



ГДЕ360
ПОИСК МАГАЗИНОВ РЯДОМ

Проект: Где360 – поиск товаров в магазинах рядом

Сайт: gde360.ru

Регион: РФ и СНГ

Стадия проекта: MVP

SAM: 800 млн.

Краткое описание проекта



Решаемая проблема

Вокруг много строительных и хозяйственных магазинов, магазинов инструментов. Но у покупателей занимает значительное время найти нужный товар: обычный поиск в интернете не дает гарантию территориальной доступности, а доставка не гарантирует ожидаемых сроков, качества товара и соответствия представлениям о товаре

Решение

Создание агрегатора магазинов с загруженными прайс-листами и локализованных на карте. Покупатель ищет нужный товар, сразу видит на карте магазины, в которых он есть, приходит и покупает.



#стройматериалы, хозтовары и инструменты

Март 2020 г.

Возникновение идеи. Проработка концепции

Август 2021 г.

Функциональный прототип, сбор команды, подключение первых магазинов

Октябрь 2022 г.

Переход на SSR, подключено более 100 магазинов, добавлено более 200 тыс. товаров



- **Покупателям**
 -  Значительное сокращение времени на поиск товаров в нужной территориальной зоне
 -  Сокращение времени на приобретение товара (не ждут доставку)
 -  Улучшенный охват за счет офлайн магазинов, позволяющий искать редкие товары
- **Магазинам**
 -  Самый доступный и простой инструмент войти или улучшить присутствие в интернете
 -  Не меняет модель бизнеса: нет требования делать сайт или организовывать доставку
 -  Увеличивает территориальную конверсию, формирует постоянную базу, улучшает узнаваемость и доверие
- **Социальная значимость**
 -  Поддерживает МСП
 -  Улучшает цифровизацию и доступность товаров

Текущая стадия проекта - MVP



Технический блок

Настроены краулеры для сбора прайсов с некоторых сайтов

Поисковая лингвистика на основе ИИ

Личный кабинет для магазинов, где магазины могут загружать прайсы

Сайт, в том числе в мобильной верстке



Организационный блок

Подключено 100 магазинов

Добавлено более 200 тыс. товаров

Протестированы инструменты привлечения магазинов и покупателей



Финансовый блок

Получен первый платеж за использование краулера

Проведен CustDev о стоимости

Разработана модель монетизации



Инструменты, которые используем

Jira Software & Confluence

Яндекс.Бизнес, Метрика, Директ

Google Search Console



Трудности (риски) с которыми столкнулись

Проблемы SEO оптимизации чужих данных

Клиенты и модель монетизации



B2C (покупатели)

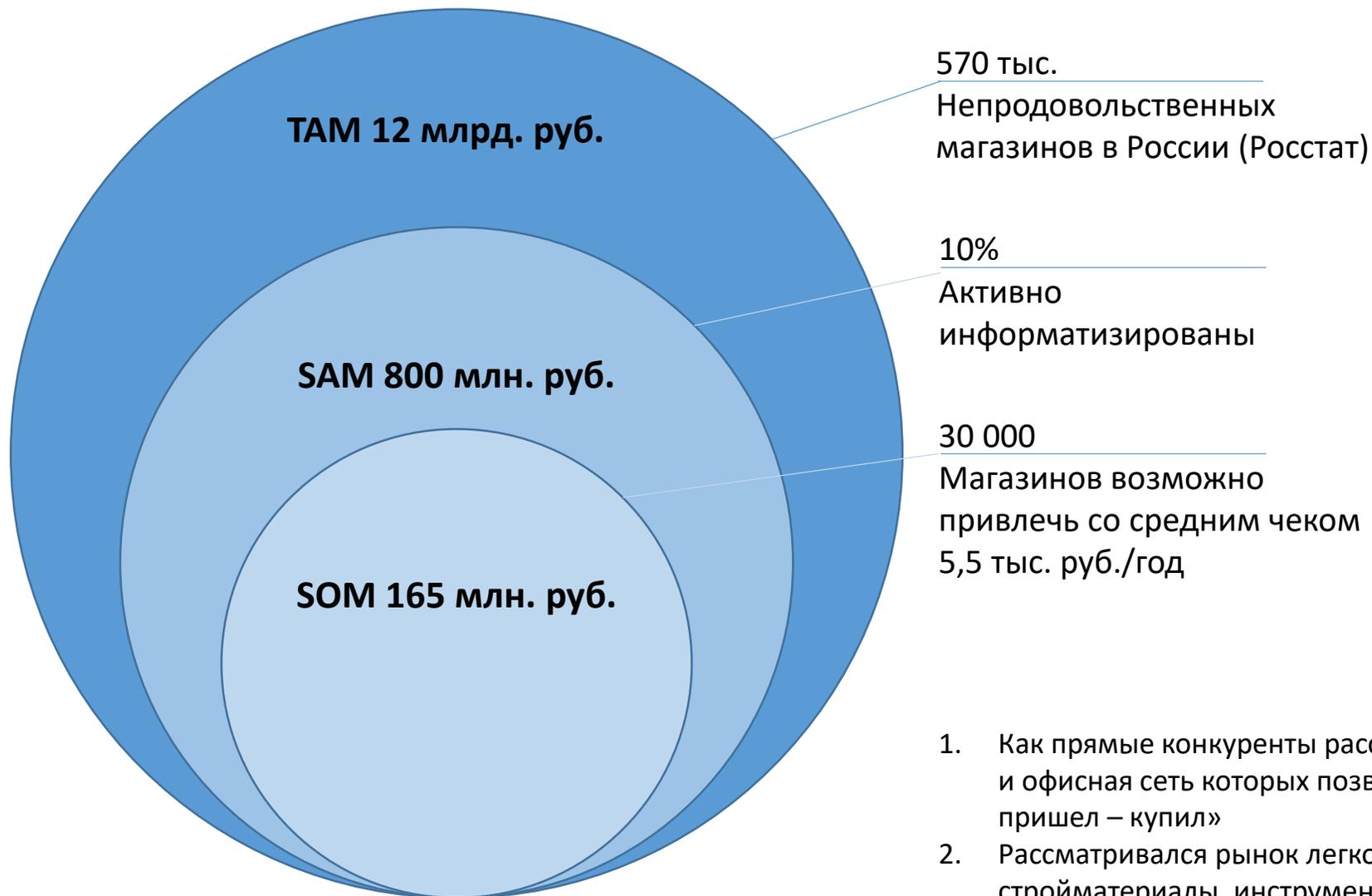
Использование сервиса покупателям бесплатно, но мы продаем контекстную рекламу трафику

B2B (магазины)

Магазины платят за:

- Размещение на площадке;
- Нативную рекламу и продвижение товаров;
- Сопутствующие услуги (оцифровка прайсов, краулинг сайтов)

Трафик	Размещение прайса, р./мес.				Краулинг	Выделение в выдаче	Банеры	Boost на главной и карте
0,12 р.	тыс. позиций				2500 р.	200 р.	1000 р.	200 р.
	< 1	1-5	5-10	>10				
за посещение	0	300	600	1000	За 6 мес.	7 дней	1000 показов	3 дня
	мин. подписка на 6 месяцев							



Конкуренты

Авито. 32М трафик в месяц
ВсеИнструменты. 38М в месяц
Леруа Мерлен. 34М в месяц

Аналоги в смежных отраслях:

Zzap – поиск запчастей
Aptekamos – поиск лекарств

Принятые допущения:

1. Как прямые конкуренты рассматривались компании, интернет ресурсы и офисная сеть которых позволяют реализовать сценарий «Нашел – пришел – купил»
2. Рассматривался рынок легко масштабируемых смежных отраслей: стройматериалы, инструменты, хозяйственные товары, запчасти, хобби, аптеки

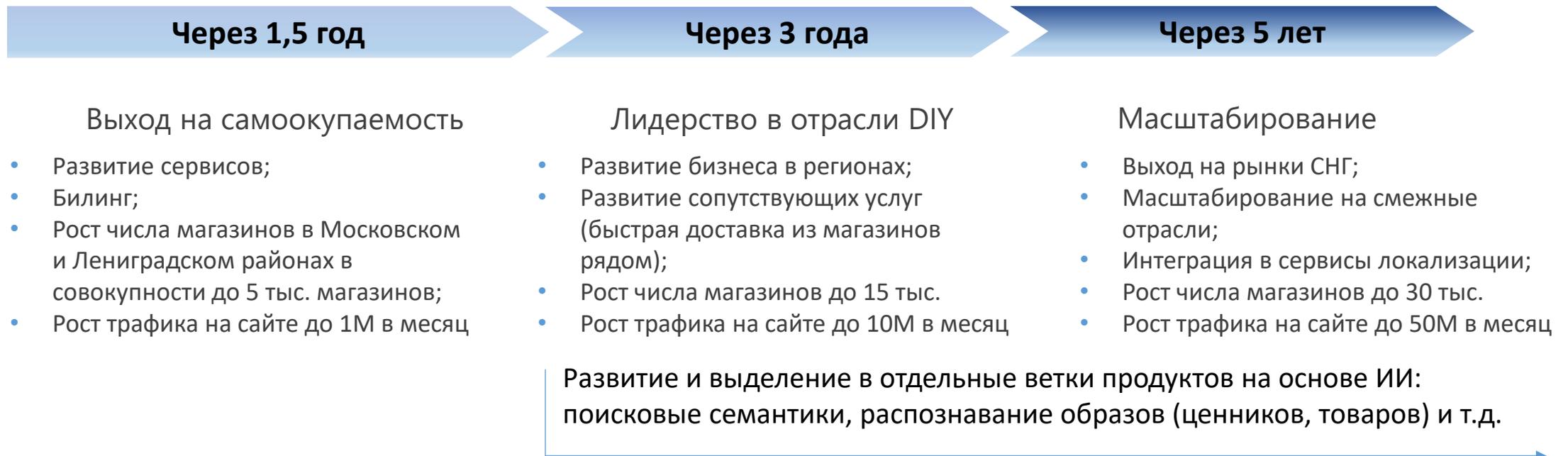


Цель и планы бизнеса на 5 лет

Цель – занять лидирующие позиции в сегментной связке «офлайн магазин – интернет» в большинстве отраслей непродовольственной торговли на территории РФ и стран СНГ

Задачи:

1. Охватить более 50% магазинов строительной тематики в крупных городах РФ;
2. Масштабировать бизнес на смежные отрасли;
3. Выйти на рынки стран СНГ.





Благодарю за внимание!

г. Москва

i.tikhonov@gde360.ru



+7 977 925 61 31