манка, гречка, яйца, пищевая соль, сахар). Проект стремится минимизировать роль посредников в цепочке поставок, что позволит снизить конечные цены для потребителей и увеличить прибыльность для производителей и розничных продавцов.

## Инновация

Наш многолетний опыт в сфере оптово-розничной торговле показал, что Существует необходимость оптимизации и внедрения новых технологий в систему закупок и переход взаимодействия покупателей и поставщиков на другой, современный, отвечающий всем требованиям времени уровень



# ОСНОВА ПРОЕКТА

Подключение более 3000 пользователей в новое приложение

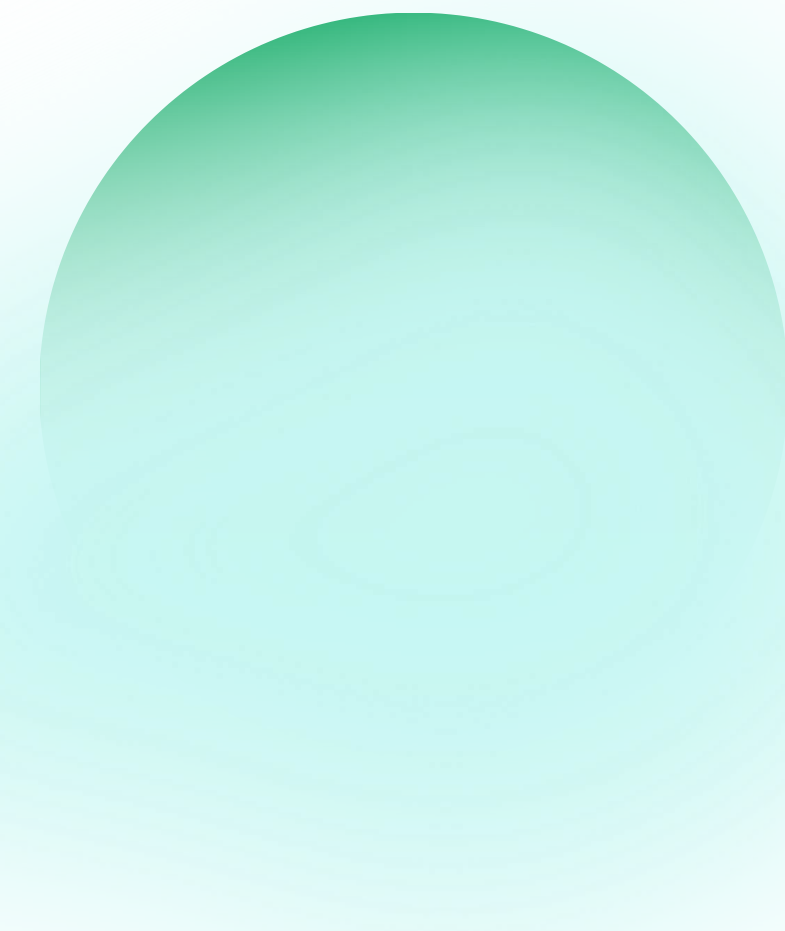
Развитие собственного автопарка

Выход на стабильный показатель рентабельности  
бизнеса не ниже 60% в год

Привлечение инвестиций. План объема  
привлекаемых инвестиций от 5 млн \$ до  
15 млн \$

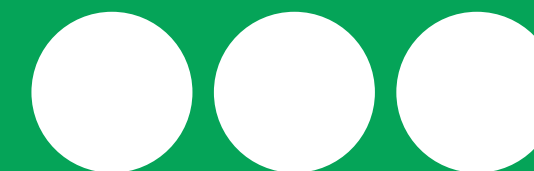
Освоение новых территорий,  
организация дополнительных  
складских комплексов. Цель  
увеличения складских площадей  
до 15 000 м<sup>2</sup> к концу 2027 года

**ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ НА ПЕРИОД 36 МЕСЯЦЕВ**





# КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ



## Фокус на Товары Повседневного Спроса

Особое внимание уделяется товарам, которые являются основой потребительской корзины.

## Прямые Поставки

Компания работает в схеме: Производитель - BP Market - Точки розничной торговли, обеспечивая минимальное количество посредников от производителя до конечного потребителя

## Цифровизация

Центральный элемент проекта - разработка и внедрение мобильного приложения.

## Выгода для Всех

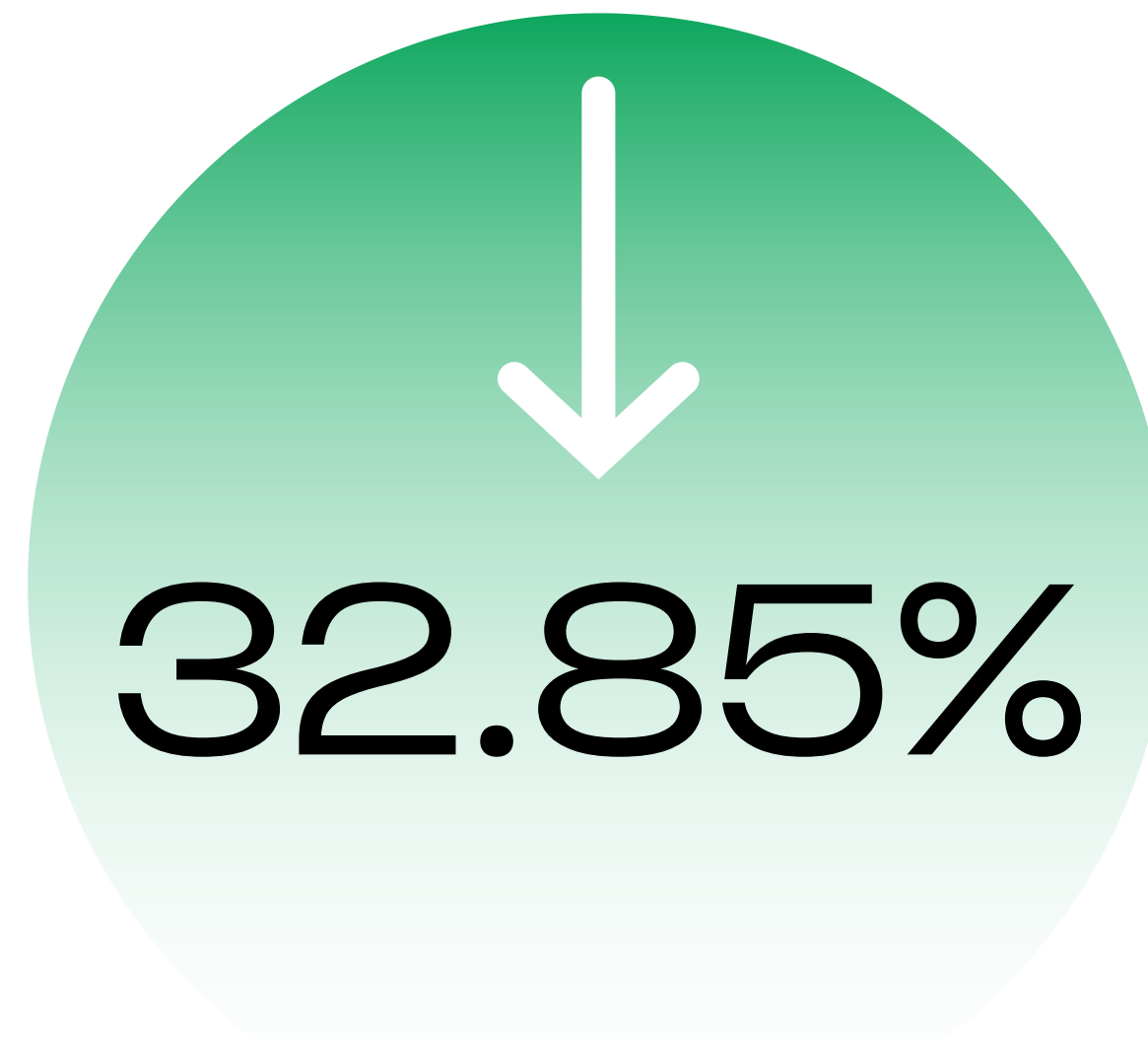
Четко выстроенные алгоритмы работы и внедрение новых технологий дают конкурентные преимущества на рынке. Увеличивая оборот, компания имеет максимально выгодные условия от производителей и предлагает низкие цены розничным продавцам. Как итог - экономия средств конечного потребителя

Проект отражает современные тенденции в области цифровизации и оптимизации бизнес-процессов, а также отвечает на потребности рынка в более эффективных и прозрачных поставках товаров первой необходимости.

# АНАЛИЗ РЫНКА

Целевой рынок проекта "BP Market" охватывает розничные магазины и производителей продовольственных товаров в Республике Казахстан. Мы сосредоточены на ключевых продуктах потребительской корзины, которые являются неотъемлемой частью повседневного потребления. Сюда входят: мука пшеничная, сахар-песок, масло подсолнечное, крупы и овощи. Также в дальнейшем будем развивать ассортимент, добавим бытовую химию и консервы

Наше исследование показало, что между ценами производителей с доставкой до Казахстана и ценами на оптовых складах существует значительная разница. "BP Market" предлагает цены на уровне или ниже средних оптовых цен, что делает нас конкурентоспособными на рынке и выгодными для наших клиентов. На данное время, **наши цены на 32.85% ниже,** чем средние оптовые цены по рынку, что обеспечивает нашим контрагентам значительную экономию.









"BP Market" реагирует на эти потребности, предлагая простое и эффективное решение через наше мобильное приложение, которое упрощает процесс заказа и позволяет прямую связь между производителями и розничными продавцами.

# ПОШАГОВОЕ ОПИСАНИЕ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТА

## Шаг 1: Разработка Мобильного Приложения

- Создание удобного и интуитивно понятного интерфейса для заказа товаров.
- Интеграция систем управления складскими запасами и логистики.

## Шаг 2: Логистическая Оптимизация

- Автоматизация процесса заказа и доставки для минимизации времени и затрат.
- Обеспечение отслеживания поставок в реальном времени для контрагентов.

## Шаг 3: Тестирование и Обратная Связь

- Пилотное внедрение приложения среди выбранной группы розничных магазинов.
- Сбор обратной связи для улучшения функционала и пользовательского опыта.

## Шаг 4: Масштабирование

- Расширение базы производителей и ассортимента предлагаемых товаров.
- Охват более широкой розничной сети в различных регионах Казахстана.



# ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С VP MARKET:

## Для Производителей:

Гарантированный спрос благодаря прямому доступу к рынку розничной торговли.

Снижение затрат на маркетинг и дистрибуцию за счет использования "VP Market".

## Для Розничных Продавцов:

Доступ к конкурентоспособным ценам прямо от производителей.

Упрощенный и более прозрачный процесс закупки и управления запасами.

## Для Конечных Потребителей:

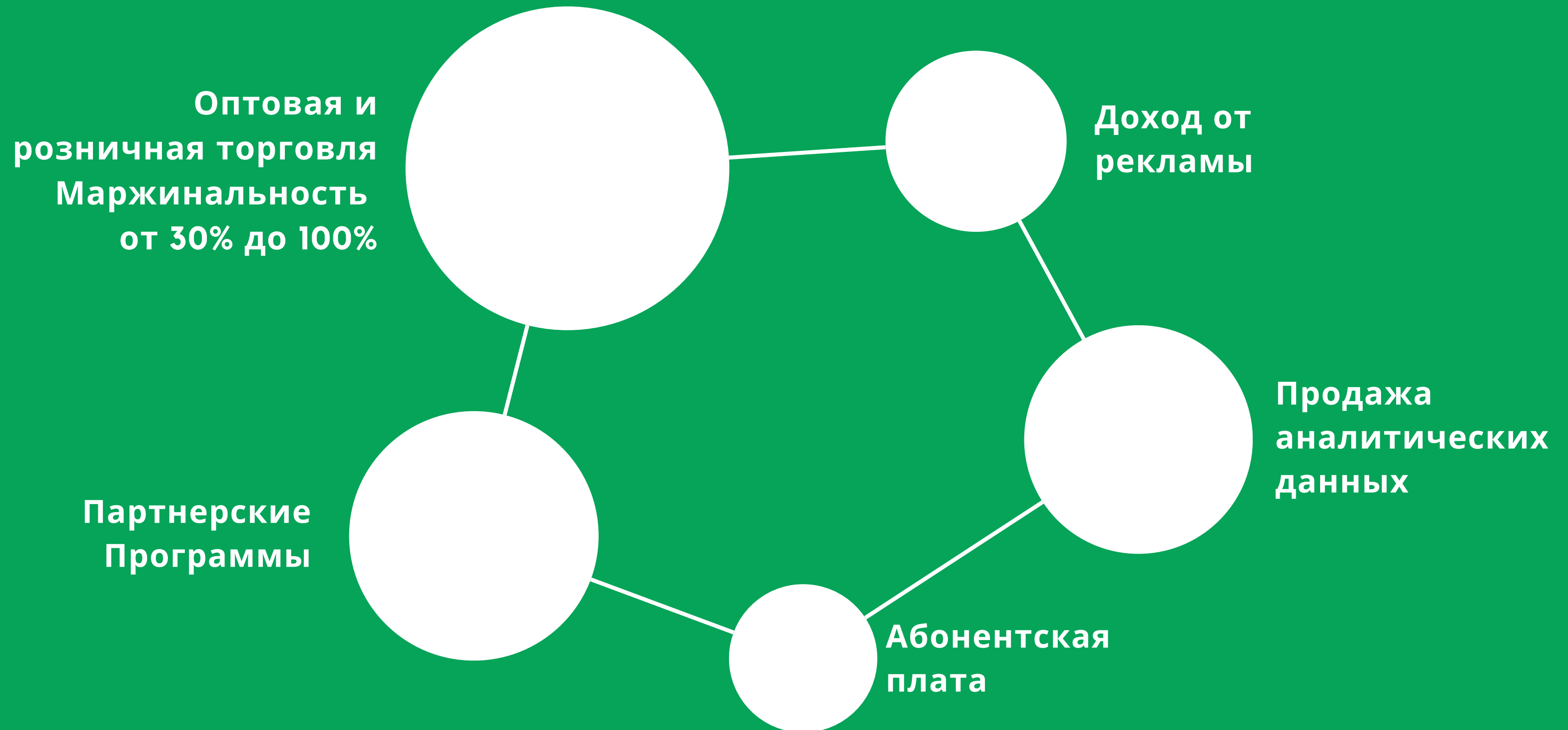
Лучшие цены на товары повседневного спроса благодаря сокращению звеньев посредников.

Повышение доступности качественных и свежих продуктов.

# БИЗНЕС МОДЕЛЬ И СТРАТЕГИЯ:

Центральной частью бизнес-модели "BP Market" является мобильное приложение, выступающее в качестве директивного моста между производителями и розничными торговцами. Наша модель предполагает генерацию дохода через несколько ключевых каналов:

# ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ДОХОДА





# НА ЧТО БУДЕТ НАПРАВЛЕН ДОХОД?

Выплата дивидендов

Обновление и улучшение  
приложения

Увеличение товарного запаса  
продукции

Стройка новых складов

Увеличение автопарка



# МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН:

## Этап 1: Исследование Рынка и Позиционирование

Провести глубокий анализ рынка для определения потребностей целевой аудитории.

Разработать позиционирование бренда, которое подчеркивает уникальность "BP Market" как надежного поставщика товаров первой необходимости.

## Этап 2: Разработка Бренда и Материалов

Создание логотипа, фирменного стиля и маркетинговых материалов.

Разработка информационных и рекламных материалов для онлайн и офлайн каналов.

## Этап 3: Цифровой Маркетинг

Запуск цифровой маркетинговой кампании, включая SEO, контекстную рекламу и SMM.

Разработка контент-плана для привлечения и вовлечения аудитории через социальные сети.

## Этап 4: B2B Продажи и Партнерства

Налаживание связей с розничными сетями и крупными производителями.

Проведение переговоров и заключение договоров о стратегических партнерствах.

## Этап 5: PR и Событийный Маркетинг

Организация и участие в мероприятиях отрасли для повышения узнаваемости бренда.

Работа с местными СМИ для публикации статей и интервью о проекте.

## Этап 6: Реферальные и Программы лояльности

Запуск реферальных программ для привлечения новых клиентов через существующие контакты.

Внедрение программы лояльности для удержания и повышения ценности текущих клиентов.

## Этап 7: Мониторинг и Оптимизация

Непрерывный мониторинг и анализ эффективности маркетинговых кампаний.

Оптимизация стратегии на основе собранных данных и обратной связи клиентов.

Маркетинговый план "BP Market" предусматривает комплексный подход к продвижению на рынке Казахстана. С учетом специфики рынка и целевой аудитории, план нацелен на достижение высоких показателей узнаваемости бренда и коммерческого успеха.

# ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

**Минимальный Взнос:**  
Вложения начинаются от \$5,000.

**Высокая Доходность:**  
Гарантированная годовая доходность в размере 25%.

**Выплата Дивидендов:**  
Дивиденды выплачиваются каждые полгода,  
обеспечивая регулярный доход.

**Гибкость Инвестиций:**  
По истечении одного года у инвестора есть возможность  
извлечь вложенные средства или продолжить  
инвестирование.

**Дополнительное Преимущество:**  
При принятии решения оставить инвестиции на  
дополнительный срок, к годовой доходности  
добавляется бонус в размере 3%.

"BP Market" представляет уникальную инвестиционную возможность для заинтересованных сторон. Мы предлагаем следующие условия для наших инвесторов:

Это предложение идеально подходит для тех, кто ищет варианты с высокой доходностью и гибкими условиями. Инвестирование в "BP Market" не только обеспечивает финансовую отдачу, но и способствует развитию инновационного проекта, который изменит пейзаж розничной торговли в Казахстане.



Инвестируете  
5 000 \$



Получаете  
25%



Через год  
+3%



**СПАСИБО  
ЗА ВНИМАНИЕ**

КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

**автор проекта**

Иван Куприянов

**мобильный номер**

+7 705 481 04 37

**эл. почта**

87054810437@mail.ru