

РЕКЛАМНАЯ КОМПАНИЯ В КАЗАНИ*

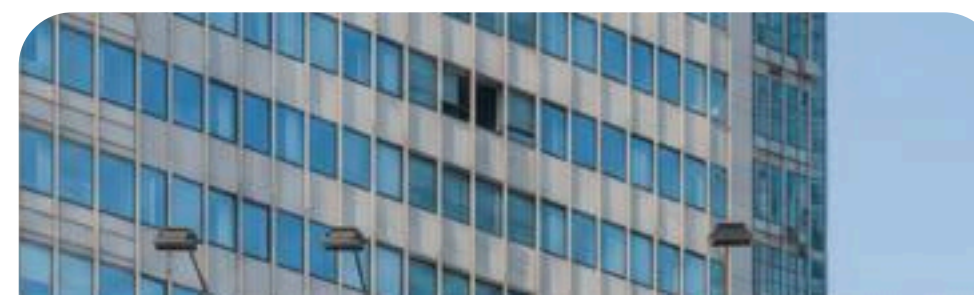
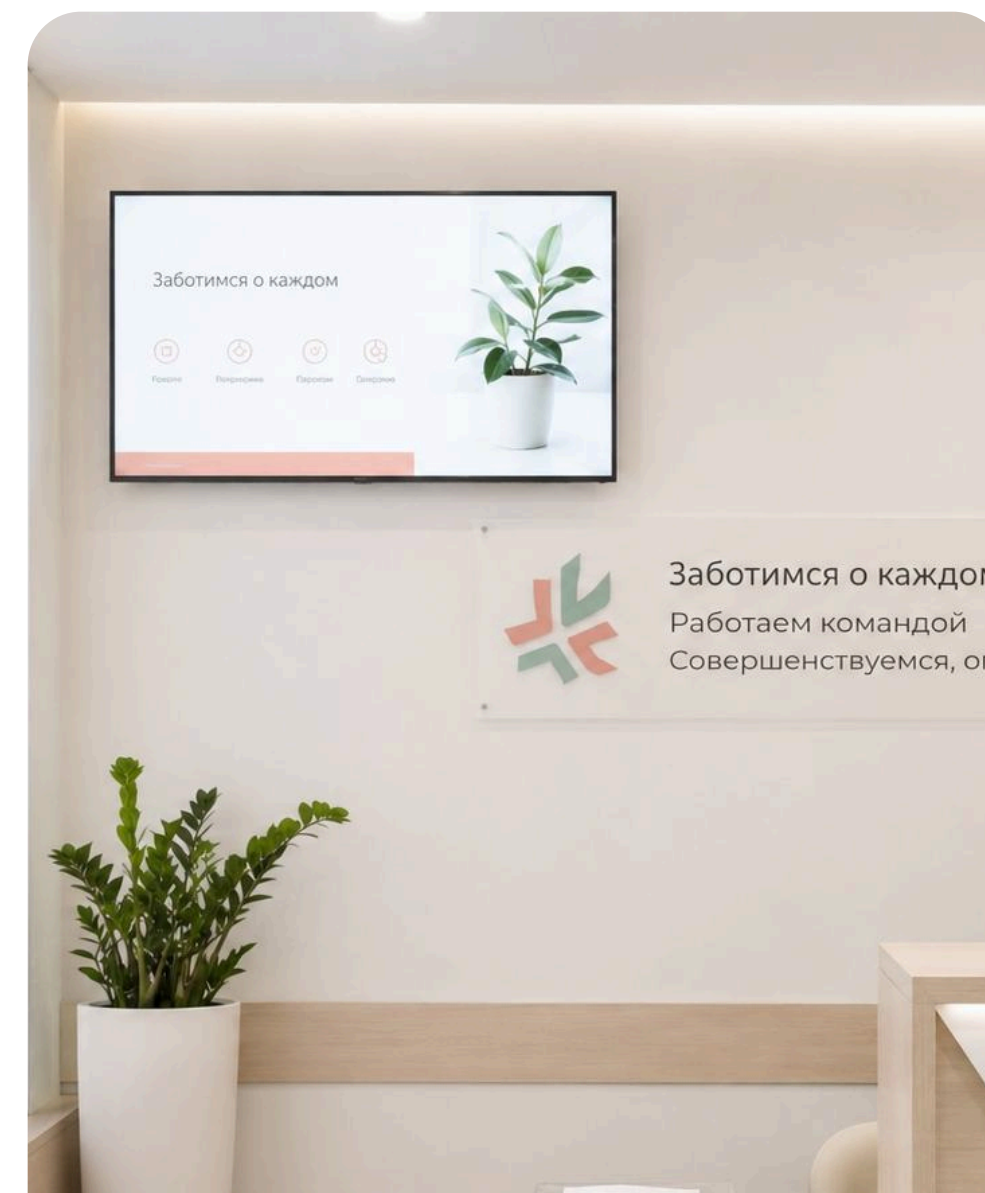


Крупнейший оператор внутренней
рекламы города

24 млн ₽
выручка

20 млн ₽
материальных
активов

15 лет
на рынке





СОДЕРЖАНИЕ

- На чём зарабатываем
- Почему это направление востребовано
- Позиция компании на рынке
- Финансовые показатели
- Преимущества бизнес-модели
- Материальные активы

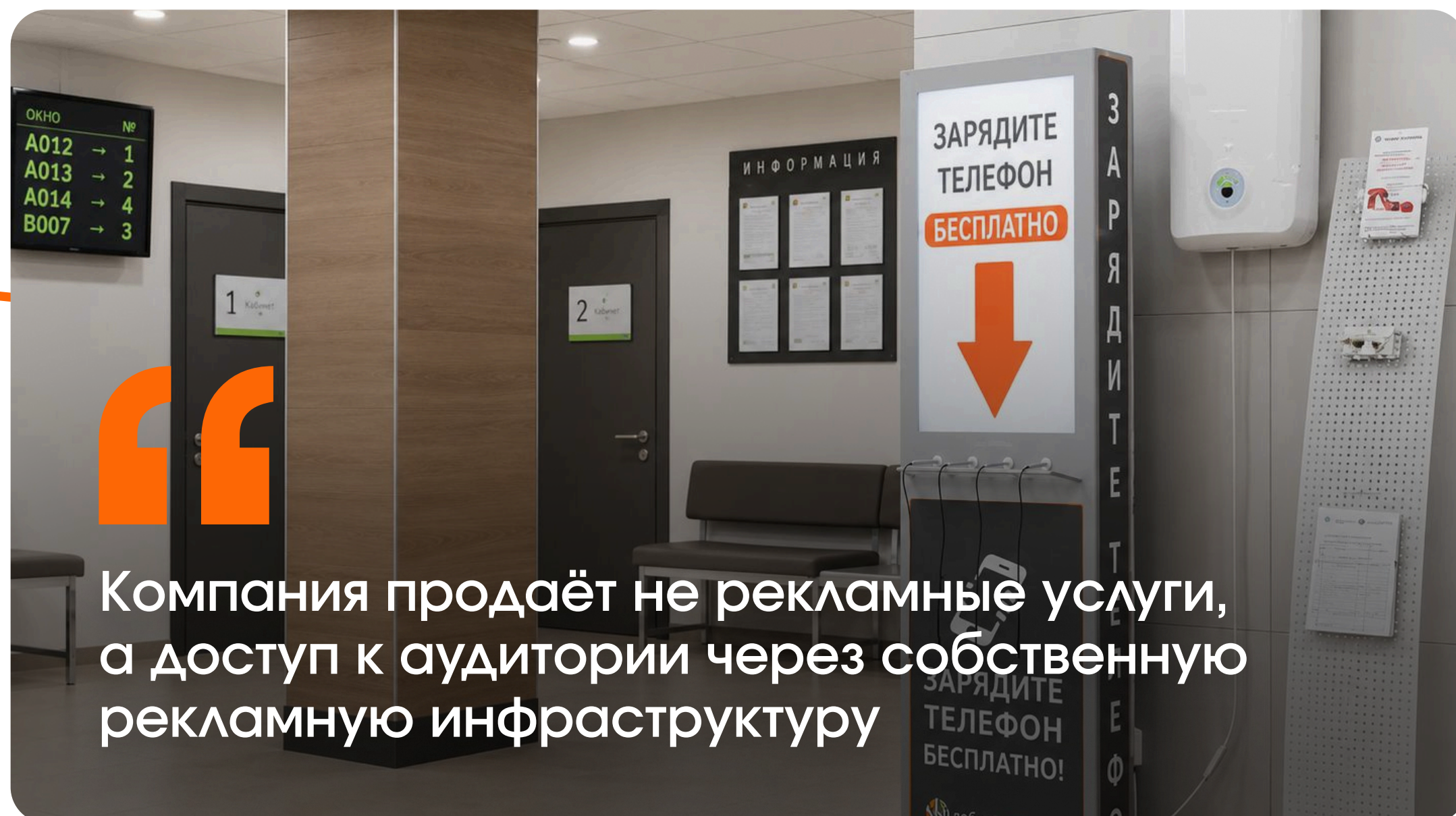
- Команда
- Простота управления
- Что получает покупатель
- Клиентская база
- Рекламная сеть компании
- Нематериальные активы

- Почему рекламодатели возвращаются
- Инвестиционная привлекательность
- Почему этот бизнес сложно повторить
- Поддержка после сделки
- Причина продажи
- Кому подойдет бизнес
- Ваши следующие шаги

НА ЧЕМ ЗАРАБАТЫВАЕТ КОМПАНИЯ



Компания продаёт рекламные размещения в собственной сети рекламных площадок и информационных носителей



Компания продаёт не рекламные услуги, а доступ к аудитории через собственную рекламную инфраструктуру

* Основные направления:

- ТВ-панели в отделениях Почты России
- ТВ-панели в государственных поликлиниках
- Экраны в частных медицинских центрах
- Зарядные станции с рекламными экранами в торговых центрах, кинотеатрах, отелях, фитнес-клубах и бизнес-центрах
- Реклама в лифтах, метро, автобусах и троллейбусах
- Размещение в квитанциях детских садов
- Размещение в материнских паспортах

ПОЧЕМУ ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ ВОСТРЕБОВАНО

- ✓ Бизнес просто не может жить без рекламы
- ✓ Локальная реклама остается одним из самых эффективных инструментов привлечения аудитории
- ✓ Спрос на рекламные размещения сохраняется независимо от изменений отдельных интернет площадок и алгоритмов



“

Клиенты – постоянная
потребность любого бизнеса

ПОЗИЦИЯ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ



15+

лет работы



200

рекламных площадок



3500+

клиентов в базе



Один из **крупнейших**
игроков рынка Казани



Компания занимает лидирующую
позицию на локальном рынке

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ



24 млн ₽
выручки в год

10,8 млн ₽
прибыли в год



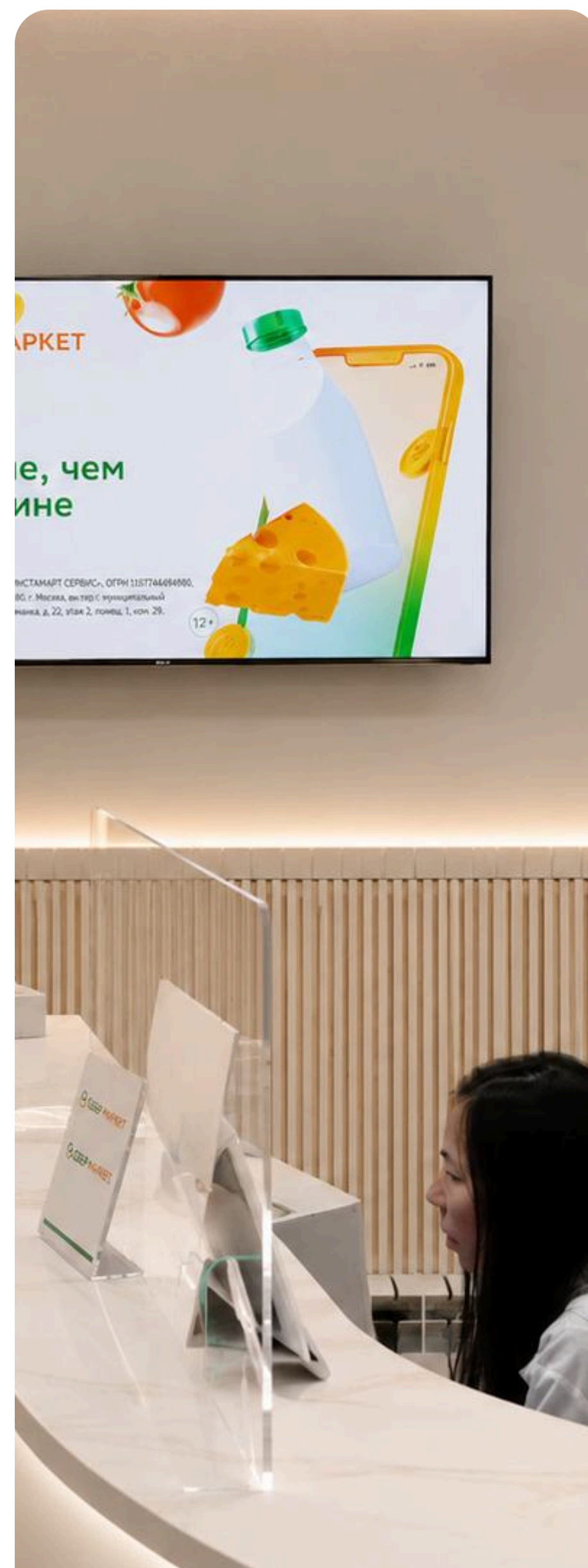
40-45 %
рентабельности



ПРЕИМУЩЕСТВА БИЗНЕС- МОДЕЛИ



Бизнес генерирует стабильный
денежный поток



Повторные продажи



Постоянный спрос



Низкая зависимость
от отдельных клиентов



Высокая
маржинальность

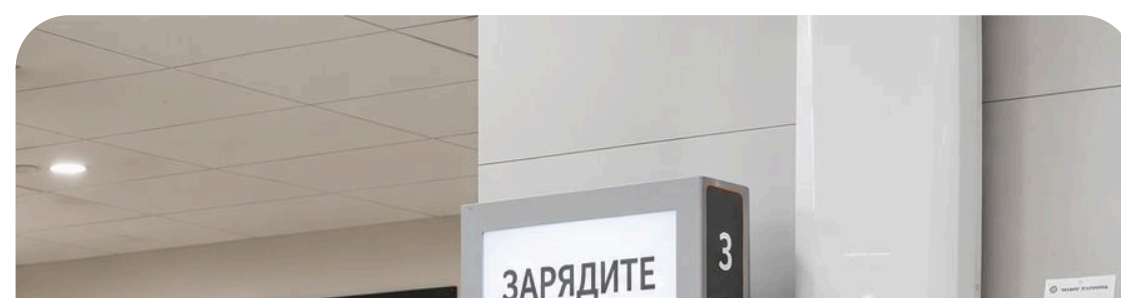


Масштабируемая
структура



Диверсификация
направлений



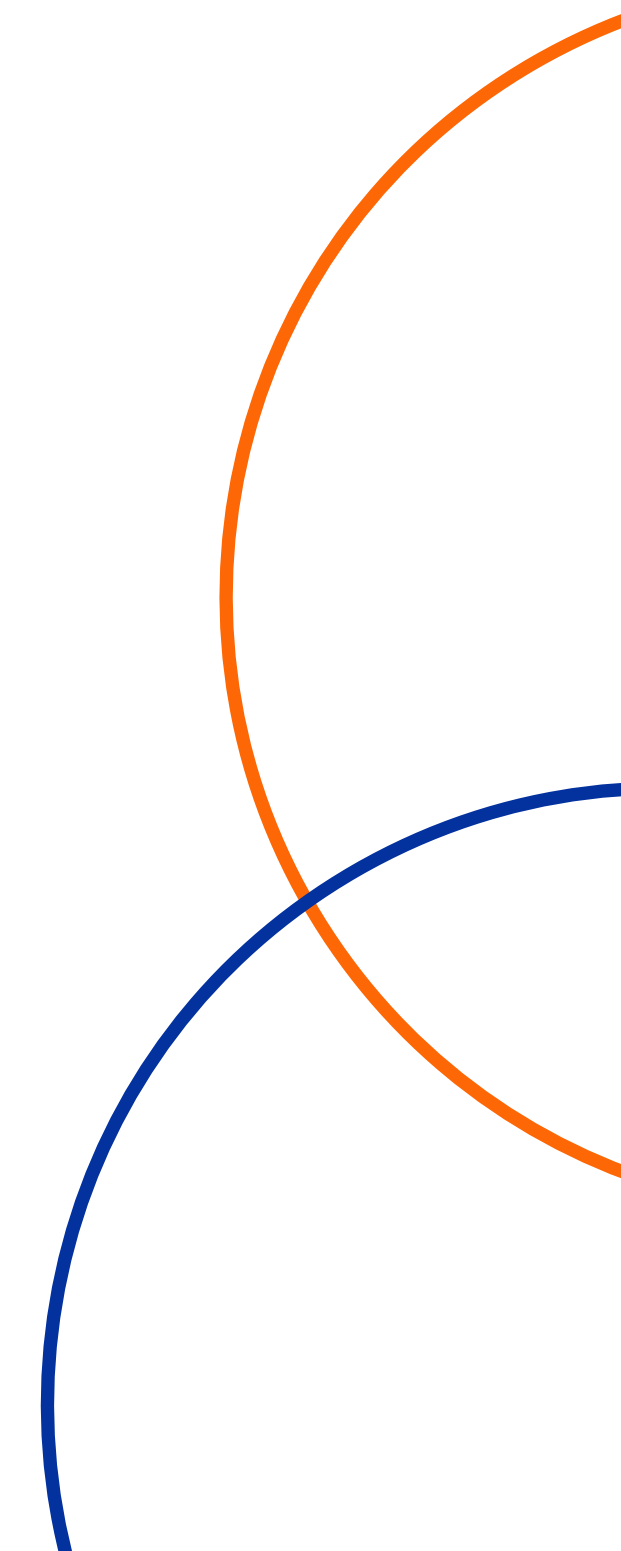


МАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ



20 080 000 МЛН ₽

СТОИМОСТЬ АКТИВОВ



КОМАНДА

- ✓ В компании работает 12 сотрудников
- ✓ Ключевой актив – отдел продаж из 5 сильных менеджеров
- ✓ Команда формировалась годами и обладает глубокой экспертизой рынка
- ✓ Сотрудники продолжают работу после продажи бизнеса



Сильный отдел продаж – один из самых ценных активов бизнеса, который сложно найти и невозможно быстро заменить



ПРОСТОТА УПРАВЛЕНИЯ



Ключевые
процессы
регламентированы



Функции
распределены
между сотрудниками



Отдел продаж
работает
самостоятельно



Клиентская
база
систематизирована



Бизнес не зависит
от одного клиента
или сотрудника



Компания работает как
система, а не как бизнес
одного человека

ЧТО ПОЛУЧАЕТ ПОКУПАТЕЛЬ

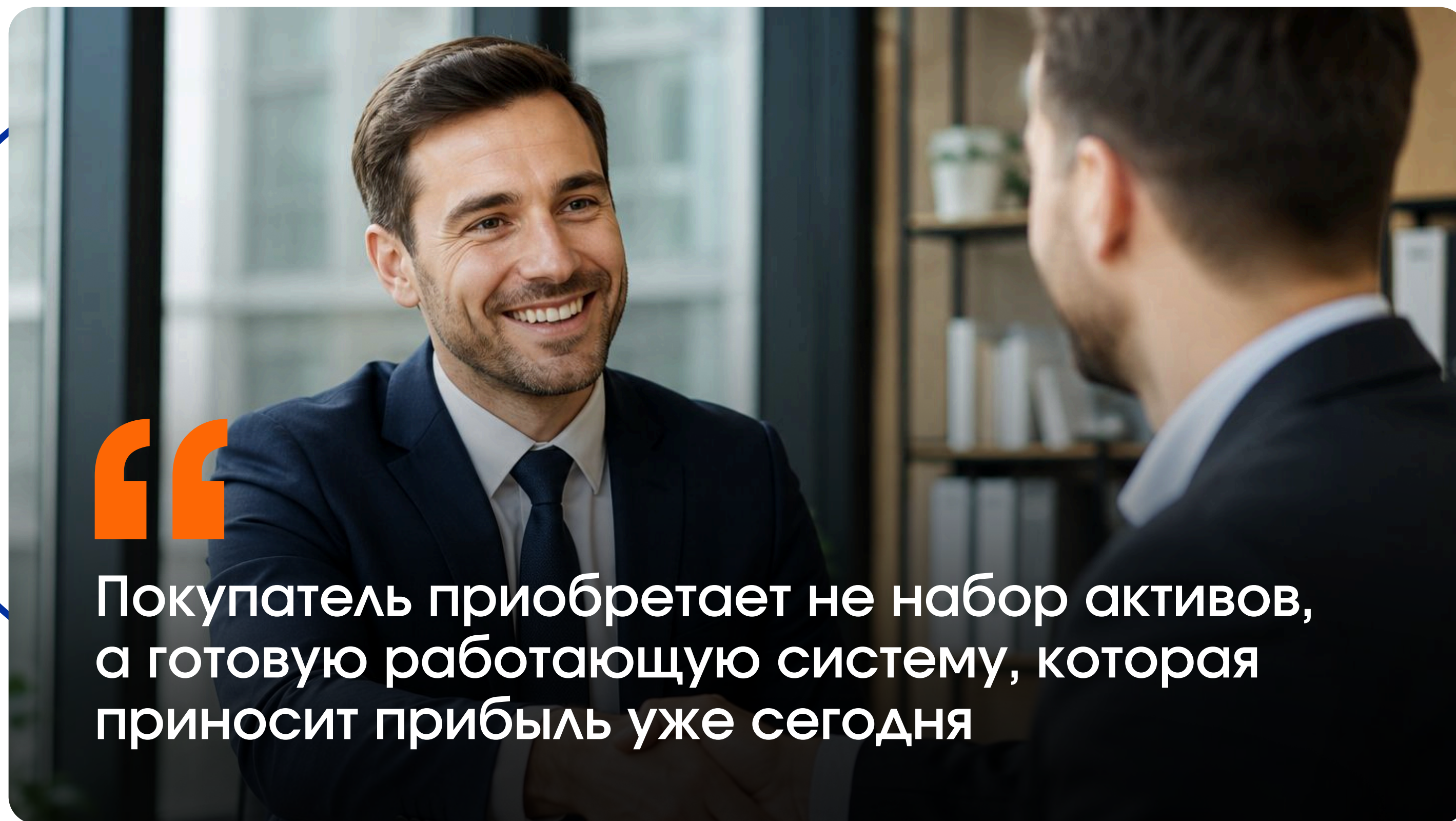
✓ Покупатель получает стабильный действующий прибыльный бизнес с подтверждённой финансовой моделью

* В состав сделки входят:

- ООО
- Рекламные площадки
- Оборудование
- Клиентская база
- Действующие договоры
- Сайт
- Команда в полном составе
- Накопленные бизнес-процессы и наработки



Покупатель приобретает не набор активов, а готовую работающую систему, которая приносит прибыль уже сегодня





КЛИЕНТСКАЯ БАЗА



Более 3500 клиентов в базе



База сформирована вручную отделом продаж через личные звонки, переговоры, повторные касания и реальные сделки



Только реальные компании и действующие контакты



Результат многолетней кропотливой работы, а не купленная "пустышка"

“

3500+ КЛИЕНТОВ

– это результат многолетней ручной работы отдела продаж, а не случайная база контактов



РЕКЛАМНАЯ СЕТЬ КОМПАНИИ

200+

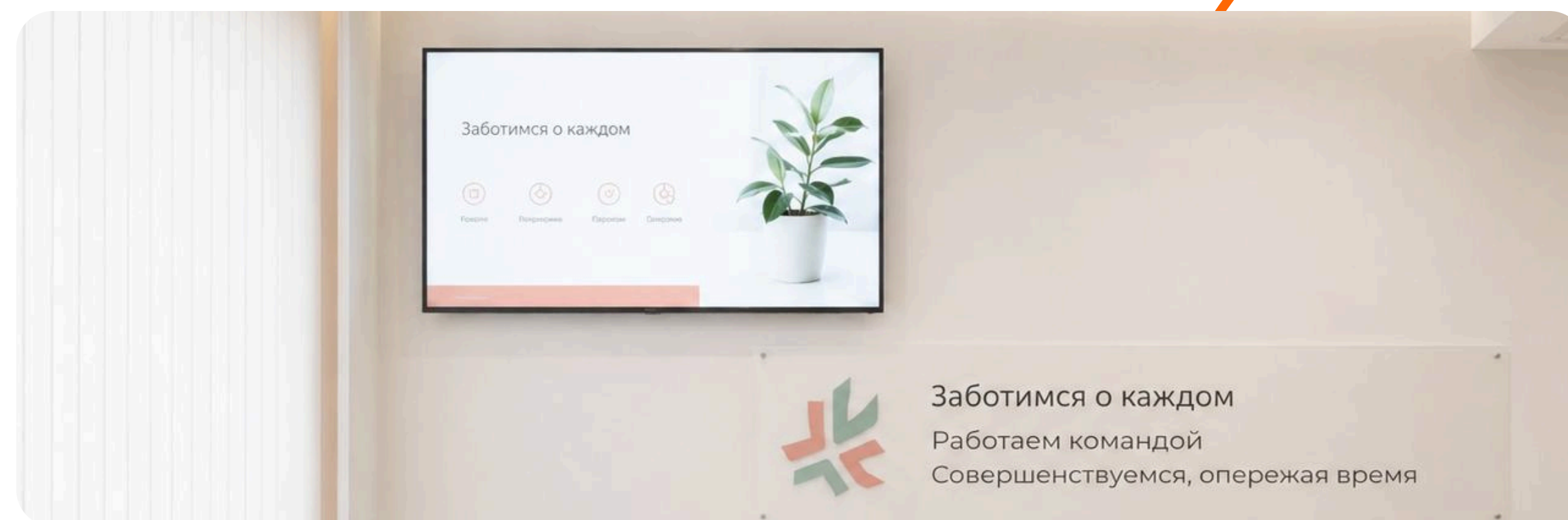
рекламных площадок в Казани



- Стенды в лифтах, метро, автобусах и троллейбусах
- Материнские паспорта
- Квитанции детских садов

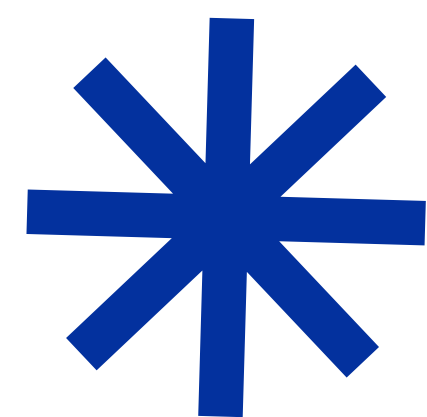


- ТВ-панели в государственных поликлиниках
- Экраны в частных медицинских центрах
- Зарядные станции с ТВ-панелями

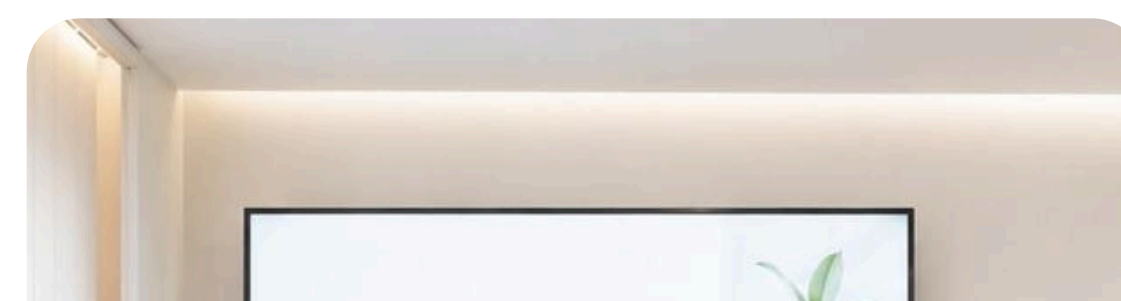
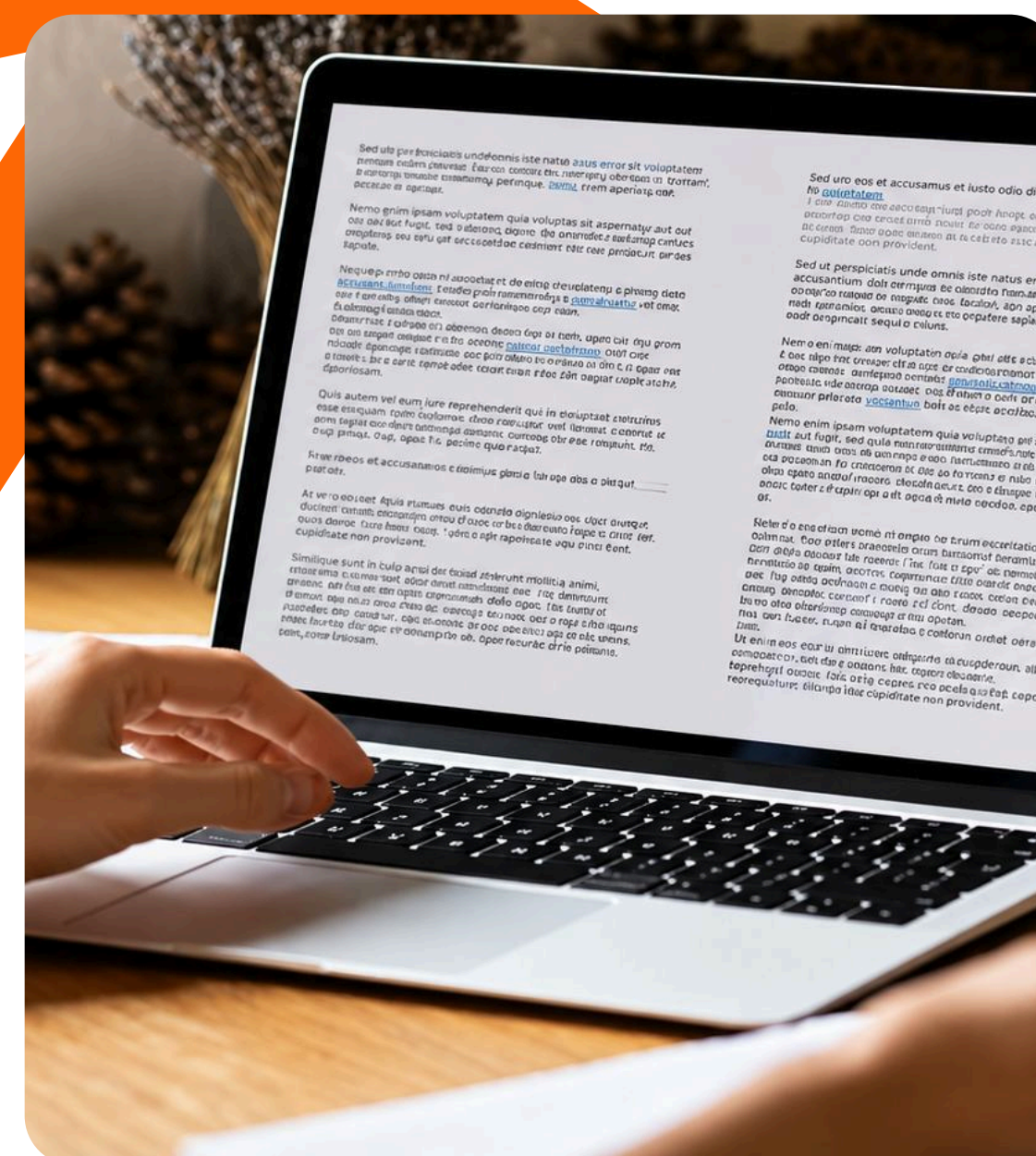


НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

- Репутация компании
- Узнаваемость на рынке
- Живая клиентская база
- Эксклюзивные партнёрские отношения
- Действующие рекламные контракты
- Доступ к площадкам с ограниченным входом



Именно эти активы формируют основную стоимость бизнеса



ПОЧЕМУ РЕКЛАМОДАТЕЛИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ СНОВА

Возможность
размещения сразу
в нескольких
рекламных каналах



Сочетание
цифровых
и офлайн-форматов
рекламы



Гибкое
формирование
рекламных пакетов
под разные задачи
и бюджеты



Работа как
с локальным
бизнесом, так
и с крупными
компаниями



Возможность
выбора рекламных
площадок
для различных
сегментов целевой
аудитории



Компания помогает клиентам
решать рекламные задачи
комплексно, поэтому многие
рекламодатели работают
с ней годами



ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ



32,4 млн ₽
стоимость бизнеса

10,8 млн ₽
среднегодовая прибыль

3 года
окупаемость при сохранении
текущих финансовых показателей



Действующий денежный
поток УЖЕ сформирован



Огромный потенциал роста за счет увеличения загрузки
существующих площадок, усиления продаж и расширения
рекламной сети



Покупатель приобретает не только действующий денежный поток, но и готовую платформу для дальнейшего роста и масштабирования

ПОЧЕМУ ЭТОТ БИЗНЕС СЛОЖНО ПОВТОРИТЬ



На рынке единицы компаний с сопоставимым набором рекламных активов



Аналогичную инфраструктуру невозможно быстро купить или собрать с нуля. Доступ к ключевым площадкам формировался годами через тендеры, переговоры и длительные партнёрские связи



Данные рекламные направления сегодня фактически закрыты для новых игроков, а аналогичные площадки в ряде сегментов отсутствуют в свободном доступе

ПОДДЕРЖКА ПОСЛЕ СДЕЛКИ



Собственник сопровождает покупателя в течение 1,5 месяца после завершения сделки

*** В период передачи бизнеса
новый владелец получает:**

- Знакомство с ключевыми клиентами
- Передача партнёрских контактов
- Передача процессов управления
- Сопровождение в период адаптации



Передача бизнеса происходит плавно и контролируемо, что снижает риски для покупателя

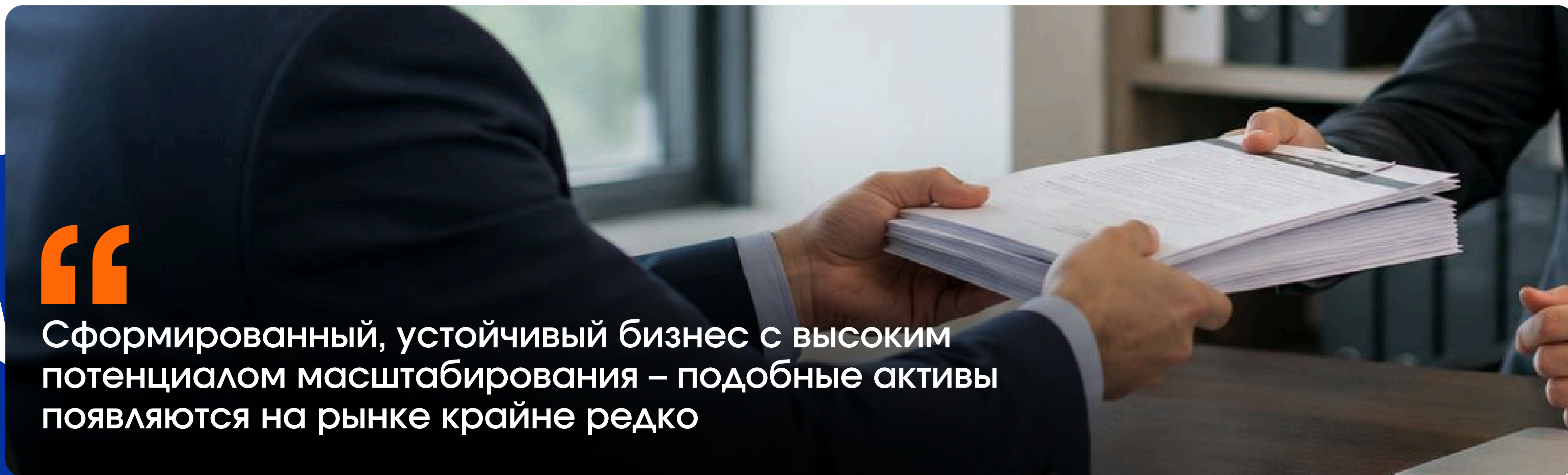
ПРИЧИНА ПРОДАЖИ



В связи с возросшей необходимостью личного участия в семейном бизнесе собственник принял решение сфокусироваться на нём, а рекламную компанию передать новому владельцу



Сформированный, устойчивый бизнес с высоким потенциалом масштабирования – подобные активы появляются на рынке крайне редко



КОМУ ПОДОЙДЕТ БИЗНЕС



Инвестору

который ищет актив с понятной окупаемостью и стабильным денежным потоком



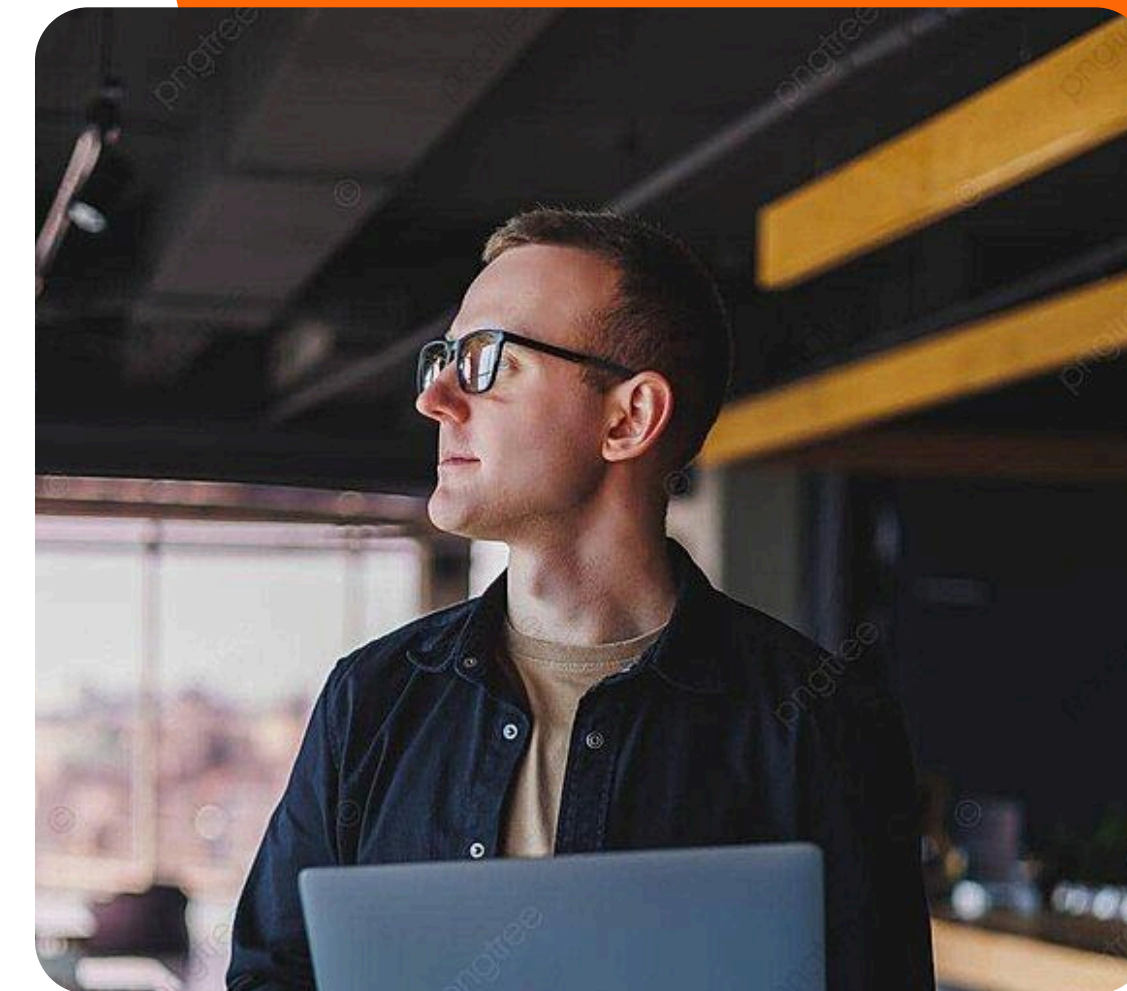
Предпринимателю

который хочет приобрести готовую систему вместо запуска бизнеса с нуля



Владельцу

рекламного агентства для быстрого расширения и захвата доли рынка



Собственнику

смежного бизнеса для диверсификации активов



Это ваша возможность выйти на новый уровень жизни быстрее, увереннее и с уже готовым фундаментом

ВАШИ СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

- 01 Запросить подробную информацию и цифры
- 02 Подписать NDA (договор о неразглашении)
- 03 Встретиться на месте или договориться о созвоне
- 04 Посмотреть бизнес изнутри
- 05 Принять решение
- 06 Выйти на сделку



ПЕРЕДАЧА БИЗНЕСА

32 400 000

Стоимость крепкого работающего бизнеса



КОНТАКТЫ ДЛЯ СВЯЗИ



Евгений Лоскутов

+7 (906) 333-89-99

Телеграм: @simwool