

BY08 MTBK 3012 0001 0933 0011 6521 3AU 400 3A000 BIC SANHA - MTBKBY221 8-029-5425881

Итоги 2024 года.

Направление – оптовая торговля.

ООО «ГК Эксперт-ОПТ»

Стратегический план увеличения объемов продаж (выдержка):

1. Увеличение постоянного складского остатка.
2. Расширение каналов продаж.
3. Расширение товарных групп.
4. Снижение себестоимости (цены приобретения товара, услуг).
5. Повышение узнаваемости бренда (компании, сайта).

Вывод:

План стратегического развития на 2024г. условно выполнен. Основные цели достигнуты. Стратегия верна. Краткое обоснование:

С учетом возросших затрат на реализацию проектов сохранен уровень прибыли на уровне прошлого года, увеличена выручка на 7% к итогам прошлого года, увеличена клиентская база на 10% к показателям прошлого года. Введены более 500 новых позиций в ассортимент компании. Средний чек на уровне показателей прошлого года. Увеличение посещаемости сайта до 1200 уникальных пользователей в день. Компания приняла участие в областном конкурсе среди представителей бизнеса, где по итогам конкурса заняты призовые места в двух заявленных номинациях – решением жюри присуждено первое место по Могилевской области в номинации «Легкий Старт» и второе место по Могилевской области в номинации «Лучший в торговле». Заключены контракты на производство изделий мед. назначения с ведущим Китайским производителем Guilin HBM Health Protections. Произведена интеграция сайта организации с ведущими интернет платформами (маркетплейсами) – емол, валберис, озон, онлайнер. Наблюдается рост выручки в разрезе 1 кв. 2025г., а именно плюс 33% к аналогичному кварталу 2024г. и плюс 26% к среднегодовой выручке.

Обоснование вывода (детально):

Привлечение инвестиций (в том числе и за счет продаж токенов), вместе с текущими результатами работы, позволило выполнить следующие пункты плана развития:

1. Увеличить складской остаток товара до 380 000 бел. рублей. Что в свою очередь повысило общую удовлетворённость качеством оказанных услуг клиентами, уменьшило срок доставки товара до конечного потребителя. Снизило нагрузку на отдел снабжения и логистики в части увеличения срока доставки товара, для пополнения складского запаса и как следствие снижение стоимости доставки на 9%. Уменьшило процент отказов от покупки (по причине ожидания товара) на 20%. Путем внедрения дополнительного ПО и настройки текущего произведена интеграция нашей системы с системами ведущих маркетплейсов – Озон, Валберис, Онлайнер, Емол. Настроена автоматическая

интеграция цен и остатков с базой 1с, продолжается настройка выгрузки всех разделов каталогов. Ожидаемый прирост составит +/- 5%. На данный момент 1%.

2. Заключены контракты на производство изделий мед. назначения с ведущим Китайским производителем Guilin HBM Health Protections, произведена предоплата за товар, начато производство. Плановый срок поставки продукции июнь 2025г. В ассортимент введена новая товарная группа – «Антисептики и дез ср-ва», было заключено индивидуальное соглашение с производителем ЗАО «Санитарная оборона», об индивидуальных ценах поставки, и получен товар. Дополнен ассортимент новым производителем нитриловых перчаток – ООО «Оптические диски» (крупнейший производитель в РФ перчаток «Эколат»), путем заключения дилерского соглашения и поставки товара. Размещена заявка на контрактное производство под собственной торговой маркой на предприятии ООО «Бависервис». Заключены контракты на поставку продукции концерна Procter & Gamble и ведущего производителя РФ Synergetic, с апреля 2025г. продукция этих компаний уже в продаже.
3. Произведена оплата программного обеспечения, лицензий, предоплаты за обслуживание информационных систем и перевозчикам, и пр. за год, что позволило получить по этим услугам дополнительную скидку 25%.
4. Увеличило скидку по поставляемой продукции, за счет внесения предоплаты и увеличения суммы разовых закупок, на 5%. Заключенные договора на контрактное производство снизило себестоимость производимых товаров на 15%. В общей массе снижение закупочной цены в разрезе года 7.5%. Плановая на 2025г - 11%.
5. Путем оптимизации поисковых запросов на поисковиках, настройкой контекстной и товарной рекламы, ведением социальных сетей нами достигнуто среднеедневное посещение сайта организации на 2025г. (1 кв. 2025г.) более 1200 уникальных пользователей ежедневно. CTR Яндекс составляет 2,62%, CTR Гугл составляет 1,45%.

В мае 2024г. компании присвоен рейтинг деловой репутации на уровне B reputation, который характеризует деловую репутацию среднего уровня, в июне пересмотрен и подтвержден.

В апреле 2025г. были подведены итоги областного конкурса «ЛВВЫ БИЗНЕСА» - самое масштабное бизнес-событие Могилевской области бизнес-форум. В рамках форума прошел финал конкурса предпринимателей. Организаторы: Могилевский областной исполнительный комитет, Могилевский городской исполнительный комитет, Общественное объединение "Инвестиционный клуб "ДЭПРО". С целью повышения узнаваемости компании и повышения рейтинга нами принято участие в данном конкурсе по двум номинациям. Решением жюри на основании финансовых показателей 2023-2024г. нам присуждены следующие места первое место по Могилевской области в номинации «Легкий Старт» и второе место по Могилевской области в номинации «Лучший в торговле».

Для инвесторов, нами была создана группа в телеграмм канале - ГК Эксперт Investor (номер администратора канала + 375 44 766 76 74). Где мы, кроме прочего, будем публиковать информацию для инвесторов и отвечать на возможные текущие вопросы не являющиеся закрытой информацией компании.

Дополнительная информация по телефону +375 29 373 29 45 Игорь Николаевич (лицо ответственное за выпуск).

Инспектирование бизнеса по запросу потенциальных инвесторов, в т.ч. раскрытие дополнительной информации (балансы, отчеты ИМНС, кредитная информация и т.п) – по месту нахождения доп. Офиса ГК «Эксперт опт» г. Бобруйск ул. Тухачевского 4.

02.05.2025



И.Н. Макович