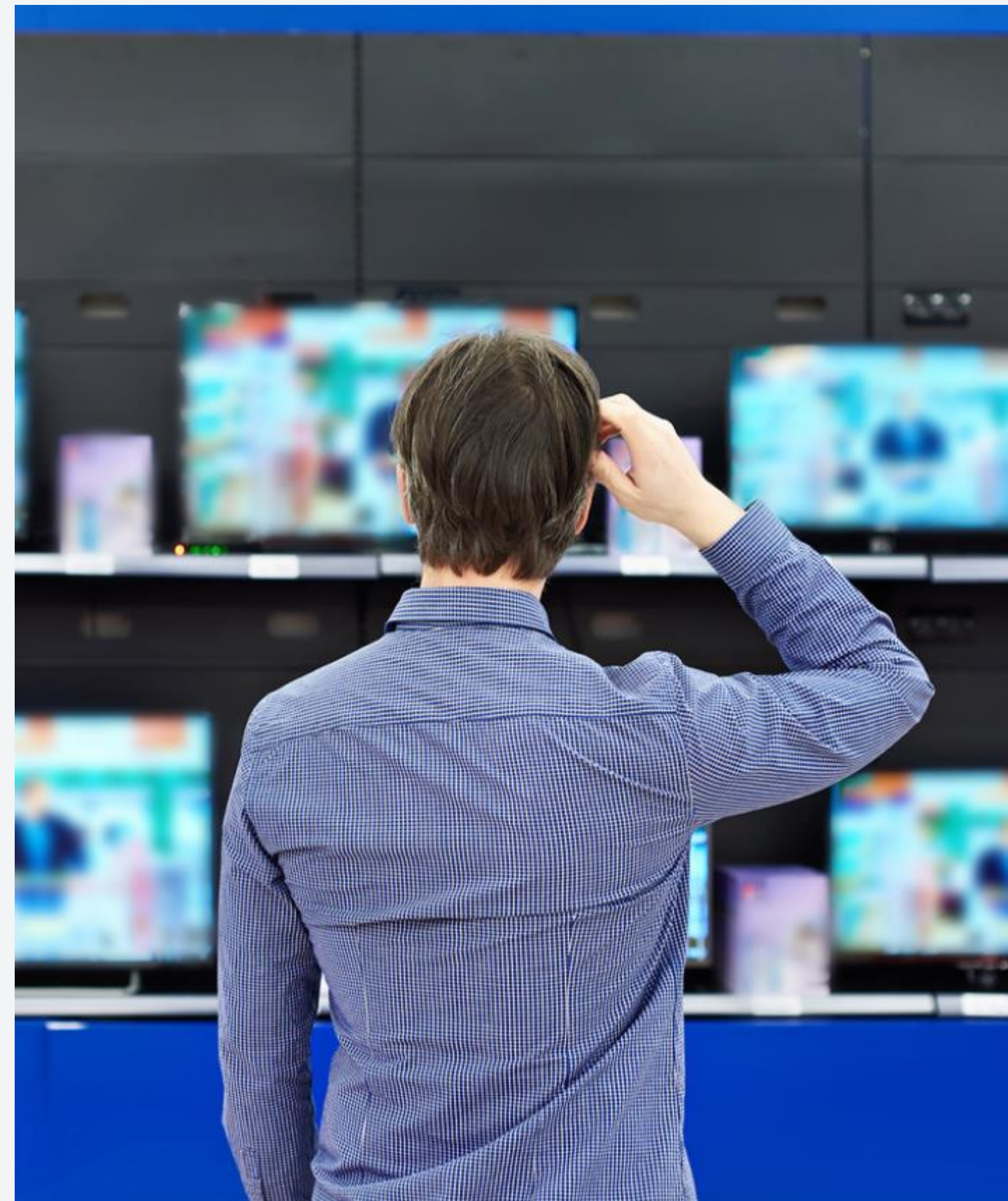


**ХОЧУ  
КУПИТЬ**

[canihave.ru](https://canihave.ru)

**Сервис рекомендаций  
техники и электроники**

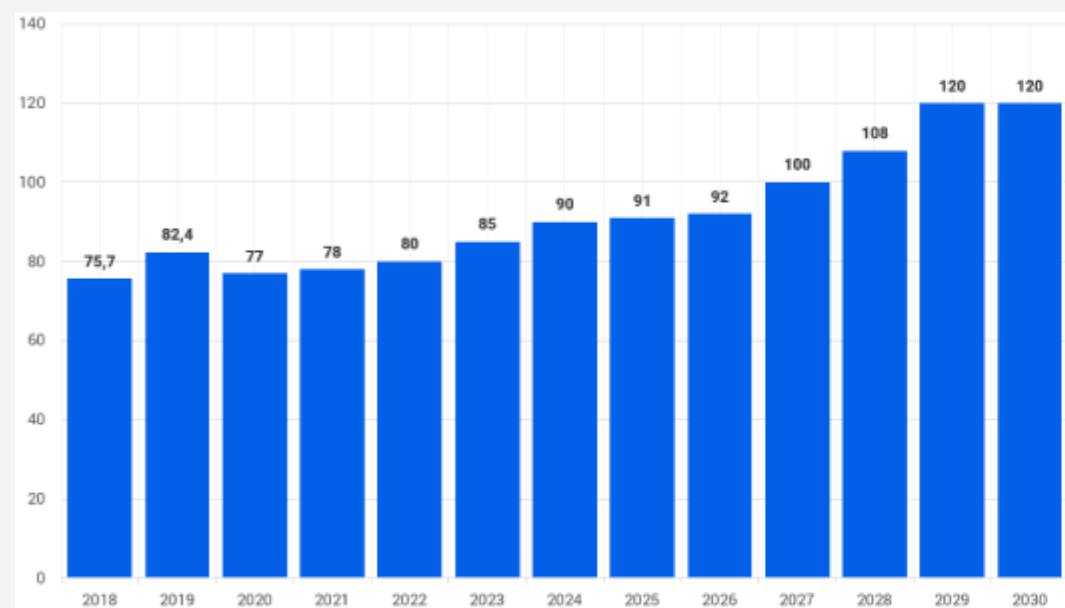
Мы **Vivino**, только на рынке БТиЭ



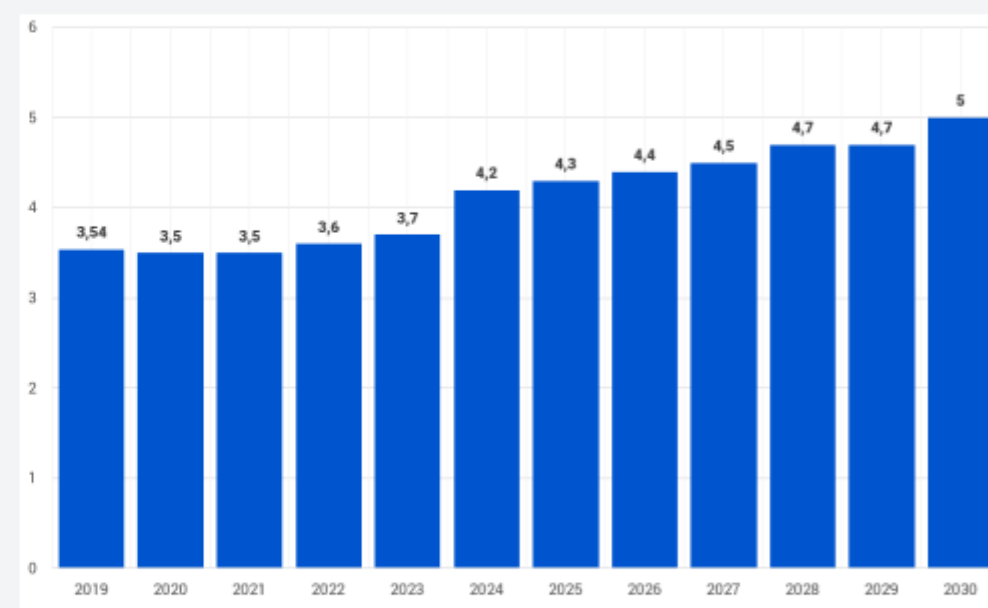
# Актуальность проекта

## Ввод жилья в России, 2018–2030

млн м<sup>2</sup>



млн семей



По итогам 2022 года в России ввели **101,5 млн м<sup>2</sup>** жилья для **5 млн семей**

Ежегодно оформляется более **150 млн** заказов бытовой техники и электроники





















В новую квартиру требуется более 10 товаров БТиЭ



Обновление текущей морально и физически устаревшей техники

# Как мы поступаем?

## Классический путь покупателя (CJM)

	Мотивация	Поиск в интернете			Поиск на сайте	Оценка товаров		Оплата	
Активности	 Хочет купить подарок другу на Новый год	 Ищет товары в интернете по ключевым словам	 Переходит по первому объявлению в результатах поиска	 Ещё раз сравнивает с другими сайтами в поисковой выдаче	 Изучает текущие скидки и предложения	 Открывает страницу товара, чтобы изучить детали	 Сравнивает информацию и изучает детали на страницах других товаров	 Переходит к оплате товара	 Связывается с колл-центром для помощи
Чувства									
Опыт	Приятно сделать подарок другу	Нравится большой выбор, но не знает, как выбрать	Не нравится много бесполезной информации	Доволен обилием информации. Не уверен, как найти лучшую цену	Удивлён обилием скидок	Разочарован отзывами других покупателей	Нравится дизайн и функциональность. Расстраивает, что многих товаров нет в наличии	Расстроен, что есть только один способ оплаты	Расстроен, что есть только один способ оплаты
Ожидания	Получить лёгкий доступ к информации о скидках	Релевантные результаты поисковой выдачи	Возможность скрывать ненужные объявления	Понятный и современный дизайн сайта	Больше праздничных скидок	Высокое качество товара	Большой ассортимент и быстрая доставка	Больше способов оплаты	Высокая скорость работы сайта



Счастлив



В целом доволен



Несчастлив

# Наша целевая аудитория и их проблемы

## ЦА №1: Покупатели



**Мужчина**

**30–44 года**

Работает

Материальное положение  
выше среднего

Муки выбора

Выявление потребностей

Лучшая цена

Все рейтинги

Наличие

## ЦА №2: Интернет магазины

 ИМПЕРИЯ ТЕХНО

**Мультибрендовые**

От 50 тыс. посетителей  
ежемесячно

Bounce Rate **32–82%**

CR **0,5–4%**

Трафик

# Решение есть!

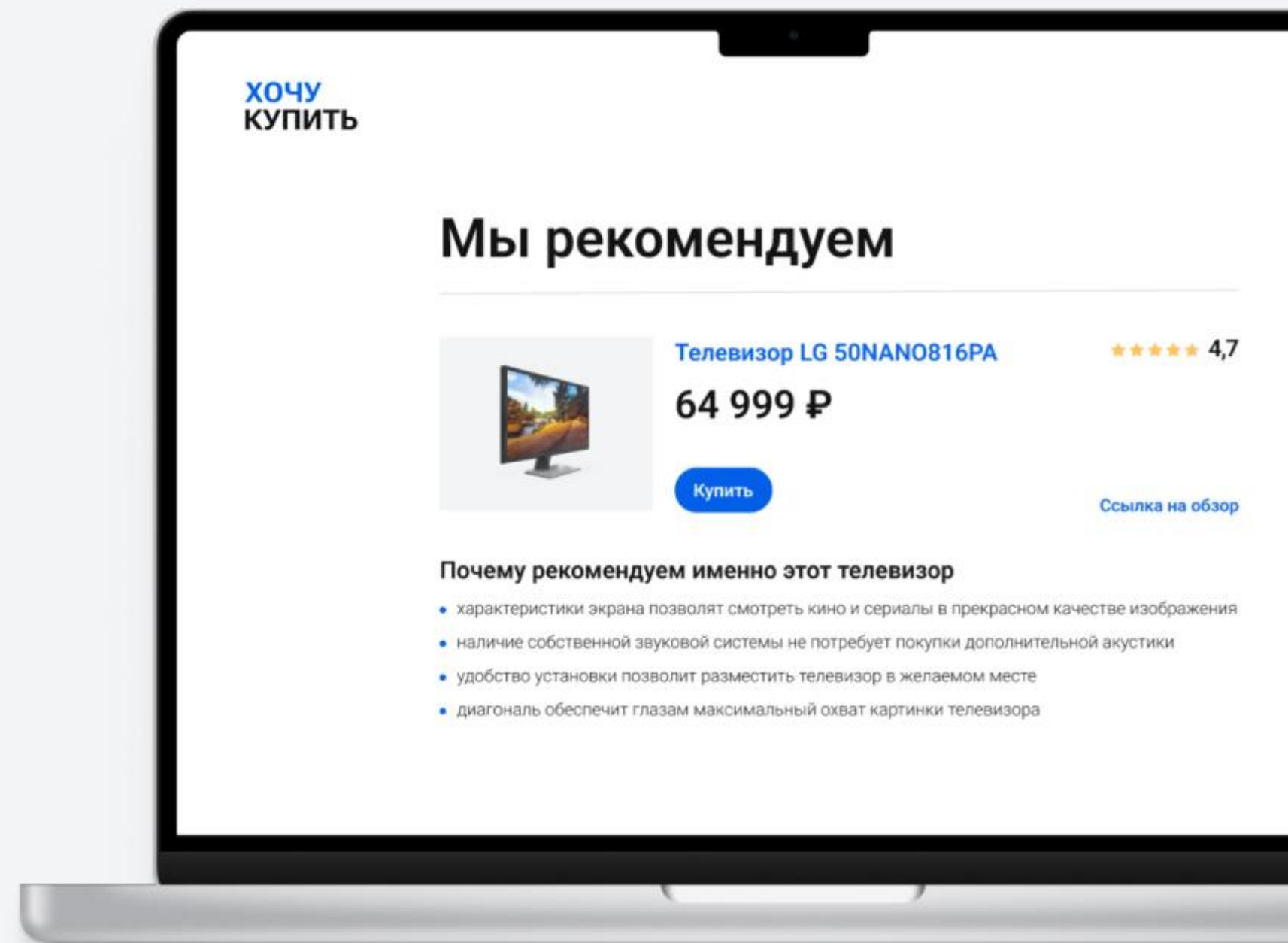
Для покупателей

- ✓ 3 шага
- ✓ 10 кликов
- ✓ 3 минуты



## Результат

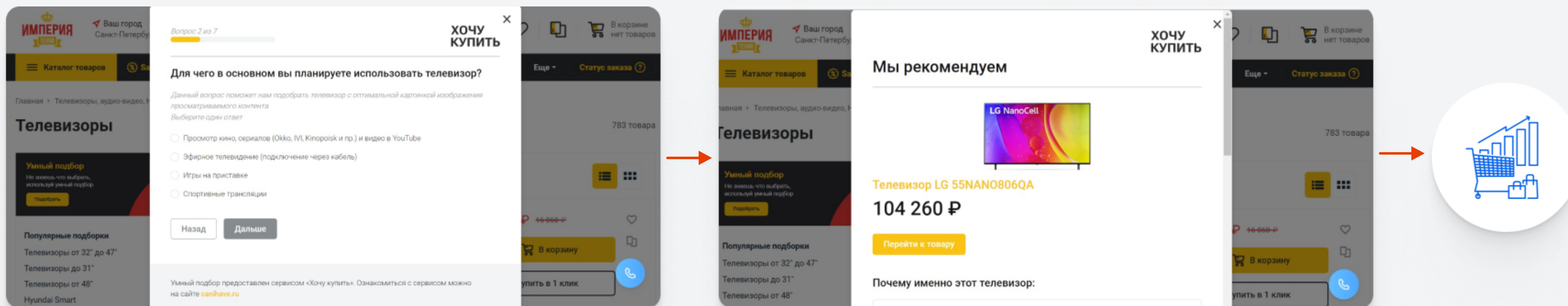
- ✓ Только один вариант, который подходит клиенту
- ✓ Обоснование рекомендации простым языком
- ✓ Товар со средней высшей оценкой по ключевым отзывкам
- ✓ Самая низкая цена в магазинах партнерах



# Решение есть!

Для интернет-магазинов

## Прогрев лида

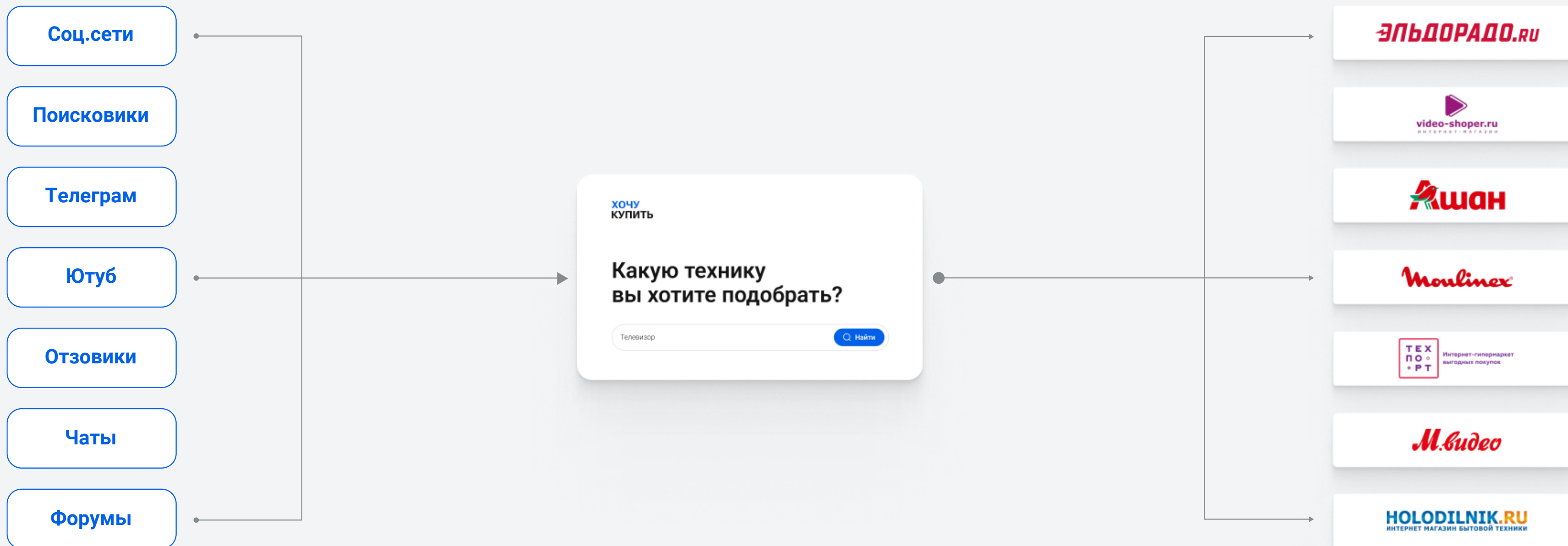


Умный подбор ТВ под потребности и требования покупателя

# Решение есть!

Для интернет-магазинов

## Лидогенерация



# Конкурентная среда



**Яндекс — конкурент № 1**

Минус: работает только с Яндекс Маркет



**Битрикс24 — конкурент № 2**

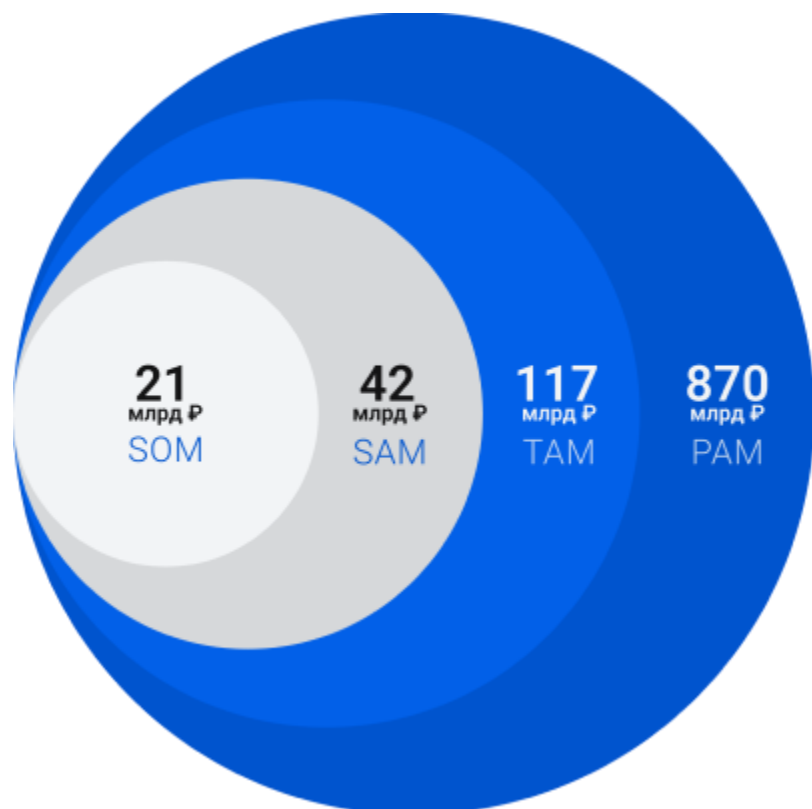
Минус: для внутренних бизнес-процессов организации

Возможности	Прямые конкуренты		Косвенные конкуренты			Возможные конкуренты		ХК
	Яндекс.Алиса	Маркетплейсы	Сайты с обзорами	Сайты отзовики	Битрикс 24	Profi.ru (частные услуги)	Частные компании (н-р protehniky.ru)	
Стоимость для пользователя	+	+	+	+	+	от 1000 р.	от 500 р	+
Выявление потребностей	+	-	-	-	+	+	+	+
Разъяснение о выборе	-	-	+	-	-	+	+	+
Наличие отзывов	+	+	-	+	-	-	-	+
Размещение на подборщика в ИМ	-	-	-	-	+	-	-	+
Исключение «мук выбора»	-	-	-	-	-	+	+	+
Новостной контент (доверие)	-	-	-	-	-	-	-	+
Удобство использования	+	-	-	-	-	-	-	+



# РЫНОК

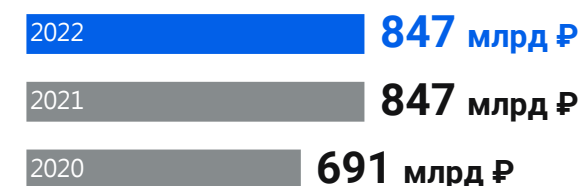
По итогам 2021 года



**+22,6%**

рост российского телеком-рынка в 2021 году

Объем рынка телеком



**+24,9%**

рост сегмента малой бытовой техники в 2021 году

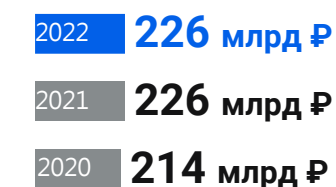
Объем рынка малой бытовой техники



**+5,8%**

рост сегмента быт. электроники и фототехники в 2021 году

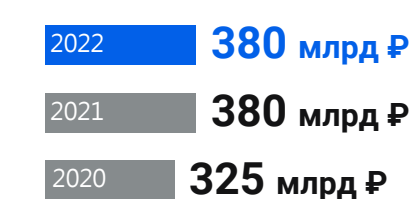
Объем рынка быт. электроники и фототехники



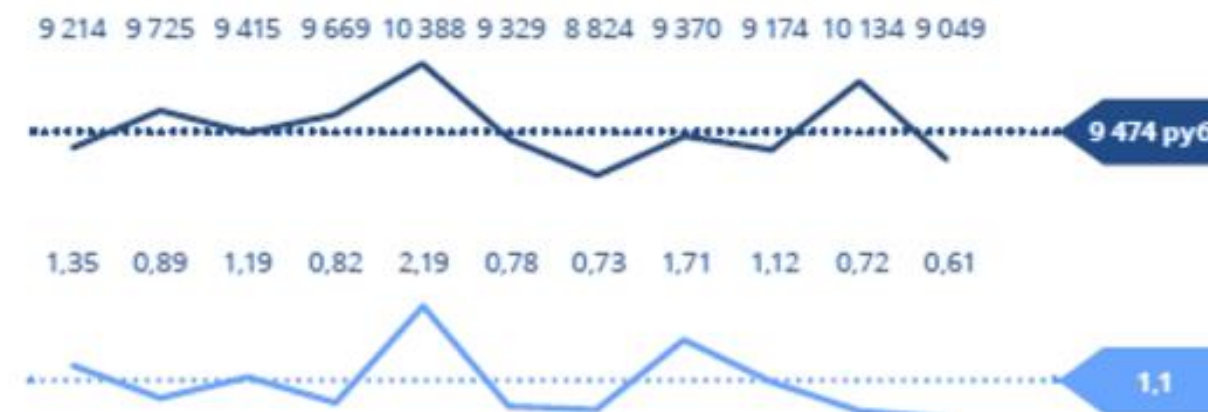
**+17,0%**

рост сегмента крупной бытовой техники в 2021 году

Объем рынка крупной бытовой техники



Показатели потребительской активности в квартал



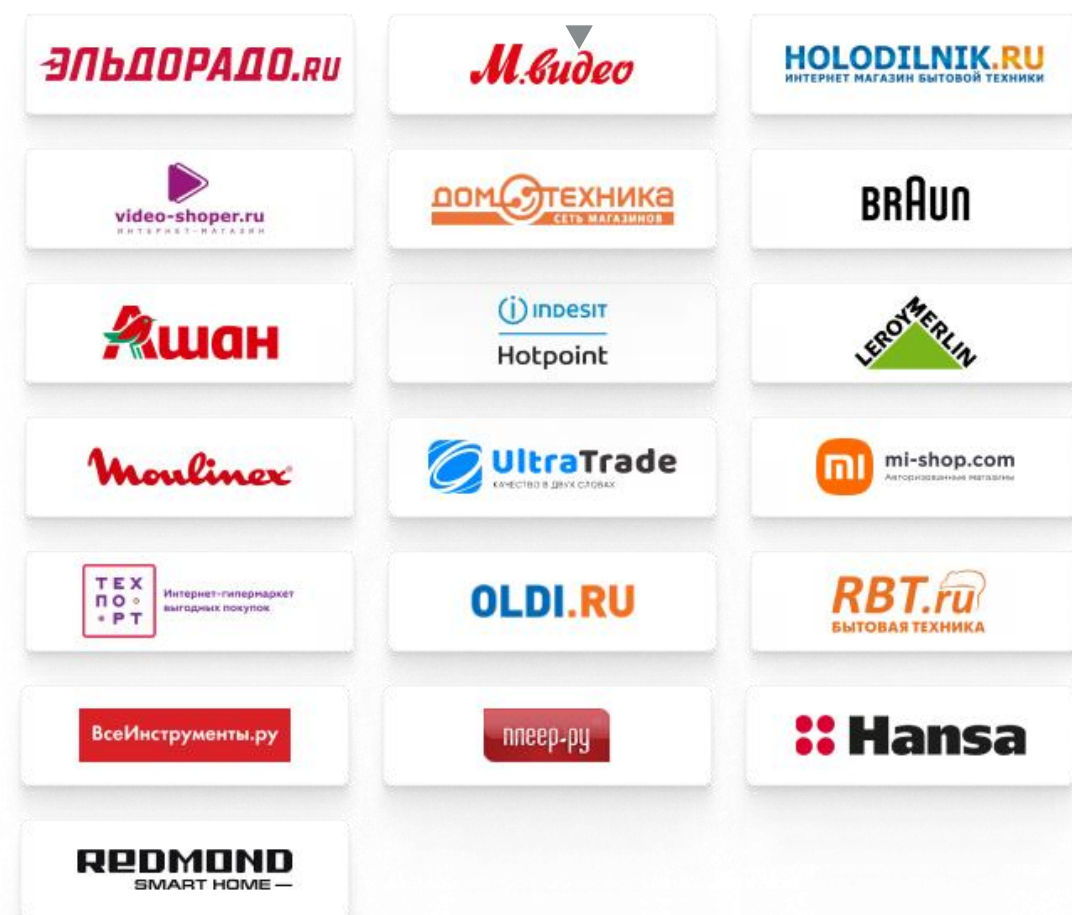
Количество интернет-магазинов БТиЭ в РФ **более 1 400**

**Тренд электронной торговли**  
**Персонализация**  
**Алгоритмы «умного» поиска**  
**Рекомендательная система**

Например, «Алиэкспресс», «Вайлдберриз» и «Ламода» добавили опцию поиска товара по фото, что привлекает большое количество потребителей

# Текущие результаты

## Действующие партнеры Canihave.ru



более 200 регистраций



## Переговоры на интеграцию



## Заклучен договор на интеграцию



## Интеграция в магазине комплементарных товаров



Канал новостей о технике и электронике



150+

# Бизнес-модель

## Сервис Canihave.ru

Ключевым источником дохода является рекламная модель монетизации

**Поиск**  
Пользователь получает информацию о продукте или услуге и сравнивает цены

**Переход на сайт**  
Переходит на страницу товара на сайте магазина

**Покупка**  
Оформляет заказ

**Оплата**  
Оплачивает покупку

Подключение бесплатно.  
Вознаграждение **2-7%** через рекламную платформу

	2023	2024	2026
LTV	30	42	88
CAC	364	57	26
LTV / CAC	-25	30	81
CM, тыс.	- 150	5 512	26 573

## Умный «подборщик» на сайте или офлайн магазине

**Подписка**  
Интернет-магазин размещает «подборщика» у себя

**Прогрев**  
Пользователю подбирают товар в данном магазине

**Покупка**  
Оформляет заказ

**Оплата**  
Оплачивает покупку

Подключение бесплатно.  
Фиксированное вознаграждение **от 1%**

	2023	2024	2026
LTV	3	21	29
CAC	27	29	8
LTV / CAC	-2	15	27
CM, тыс.	- 150	6 344	33 858

## Проверка гипотезы MVP Я.Метрика, октябрь 2022

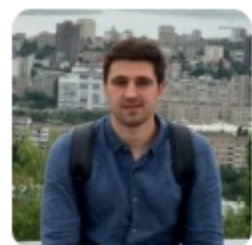
Юнит экономика по целевому действию «Купить»

328	Кол-во посетителей сайта
112 34%	Количество целевых действий «Подбор»
73 65%	Количество целевых действий «Купить»
5000 Р	Прямые затраты
68 Р	Стоимость тёплого лида отправленного на сайт партнёра

Ссылка на фин. модель



# Команда проекта



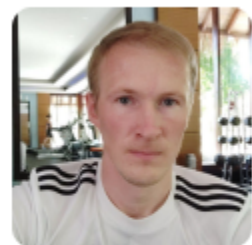
## Александр

Основатель и идейный вдохновитель  
Предприниматель с опытом более 5-ти лет  
МИИТ, ВШЭ, РАНХИГС



## Лира

Фронтэнд и бэкэнд программист  
Разработка и поддержка сайта  
МГУ



## Максим

Финансовый анализ и прогноз  
Предприниматель и финансист с опытом  
более 10-ти лет  
МГУ



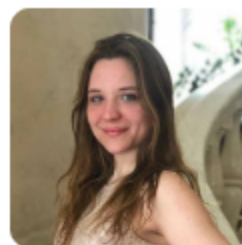
## Алексей

Консультант  
Опытный продавец-консультант в магазинах техники  
(м видео, эльдорадо, технопарк) более 15 лет  
Главный по покупательскому поведению



## Александр

Специалист по развитию Telegram и AI



## Екатерина

Специалист обработки информации  
МГУ

# Планы развития

## Road map

2022

- ✓ MVP (подбор телевизора)
- ✓ Расширение линейки товаров по выбору (электроника, техника, инструмент)
- ✓ Подключено 19 интернет-магазинов по всей РФ через рекламные программы
- ✓ Привлечение инвестиций на дальнейший рост

2023

- ✓ Полный каталог товаров на умный подбор
- ✓ Разработка SDK/API для любого интернет-магазина
- ✓ Размещение в точках продаж терминала для умного подбора
- ✓ Выход на международные рынки E-commerce

2024

- ✓ Лидер e-com по подбору товаров
- ✓ Расширение рынков и услуг по подбору (медицина, автомобили, промышленность и т.п.)

## Потребность для достижения целей

10 млн ₹

50% Операционная деятельность

30% B2B интеграции

20% Маркетинговая стратегия



Предлагает инвесторам присоединиться к нашему проекту за сумму инвестирования в проект от 3 млн ₹

Инвестор получит: **рост x10 при** продажи доли на следующих раундах инвестирования по более высокой оценке компании

## ЕБИТДА

До 2024 -6 726 тыс. ₹

2025 17 183 тыс. ₹

2026 31 383 тыс. ₹

2027 51 288 тыс. ₹

2028 73 002 тыс. ₹

## График капитализации

2025 1,3 млрд ₹

2026 1,6 млрд ₹

2027 2,0 млрд ₹

2028 2,6 млрд ₹

## Общее количество платящих пользователей

2024 121 тыс.

2025 269 тыс.

2026 411 тыс.


2027 545 тыс.

2028 677 тыс.

# Контакты

## Высоких Александр

 [info@canihave.ru](mailto:info@canihave.ru)

 **+7 925 094-38-43**

любые мессенджеры

 [www.canihave.ru](http://www.canihave.ru)

 [t.me/canihave\\_ru](https://t.me/canihave_ru)

Новости о технике и электронике



Протестировать  
работу сервиса

Общество с ограниченной ответственностью «Хочу купить»

**Адрес:** ул. Флёрова, д. 11, офис 76, Московская область, г. Дубна

**ИНН:** 5010060544

**КПП:** 501001001