SPRZEDAJFIRME.COM

TEASER INFORMACYJNY

SKLEPY INTERNETOWE I SKLEP STACJONARNY
Z OPTOELEKTRONIKĄ

2023

INFORMACJE O PRZEDSIĘBIORSTWIE

Spółka zajmuje się **handlem internetowym i stacjonarnym** wysoko wyspecjalizowanym sprzętem elektronicznym i optycznym.

Spółka sprzedaje asortyment za pośrednictwem 5 sklepów internetowych oraz prowadzi sprzedaż stacjonarną w wynajmowanym lokalu.

Dla zysków osiąganych przez spółkę kluczowe znaczenie mają 3 grupy produktów (szeczgółowy opis grup produktowych i ich udział w zysku spółki znajduje się w Memorandum Informacyjnym).

Inwestycja w Spółkę jest wysoce opłacalna. Wskaźniki **ROA i ROE wynoszą ok. 20%** co na dzisiejszym rynku stanowi ciekawą propozycję inwestycyjną.

Zwrot z inwestycji (ROI) na koniec roku 2022 wynosi 20,78% co wskazuje, że przedstawiona inwestycja posiada bardzo dużą stopę zwrotu z zainwestowanego kapitału, a możliwości rozwoju Spółki wskazują na **atrakcyjność inwestycji.**

Również wskaźniki płynności zarówno bieżącej, jak i szybkiej wskazują na korzystne parametry związane z inwestycją w Spółkę.

W oparciu o przedstawione parametry zwrotu z inwestycji, jest ona wysoce **rentowna i opłacalna.**

PRZEWAGI KONKURENCYJNE

1. **Wysoka specjalizacja w głównej kategorii sprzedażowej**
Główna kategoria produktowa stanowi 70%-80% sprzedaży spółki. Pracownicy posiadają wiedzę i doświadczenie w tym zakresie, co przyciąga klientów zainteresowanych tym segmentem rynku.

2. **Lojalni klienci**
Firma obsługuje klientów o konserwatywnym podejściu do zakupów. Raz pozyskany klient zostaje z marką. Rozpoznawalność i renoma firmy w Polsce są kluczowe.

3. **Dostępność produktów**
Sklepy oferują wysoką dostępność produktów renomowanych i cenionych w branży producentów. Ponadto, spółka posiada statusu oficjalnego dystrybutora produktów kilku z nich.

4. **Elastyczność i proaktywne nastawienie do klienta**
Firma cechuje się zaangażowaniem w procesie obsługi i sprzedaży Pracownicy są gotowi dostosować się do indywidualnych potrzeb klientów, co może przyciągać tych, którzy oczekują spersonalizowanego podejścia.

MARKETING

Firma przykłada dużą wagę do działań marketingowych, wydając na ten obszar od 30% do 50% marży sprzedażowej. Marketing firmy obsługiwany jest przez agencję zewnętrzną, która odpowiada m.in. za prowadzenie mediów społecznościowych submarek spółki oraz ich reklamę za pośrednictwem Google Ads, Facebook Ads, oraz platform sprzedażowych, takich jak Allegro Ads, Google Shoping, Facebook Marketplace, Ceneo.pl. Prowadzą obszerne działania w zakresie SEM i SEO.

Niestandardowym działaniem spółki (biorąc pod uwagę współczesne standardy obsługi klienta w branży e-commerce) jest prowadzenie sprzedaży stacjonarnej, skoncentrowanej na rzetelnej obsłudze klienta przez wykwalifikowanych pracowników. Klient ma możliwość uzyskać pomoc w doborze odpowiedniego sprzętu, a także w jego konfiguracji lub instalacji.

PERSPEKTYWY ROZWOJU

1. **Rozszerzenie oferty o produkty komplementarne.** Poszerzenie oferty, włączając do niej specjalistyczne ubrania, sprzęt czy akcesoria związane ze sprzedawanym asortymentem. To może otworzyć nowe rynki i przynieść większe zyski.

2. **Poszerzenie oferty produktowej dla danej kategorii sprzedażowej** - rozpoczęcie sprzedaży nowych, wysoko wyspecjalizowanych produktów, które dałaby możliwość pozyskania nowych grup odbiorców.

3. **Usługi serwisowe i naprawcze**. Oferowanie usług serwisowych i naprawczych dla produktów, które sprzedaje spółka. To może przyciągnąć klientów, którzy potrzebują wsparcia technicznego lub naprawy sprzętu.

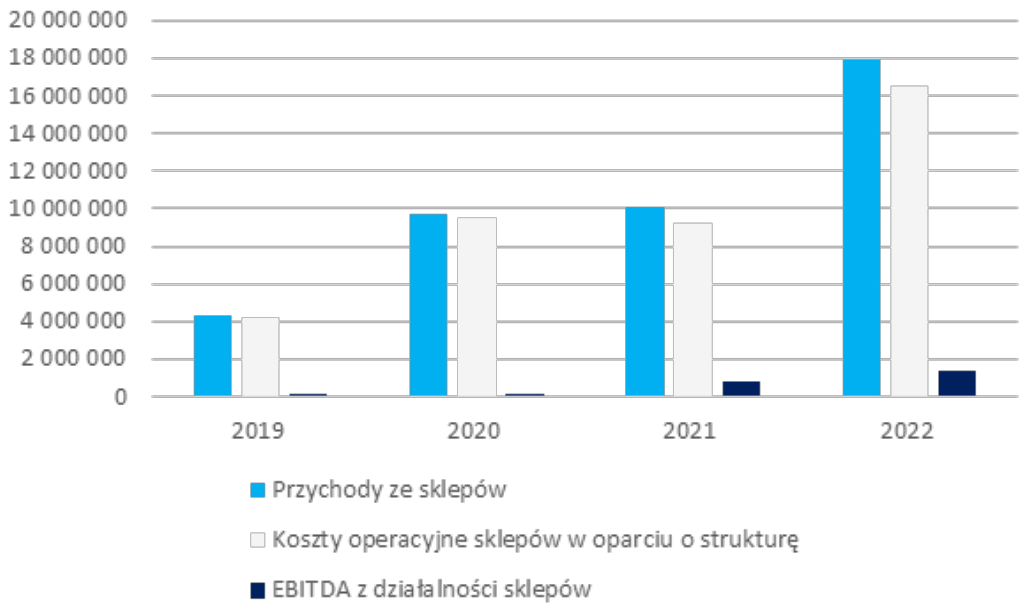
4. **Szkolenia i doradztwo.** Posiadając kadrę wyposażoną w obszerną wiedzę w zakresie branży i sprzętu specjalistycznego, spółka może oferować szkolenia oraz doradztwo dla klientów.

WYNIKI FINANSOWE

Poniżej przedstawiono wyniki Spółki po korekcie, która dotyczy tylko działalności związanej z prowadzeniem sklepu stacjonarnego oraz sklepów internetowych.

	2019	2020	2021	2022
Przychody ze sklepów	4 300 000	9 700 000	10 100 000	17 900 000
Koszty operacyjne sklepów w oparciu o strukturę	4 200 000	9 600 000	9 300 000	16 500 000
EBITDA z działalności sklepów	100 000	100 000	800 000	1 400 000

Zestawienie przychodów, EBITDA i zysku netto



Przedstawiony wynik z działalności Spółki opiera się na rzeczywistych przychodach z działalności sklepów, zarówno wszystkich internetowych posiadanych przez Spółkę, jak również sklepu stacjonarnego.

Koszty operacyjne przedstawione w powyższym zestawieniu zostały określone, jako koszty proporcjonalne do przychodów z całej działalności Spółki.

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI

	2020	2021	2022
ROS	10,92%	4,94%	8,35%
ROA	16,54%	8,70%	18,86%
ROE	18,95%	11,29%	22,12%
ROI	15,71%	8,92%	20,78%
Rentowność EBIT	12,34%	5,73%	7,95%

Wyniki finansowe Spółki charakteryzują się wysokimi wskaźnikami rentowności. Po spadku wielkości wskaźników rentowności w roku 2021 w stosunku do roku 2020, na koniec roku 2022 zarówno ROA, ROE, jak i ROI mają wartości wyższe niż w roku 2020. Świadczy to o dużej atrakcyjności inwestycji.

Wskaźniki płynności bieżącej oraz szybkiej pokazują, że Spółka znajduje się w bardzo dobrej kondycji finansowej i nie wymaga dodatkowego kapitału obrotowego potrzebnego do bieżącej działalności operacyjnej, jak również do obsługi posiadanych zobowiązań.

MOCNE STRONY I SZANSE

MOCNE STRONY

- Zgrany zespół i ogromna jego wiedza merytoryczna;
- Rozpoznawalna marka na rynku polskim;
- Posiadanie w ofercie najlepszych marek oferowanych produktów;
- Posiadanie najlepszych relacji z klientami i ogromna część stałych klientów w hermetycznym środowisku;
- Asortyment który jest prestiżowy i modny;
- Wysoka dostępność produktów;
- Ładny i dobrze wyposażony sklep;
- Budowanie marki poprzez dostarczanie do pism branżowych merytorycznych artykułów;
- Prowadzony merytoryczny kontakt z klientami we wszystkich social mediach;
- Wykorzystywanie AI do podpowiadania klientom zakupu produktów komplementarnych.

SZANSE

- Ułatwienie dostępu do broni palnej w związku z aktualna sytuacją międzynarodową;
- Możliwość rozwoju biznesu poprzez zaangażowanie AI;
- Domeny pozwalające na zwiększanie oferowanego asortymentu;
- Wejście w sprzedaż nowych produktów typu broń biała, systemy zabezpieczeń przed atakiem, itp.

7. PROPOZYCJA INWESTYCYJNA

Oczekiwana cena za sprzedaż przedsiębiorstwa wynosi:

15 999 000 ZŁ

Właściciel jest gotowy rozważyć inne propozycje zarówno w zakresie ceny, jak i innych warunków umowy sprzedaży.

Osobom zainteresowanym przekażemy pełne Memorandum Informacyjne po wcześniejszym podpisaniu umowy o zachowaniu poufności.

Chętnie odpowiemy na wszelkie pytania dotyczące propozycji inwestycyjnej telefonicznie lub podczas spotkania.

8. KONTAKT

Osobą do kontaktu w zakresie rozpoczęcia rozmów na temat transakcji jest doradca spółki:

Katarzyna Pawełek

Doradca transakcyjny

+48 886 454 758
kontakt@sprzedajfrme.com