Онлайн платформа групповых покупок в Австралии, Великобритании и Евросоюзе

COSY:DEALS

CLOSETHE:DEAL

- Проверенная бизнес-модель
- Рабочая платформа, оптимизирующая бизнес
- Опытная команда, доказавшая результат
- Стабильные торговые потоки и прогнозируемая прибыль
- Надежный актив в стабильной юрисдикции

Инвестиционный меморандум

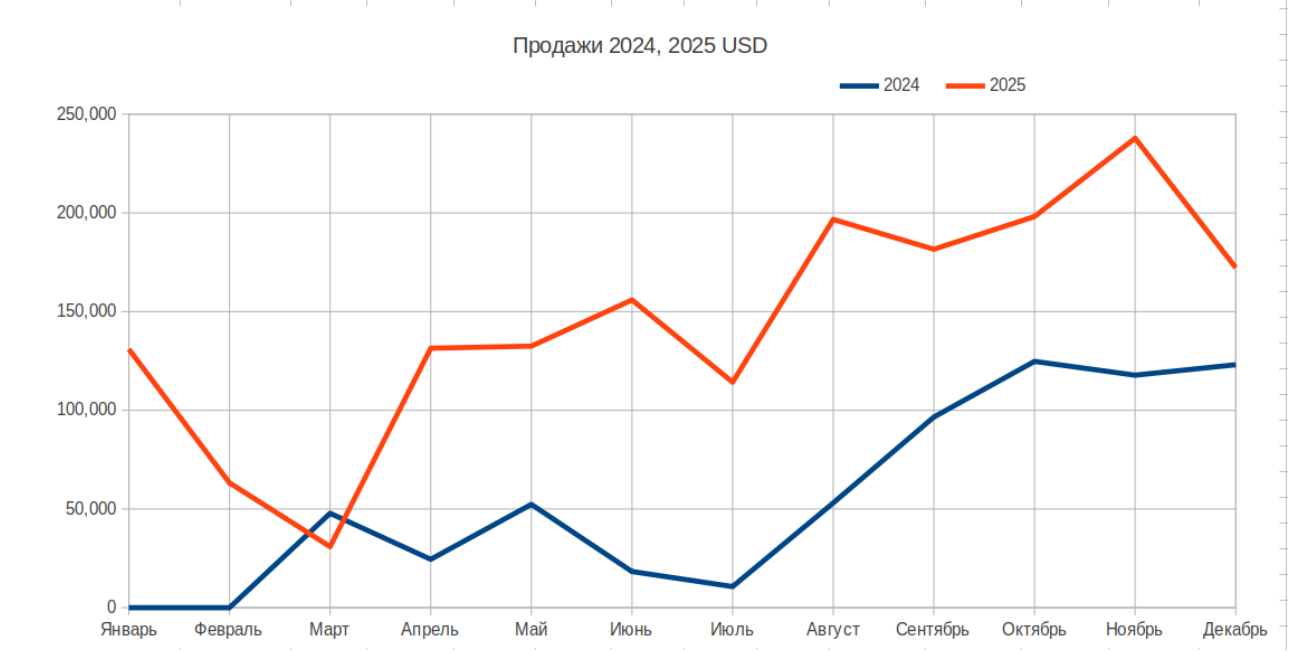
Январь 2026
Сидней

Резюме проекта

Мы — быстроразвивающийся онлайн-бизнес в области групповых покупок товаров длительного пользования для дома и заднего двора. За 2025 год работы в Австралии мы достигли объёма продаж в 2,620,000 австралийских долларов (AUD), что составляет 1,745,000 USD.

Бизнес находится на третьем году развития и демонстрирует стабильный рост.

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Итого
2024	0	0	47,810	24,508	52,329	18,321	10,701	53,071	96,590	124,785	117,783	123,101	668,999
2025	130,982	63,233	30,915	131,440	132,498	155,901	114,271	196,719	181,597	198,130	237,857	172,205	1,745,747



Важным конкурентным преимуществом проекта является наличие уникального IT решения позволяющего эффективно управлять бизнес процессами без привлечения операционного персонала. Компания владеет 2 зарегистрированными торговыми марками, которые всего за год приобрели отличную репутацию у клиентов.

Мы предлагаем приобрести 25 % акций компании за 1,000,000 USD.

Срок окупаемости ~ 2.5 года.

ROI через 3 года: 135%.

Привлечённые средства будут направлены:

1. Выход на рынок Великобритании по проверенной схеме, успешно примененной в Австралии. Подготовка завершена полностью, средства пойдут на закупку товаров и оплату рекламы.
2. 2-х кратный рост продаж и укрепление позиций на рынке Австралии, за счет вывода дополнительного УТП для верхней части среднего класса, Повышения количества конверсий от вложений в рекламу, повышения известности и узнаваемости торговой марки, вывода на рынок несколько новых перспективных товаров, пользующихся высоким спросом (отопители, павербанки и солнечные батареи). Популярность товаров мы определяем по частоте поисковых запросов в сети.
3. Погашение «дорогих» кредитов.

Наша цель — масштабирование проверенной и доказавшей свою эффективность бизнес-модели на развитых рынках с высокой покупательной способностью. За счет этого мы планируем получить следующие результаты в 2030 году:

- иметь 100,000 пользователей,
- объем продаж 50 млн USD в год,
- EBIT в 2030 году 20 млн USD.

Финансирование будущего масштабирования в EU предполагается за счёт привлечения долгового капитала, а прибыль — направлять на дивиденды акционерам и мотивационные программы менеджмента. В случае получения выгодного предложения о покупке компании, рассмотреть этот вопрос.

Описание компании

Наша компания специализируется на организации групповых онлайн-покупок товаров длительного пользования для дома и сада. Мы объединяем покупателей, чтобы предложить им лучшие условия от производителей и поставщиков, снижая цену за счёт оптового объёма и прямой поставки.

В течение первого года работы был создан и успешно протестирован полноценный e-commerce бизнес, включающий:

- Торговую площадку для проведения групповых продаж (https://cosydeals.com.au),
- Надёжную логистическую инфраструктуру,
- Поставки от проверенных производителей из Китая,
- Уникальную компьютерную систему контроля и управления бизнес процессами обеспечивающую эффективное управление бизнесом.

Запуск проекта состоялся в сентябре 2023 года. Для запуска были привлечены инвестиции в размере 600,000 USD. Организованы все деловые связи и инфраструктура, обновлен сайт. Собрана команда. Первая продажа состоялась в марте 2024 года.

Основатель компании — опытный специалист в области управления крупными производственными компаниями и специалист в разработке IT систем управления и электронной коммерции, гражданин России. До этого проекта участвовал в создании успешного аналогичного проекта в Новой Зеландии (https://www.containerdoor.com/nz). Весь приобретенный там опыт был усовершенствован и внедрен в проекте. Сочетание большого опыта управления бизнесом и опыта создания IT систем позволило создать уникальный программный продукт, позволяющий компании стать лидером рынка в своем сегменте. Команда полностью укомплектована опытными специалистами и эффективно управляет процессами от маркетинга до доставки конечному потребителю.

Уникальное торговое предложение

Наше УТП — это модель коллективных покупок с максимальной выгодой для клиента, применённая к сегменту товаров длительного пользования, таких как перголы, газебо, сауны, садовая мебель, беседки, навесы, сауны, барбекю, грили и другие товары для дома и двора.

В состав нашего предложения входит:

1. Цены на 30% ниже рыночных благодаря объединению покупателей в группы и прямым закупкам у производителей.

2. Фокус на крупных, дорогих и престижных товарах, где экономия особенно ощутима.
3. При невысокой цене мы предлагаем качество товара, поддержку и сервис на уровне премиум — мы сопровождаем клиента на всех этапах сделки.
4. Прозрачность и доверие — покупатели видят количество участников и конечную цену для оплаты, дату поставки, всю важную информацию.
5. Удобный онлайн-сервис — всё, от выбора товара до доставки, организовано через нашу платформу, на всех этапах клиент получает информацию через сайт или е-мейл.

Все наши конкуренты работающие на этом рынке сконцентрированы в двух ценовых сегментах рынка - среднем и высоком и конкурируют между собой с минимальной ценовой разницей из-за невозможности снизить затраты, тк работают по одинаковой бизнес модели.

Наше предложение стоит отдельно от конкурентов — наше предложение значительно дешевле (до 30 %), но с немного увеличенным сроком поставки. Существует большая категория потребителей, которые готовы подождать товар ради огромной скидки в 30%. Мы выгодно отличаемся от традиционных онлайн магазинов и DIY-ритейлеров благодаря нашей бизнес модели.

В 2026 году планируется создать складские запасы пергол и продавать их по цене на 15% выше чем перголы с доставкой через 2 месяца, для удовлетворения потребностей клиентов из верхней части среднего класса, не готовых ждать товар 2 месяца.

Мы обладаем уникальной технологией и предлагаем френдли подход к клиенту:

- Модель групповой покупки позволяет предлагать лучшие цены без потери маржи — наши конкуренты работают с розничной наценкой, а мы с объёмом.
- Прямые поставки от производителей в Китае исключают лишние звенья цепочки поставок и минимизируют издержки.
- Мы не имеем складских запасов — все поставляемые товары предоплачены клиентами, в каждой поставке имеется небольшой резерв для срочной работы с рекламациями и претензиями клиентов. Этот резерв немедленно распродается после отгрузки товара клиентам.

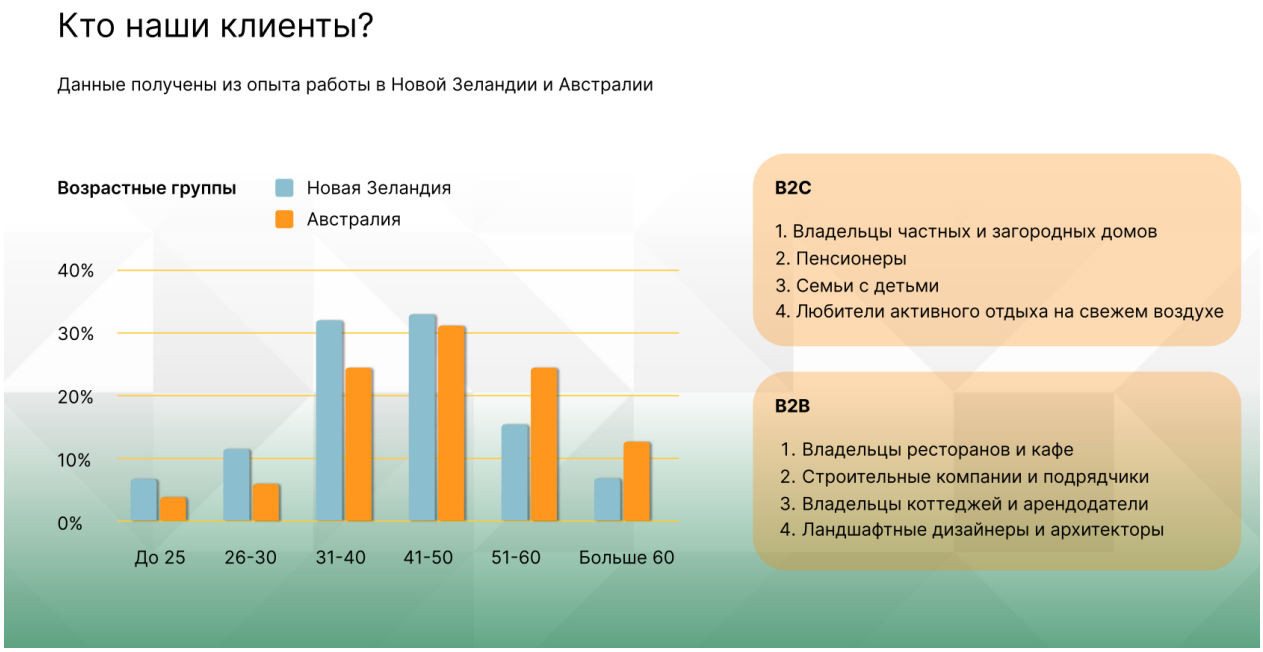
- Наши цены значительно ниже цен конкурентов — потребитель готов ждать 2 месяца ради экономии 1000 долларов.
- Уникальная онлайн-платформа с развитой системой управления бизнес процессами, созданная под нашу модель продаж, автоматизирует процесс формирования предложений, покупок, оплаты и логистики. Данная система разрабатывалась 5 лет с учетом огромного опыта, сложна для повторения или копирования, что дает нам долгосрочное преимущество перед конкурентами и защиту от повторения.
- За счет высокой автоматизации наш бизнес в 2 странах обслуживает 12 человек. Средняя численность персонала конкурентов 35 - 40 человек. Использование уникальной IT системы позволяет экономить нам около 1,500,000 USD в год заработной платы.
- Высокий уровень клиентского сервиса, включающий сопровождение сделки, гарантийную поддержку и помощь с монтажом обеспечивается за счет автоматизации информирования клиентов через е-мейл, месенджеры, телефонные звонки и применение бота с искусственным интеллектом.

Наша модель отлично работает в Австралии, и теперь мы масштабируем её в Великобританию и ЕС. В Великобритании тестовые продажи начались 1 мая 2025 года, в 2025 году получены отличные отзывы в Траст Пайлот, мы имеем отличную репутацию и готовы начать продажи в Марте 2026 года. Планируем начать продажи в ЕС в 2027 году.

Анализ рынка

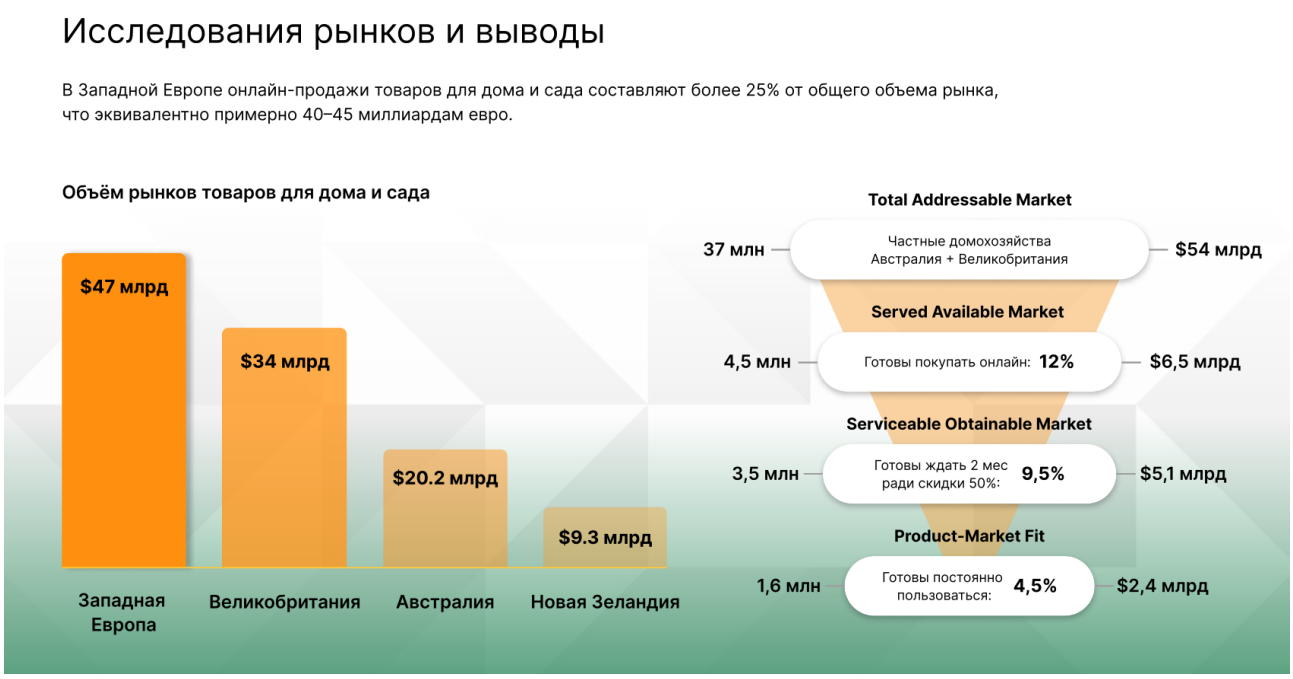
1. Целевая аудитория:

- Владельцы частных домов в Австралии, Великобритании и странах ЕС,
- Люди в возрасте 35 – 65+ лет со средним уровнем дохода и выше среднего,
- Пенсионеры,
- Потребители, ориентированные на качество и долгосрочную экономию,
- Малый бизнес, операционная деятельность которого происходит на улице (кафе, рестораны, эвент мероприятия, парки и заповедники, озеленение и ландшафтные работы, малое коттеджное строительство).



2. Рынок:

- Австралия: более 9 млн частных домохозяйств, рынок DIY и товаров для дома оценивается в 20 млрд USD, (https://www.marketresearch.com/MarketLine-v3883/Home-Garden-Product-Retail-Australia-30338347),
- Великобритания: около 19 млн частных домов, рынок домашних улучшений и садовой мебели оценивается в более чем 34 млрд USD, (https://www.marketresearch.com/MarketLine-v3883/Home-Garden-Products-United-Kingdom-13513805),
- ЕС: огромный фрагментированный рынок объемом около 47 млрд USD с устойчивым спросом на премиальные и средне ценовые товары для дома и сада, (https://www.marketresearch.com/seek/House-Home-Europe/610/1275/1.html) .



3. Тенденции:

- Рост интереса к онлайн-покупкам крупногабаритных товаров,
- Увеличение инвестиций в благоустройство и комфорт дома,
- Повышенное внимание к цене и соотношению “цена-качество”.

Маркетинговая стратегия

Наша маркетинговая стратегия ориентирована на цифровые каналы с упором на эффективность, масштабируемость и возврат инвестиций. Регулярно мы проводим уточнение позиционирования, формируем маркетинговые цели и разрабатываем план работ с пошаговыми действиями для реализации целей. За последние 6 месяцев мы получили результаты:

ROAS (окупаемость) по месяцам:

- Январь — 1402 %,
- Февраль — 737 %,
- Март — 542 %,
- Октябрь — 933 %,
- Ноябрь — 750 %,
- Декабрь — 1492 %,

Нами получено среднее значение ROAS: ≈ 976 %.

Среднее значение по е-коммерс в Австралии 300 — 400 %.

CPA (плата за целевое действие) по месяцам:

- Январь — 136 USD,
- Февраль — 254 USD,
- Март — 284 USD,
- Октябрь — 181 USD,
- Ноябрь — 233 USD,
- Декабрь — 148 USD,

Средняя стоимость рекламы для покупки: ≈ 206 USD, при средней стоимости чека 2120 USD.

Основные направления продвижения:

1. Бренд-платформа:

- Бренд-ядро: big idea + RTB (reasons to believe),
- Миссия и главная цель,
- Ценности компании,
- Ключевые преимущества,
- Позиционирование + месседж компании,
- Архетип компании,
- Tone of voice (коммуникационная модель + стилистика текста)

2. Целевая реклама в соцсетях и поисковых системах:

- Таргетинг по интересам (дом, ремонт, ландшафтный дизайн),
- Гео-таргетинг по районам с домами средней и выше стоимости,
- Платформы:
  - Facebook AU (https://www.facebook.com/cosydeals.au),
  - Instagram AU (https://www.instagram.com/cosydeals.au),
  - YouTube AU (https://www.youtube.com/channel/UCwO_1FmvquY6Alq2y6VoMHw)
  - Trustpilot AU (https://au.trustpilot.com/review/cosydeals.com.au)
  - Facebook UK (https://www.facebook.com/profile.php?id=100077395021081)
  - YouTube UK (https://www.youtube.com/@CloseTheDealUK)

3. Контент-маркетинг, SEO, AIO

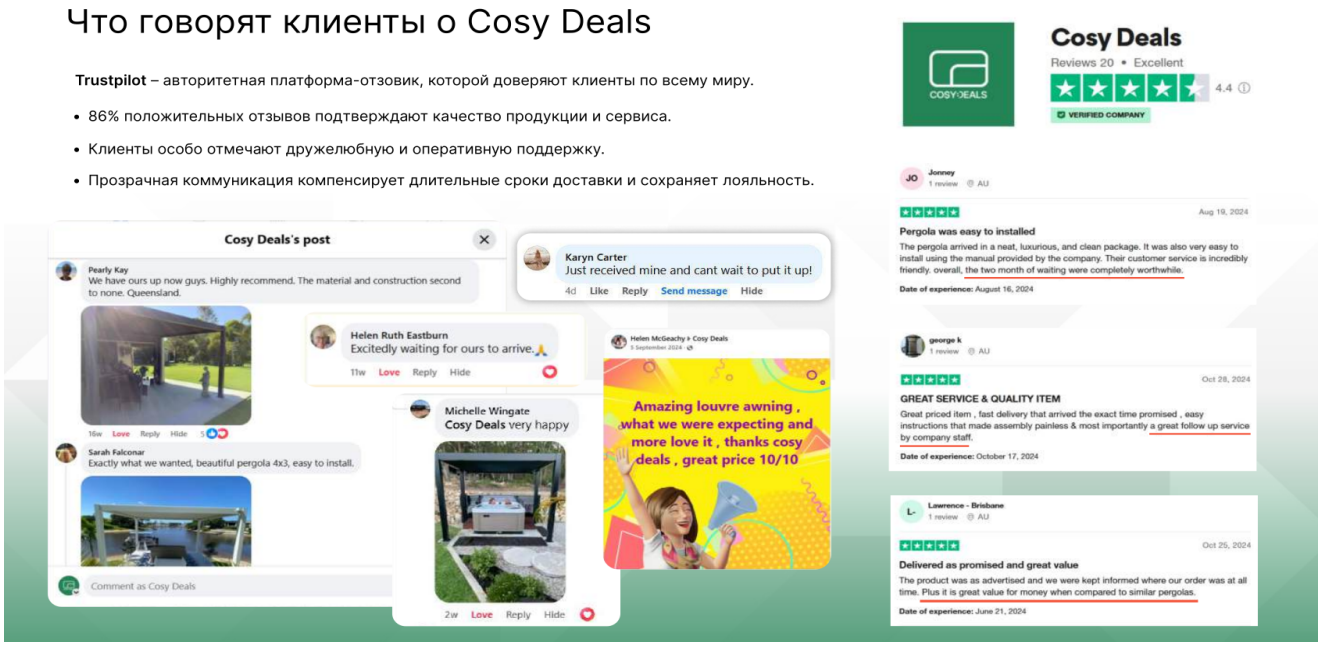
- Ведение блога на сайте с полезными статьями и гайдами,
- Видео обзоры и инструкции по установке,
- Продвижение по ключевым запросам в Google
- Разработана пиллар статья, несколько поддерживающих статей, несколько блоков FAQ для индексации в выдаче ИИ поисковиков - ChatGPT и тд.

3. **E-mail маркетинг и ретаргетинг**

- Автоматическая цепочка писем (welcome, напоминания, акции),
- Повторное вовлечение тех, кто не завершил покупку.

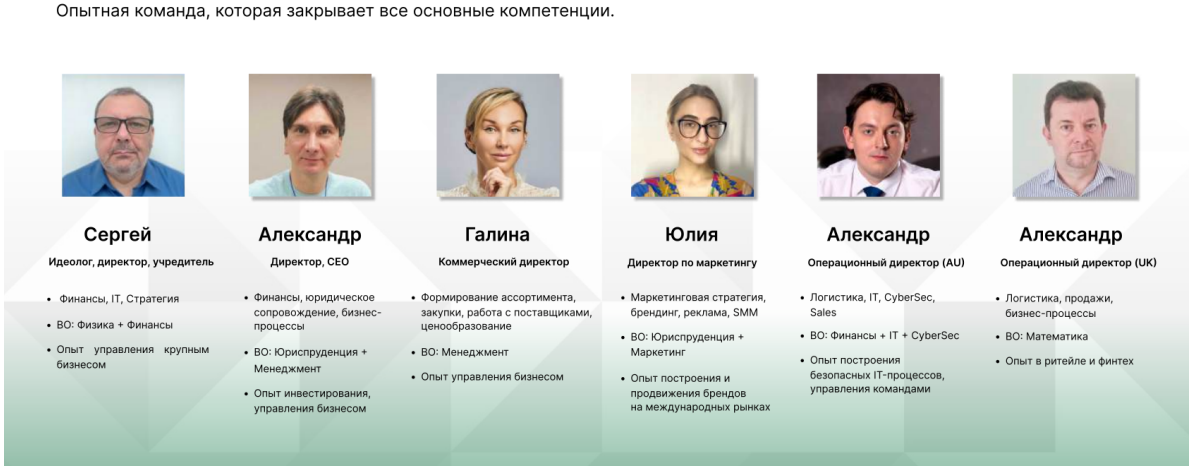
4. **Открытость и прозрачность для клиента**

- Максимальная открытость к происходящим процессам в компании,
- Информирование об отгрузке и приходе контейнеров,
- Демонстрация закупки, отбора продуктов, производства, проверки качества товаров,
- работа с отзывами клиентов на сайте и в специальных сервисах.



Команда

Команда укомплектована высокопрофессиональным опытным персоналом с подтвержденными результатами прошлой работы. Благодаря использованию уникального программного комплекса, для обеспечения операционной работы необходимо всего 12 человек на 2 страны. Это выгодно отличает нас от конкурентов и экономит нам до 1.5 млн USD заработной платы в год.



Финансовая модель

1. Фактические данные за 2025 год:

- Выручка: 1,745,000 USD (2,620,000 AUD),
- Операционная окупаемость для одной страны Австралии — объем продаж 800,000 USD в год
- Операционная окупаемость для двух стран Австралия и Великобритания — объем продаж 1,300,000 USD в год
- Средний чек: 2115 USD (3175 AUD),
- Количество заказов: 825,
- Маржинальность: ~19%

2. Прогноз на 2026 год:

- Цель по выручке в Австралии: 3,000,000 USD,
- Цель по выручке в Великобритании: 400,000 USD,
- Общая выручка: 3,400,000 USD,
- EBIT: 800,000 USD,
- Маржинальность: ~24%

3. Использование инвестиций (1,000,000 USD):

- Маркетинг, реклама и закупка товара в UK: 300,000 USD,
- Закупка товара на склад в Австралии: 200,000 USD
- IT и развитие платформы: 70,000 USD,
- Погашение дорогих кредитов: 430,000 USD.

Достижения

За 2 года работы мы:

- Заработали доверие клиентов (https://cosydeals.com.au/testimonials),
- Добились высокой лояльности (https://www.facebook.com/hashtag/cosydealscommunity),
- Получили отличные отзывы (https://www.trustpilot.com/review/cosydeals.com.au),
- 27% конверсий приходит из органического трафика,
- 45 % покупателей узнали о нас из социальных сетей,
- В 2025 году рост объема продаж составил 2.75 раз в австралийских долларах.

Оценка стоимости

Текущая оценка стоимости компании: 4,000,000 USD

Оценка стоимости проводилась 2-я способами.

По аналогии:

Оценка Container Door (https://www.containerdoor.com/nz) - аналогичного бизнеса в Новой Зеландии, в работе над которым участвовал фаундер. Оценка Container Door после 4 лет работы составила 100 млн. NZD (63 млн. USD).

В ноябре 2019 года 1.2 % акций были проданы за 1.2 млн NZD (785 тыс. USD) на краудфандинговой платформе https://www.pledgeme.co.nz/investments/373-container-door-limited

Рынок Австралии и Великобритании - в 6 раз больше Новой Зеландии, что позволяет нам принять, что ожидаемая стоимость через 3 - 4 года составит от 30 до 80 млн USD.

3 EBIT:

Прогноз EBIT:

2026г. — 800 000$

2027г. — 1 600 000$

2028г. — 3 000 000$

EBIT за 3 года 5 400 000$, делаем скидку 25%.

Условия для инвестора

- Объём инвестиций: 1,000,000 USD,
- Предлагаемая доля: 25 %,
- Форма участия: акционер,
- Тип инвестиции: прямые инвестиции в долю (equity),
- Юрисдикция компании: Австралия,
- Тип компании: частная с ограниченной ответственностью (PTY LTD),
- Право на прибыль: пропорциональное участие в распределении прибыли и приросте стоимости компании,
- Приветствуется возможность инвестора предоставить кредитную линию в 2026 году для финансирования выхода в EU, за это возможно снижение стоимости доли на 10%,
- Место в совете директоров,
- Доступ к регулярной отчётности и участию в стратегическом планировании,
- Возможность получить гражданство Австралии или Великобритании или Евросоюза для себя и семьи,
- Ожидаемый срок возврата инвестиций: 2,5 года,
- Ожидаемый ROI через 3 года: 150%.

Риски и их минимизация

1. Риск низкой конверсии и слабых продаж на новых рынках

Минимизация:

- Имеем опробованную в Австралии и давшую хорошие результаты схему выхода на рынок, повторяем ее в Англии,
- Пилотный запуск в Великобритании уже произведён и дал положительные результаты,
- На начальном этапе выхода в Англию, для преодоления порога вхождения, принято решение об отклонении от принятой схемы и закупке первого контейнера, для сокращения срока поставки клиенту и повышения привлекательности нашего предложения, контейнер доставлен в Великобританию.
- Гибкая модель маркетинга с возможностью быстрого тестирования, корректировки и наращивания мощности рекламной компании за счет резерва,
- Наличие запаса контента и возможность быстро реагировать на изменения,
- Наличие команды опытных маркетологов для быстрого реагирования.

2. Логистические сбои и задержки поставок

Минимизация:

- Работа с проверенными поставщиками и логистическими партнёрами,
- На начальном этапе выхода в Англию имеем небольшой склад для быстрого реагирования и исправления ситуации,
- Резервирование подрядчиков всех логистических операций,
- Проведена большая работа с локальными логистами в Великобритании,
- Большой опыт члена команды отвечающего за этот процесс.

3. Технические риски платформы

Минимизация:

- Устойчивое и масштабируемое IT решение ,
- Хостинг у лидера рынка по надежности (AWS),
- Резервирование,
- Локальные сервера для каждой страны – нет зависимости от международных каналов связи,
- Наличие в команде специалиста по IT безопасности,
- Команда разработчиков "в доме", регулярные тестирования и улучшения ПО,
- Ограниченный список доверенных лиц с доступом к коду, серверам и CRM.

4. Колебания валют и рост закупочных цен

Минимизация:

- Наша стратегия - работать только в странах с низкой коррупцией, для исключения возможности получения конкурентом незаконных преимуществ, при изменении закупочных цен или курсов все игроки на рынке будут в одинаковых условиях и мы с нашим преимуществом в эффективности все равно будем привлекательнее для потребителя.
- Контракты с фиксированными ценами, имеем соглашения о стратегическом партнерстве с основными поставщиками,
- Работа с несколькими поставщиками.

5. Регуляторные ограничения и локальные законы

Минимизация:

- Юридическая проверка каждой юрисдикции перед входом , один из партнеров юрист,
- бухгалтерия и юридическая поддержка находятся на аутсорсинге у местных специалистов в каждой стране отдельно
- Имеется 2 компании в разных юрисдикциях, для исключения блокировки работы проекта целиком, переключение приема платежей и перевода денег в другую юрисдикцию проверено и осуществляется за несколько минут.

6. Политичекие риски

Например, Китай, наш главный поставщик захватит Тайвань и попадет под санкции. Предыдущий опыт показал, что Австралия не присоединится к подобным санкциям, из-за высокой зависимости от торговли с Китаем. Китай Самый крупный покупатель австралийских продуктов животноводства, железной и алюминиевой руды. Предыдущие попытки организовать санкции Китаю из-за притеснений уйгуров, Австралия игнорировала. Правительство Австралии считает что благосостояние страны — приоритет номер один.

Резюме инвестиционного предложения

Компания: Cosy Deals Pty Ltd — быстрорастущая онлайн-платформа групповых покупок товаров длительного пользования для дома и приусадебной территории.

Рынки: Австралия (вышли на прибыль), Великобритания (начались продажи), ЕС (планируется)

Выручка (2025 год): 1,745,000 USD (2,620,000 AUD),

Запрашиваемые инвестиции: 1,000,000 USD

Схема инвестирования: Договор покупки акций или SAFE договор,

Форма оплаты: Банковский перевод в Австралию или криптовалюта,

Предлагаемая доля: 25 %

Окупаемость инвестиций: ~2.5 года

Ожидаемый ROI за 3 года: 150%

Цель инвестиций: Увеличение продаж в Австралии и масштабирование в Великобританию.

Почему стоит инвестировать:

1. Доказанная эффективная бизнес-модель,
2. Бизнес обладает уникальной технологией, дающей преимущество и защищен от повторения,
3. Высокий спрос на УТП и потенциал масштабирования,
4. Эффективная команда с разносторонними знаниями и опытный фаундер,
5. Возможность занять нишу на развитых рынках с высокой покупательной способностью,
6. Легальный и стабильный доход в первоклассной юрисдикции,
7. Возможность получить ВНЖ или Паспорт в Австралии, Великобритании или ЕС,
8. Потенциал большого роста стоимости актива — от 10 до 30 раз в течение 5 лет.

Мы готовы предоставить любую необходимую документацию для подробного изучения проекта. Готовы провести онлайн или личную встречу.

В случае Вашей заинтересованности проектом или наличии вопросов контакты для связи:
Email: ser.serafimov@cosydeals.com.au
Тел., Ватсап, Телеграмм : +66956196805
Сергей.