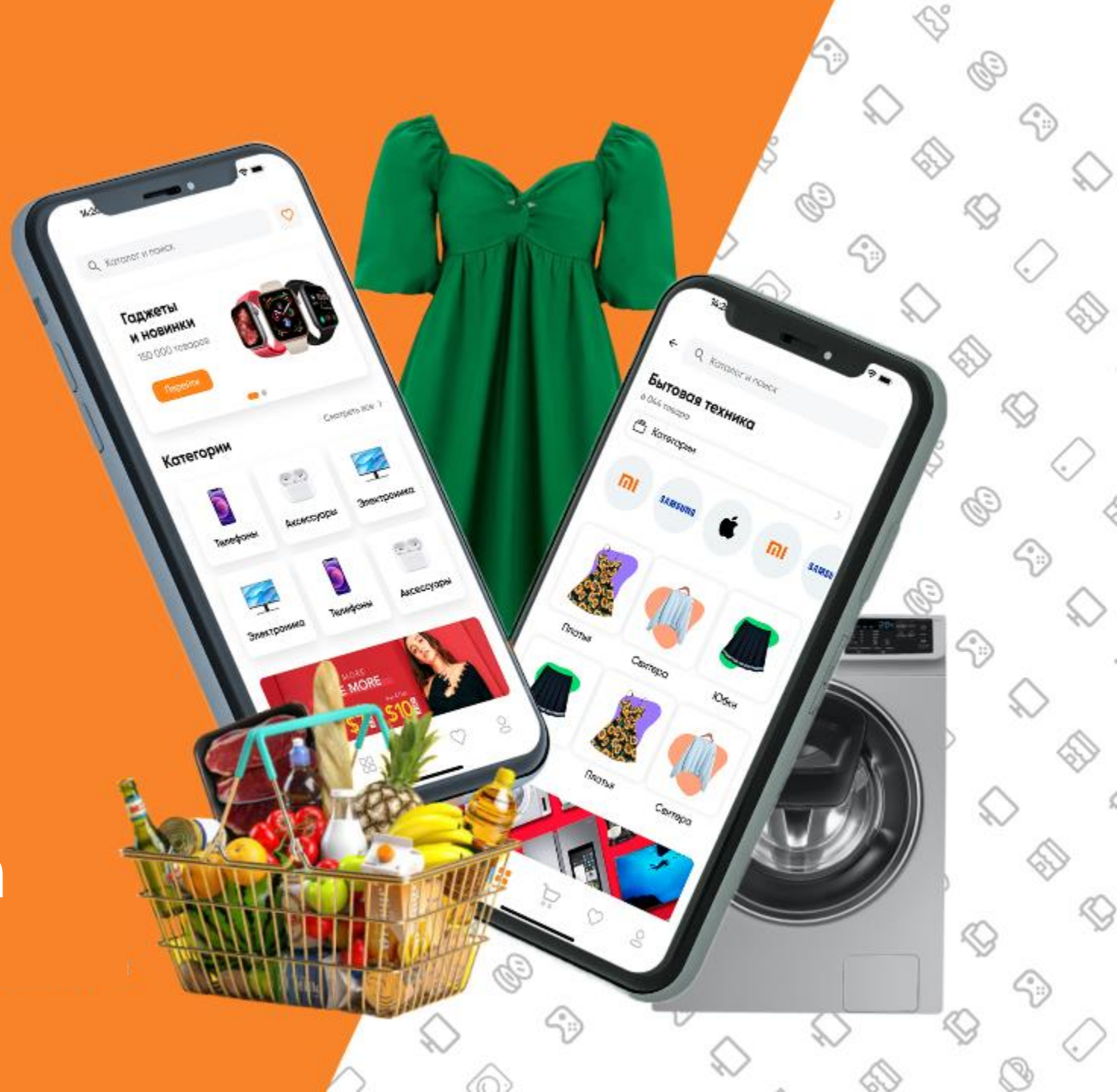


# allgood

## AllGood Ecommerce Platform

Tashkent, 2022



# Рынки и тренды



# Рыночные возможности

- Индустрия электронной коммерции в Узбекистане находится на ранней стадии развития.

- Пандемия COVID-19 послужила серьезным толчком к переходу на онлайн-услуги во всем мире.

- Текущий уровень проникновения современной розницы, IT и финтеха находится на более низком уровне по сравнению с другими странами.

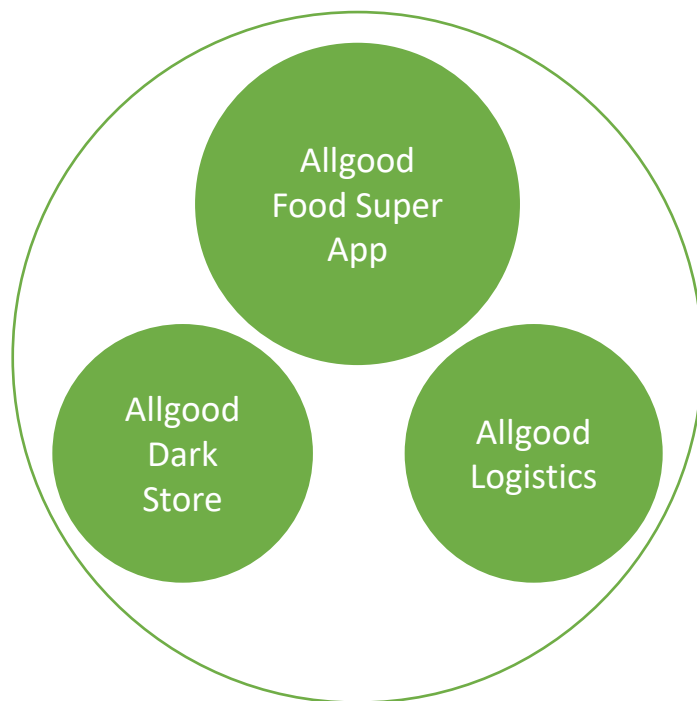
- По состоянию на май 2022 года количество пользователей Интернета оценивается в 24,8 миллиона в стране с населением 35 миллионов человек.

- Большое количество молодого населения, 50% которого моложе 25 лет, в сочетании с высоким уровнем образования.

- Все эти факторы создают динамику, схожую с динамикой Китая или Южной Кореи в начале их высоких стадий роста.



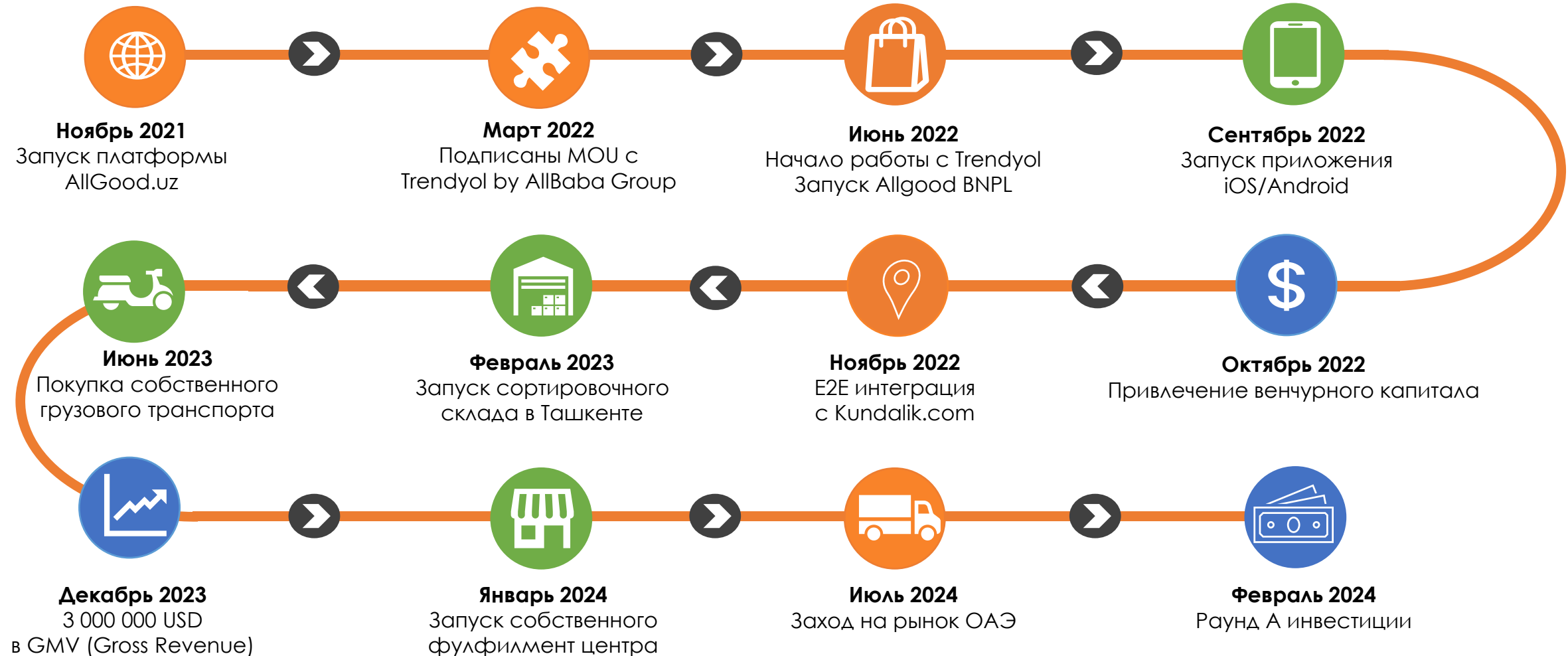
# Бизнес-структура



Мы создаём полностью интегрированную экосистему электронной коммерции AllGood, помогающую 35 млн жителям Узбекистана покупать любые товары онлайн в розницу и в рассрочку. На данном момент, у нас уже готов фундамент, e-com платформа Allgood и финтех решение Allgood.

Нетворкинг для выстраивания взаимовыгодных коллабораций, возвращение собственных когорт мерчантов, а также фокус на отлаженные бизнес процессы – это то, что выделяет нас на фоне схожих платформ.

# Дорожная карта



# Преимущества онлайн над офлайном



Онлайн



Офлайн



# Онлайн конкуренты

Конкуренты в онлайн				
Глубина ассортимента	★ ★ ★	★ ★	★	★ ★
Скорость доставки	★ ★ ★	★	★	★ ★
Надёжность оплаты	★ ★ ★	★ ★	★ ★	★ ★ ★
Условия рассрочки		★ ★	★ ★	★ ★ ★
Удобство приложения	★ ★ ★	★	★	★ ★
Работоспособность сайта	★ ★ ★	★ ★	★ ★	★ ★

# Команда проекта



Жасур  
Рузикулов  
Основатель/CEO

Образование:  
WIUT – BCs, FAU/KHU – MBA

Опыт работы:  
PUMA HQ (Германия)  
KUNDALIK (Узбекистан)



Мухаммаджон  
Шукуржонов  
Исполнительный Директор

Образование:  
Woosong University – BBA

Опыт работы:  
Intercontinental Hotels Group  
Sparxo



Гульшода  
Зухритдинова  
Менеджер по Fashion

Образование:  
УзГУМЯ

Опыт работы:  
Happy Time School  
Cosmetic Brands



Мухаммад  
Баходиров  
Full-Stack разработчик

Образование:  
ТГЮУ

Опыт работы:  
Pro Connect Digital Agency  
My Manager CRM



# Команда проекта



Анвар  
Жумаев  
Дижитал Маркетолог

Образование:  
WIUT – BCs  
Опыт работы:  
IVO



Асилбек  
Рахматов  
Глава Отдела Продаж

Образование:  
ТГУЮ  
Опыт работы:  
Astar Electronics



Манзура  
Азаматова  
Главный Финансист

Образование:  
Транспортный Колледж  
Опыт работы:  
Kuromox Ecom



Комола  
Искандарова  
Комьюнити Менеджер

Образование:  
УзГУМЯ  
Опыт работы:  
Yes Media Group  
Centris Digital Agency

# Интеграции

- Интеграция SSO (Single sign on) с Kundalik позволяет 10 млн пользователям совершать покупки на AllGood с помощью своей учётной записи где уже указаны ФИО, контактные данные, и предпочитаемые способы оплат.
- Интеграция с Billz позволяет мерчантам отобразить все свои товары на AllGood в течении 12 минут и обновлять количество товара, размеры и цвета в режиме реального времени.
- Интеграция с Trendyol позволила усилить наши позиции в категории fashion, увеличить глубину ассортимента и дать конкурентные цены.
- Интеграция с ATMOS и KATM позволяет делать мгновенный скоринг клиентов для выдачи потребительской рассрочки. Данная интеграция позволяет нам получить такие данные как: заработная плата по ИНН и задолженность физического лица по БПИ и многое другое.



# Основные поставщики электроники



**SAMSUNG**



**Panasonic**

oppo



**SHIVAKI®**



**BOSCH**

**SONY**

vivo



artel

**PHILIPS**

acer

HUAWEI



# Основные поставщики Fashion

allgood



MANGO

DeFacto



mavi

TRENDYOLMILLA®

Adidas Republic



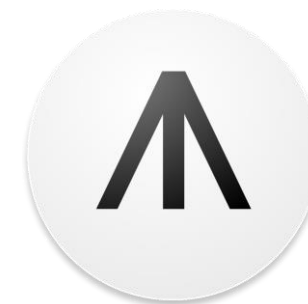
KOTON

Bershka

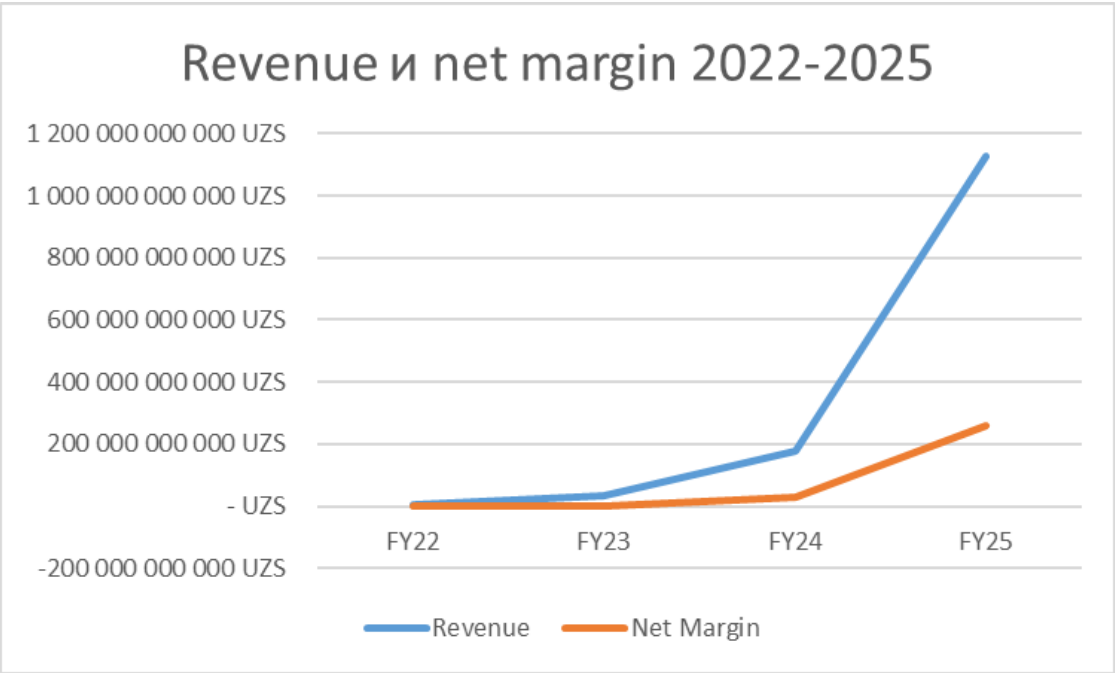


# Наши партнёры

allgood



	FY22	FY23	FY24	FY25
Revenue (exl VAT)	3 761 290 489	31 572 283 891	178 051 503 055	1 128 992 031 130
Cost of goods sold	(3 306 596 377)	(25 955 733 564)	(138 726 806 405)	(817 929 635 689)
Gross margin	454 694 112	5 616 550 326	39 324 696 650	311 062 395 441
Gross margin, %	12,09%	17,79%	22,09%	27,55%
Sales expenses	(199 407 280)	(743 418 503)	(3 834 586 514)	(24 748 512 997)
Marketing cost	(367 641 320)	(1 622 202 092)	(5 089 118 969)	(24 472 753 593)
Payroll	(581 562 500)	(877 679 922)	(877 679 778)	(877 679 634)
Administrative Expenses	(172 767 000)	(118 440 000)	(118 440 000)	(118 440 000)
Operating taxes	-	-	-	-
Corporate income tax	(33 432 000)	(80 000 000)	(120 000 000)	(120 000 000)
NET FINANCIAL RESULT	(908 915 988)	2 174 809 810	29 284 871 389	260 725 009 216
CAPEX	(265 855 800)	(650 000 000)	(650 000 000)	(650 000 000)
TOTAL CF	(1 174 771 788)	1 524 809 810	28 634 871 389	260 075 009 216



\* На данном слайде даются только ключевые параметры. Полная версия финансовой модели прикреплена к форме заявления стартап-проекта.



# Предложение инвестору

- Выход из проекта планируется осуществить посредством публичного размещение акций (IPO).
- Период выхода: 2 года
- Ожидаемая стоимость компании на момент сделки: 2 700 000 USD.
- Стоимость доли инвестора на момент продажи: 5% - 135 000 USD

**Дружная команда AllGood  
благодарит вас за внимание!**