



Все питомцы Мира

Тут!



# Цель презентации

Предложение стать участником уникального проекта **LeoHome**

Стадия – Готов прототип

Расположение – Республика Беларусь

Суть проекта – создание глобального мобильного сервиса

Интерес – доля компании в 15 – 49%



# Основная команда



Игорь Акулич

До прихода в LeoHome,  
был директором компании LeoFood.  
Начинал карьеру с аналитика в банке.

Осуществлял надзор за коммуникациями  
и стратегией крупной сетевой компании.

Целенаправленный лидер  
и предприниматель.

Ключевые навыки:  
Организация коллектива, принятие решений,  
продажи, маркетинг, тайм менеджмент



Алёна Акулич

До прихода в LeoHome,  
являлась финансовым директором и  
сооснователем компании LeoFood.  
Является стратегом  
с опытом корпоративного планирования  
и развития нового бизнеса.

Уверена, что большая часть успеха  
зависит от способности компании  
нанимать, привлекать и развивать  
лучших людей.

Ключевые навыки:  
Анализ и аудит, учет финансовых потоков,  
стратегический менеджмент



Александр Титов

Программист фрилансер.  
Человек с другой планеты.  
Гений математики,  
мастер креативности.

Мы знаем, что значит быть  
одержимыми идеей в 3 часа ночи.  
Для развития LeoHome, мы используем  
все, что мы узнали, всех, кого мы знаем,  
каждый ресурс в нашем распоряжении.

Ключевые навыки:  
Взаимосвязь ПО и отрасли, контроль версий,  
оценка и планирование.

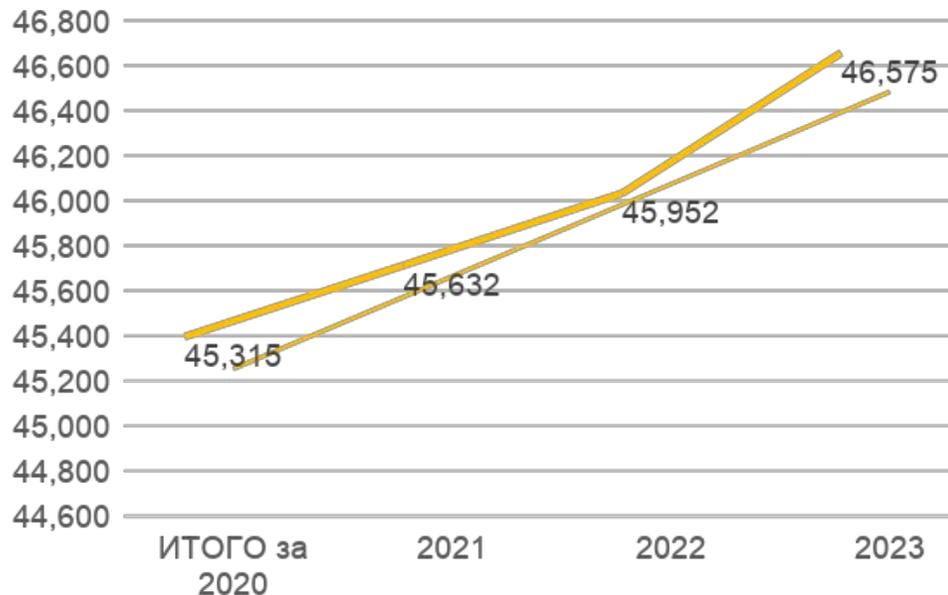
# Огромный рынок

Продажа животных - это многомиллиардная индустрия. Являющаяся одной из самых доходных и в то же время, одной из самых не структурированных в Мире.

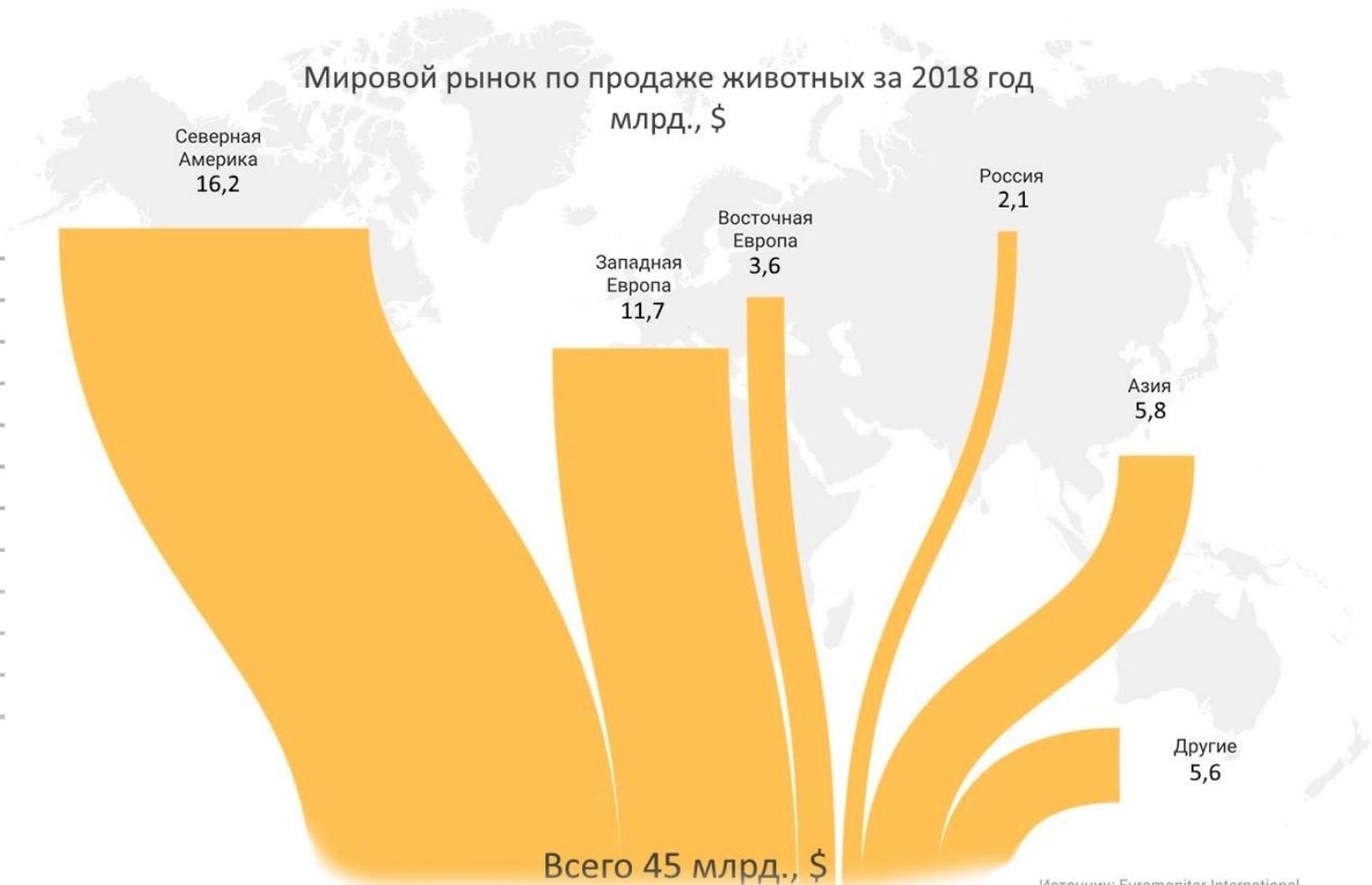
**За 2018 год, в Мире продано животных на 45 млрд.\$, к 2023 году рынок вырастет на 3,5%**

С сохранением положительной динамики  
До 2028 года.

Динамика роста рынка  
Млрд., \$



Мировой рынок по продаже животных за 2018 год  
млрд., \$



# ПРОБЛЕМ

Несмотря на активное развитие общества, в большинстве современных стран слабо развита культура продажи животных, данный рынок не структурирован, мы ежедневно видим продажу питомцев из коробок и различные рекламные объявления на машинах.

**А незаконная продажа животных и их содержание в ужасных условиях - это огромное серое пятно на лице современного общества.**



Щенки Би  
Питомник  
8-903-274-6  
-926-358-2



## НАША ЗАДАЧА

LeoHome это проект ориентированный на Мировой рынок.

Проект не только объединяет продавцов и покупателей, он повышает культуру приобретения животных, позволяет бороться с незаконной продажей животных во всём Мире.

К 2026 году мы объединим **75%** продавцов и заводчиков животных.

Мы обязаны улучшить культуру приобретения животных, централизовать рынок и активно препятствовать варварскому отношению к животным.



# Главный экран

Поисковой раздел при каждом открытии Приложения знакомит с функционалом: "Перепела.."

Проплаченная динамическая баннерная реклама

Ключевые разделы: поиск, выделенные предложения, новости Зоомира, выставки и прочие мероприятия, подарки от продавцов, отели для животных

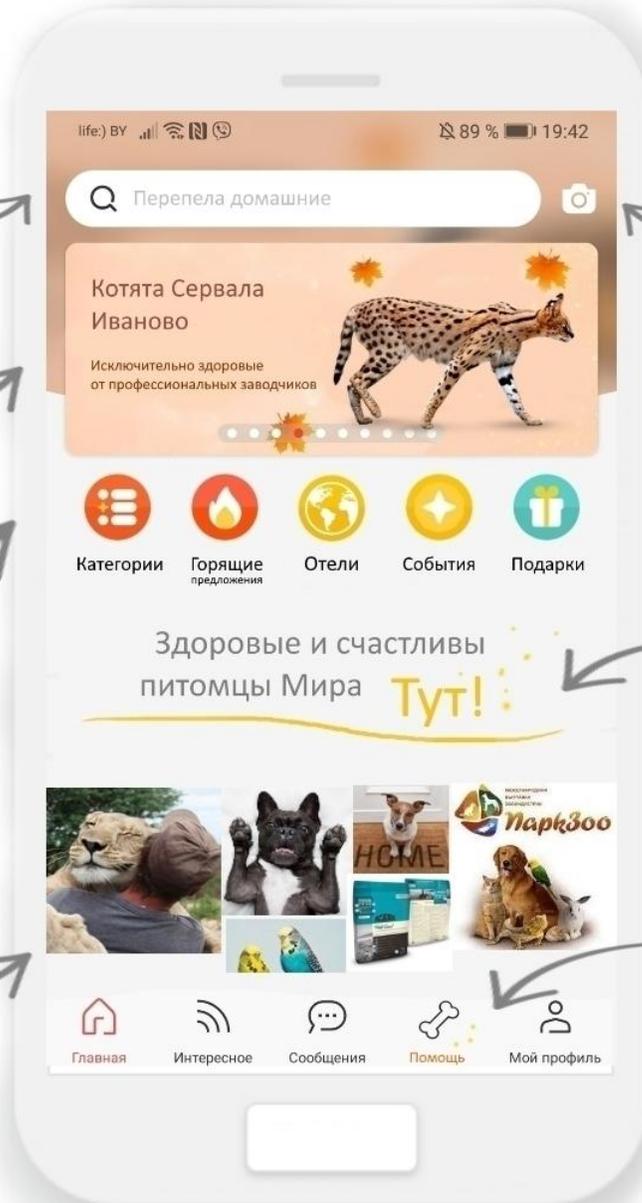
Лента событий

Поиск вида животного по фотографии

Динамическая баннерная лента от LeoHome

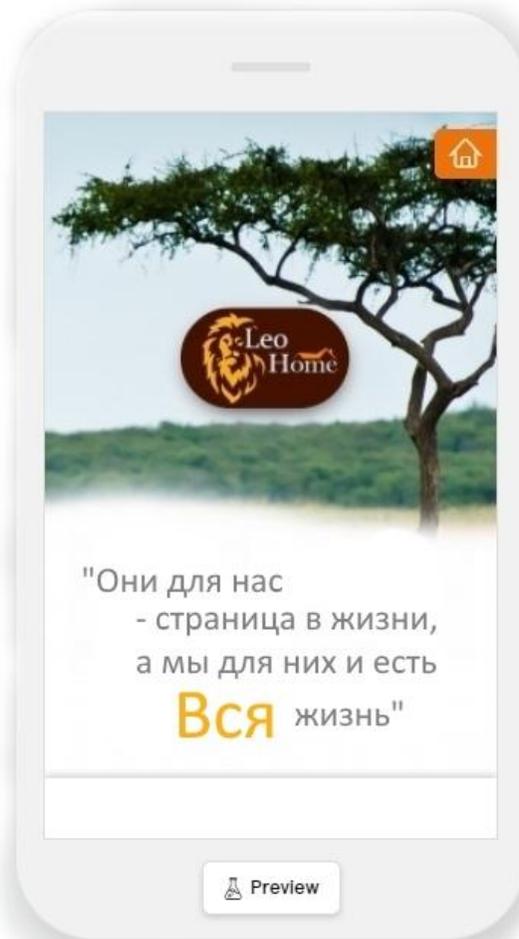
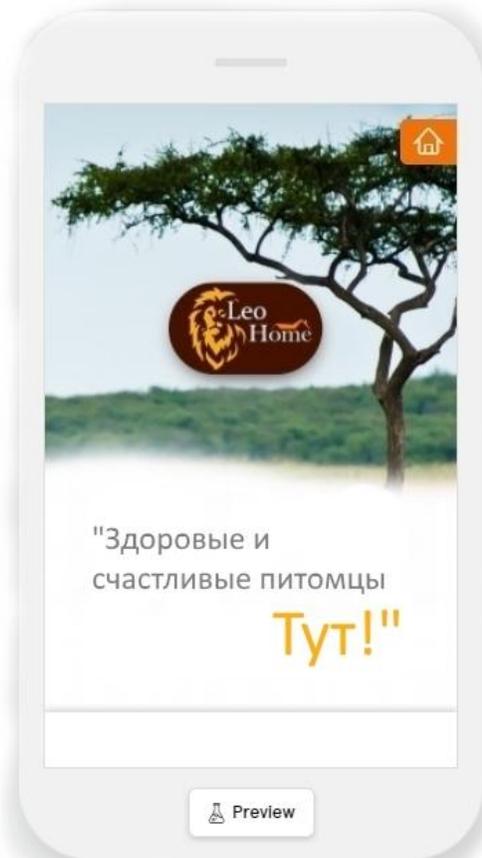
Раздел "Благотворительность"

Вы из Иванова, а ребёнок захотел котёнка сервала? Это ещё не повод братья за голову!



# Загрузка приложения

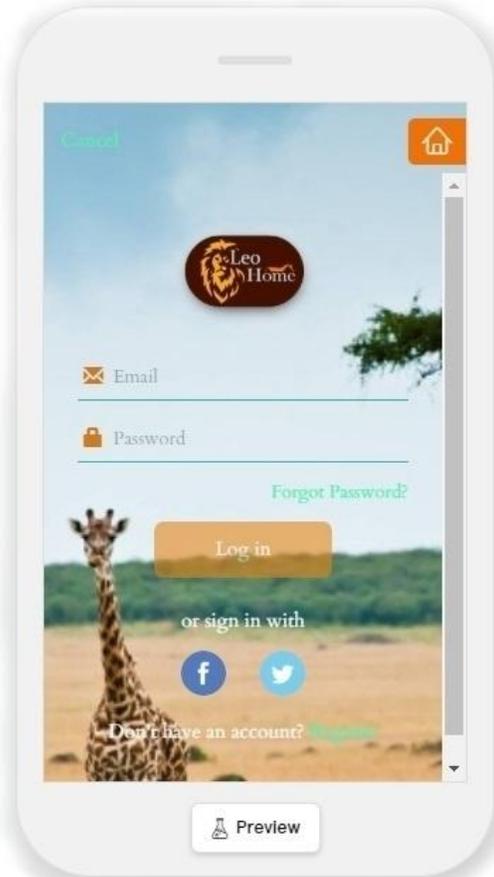
При каждом открытии всплывает загрузочный экран, с сообщением-призывом к пользователю, либо цитатами о животных. В большинстве приложений появляется просто экран в фирменном цвете с логотипом компании, мы будем использовать эту секунду более эффективно, донося нужные мысли, занимаясь повышением культуры взаимодействия с животными.



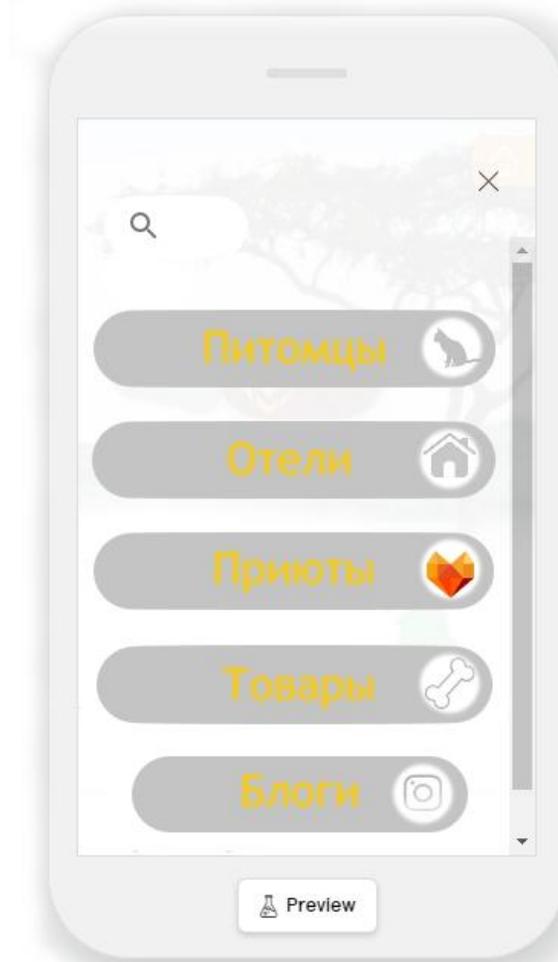
# Простота и лёгкость

Нам не нужно придумывать колесо. Мы берём лучшие бизнес модели, чтобы добиться идеального сочетания простоты и информативности приложения от крупнейших компаний, чтобы всё лучшее объединить в особенном проекте:

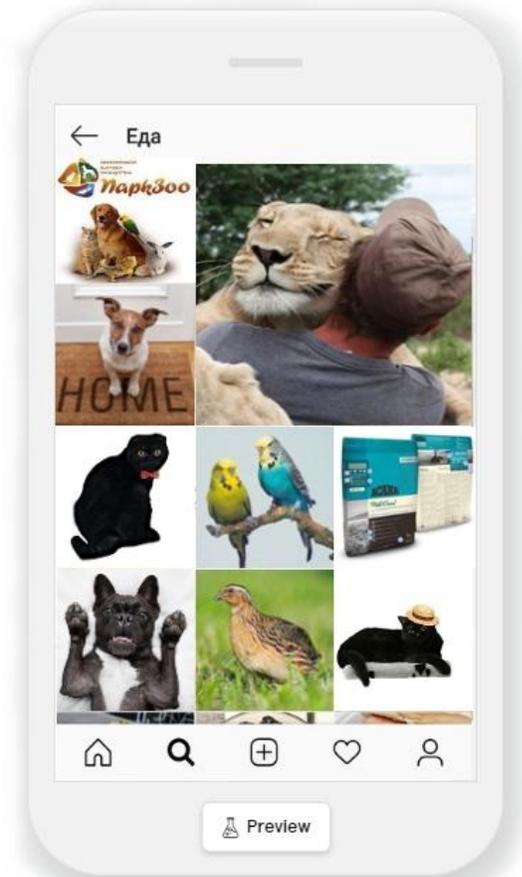
Простой и доступный интерфейс



Лёгкий поиск



Новостная лента



# Маркетинг

Являясь новой компанией с глобальными планами, мы понимаем, что должны использовать максимально масштабные и вызывающие маркетинговые инструменты.

Мы заявим о себе, используя наработки и кооперируясь с целевыми компаниями, к примеру:



Социально значимые рекламные объявления:  
“LeoHome – светлый Мир, без незаконной торговли животными”

Коллаборации с производителями Зоотоваров



# БИЗНЕС МОДЕЛЬ

Мы делим пользователей на продавцов и покупателей.

Для продавцов действует **Платная подписка** с пробным периодом: **4.99 \$** - месячная подписка, **49.99 \$**- годовая подписка.

Для покупателей применяем **Freemium** модель. С дополнительной платой за расширенный функционал (в зависимости от частоты и объёма совершаемых сделок).

Наши клиенты: продавцы домашних и сельхоз. животных, производители зоотоваров, блогеры, продвинутые пользователи, государственные и частные кинологические службы, заводчики, ветеринары, общественные деятели, благотворительные организации.



# Капитализация

К концу **2019** года, мы создаём готовый Прототип мобильной платформы.

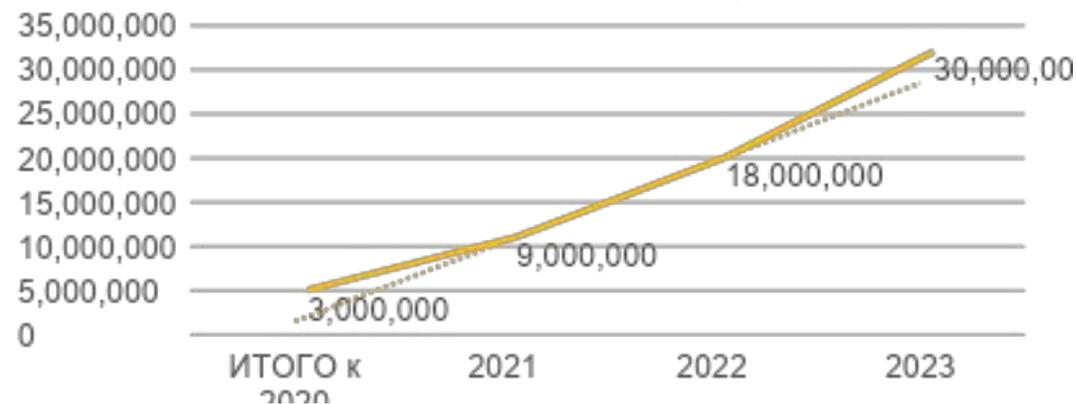
Исходя из конверсии **7-10%**, к концу **2020** мы привлекаем **2 000 000**

активных пользователей, выходим на прибыль **3 млн., \$**

В течение **4** лет проект привлечет **20 000 000** активных пользователей.

в **2023** году прибыль компании по прогнозам составит **≈ 30 млн., \$**

Капитализация LeoHome, млн. \$



К **2026** году, мы привлечём **130** млн. активных пользователей,

Прибыль компании увеличится до **130 млн., \$**

# Инвестиции

Предлагаем разбить процесс сотрудничества на несколько этапов.

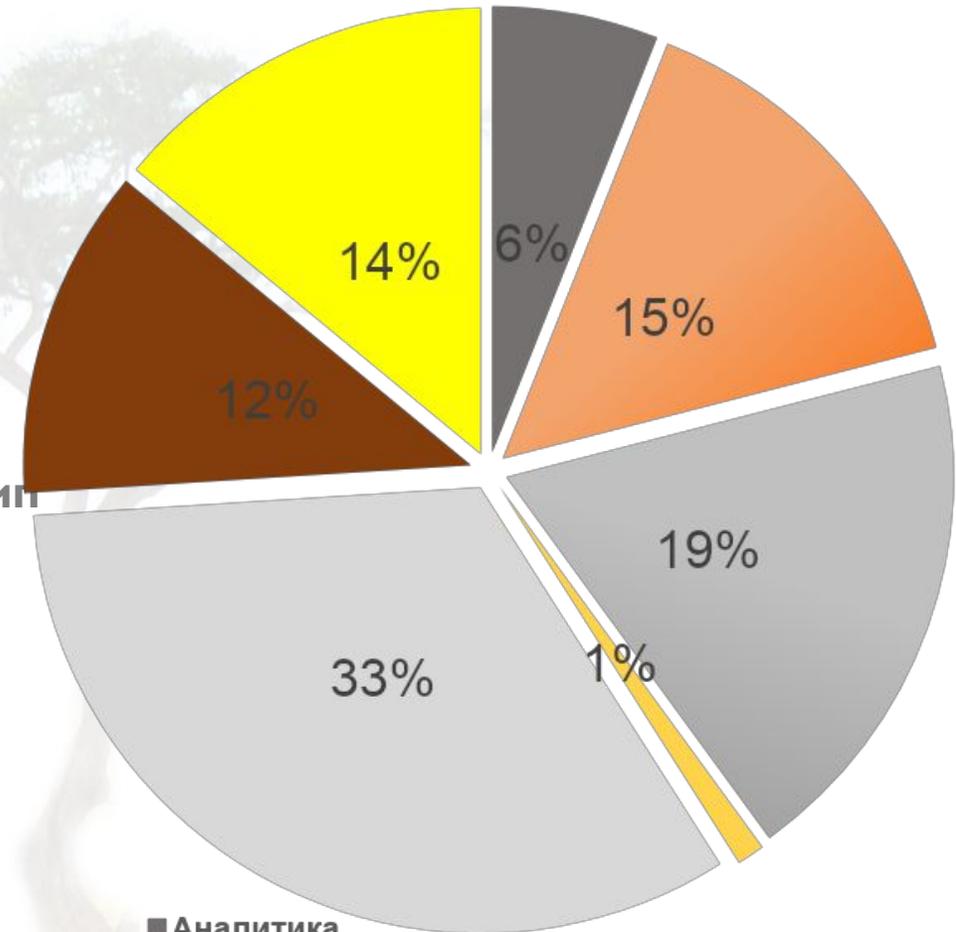
## Этап 1. Посевные инвестиции:

- Совместное создание компании LeoHome;
- **Инвестор вкладывает 49 тыс.\$**, получает 15% от проекта, который к 2021 году капитализируется до 30 млн.\$;
- Стороны договариваются о механике контроля денежных потоков, условиях управления и полномочий. Основным принципом – полная прозрачность;
- Условия досрочного выхода инвестора и дальнейшего финансирования обсуждаются отдельно.

ия:

- Инвестор вкладывает дополнительные деньги, в зависимости от участия в проекте и степени капитализации компании, получая до 49% проекта;
- Юридическая структура и этапы сделки подлежат обсуждению.

Затраты посевной стадии Проекта



- Аналитика
- Проектирование
- Программирование
- Развертывание
- Ввод в эксплуатацию
- Администрирование
- Тестирование

# РИСКИ ПРОЕКТА

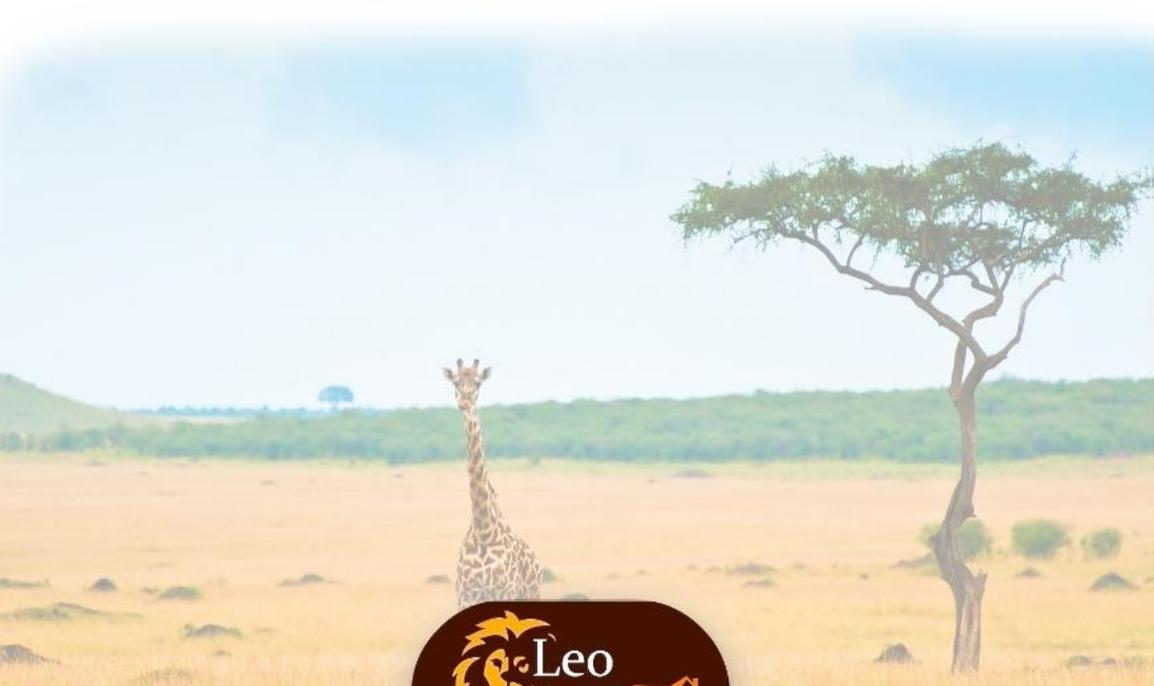


Проект подвержен стандартному набору операционных рисков, степень которых минимизируется эффективными превентивными мерами и инструментами.

В отношении непредвиденных ситуаций, мы занимаем описанную позицию:

"Самый большой риск – не принимать какие-либо рискованные решения. В мире, который меняется очень быстро, единственная стратегия, которая гарантированно потерпит неудачу – не рисковать".

**Марк Цукерберг**



Будем рады  
обсудить Проект  
лично:

e-mail  
[leofood.by@yandex.by](mailto:leofood.by@yandex.by)

mob.  
+375 25 907 89 27  
+375 25 959 08 01

Главные  
вдохновители:



*Eva*  
- Скоттиш Страйт -



*Leo*  
- Скоттиш Фолд -

Всё большую заботу мы проявляем к братьям меньшим.

Современный Питомец –  
Лучший друг и полноценный член Семьи..

