



КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Стратегическое партнёрство

Построение цифровой торговой экосистемы
рынка FMCG Казахстана и СНГ

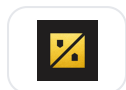
Подготовлено для:

SBK Company

Дата: 28 марта 2026 г.

Контакт: Михаил · +7 707 938 98 10

Версия: 1.0



Это не просто предложение о разработке сайта. Это приглашение к совместному строительству технологической компании, которая через 3–5 лет станет ключевой цифровой инфраструктурой для производителей и дистрибьюторов Казахстана и стран СНГ.

1. Наше видение: почему сейчас и почему вместе

Момент для входа

Казахстанский рынок e-commerce в сегменте продуктов питания и FMCG находится на переломном этапе:

- Крупные игроки (Kaspi Магазин, Arbutz, Jmart) занимают массовый B2C-сегмент
- **Ниша производителей, торгующих напрямую с B2B-клиентами — кондитерскими, кафе, пекарнями, ресторанами — практически не занята**
- Производители по-прежнему работают через WhatsApp, звонки и дистрибьюторов, теряя маржу и контроль над клиентской базой
- Дефицит качественных данных о реальном спросе — это боль для всей отрасли

SBK Company — производитель с разнообразным ассортиментом, лояльной клиентской базой и чёткой целью: выйти на прямые продажи. Мы — технологическая команда с экспертизой в создании масштабируемых торговых платформ.

Вместе мы можем создать не просто сайт для SBK — мы можем создать новый рынок.

Зачем нам партнёрство, а не просто подряд

Мы сознательно выбираем партнёрскую модель, потому что верим в этот проект. В рамках подряда мы получаем деньги и уходим. В рамках партнёрства мы вкладываем своё время, экспертизу и ресурсы — и получаем результат только вместе с вами:

- Мы заинтересованы в том, чтобы платформа зарабатывала, а не просто была сдана
- Мы будем активно участвовать в её росте — предлагать новые функции, подключать партнёров, выходить на новые рынки

- Ваш успех — наш успех
-

2. Горизонт развития: от интернет-магазина до экосистемы

Мы предлагаем мыслить не категориями «запустить сайт», а категориями **построения долгосрочного актива**. Три горизонта развития:

Горизонт 1 (0–6 месяцев): Запуск платформы SBK

- Полноценный e-commerce для прямых продаж SBK Company
- Интеграции с 1С, Bitrix24, Kaspi Pay, логистическими сервисами
- Личный кабинет клиента, умные рекомендации, бонусная система
- **Результат:** первые прямые продажи без посредников, автоматизация заказов

Горизонт 2 (12–36 месяцев): Мультивендорный маркетплейс

- Подключение других производителей продуктов питания (смежные, не конкурирующие категории)
- Единое окно для закупщиков: кондитерские, кафе, рестораны делают заказы у нескольких поставщиков в одном месте
- SBK становится **якорным производителем** и получает абонентскую плату от других вендоров
- Собственный логистический модуль: агрегация курьеров, транспортных компаний, рефрижераторных перевозчиков
- **Результат:** платформа превращается в B2B-маркетплейс, трафик растёт за счёт партнёров

Горизонт 3 (60–96 месяцев): Цифровая экосистема рынка FMCG СНГ

- Выход на рынки Кыргызстана, Узбекистана, Таджикистана, России, Беларуси
 - **Логистический агрегатор** как самостоятельный продукт: единая система диспетчеризации и агрегации перевозчиков
 - **Аналитическая платформа рынка:** реальные данные о спросе, остатках, ценах, потребительских паттернах
 - **Data-as-a-Service:** продажа агрегированной аналитики производителям, инвесторам, ритейлерам, банкам
 - **Результат:** платформа становится стратегическим активом с независимыми источниками дохода
-

3. Ключевые активы платформы: почему это ценно

3.1. Данные о реальном спросе рынка

Сегодня ни один игрок на рынке продовольствия Казахстана не обладает **реальной, структурированной картиной спроса** на уровне: - Что, сколько и когда покупают кондитерские, кафе и рестораны - Как меняется спрос в зависимости от сезона, региона и типа клиента - Какие товары заменяют друг друга при дефиците - Как ведёт себя цена в зависимости от объёма и географии

Платформа, обрабатывающая тысячи реальных заказов, аккумулирует **уникальный массив рыночных данных**:

- **Для производителей** — прогнозирование спроса, планирование производства, снижение складских потерь
- **Для инвесторов и банков** — понимание реального состояния сектора, оценка платёжеспособности клиентов
- **Для государственных структур** — мониторинг продовольственной безопасности, данные об инфляции
- **Как монетизируемый продукт** — аналитические отчёты, API-доступ к данным, дашборды по подписке

3.2. Логистический агрегатор

Сегодня каждый производитель решает логистику самостоятельно: InDrive, Яндекс Доставка, транспортные компании — всё отдельно, всё нескоординированно. В рамках партнёрства мы совместно строим:

- Единую систему диспетчеризации: заказ автоматически распределяется между перевозчиками по критериям цены, скорости, типа груза и температурного режима
- Агрегацию рефрижераторных перевозчиков — критически важно для молочной продукции
- Отслеживание в реальном времени для клиентов и производителей
- Открытый API для других производителей — **логистика как сервис (LaaS)**

Логистический агрегатор — это **отдельный бизнес** со своей моделью монетизации, который работает поверх платформы.

3.3. Клиентская база B2B

Кондитерские, кафе, рестораны, пекарни — профессиональные закупщики с регулярными потребностями и предсказуемыми объёмами. Каждый привлечённый B2B-клиент — долгосрочная ценность (LTV), которая растёт по мере того, как платформа расширяет ассортимент за счёт новых вендоров.

3.4. Сеть производителей и сетевой эффект

Каждый новый производитель на платформе: - Приводит свою клиентскую базу - Увеличивает ассортимент и привлекательность платформы для закупщиков - Усиливает сетевой эффект: больше поставщиков → больше клиентов → ещё привлекательнее для новых поставщиков

3.5. Позиция первого игрока

В нишевом B2B-маркетплейсе продовольственного рынка Казахстана **нет сильного игрока**. Кто войдёт первым и построит качественную инфраструктуру — получит долгосрочное конкурентное преимущество, которое крайне сложно догнать.

4. Условия партнёрства

4.1. Финансовая модель

Период разработки — до 6 месяцев Фиксированный ежемесячный платёж — **2 400 000 ₸/мес.**
Итого за полный цикл разработки: **до 14 400 000 ₸.**

В случае досрочного запуска платформы Заказчик единовременно выплачивает остаток до полной суммы 14 400 000 ₸ в течение 5 рабочих дней с даты запуска.

Операционная фаза Начинается **с момента первого оплаченного заказа** — независимо от даты официального запуска. Партнёрское соглашение распространяется на **все реализованные совместные проекты** сторон.

Ежемесячный оборот по всем проектам	Вознаграждение
До 100 000 000 ₸	3% от подтверждённого оборота
Свыше 100 000 000 ₸	2% от подтверждённого оборота — без верхней границы

4.2. Что входит в ежемесячный платёж в период разработки

- Полный цикл разработки: аналитика, дизайн, backend, frontend, интеграции, тестирование
- Хостинг, SSL, настройка серверной инфраструктуры на весь период разработки
- Обучение команды SBK работе с платформой
- Еженедельные демонстрации и отчёты о прогрессе
- Приоритетные правки по итогам демонстраций

4.3. Что входит в процент с оборота (операционная фаза)

- **Техническая поддержка 24/7** — мониторинг, быстрое реагирование на инциденты
- **Непрерывное развитие платформы** — новые функции, улучшения UX без дополнительной оплаты
- **Масштабирование инфраструктуры** — рост нагрузки покрывается без доп. затрат для Заказчика
- **Подключение новых производителей** — поиск, переговоры, техническая интеграция, онбординг
- **Выход на новые регионы** — адаптация платформы под локальные требования
- **Маркетинговые модули** — умные рекомендации, триггерные рассылки, персонализация
- **Логистический агрегатор** — разработка и подключение новых логистических партнёров
- **Аналитическая система** — дашборды для руководства, прогнозирование спроса
- **Мобильное приложение** (React Native, iOS + Android) — по достижении стабильного оборота, обсуждается совместно
- **Международная локализация** — перевод, мультивалютность, адаптация под регуляторику СНГ — по достижении стабильного оборота, обсуждается совместно

5. Почему партнёрство выгоднее подряда

По деньгам

При подряде нужно выложить **11 300 000 ₹ единовременно** до получения результата. При партнёрстве — **2 400 000 ₹/мес**, платите по мере того, как видите работу.

По рискам

При подряде вы несёте полный риск: оплатили — и остались один на один с платформой. При партнёрстве мы разделяем риск: наш доход зависит от того, насколько хорошо работает платформа.

По мотивации

Подрядчик заинтересован закрыть этап и получить оплату. Партнёр заинтересован в максимальных продажах на платформе — потому что его доход напрямую зависит от вашего оборота.

По поддержке и развитию

При подряде поддержка после запуска — отдельный договор от 190 000 ₹/мес, каждая новая функция — отдельный бюджет. При партнёрстве техподдержка, доработки, новые модули, масштабирование — всё включено в процент с оборота.

По масштабу

При подряде маркетплейс, логистический агрегатор, аналитика рынка, мобильное приложение, выход в СНГ — это всё отдельные проекты с отдельными бюджетами. При партнёрстве это наша общая стратегическая цель: чем больше растёт платформа, тем больше зарабатываем мы оба.

По правам на платформу

При подряде права переходят только после полной оплаты. При партнёрстве **исходный код принадлежит вам с первого дня** — мы передаём его в конце каждого двухнедельного спринта.

Вывод: партнёрство — это не просто выгоднее финансово. Это качественно другой уровень сотрудничества, где обе стороны строят актив, а не просто выполняют работу.

6. Технологическая архитектура: фундамент для масштаба

Мы проектируем систему сразу под масштаб маркетплейса и логистического агрегатора — не переделывая её заново на каждом горизонте, а органично расширяя.

Базовый стек (Горизонт 1)

Бэкенд — Python 3.11 / Django + DRF. Монолитная архитектура с чистой модульной структурой, готовой к последующему выделению в микросервисы.

Фронтенд — React 18 + Redux Toolkit (PWA).

База данных — PostgreSQL 15 с партиционированием таблиц для аналитических запросов.

Кэш и очереди — Redis + Celery.

Поиск — Elasticsearch 8.

Хранилище медиа — S3-совместимое (Yandex Object Storage).

CDN — Cloudflare.

Хостинг — Yandex Cloud, VPS на старте с переходом на Kubernetes по мере роста.

Мониторинг — Sentry + Prometheus + Grafana.

CI/CD — GitLab CI.

Расширенный стек (Горизонты 2–3)

Apache Kafka — стриминг событий: синхронизация между сервисами, аудит, аналитика в реальном времени.

ClickHouse — аналитическая база данных: хранение и анализ больших объёмов транзакционных данных.

Kubernetes (K8s) — оркестрация контейнеров, горизонтальное масштабирование сервисов.

Kong / Nginx API Gateway — управление трафиком, rate-limiting, аутентификация.

Микросервисы на Python (FastAPI) + Go — высоконагруженные модули: логистика, рекомендации, аналитика.

ML-платформа (scikit-learn / PyTorch) — прогнозирование спроса, рекомендательная система.

Apache Superset / Metabase — BI-дашборды аналитики для клиентов и партнёров.

React Native — мобильное приложение для iOS и Android из единой кодовой базы.

Stripe / PayPal — приём международных платежей в СНГ и за рубежом.

Безопасность и отказоустойчивость

- HTTPS/TLS 1.3 по всем соединениям
- OAuth 2.0 + JWT для авторизации
- Защита от XSS, CSRF, SQL-injection, OWASP Top 10
- Ежедневное автоматическое резервное копирование с географической репликацией
- SLA 99.9% uptime в операционной фазе
- DDoS-защита через Cloudflare
- Разграничение доступа по ролям (RBAC)
- Соответствие требованиям закона РК «О персональных данных»

7. Дорожная карта масштабирования

Фаза 0 — Подготовка (недели 1–4)

- Детализация требований, согласование ТЗ
- Проектирование архитектуры с расчётом на рост
- Настройка инфраструктуры CI/CD, сред разработки, стейджинга и продакшна

Фаза 1 — Платформа SBK (месяцы 1–6)

- Разработка и запуск полноценного e-commerce для SBK Company
- Первые продажи, сбор обратной связи, оптимизация воронки
- Настройка аналитики и отслеживание ключевых метрик

Фаза 2 — Маркетплейс (месяцы 12–36)

- Разработка мультивендорного модуля
- Переговоры и подключение первых 3–5 производителей-партнёров
- Запуск единого личного кабинета закупщика (заказы у нескольких поставщиков в одном месте)
- Разработка системы абонентской платы для вендоров

Фаза 3 — Логистический агрегатор (месяцы 24–60)

- Разработка модуля агрегации перевозчиков
- Подключение рефрижераторных перевозчиков
- Открытый API для производителей — логистика как сервис
- Партнёрство с логистическими компаниями Казахстана и СНГ

Фаза 4 — Аналитическая платформа (месяцы 60–96)

- Создание BI-системы на основе накопленных данных
- Дашборды для производителей: спрос, остатки, прогнозы
- Коммерческие аналитические отчёты для рынка
- API-доступ к агрегированным данным по подписке

Фаза 5 — Экспансия в СНГ (месяцы 72–144)

- **Кыргызстан, Узбекистан** — первые международные рынки (языковая близость, схожие бизнес-процессы)
- **Таджикистан, Туркменистан** — второй этап экспансии
- **Россия и Беларусь** — адаптация под регуляторику, интеграция с российскими платёжными системами
- Мультивалютность: KZT, KGS, UZS, RUB, USD
- Мультиязычность: казахский, русский, узбекский, кыргызский

8. Монетизация платформы: источники дохода

По мере роста экосистемы появляются новые источники дохода для обеих сторон:

Сейчас - Прямые продажи SBK Company — основной текущий бизнес без посредников

12–24 месяцев - Комиссия с продаж других производителей на платформе - Абонентская плата за место на маркетплейсе

24–60 месяцев (2–5 лет) - Комиссия за использование логистического агрегатора другими производителями

36–72 месяцев (3–6 лет) - Рекламные позиции для производителей внутри платформы

72–108 месяцев (6–9 лет) - Платный доступ к рыночной аналитике, отчётам и прогнозам - Факторинг и рассрочка для B2B-клиентов (партнёрство с банками)

108–144 месяца (9–12 лет) - Комиссии и подписки от операций на международных рынках СНГ - Продажа агрегированной аналитики рынка FMCG (Data-as-a-Service)

9. Подключение производителей: стратегия

Кого подключаем в первую очередь

Первые партнёры — смежные с SBK категории, не создающие конкуренции:

- **Мука, крупы, сахар** — базовое сырьё для кондитерских и пекарен
- **Масло, маргарин, шортенинг** — кондитерское сырьё
- **Яйца, молочные продукты** — ежедневные потребности HoReCa
- **Упаковка и расходники** — коробки, плёнка, пакеты
- **Специи и добавки** — ароматизаторы, загустители, красители для кондитерки

Как работает онбординг нового производителя

1. Производитель регистрируется как вендор — онбординг занимает 1–15 дней
2. Загружает каталог через Excel-импорт или API к своей 1С
3. С первого дня получает доступ к существующей клиентской базе платформы
4. Управляет заказами, ценами и остатками через личный кабинет вендора
5. Оплачивает ежемесячную абонентскую плату или процент с продаж

Ценностное предложение для производителей

- Готовая база лояльных B2B-клиентов без затрат на маркетинг
 - Инфраструктура без капитальных вложений
 - Аналитика и прогнозирование спроса
 - Доступ к логистическому агрегатору
-

10. Выход на рынки СНГ: стратегия

Почему СНГ — естественный следующий шаг

- **Языковая и культурная близость** — русскоязычная аудитория, схожие бизнес-процессы и ментальность
- **Казахстанские производители уже экспортируют** — молочная продукция, кондитерка, сырьё идут в Кыргызстан, Узбекистан, Россию
- **Слабая цифровизация B2B-торговли** в Кыргызстане, Таджикистане, Узбекистане — та же боль, что была в Казахстане 3–5 лет назад
- **Единое экономическое пространство ЕАЭС** — упрощённые таможенные процедуры для части стран

Что нужно технически для нового рынка

- Локализация интерфейса: язык, валюта, форматы дат и адресов
- Подключение местных платёжных систем: UZCARD (Узбекистан), ELSOM (Кыргызстан), российские банки
- Интеграция с местными логистическими сервисами
- Настройка налоговых и юридических параметров
- Адаптация под местное законодательство о персональных данных

В рамках партнёрства — всё это входит в нашу зону ответственности.

11. Аналитика рынка: главный актив будущего

Почему данные — это золото

Каждая транзакция на платформе — это данные. После обработки сотен тысяч заказов формируется уникальная рыночная картина:

Что продаётся: - Реальный спрос по категориям, регионам и типам клиентов - Сезонные паттерны с точностью до недели - Влияние цены на спрос — ценовая эластичность в реальных условиях

Кто покупает: - Сегментация B2B-клиентов по объёму, частоте и составу корзины - LTV по типам клиентов - Паттерны переключения между поставщиками

Как работает рынок: - Дефицит и избыток по регионам в реальном времени - Ценовые тренды - Появление новых продуктов и категорий

Кто будет платить за эти данные

Производители на платформе — прогноз спроса, планирование производства. Модель: подписка на аналитические отчёты.

Банки и инвесторы — оценка платёжеспособности клиентов, анализ секторов. Модель: платный API.

Государственные органы — мониторинг продовольственного рынка, данные об инфляции. Модель: контракты с Министерством торговли.

Рекламные агентства и бренды — понимание потребительского поведения. Модель: маркетинговые исследования.

Новые производители — исследование рынка перед входом. Модель: разовые отчёты по нишам.

Логистические компании — оптимизация маршрутов, прогноз загруженности. Модель: партнёрские соглашения.

12. Структура управления партнёрством

Зоны ответственности

SBK Company управляет полностью самостоятельно: - Все бизнес-решения о товарах, ценах и ассортименте - Операционное управление заказами - Коммерческая тайна и данные клиентов (под NDA с нашей стороны)

ИП IT-COM несёт полную ответственность: - Техническая разработка и поддержка платформы - Инфраструктура, безопасность, мониторинг

Совместные решения: - Стратегия масштабирования платформы - Одобрение подключения новых производителей (поиск и переговоры — наша задача)

Права на исходный код: - SBK Company владеет кодом в полном объёме с первого дня - ИП IT-COM имеет лицензию на использование для поддержки платформы

Прозрачность

- Ежемесячный финансовый отчёт с детализацией оборота платформы
- Доступ к системе аналитики в реальном времени
- Ежеквартальные стратегические встречи

Выход из партнёрства

- Любая сторона может инициировать выход с уведомлением за 3 месяца

- При выходе SBK Company получает полный исходный код, документацию и все данные
 - 3 месяца переходного периода для плавной передачи
 - IT-COM получает компенсацию в размере 50% от полученной ею прибыли за каждый год сотрудничества
-

13. Гарантии и SLA

Запуск платформы — не более 6 месяцев с момента подписания соглашения.

Uptime в операционной фазе — 99.9% (не более 8,7 часов простоя в год).

Время реакции на критический инцидент — до 1 часа.

Время решения критического инцидента — до 4 часов.

Безопасность данных — соответствие Закону РК «О персональных данных», ежегодный аудит безопасности.

Резервное копирование — ежедневно, хранение 30 дней, географическая репликация.

Передача прав на код — исходный код передаётся в конце каждого двухнедельного спринта.

14. Почему именно сейчас

- **Kaspi и другие крупные игроки** ещё не закрыли нишу B2B-маркетплейса для производителей — окно открыто
- **Цифровизация FMCG в Казахстане** идёт быстро: кто не войдёт сейчас, войдёт через 2-3 года в несравнимо более конкурентную среду
- **SBK Company** имеет готовый ассортимент, клиентскую базу и мотивацию — это идеальный старт для якорного игрока
- **Мы** имеем технологии, команду и стратегию — готовы начать немедленно

Каждый месяц промедления — это месяц, когда ваши конкуренты строят свои цифровые каналы продаж.

15. Следующие шаги

1. **Встреча с руководством** — презентация партнёрской концепции, ответы на вопросы (30–60 минут)

2. **Подписание NDA** — для детального обсуждения условий, данных и финансовой модели
3. **Совместный расчёт финансовой модели** — прогноз оборота и окупаемости инвестиций
4. **Подписание партнёрского соглашения** — старт работ
5. **Старт разработки** — через 1 неделю после подписания

16. Контакты

ИП IT-COM Казахстан, г. Астана +7 707 938 98 10 start-upp.kz

Настоящее коммерческое предложение является конфиденциальным. Передача третьим лицам без письменного согласия ИП IT-COM не допускается. Срок действия предложения — 30 дней с даты выставления.

Резюме. Мы предлагаем вам не просто разработку e-commerce платформы — мы предлагаем совместно построить цифровую инфраструктуру рынка продуктов питания Казахстана и СНГ. SBK Company становится якорным игроком и совладельцем экосистемы, которая через 5 лет будет стоить кратно больше первоначальных инвестиций. Это возможность войти в правильный проект в правильное время с правильным партнёром.