

TEZA

Мобильное приложение TEZA ID

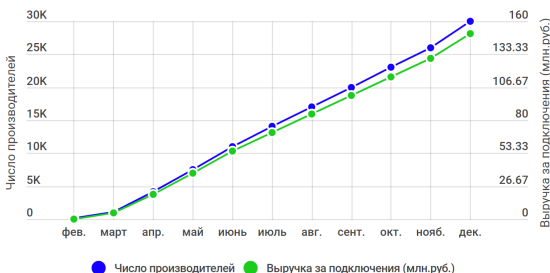
4%

Производителей готовы подключиться к системе
(маркетинговое исследование)

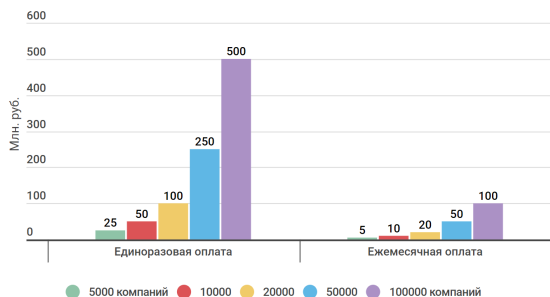
35%

Потребителей готовы пользоваться приложением
(маркетинговое исследование)

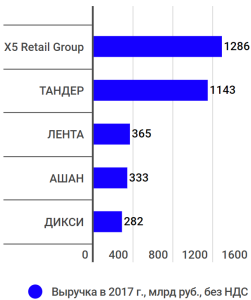
Прогноз прироста новых клиентов и выручки за подключения в 2019г. (млн.руб.)



Выручка с подключений и ежемесячного обслуживания, 100 000 клиентов (млн.руб.)



Топ-5 FMCG-сетей по объему выручки в 2017 г.



Прибыль с комиссии за покупку

0,1%

При комиссии приложения за покупку 0,1% потенциальный объем прибыли составит более **3,4 млрд. руб/год.**

МОНЕТИЗАЦИЯ TEZA ID

Мобильное приложение:

1. Единовременная оплата за подключение компаний производителей к системе проверки товаров;
2. Ежемесячная оплата за обслуживание модуля проверки товаров, для компаний производителей;
3. Фиксированная комиссия за покупку на основании прикрепленного чека покупателем.

Для розничных потребителей:

1. Кэшбэк сервис;
2. Двойное вознаграждение за сообщение о выявлении подделки;
3. Бонусы за регулярные проверки товара на подлинность;
4. Участие в акциях и маркетинговых мероприятиях;
5. Поощрение за рекомендации и продвижение сервиса.

Для компаний производителей:

1. Выявление потребностей покупателей и эффективное использование информации о потребителях с целью увеличения объемов продаж;
2. Активное участие потребителей в выявлении контрафактного товара, так же будет способствовать увеличению прибыли компании производителя.

Отличие бизнес модели мобильного приложения TEZA ID от кэшбэк приложений и приложений с программой лояльности заключается в том, мы делаем первую продажу и получаем первый чек при подключении производителя к системе проверки подлинности товаров с последующей ежемесячной оплатой за обслуживание. Другие сервисы монетизируются с комиссии за покупку, для нас это дополнительный источник дохода.

ПРОЕКТ ПОДДЕРЖИВАЮТ

