

Shopimate

Ефективна система лояльності нового покоління

Проблема

- Відсутність новацій в офлайн ритейлі.
- Торгові центри потребують аналітику та статистику
- Магазины потребують ефективних інструментів для цільових продажів
- Покупець повинен отримувати максимум задоволення від покупок

Рішення

Створити систему лояльності, що складається з мобільного додатку для покупця, веб-сервісу для адміністрації магазину та торгового центру.

Таким чином, надати власникам бізнесу ефективний інструмент маркетингу, а їхнім клієнтам мобільного помічника.

iBeacon

Bluetooth-маячок представлений компанією Apple. Здатні організовувати навігацію по приміщенню та виступати в якості каналу маркетингу.

Потужний маркетинговий інструмент, що дозволяє ефективно працювати з цільовою аудиторією, підвищуючи продажі та лояльність споживачів.

Працює з усіма смартфонами нового покоління.

Один iBeacon коштує близько \$15.



Покупець

Мобільний додаток для покупця матиме весь необхідний функціонал для комфортного та занятного шопінгу.

- Програма лояльності
- Знижки, бонуси та подарунки під час шопінгу
- Навігація торговим центром
- Сервіс smart-рекомендацій

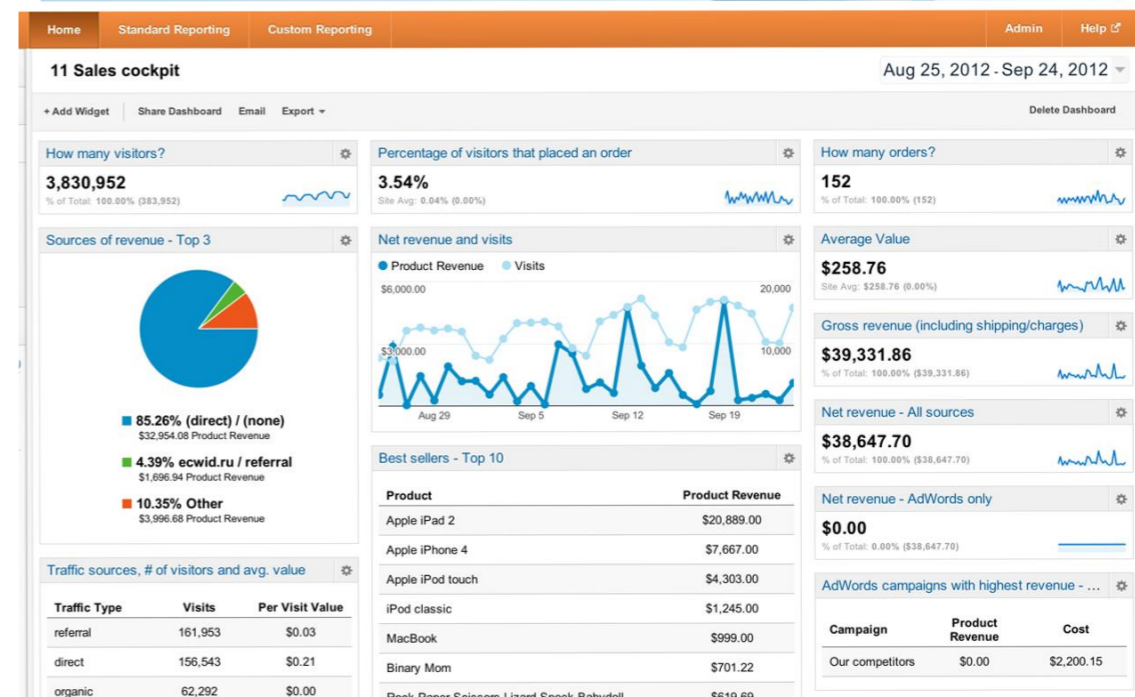


Торговий центр

Основна задача торгового центру — приваблення відвідувачів. Ціль — отримувати максимальний дохід від оренди.

Функціолнал Shopimate iMall допоможе ТЦ досягнути основних цілей

- Збір статистики та аналітика преміщення відвідувачів торгового центру
- Отримання коефіцієнту конверції кожного магазину ТЦ
- Відправка цільових push-повідомлень відвідувачам



Магазин

Вміння запропонувати товар, який зацікавить покупця піднімає середній чек на 80%-120%.

Функціонал Shopimate BTQ — дозволить максимально підняти середній чек в магазині

- Аналітика та конверсія
- Цільове сповіщення про знижки
- Інформація про відвідувача (ім'я, розміри, список останніх покупок, середній чек, смаки та частоту покупок)



Стратегія

1. Підключити торгові центри. Розставити маячки по периметру ТЦ та паркінгу. Надати адміністрації веб-сервіс Shopimate iMall, відвідувачам першу версію мобільного додатку. Дозволити торговим центрам продавати аналітику магазинам.
2. Підключити магазини ТЦ. Розставити маячки в магазині. Випустити нову версію мобільного додатку. Надати магазинам веб-сервіс Shopimate BTQ типу Classic та Premium.
3. Підключити мережі магазинів поза ТЦ. Показавши власникам магазинів ефективність використання Shopimate, ми зможемо перейти в інші бутики мережі.

Повторювати пункти 1-3 для ринків Києва >> України >> Східної та Центральної Європи >> Азії >> Світу.

Конкуренти



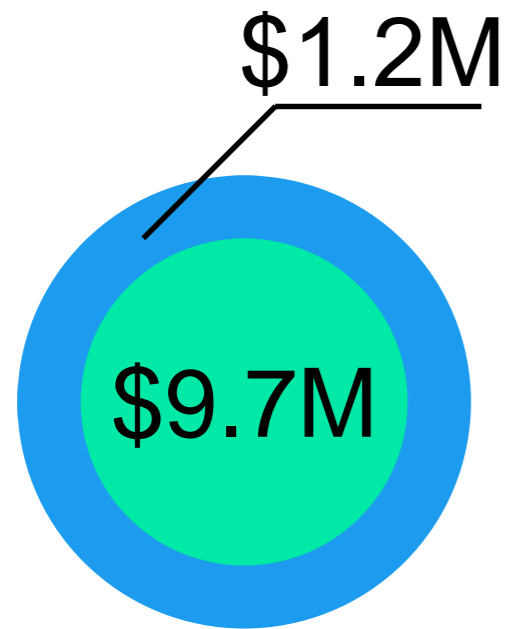
shopkick

Бізнес-модель

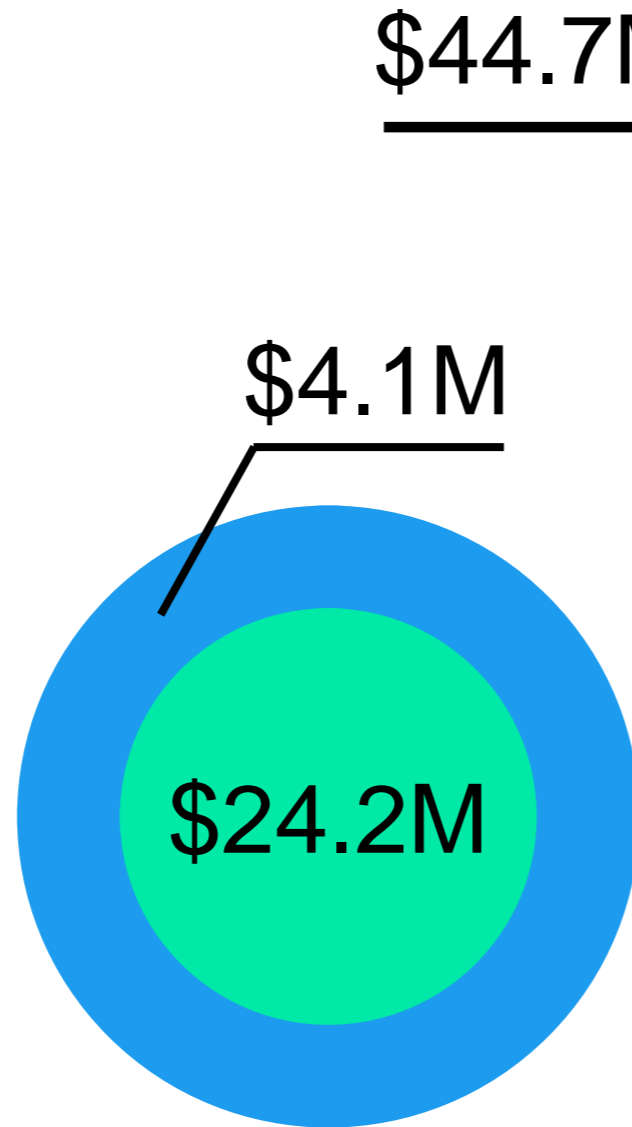
B2B взаємодія з магазинами та торговими центрами. Використовуючи SaaS-модель. Приблизна плата за місяць від \$800 від ТЦ. Для магазину — \$30 Classic, \$50 Premium.

Для одного ТЦ необхідно ≈ 400 маячків iBeacon, для магазину ≈ 7 штук.

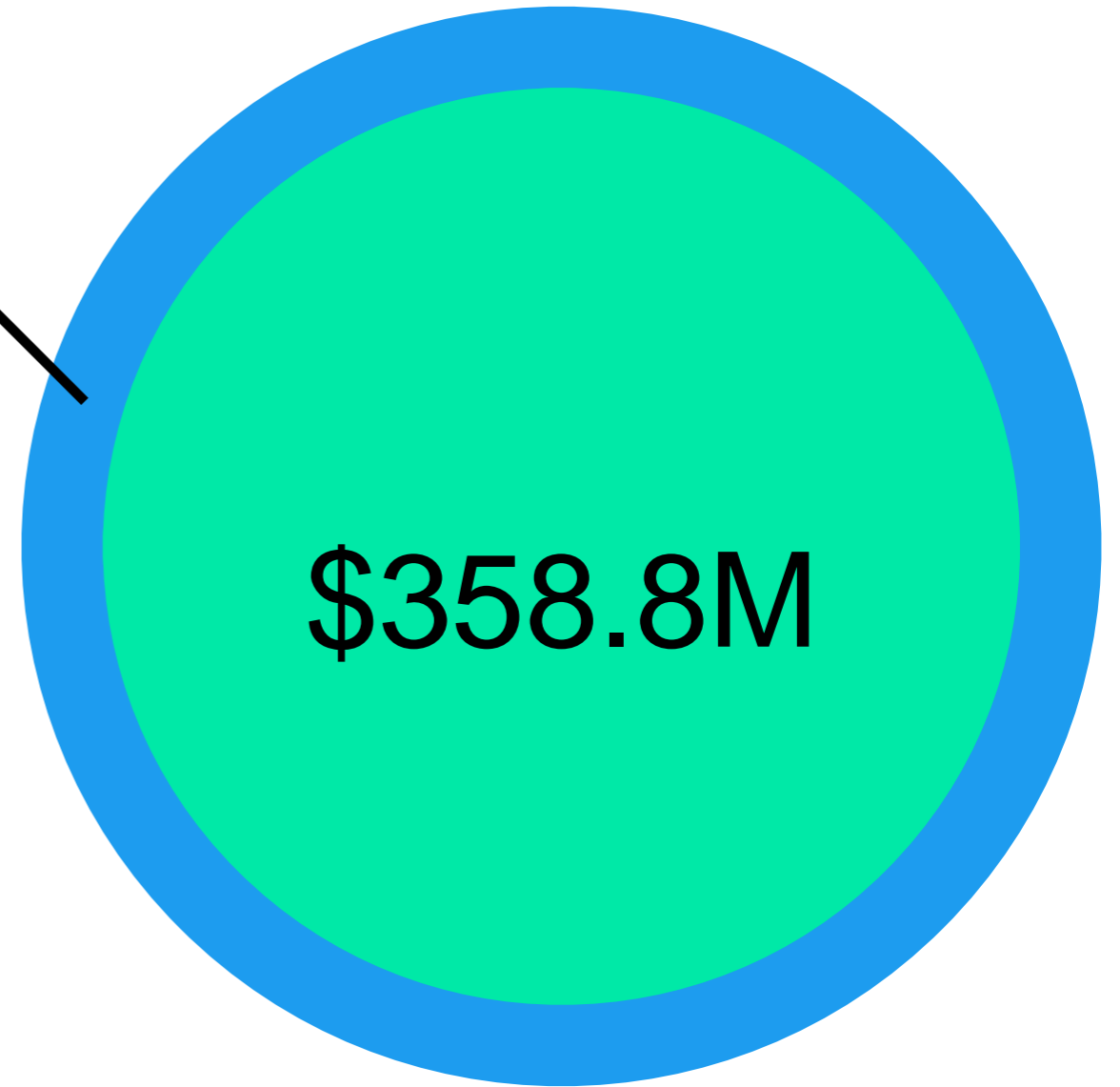
РИНКИ



Київ



Україна



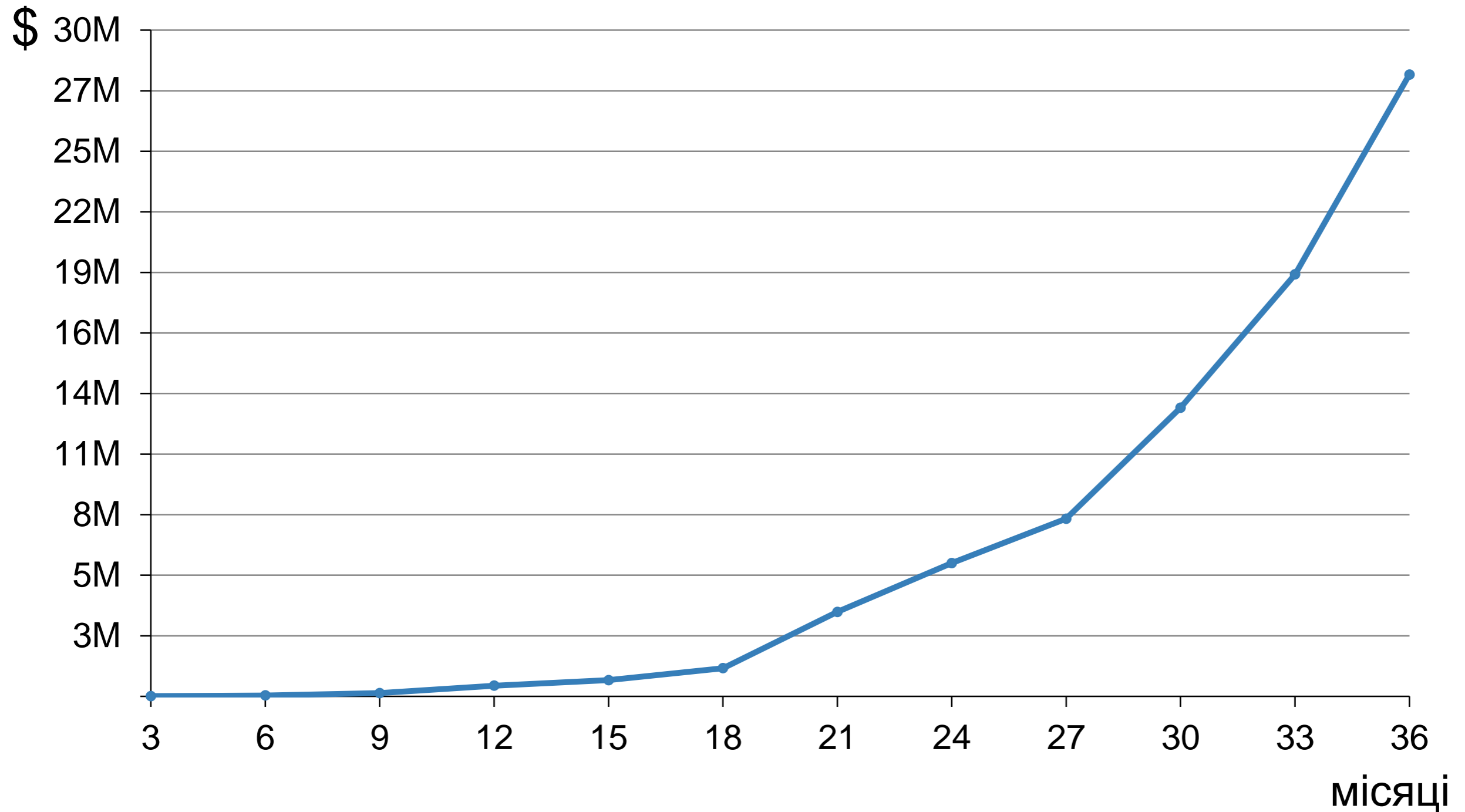
Сх та Цт Європа

Сума ≈ \$442,7M

Магазини

ТЦ

Фінансові прогнози



Необхідні інвестиції

Для запуску першої версії додатку Shopimate та веб-сервісу iMall для адміністрації торгового центру необхідні інвестиції на пеший етап \$25,000.

- Мобільний додаток Shopimate (iOS, Android, WP) — \$15K
- Веб-сервіс для адміністрації ТЦ — \$4K
- Перша партія маячків iBeacon — \$2K
- Маркетинг — \$4K

Другий транш в розмірі в \$20,000 на розробку та запуск Shopimate ВТQ для магазинів, оновлену версію мобільного додатку та маркетинг.

Команда



Влад Гаврищук
Co-founder/Sales
Manager



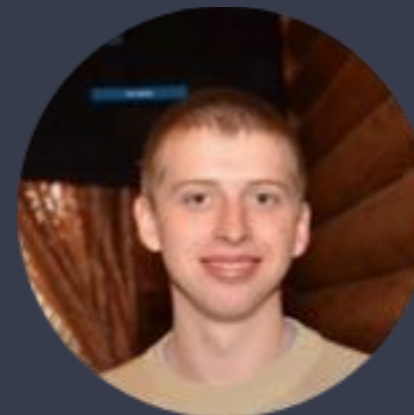
Макс Ільніцький
Founder/iOS dev



Саша Гончаренко
Android dev



Рома Литвиненко
Back-end dev



Сергій Бута
WP dev