

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ · ОКТЯБРЬ 2026

Телефоны с доставкой

Онлайн-магазин б/у iPhone и Samsung по Москве: привозим, проверяем при клиенте, даём гарантию. Оплата — после проверки.

45–75

сделок в месяц — мой опыт на Авито
за 5 лет

3 млн ₽

запрос в два транша: 815 тыс. сразу,
2,19 млн после теста

11 мес.

окупаемость в среднем исходе теста

ПРОБЛЕМА

Купить б/у телефон у частника — риск и потеря времени

Продавцу нельзя доверять

- Скрытый ремонт и вскрытые телефоны — система, а не случайность
- Что для продавца не дефект, для покупателя — дефект
- ≈10% продавцов пропадают, когда покупатель уже приехал

Сделка отнимает время

- ≈1,5 часа дороги ради одной попытки, проверки нет
- Трейд-ина у частников нет: продать и купить — два риска
- Встречи в подъездах — неудобно и небезопасно

Решение: магазин вместо частника — чек, письменная гарантия, проверка при клиенте, оплата после проверки, трейд-ин.

ПОКУПАТЕЛЬ

Покупатель уже на вторичке — мы снимаем с него риск

57%

покупателей ресейла на Авито — люди 25–44 лет. Работают, время ценят дороже последней тысячи

59%

россиян не исключают покупку на ресейле — привычка есть, мы меняем площадку

+292%

рост сдачи устройств в трейд-ин за год (М.Видео) — второй сегмент: меняют старый телефон с доплатой

Что заставит переключиться — не цена, а снятый риск: проверка, гарантия и доставка до двери.

РЫНОК

Нам нужно меньше 0,5% сегмента — только в Москве

ВЕСЬ РЫНОК

10–30 млрд ₽

б/у смартфоны в Москве за год.
Источники расходятся — даём диапазон

НАШ СЕГМЕНТ

15–24 млрд ₽

iPhone и Samsung: в онлайн-продажах б/у в Москве Apple — 62%, Samsung — 13%

БЕРЁМ ЗА ГОД

72 млн ₽

120 телефонов в месяц (110 б/у + 10 новых) $\approx$ 0,3–0,4% сегмента

Область пока не берём: логистика сложнее. Рост — за счёт доли в Москве, не географии.

Источники: Коммерсант/SmartPrice, Российская газета (07.2026), Агентство «Москва» — Авито и Wildberries, март–июнь 2026; разбивка — наша оценка

ТРЕНДЫ

Новое дорожает — спрос уходит во вторичку

+10%

оборот б/у смартфонов на Авито за 2025 год — при падении рынка новых на 19–25%

+27,6%

прогноз роста средней цены нового смартфона в 2026 году

×2

б/у iPhone ~35 тыс. ₽ против ~70 тыс. ₽ у нового — цена держится на уровне «вдвое дешевле»

74%

россиян пользуются смартфоном дольше года

Рынок не создаём — заходим в поток, который уже растёт.

ПОЧЕМУ Я И ПОЧЕМУ СЕЙЧАС

Ниша свободна, потому что в ней нужна экспертиза

Конкурента нет

Никто не возит б/у на дом с большим выбором: у всех маленький ассортимент. Закуп б/у — риск и много процессов, а перекупы держатся в среднем недолго и магазин почти не открывают.

Магазины уже берут у меня

70–80% моих личных продаж уходят магазинам в регионах — они зарабатывают на моём закупе. Свой магазин забирает эту выгоду себе.

Налоги для перекупов

С 1.10.2026 Авито передаёт в ФНС данные продавцов, похожих на торговлю (289-ФЗ). Перекупам придётся поднять цены — покупатель выбирает между частником и магазином.

Три части из четырёх работают моими руками

Закуп

До 30 телефонов в месяц
закупаю сам, сверх —
перекупы по 2 000 ₽ за
телефон. Перекуп уже
есть. Их телефоны
проверяю сам.

Хранение

Тест — из дома. Дарк-стор
(30 тыс. ₽) и сортировщик
(80 тыс. ₽) — с января
2027, только после ворот.

Доставка

В тесте вожу сам. В
модели — 1 000 ₽ за
доставку, вдвое выше
рынка. Потом курьер
сдельно или Яндекс
Доставка.

Маркетинг

Единственная часть,
которую не контролирую
руками. Цену покупателя
меряем тестом, а не
оцениваем на глаз.

Деньги инвестора без моего прямого контроля идут только в маркетинг — поэтому он проверяется
отдельным траншем.

КОНКУРЕНТЫ

Б/у в наличии с доставкой – только у Цифруса

Модель, б/у	Наша с июня	Айден с июня	Цифрус
17 Pro Max 256	101 850 Р	101 850 Р	114 000 Р
17 Pro 256	98 700 Р	99 225 Р	96 000 Р
16 Pro Max 256	77 700 Р	нет	93 000 Р
16 Pro 256	77 700 Р	77 700 Р	нет
16 Pro 128	67 200 Р	68 670 Р	нет

1 из 8 магазинов

держит б/у в наличии: у Цифруса 23 телефона. У остальных пустая витрина или «под заказ». Наша цель — 40–60 в наличии.

Айден и Авито

С июня НДС 5% у нас и, по оценке, у Айдена — цены равны, но у него посылка из СПб. Цифрус не дорожает.

Цены: проверка 06–07.10.2026 — cifrus.ru, Айден маркет; с июня 2027 наша цена и Айден × 1,05 (НДС, оценка владельца), Цифрус без изменений

Один телефон: всё решает цена рекламы

На один телефон, ₽	Реклама 1 500	Реклама 4 000
Наценка	9 000	9 000
Реклама на оплаченный телефон	−1 500	−4 000
Закупщик / перекупы	−2 000	−2 000
Курьер и пустые доставки	−1 031	−1 031
Стекло, упаковка, брак	−300	−300
Постоянные, налог, взносы	−1 526	−1 151
Чистыми	+2 643	+518

+317 тыс. ₽

в месяц на 120 телефонах, оптимистичный исход

+62 тыс. ₽

в месяц на пороге ворот (реклама 4 000 ₽)

Средний исход (2 200 ₽) — +246 тыс. ₽ в месяц.

ПОЧЕМУ ДОСТАВКА

При той же наценке точка уходит в минус

Наценка 9 000 ₽	Точка	Доставка
Чистыми в месяц	−51 тыс.	+249 тыс.
Заморожено денег	2,34 млн	1,25 млн
Людей в штате	4	1
Сделок в месяц	80	120

Постоянные у точки — аренда и 4 человека в штате — ≈385 тыс. ₽ в месяц. Они не окупаются на 80 сделках: потолок задаёт район.

Доставке хватает дарк-стора и сортировщика на ≈125 тыс. ₽ в месяц, а её потолок — вся Москва.

90 тыс. ₹ отвечают на главный вопрос

Канал	Бюджет	Что ждём
Авито Реклама	15 тыс. ₹	главный: клик ≈15 ₹, аудитория без потолка
Яндекс Директ	20 тыс. ₹	≈10–20 оплат в месяц
VK и Telegram	20 тыс. ₹	проверяем; посевы слабее
Этап 2: 1–2 лучших	35 тыс. ₹	цена оплаченного телефона

Этап 1 • 14.10–14.11

Каналы по очереди, меряем цену заявки.

Этап 2 • 15–30.11

Деньги в лучшие каналы, меряем цену оплаты.

Бесплатно

Свои объявления на Авито: ≈3–10 продаж в месяц (оценка).

ВОРОТА · КОНЕЦ НОЯБРЯ

Второй транш — только если реклама $\leq 4\,000$ ₽ на оплаченный телефон

Это ≥ 23 оплаты на 90 тыс. ₽ теста. Не прошли — товар первого транша остаётся и продаётся дальше.

К апрелю – 120 телефонов в месяц, к декабрю – 240

Месяц	Телефонов	Выручка	Чистыми
Январь	25	1,28 млн	–23 тыс.
Февраль	70	3,57 млн	+140 тыс.
Март	100	5,10 млн	+246 тыс.
Апрель	120	6,12 млн	+317 тыс.

Таблица — оптимистичный исход (реклама 1 500 ₽).

Январь в минусе: дарк-стор и сортировщик уже работают, а объём ещё мал.

Июль–август — сезонный спад ≈15%. К сентябрю склад распродаём перед выходом нового iPhone.

Три исхода теста на горизонте двух лет

Реклама на тел.	2027	2028	Окупаемость
1 500 ₹	+4,6 млн	+8,1 млн	8-й мес.
2 200 ₹ · средний	+3,5 млн	+6,4 млн	11-й мес.
4 000 ₹ · ворота	+0,8 млн	+2,1 млн	24-й мес.

Если тест провалится

9 покупателей вместо 23 — потеря
≈86 тыс. ₹ из 815 тыс.
Непроданный товар остаётся и
продаётся дальше.

Окупаемость — от старта продаж в январе 2027; расходы теста октября–ноября учтены. От первых денег инвестора (октябрь 2026) — на 3 месяца дольше: 11, 14 и 27 мес.

ДЕНЬГИ

Два транша: 815 тыс. ₺ сразу, 2,19 млн ₺ после теста

ТРАНШ 1 · СРАЗУ

Статья	Сумма
Тест рекламы: 5 каналов, 2 этапа	90 тыс.
Товар: 13 моделей + оборот	695 тыс.
Касса, оформление	30 тыс.

Без дарк-стора и найма — тест из дома.

ТРАНШ 2 · ПОСЛЕ ВОРОТ

Статья	Сумма
Товар: полный ассортимент	1,7 млн
Дарк-стор, оборудование	170 тыс.
Резерв на 2 месяца	320 тыс.

Только если реклама ≤ 4 000 ₺ на телефон.

Итого 3 млн ₺. От меня 0,3–0,7 млн в товар (учитываются в долях). Деньги лежат в телефонах на складе.

РОАДМАП

14 месяцев от теста до 240 телефонов

Октябрь 2026

ИП, название, лендинг. С 14.10 — тест рекламы, этап 1

Ноябрь

Этап 2 в лучших каналах. В конце — ворота

Декабрь

Транш 2, закупка перед Новым годом, оборудование

Январь 2027

Дарк-стор и сортировщик, 25 телефонов

Март

Курьер сдельно, бухгалтер, 100 телефонов

Апрель

Цель 120: 110 б/у + 10 новых от опта

Май — июнь

Trade-in, оператор чатов. С июня НДС в цене

Декабрь 2027

240 телефонов в месяц, второй курьер на сезон

Всё после ворот открывается только при пройденном тесте. Лето –15%, к сентябрю склад распродаём перед новым iPhone

РИСКИ

Что ещё не закрыто — и как закрываем

Риск	Что известно	Как закрываем
Цена рекламы	Своей конверсии нет, только рыночная	Тест и ворота до основных денег
НДС 5% с ~июня 2027	С июня в цене: +2 550 ₽; против Цифруса дороже на 17 Pro	Цены конкурентов — в декабре и июне; нюансы — с бухгалтером
Комиссия СБП и карт	Платит клиент; наличные — без комиссии	Формулировку цены — с бухгалтером
Документы на закуп	Частники с Авито паспорт не дают	Акт + перевод или Авито Доставка — с бухгалтером
Авито Гарантия	С 2026 у Авито своя гарантия ~4%	С комиссией и доставкой ≈4 400 ₽ — половина нашей наценки; плюс ПВЗ и экспертиза
Возвраты за 7 дней	Дистанционная продажа (ЗоЗПП ст. 26.1), доля неизвестна	Порядок возврата — письменно при доставке

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

3 млн ₽ на товар и проверку рекламы

815 тыс. ₽ сейчас — на тест. 2,19 млн ₽ — после ворот в конце ноября.

Что даём взамен

Долю в бизнесе, заём под процент или долю с маржи каждой сделки — обсуждаем на встрече

Когда вернётся

11-й месяц в среднем исходе, 24-й — на пороге ворот (от января 2027)

Что защищает

Ворота перед основной суммой и деньги в телефонах на складе