

# СКД

## Сервис качественных деталей



Надёжное снабжение  
горнодобывающих предприятий



Презентация компании



# Идея проекта

**СКД — единое окно снабжения  
золотодобывающих компаний  
на Дальнем Востоке**

Мы помогаем золотодобывающим компаниям быстро и надежно закрывать потребности в оригинальных и качественных запчастях, объединяя собственный склад, базу проверенных поставщиков по РФ и сопровождение заявки под ключ.



## Что мы делаем

Поставляем оригинальные и качественные запчасти для горнодобывающей техники.



## Как работаем

Закрываем заявку клиента через одно окно: подбор, комплектация, поставка.



## В чем ценность

Снижаем простои техники, экономим время на закупку и уменьшаем риск ошибок в снабжении.



**Ключевая идея:** не просто продать запчасть, а полностью закрыть потребность клиента через один понятный канал снабжения.

# Проблема

Средние золотодобывающие компании и артели Дальнего Востока сталкиваются с неэффективным снабжением техники и запчастей.



## Ключевые проблемы



Закупки разрозненны: приходится работать с несколькими поставщиками.



Срываются сроки поставки запчастей и техники.



Есть риск получить некачественные или неподходящие детали.



Простои техники приводят к потерям выручки.



Команда тратит много времени на поиск, согласование и контроль поставок.

## Пример из практики

Во время добычного сезона у предприятия выходит из строя узел техники. Нужной запчасти нет у текущего поставщика. Чтобы закрыть заявку, приходится обращаться к нескольким компаниям. Срок ожидания поставки может достигать 30 дней. В результате техника простаивает, срывается производственный план, а потери могут достигать до 5% выручки.

## Подтверждение проблемы цифрами



**5–10**  
поставщиков

с таким количеством компаний клиенту часто приходится взаимодействовать для закрытия одной заявки.



**До 30**  
дней

ожидание поставки в сезон.



**До 5%**  
выручки

потери из-за простоя техники.



**1** заявка

= несколько согласований и повторных закупок.



Главная проблема клиента — не просто купить запчасть, а быстро и надежно закрыть всю потребность без простоев техники.

# Решение

СКД закрывает потребность клиента  
в запчастях через одно окно снабжения.



## Что мы предлагаем



Подбор оригинальных запчастей  
и качественных аналогов.



База проверенных поставщиков по РФ.



Комплектация заявки клиента под ключ.



Один контакт и одно окно взаимодействия.



Сопровождение заказа: подбор,  
согласование, поставка.

## Как работает решение

1



### Заявка клиента

Клиент передаёт  
перечень нужных  
запчастей.



2



### Подбор и комплектация

СКД подбирает позиции  
через базу проверенных  
поставщиков.



3



### Поставка под ключ

Клиент получает  
закрытую заявку через  
одного партнёра.

## Почему это решает проблему

- ✓ Снижает необходимость работать с несколькими поставщиками.
- ✓ Ускоряет закрытие заявки.
- ✓ Снижает риск ошибки в подборе деталей.
- ✓ Делает снабжение более предсказуемым.

## Ценность для клиента



Меньше  
простоев техники



Меньше времени  
на закупку



Меньше риска  
по качеству



Одно окно  
вместо нескольких  
поставщиков



**Ключевая идея:** мы не просто продаём запчасти, а быстро и надёжно  
закрываем потребность клиента через один понятный канал снабжения.

## 1. Плацдарм сейчас



Производители / поставщики



Несколько продавцов и дилеров



Золотодобывающая компания / артель

Сейчас клиенту приходится работать с несколькими поставщиками, самостоятельно собирать заявку и нести риск срывов поставки.

## 2. Плацдарм с участием СКД



База поставщиков по РФ + собственный склад



(единое окно снабжения)



Золотодобывающая компания / артель

СКД объединяет подбор, комплектацию и поставку в одном окне, снижая сложность закупки и риск простоев.

## 3. TAM / SAM / SOM



TAM

**1,1 трлн ₽**

Совокупная выручка золотодобывающих компаний Магадана и Якутии

100 тонн золота в год × 11 000 ₽/г = 1,1 трлн ₽



SAM

**33 млрд ₽**

Рынок запчастей

До 3% от выручки золотодобывающих компаний



SOM

**0,3–0,9%**

Целевая доля рынка запчастей через 1 год

100–300 млн ₽ выручки / 33 млрд ₽ рынка



### Дополнительно: рынок техники

Средняя золотодобывающая артель тратит 100–200 млн ₽ в год на технику. Эти затраты считаются отдельно от рынка запчастей.

## 4. Динамика рынка и тренды

Оценка выручки отрасли (рынок золота), млрд ₽



Оценка на основе объема добычи 100 т/год и роста цены золота в рублях.



Рост цены золота увеличивает выручку добывающих компаний



Удаленные месторождения повышают ценность быстрого снабжения



Смешанный парк техники усиливает спрос на мультибрендовые поставки



Дефицит надежных поставщиков повышает ценность единого окна



**Вывод:** рынок крупный и растущий; модель СКД позволяет занять 0,3–0,9% рынка запчастей за 1 год и стать единым окном снабжения для средних золотодобывающих компаний.

# Конкуренты и преимущества

Рынок снабжения золотодобывающих компаний на Дальнем Востоке



## Наши конкурентные преимущества



### Совокупная база поставщиков в РФ более 3 млрд ₽

При получении заявки мы охватываем практически всю Россию и подбираем лучшее предложение по цене и срокам.



### Партнёрство с дилером в Японии

Прямые цены ввоза в РФ, **более 40% разница** в цене по сравнению с поставщиками из РФ.



### Собственная логистика и складская инфраструктура

- ✓ Склад в Москве
  - ✓ Склад в Магаданской области
  - ✓ Собственные грузовые автомобили
- Контроль сроков, сохранность и быстрая доставка.



### Штат механиков более 10 человек

Опыт работы каждого — более **15 лет**.  
Оперативная помощь клиентам и выезд к месту эксплуатации в кратчайшие сроки.



### Логистическое преимущество

При наличии деталей на мини-складах срочные ремонты могут завершиться **не за часы, а за минуты**.



## Почему выбирают СКД



Охват всей России: доступ к тысячам поставщиков



Лучшие цены за счёт прямых контрактов



Гарантия качества и оригинальности деталей



Скорость и гибкость в выполнении заявок



Развитие сети мини-складов вблизи клиентов



## Наши конкуренты



**МОДЕРН  
МАШИНЕРИ**

### Модерн Машинери

Крупный поставщик запчастей и техники на Дальнем Востоке. Широкий ассортимент, но ограниченная гибкость и более высокие цены.



**ТЕХСТРОЙКОНТРАКТ**

### Техстройконтракт

Федеральный поставщик запчастей и оборудования. Длительные сроки поставки и сложная логистика в регионы.

**СКД выигрывает за счёт скорости, гибкости, прямых цен и близости к клиенту.**



## Логистическое преимущество

Обычная доставка



Магадан → Усть-Нера:

**до 5 дней**



Модель СКД



Мини-склад рядом с предприятием:

**около 30 минут**



СКД — это скорость, надёжность и выгода.

Мы закрываем всю потребность клиента в запчастях и технике, экономя время и увеличивая прибыль.

# Бизнес-модель

Как СКД зарабатывает и масштабирует снабжение золотодобывающих компаний



## 1. Источники выручки

-  Продажа оригинальных запчастей и качественных аналогов
-  Продажа горнодобывающей техники
-  Маржа на комплектации заявки клиента под ключ
-  Доход на срочной и региональной доставке
-  Повторные закупки и долгосрочное сопровождение клиентов
-  В будущем — выручка от сервисной службы

## 3. Ключевые расходы

-  Закупка запчастей и техники
-  Поддержание складского запаса
-  Логистика и доставка до клиента
-  Запуск и пополнение мини-складов в регионах
-  Операционная команда и сопровождение закупок
-  В будущем — запуск сервисной службы

## 2. Как работает модель



## 4. Почему модель масштабируется

-  Повторяемый спрос: техника требует регулярной замены деталей и обслуживания
-  Удержание клиента через формат одного окна
-  Рост среднего чека за счёт комплексного закрытия заявки
-  Продажа техники расширяет выручку и усиливает отношения с клиентом
-  Развитие сети мини-складов сокращает сроки и повышает лояльность
-  Запуск сервисной службы создаёт дополнительный регулярный доход



### Ключевая логика

Мы зарабатываем не только на продаже запчастей, но и на продаже техники, комплектации, логистике и в будущем — на сервисной поддержке клиента.



**Вывод:** бизнес-модель СКД основана на продаже запчастей и техники, комплексном закрытии заявок, логистике, повторных продажах и дальнейшем развитии сервисной службы.



### 1. Что уже сделали



Уже продаём запчасти для горнодобывающей техники.



Есть первые клиенты и первые продажи.



Подтверждён спрос на оригинальные запчасти и качественные аналоги.



Сформирована база поставщиков по РФ совокупной стоимостью более **3 млрд ₽**.



Отгрузка и логистика сейчас организованы через СВХ.



Проведены CustDev-интервью с представителями целевого сегмента.

### 2. Где мы сейчас



Модель тестируется на реальных доставках.



Создали собственный сайт.



Интегрируем ценовую базу поставщиков на сайт.



Создали логистическую цепочку: хранение, сортировка грузов, доставка клиенту.

### 3. Что планируем сделать



Увеличить количество клиентов и повторных заказов.



Расширить базу поставщиков и номенклатуру.



Запустить собственный склад.



Развивать мини-склады в региональных хабах рядом с клиентом.



Расширить продажи техники.



Подготовить запуск сервисной службы.

### 4. Следующие этапы

1



Продажи и валидация спроса

Укрепляем поток заявок и собираем повторные продажи.

2



Собственный склад и логистика

Сокращаем сроки поставки и повышаем управляемость запасами.

3



Масштабирование и сервис

Мини-склады, техника и сервисная служба.



**Вывод:** трэкшн уже подтверждает интерес рынка — мы продаём запчасти, работаем с первыми клиентами и переходим от модели через СВХ к собственной складской инфраструктуре.



## Текущая команда



**Войтович Даниил**  
Основатель / CEO

- Развитие проекта и стратегия
- Работа с клиентами и поставщиками
- Формирование модели роста



**Операционный блок**  
Логистика и закупки

- Подбор и комплектация заявок
- Взаимодействие с поставщиками
- Организация поставок через СВХ



**Техническая экспертиза**  
Партнёры / механики

- Оценка качества запчастей
- Проверка применимости деталей
- Экспертиза по технике клиентов

## Команда следующего этапа



**Руководитель отдела продаж**

создание и управление отделом продаж; развитие клиентской базы и работа с ключевыми заказчиками



**Маркетинговый отдел**

поиск и привлечение новых клиентов; продвижение бренда СКД и генерация входящих заявок



**Руководитель складской инфраструктуры**

запуск собственного склада и мини-складов; управление запасами и сроками поставки



**Механическая и сервисная служба**

выездная техническая поддержка; диагностика техники клиентов и развитие сервисного направления



**Финансовая функция**

управление оборотным капиталом; контроль прибыльности и финансовое планирование роста



## Сильная сторона команды

Сегодня команда закрывает продажи, закупки, логистику и техническую экспертизу. Следующий этап развития СКД — формирование профессионального отдела продаж, маркетинга и сервисной службы для масштабирования бизнеса на Дальнем Востоке.



## 1. 1. Гипотеза по выручке



1 год

100–300 млн ₽

Продажа запчастей,  
первые продажи техники,  
рост клиентской базы



2 год

300–500 млн ₽

Собственный склад,  
расширение номенклатуры,  
больше повторных продаж



3 год

500 млн – 1 млрд ₽

Мини-склады,  
продажи техники,  
запуск сервисной службы

## 2. 2. Основные драйверы роста



Продажа оригинальных запчастей и качественных аналогов



Продажа горнодобывающей техники



Повторные закупки и долгосрочные отношения с клиентами



Запуск мини-складов в региональных хабах



В будущем — сервисная служба как дополнительный источник выручки

## 3. 3. На что направлен рост



Переход от модели  
через CBX к собственному  
складу



Сокращение сроков  
поставки и повышение  
управляемости запасами



Увеличение среднего чека  
за счёт комплексного  
закрытия заявки



Укрепление лояльности  
клиентов и доли  
повторных продаж

## 4. 4. Финансовая логика



Рынок запчастей:  
≈ 33 млрд ₽



Целевая доля  
через 1 год:  
**0,3–0,9%**



Основной фокус  
на среднем сегменте  
золотодобывающих  
компаний и артелей



Модель  
масштабируется  
за счёт склада,  
логистики и  
комплексного  
снабжения



**Вывод:** финансовая гипотеза СКД — выйти на выручку 100–300 млн ₽ на первом этапе и масштабироваться до 500 млн – 1 млрд ₽ за счёт продаж запчастей, техники, собственной складской инфраструктуры и последующего запуска сервисной службы.

# Объём требуемых инвестиций

Гипотеза по размеру раунда и направлениям использования средств



## 1. 1. Размер инвестиций



# 50–70 млн ₽

Гипотеза на первый этап развития

- запуск собственного склада
- формирование оборотного капитала
- подготовка региональных мини-складов

## 2. 2. На что пойдут инвестиции

- 35%** собственный склад и стартовый запас
- 25%** оборотный капитал и закупки
- 15%** мини-склады в региональных хабах
- 15%** команда и операционная функция
- 10%** логистика, IT и запуск процессов

## 3. 3. Что даст раунд



переход от модели через СВХ к собственному складу



сокращение сроков поставки и рост управляемости запасами



увеличение количества закрываемых заявок



подготовка запуска сервисной службы

## 4. 4. Ожидаемый эффект



**100–300 млн ₽**

целевой объём  
выручки на  
первом этапе



**0,3–0,9%**

целевая доля  
рынка запчастей  
через 1 год



**Склад +  
мини-склады**

основа  
логистического  
преимущества



**Масштабирование**

подготовка  
к продаже техники  
и сервису



**Вывод:** инвестиции нужны для перехода от торговой модели через СВХ к инфраструктурной модели СКД — с собственным складом, региональными мини-складами и масштабируемым снабжением клиентов.