



LOVII: Цифровая инфраструктура локальной экономики

Виртуальный оператор лояльности и витрина для микробизнеса.
От локального MVP к федеральному SaaS-стандарту
с капитализацией 3 млрд рублей.

Разрыв локальной экономики: Невидимый бизнес и «замороженная» лояльность

Проблема микробизнеса



- Отсутствие доступа к массовой цифровой аудитории.

- Сложность интеграции с агрегаторами (высокие комиссии, сложный ERP).

- Локальные товары остаются в слепой зоне.

Проблема потребителя



- Десятки разрозненных программ лояльности.

- Баллы «сгорают» или блокируются в рамках одной точки.

- Нулевая ликвидность накопленных бонусов.

Результат: Локальный капитал утекает в федеральные сети, а потенциал микробизнеса остается нереализованным.

Решение LOVII (2-в-1): Синтез каталога и универсального актива

Цифровая витрина

- Единый каталог товаров и услуг от микробизнеса.
- Отображение наравне с гипермаркетами.
- Простая загрузка (QR, Excel, Web).



Оператор лояльности

- Единая программа для всей экосистемы.
- Начисление за любую транзакцию.
- Универсальный актив: баллы идут в оборот.

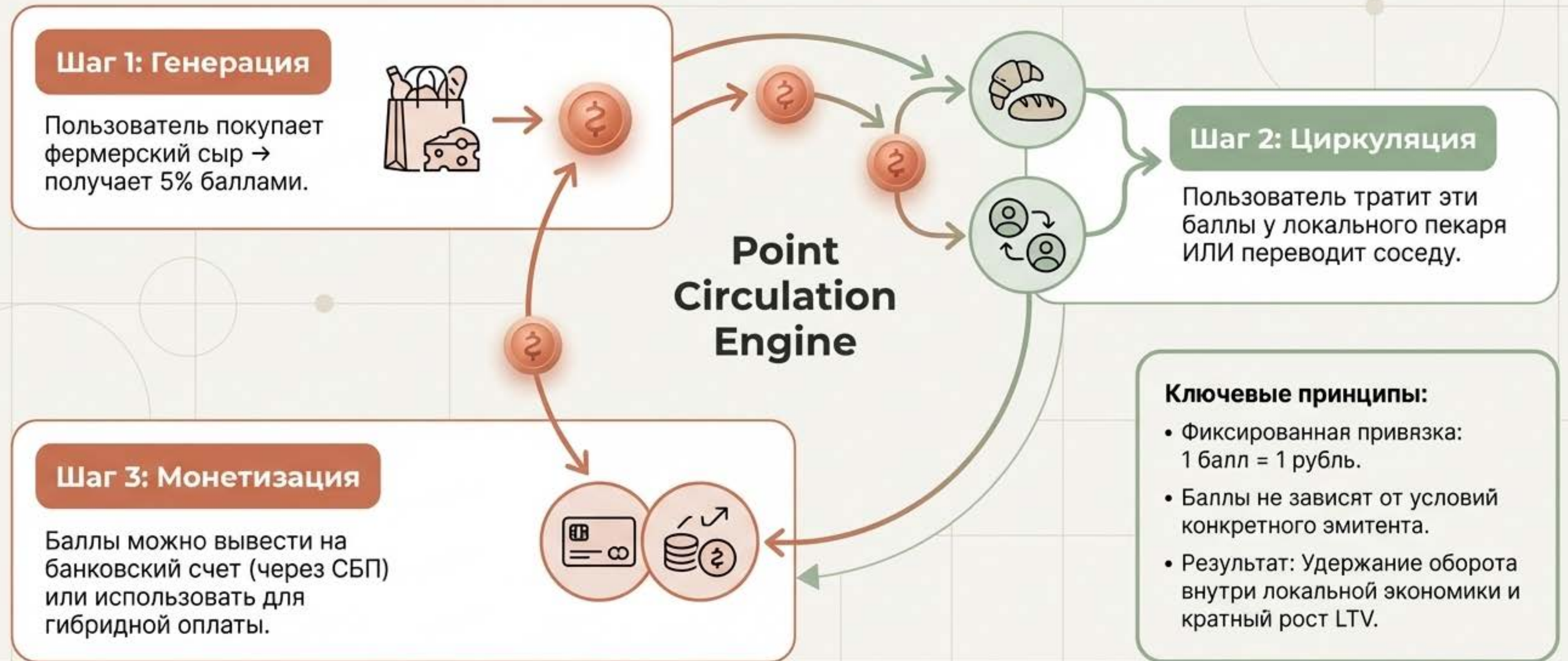
LOVII — это единая платформа, превращающая разрозненные точки в единый цифровой супермаркет с общей экономикой.

Маховик локальной экосистемы: Обмен ценностью

Ecosystem Dependency Map



Баллы как «Валюта доверия»: 100% ликвидность внутри локации



Финансовая маршрутизация и агентская модель (ФЗ-54, ФЗ-161)



Позиционирование: Почему LOVII не конкурирует с маркетплейсами

	LOVII	Традиционные Агрегаторы	Соло-программы
Ликвидность баллов	 Универсальная (вывод в рубли)	Замкнуты внутри гиганта	Заморожены в в одной точке
Бизнес-модель	 Чистый агентский сервис (без рисков)	Перепродажа, диктовка цен	Отсутствует
Конкуренция территорий	 Полная гео-изоляция (нулевая каннибализация)	Прямая конкуренция всех со всеми	Локальны, но невидимы
Порог входа	 За 5 минут (QR/Excel, интеграция НПД)	Сложный ERP, жесткие требования	Высокие затраты на ПО

SaaS-Архитектура: Централизованное ядро, локальная автономия



Лови. Петроградка

Своя аудитория, свой
каталог, свои курьеры



Лови. Хамовники

Абсолютно независимая
экономика

White-label барьер изоляции

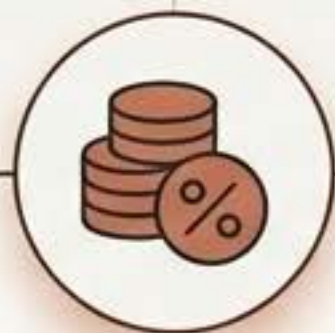
Централизованное Ядро (КИП)

- Единая кодовая база и API
- Финансовая маршрутизация и безопасность
- Централизованные обновления

White-label подход позволяет мгновенно разворачивать новые территории через конфигурацию, сохраняя 100% изоляцию данных и нулевую конкуренцию.

Устойчивая юнит-экономика: Четыре столпа монетизации

Four-Pillar Diagram



Транзакционная комиссия

10% 0%

- Базовый тариф: 10% с денежной части оплаты.
- 0% для микробизнеса с оборотом до 30 000 руб./мес.



SaaS-Подписка (PRO)

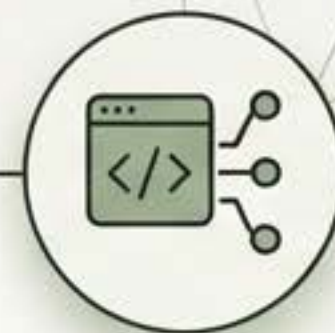
2999 ₽

- Фиксированная плата в месяц.
- Снижает комиссию до 4–7%.
- Приоритет в логистике и продвинутая аналитика.



Реклама и продвижение

- Закрепленные позиции в «Витрине».
- Нативные тематические подборки («Локальное утро»).



B2B API & Интеграции

- Открытые API для внешних банков, телекомов и HR-систем.
- Долгосрочный инфраструктурный доход.

Показатели успеха: От MVP к зрелой экономике

Цели MVP (6 месяцев)

≥ 25 млн ₽

GMV

$\geq 5\,000$

Активных пользователей
(DAU/MAU)

≥ 30

Подключенных точек
микробизнеса

Цели зрелой локации (18 месяцев)

≥ 0

EBITDA (Полная
окупаемость узла)

≥ 200

Подключенных точек

$\geq 30\%$

Доля платных
PRO-тарифов

KPI Лояльности

Retention Day 30:

$\geq 40\%$

LTV/CAC:

> 3

(Органический
рост)

NPS:

≥ 40

Дорожная карта масштабирования: От района к Федерации

Этап 1: Запуск MVP (Район)



- Развертывание на базе действующей доставки.
- Подключение первых 10-20 поставщиков.
- Запуск модуля «Витрина» и проверка гипотез.

Этап 2: Репликация модели (Сеть локаций)



- Запуск новых узлов через региональных менеджеров.
- Внедрение единой системы учета и аналитики.
- Подключение внешних партнеров (банки, логистика).

Этап 3: Федеральная сеть



- Сотни автономных локаций по РФ.
- Кросс-локальный обмен баллами.
- Интеграция с корпоративными и HR программами.

Дисциплина роста: Жесткие критерии перехода



Масштабирование начинается ТОЛЬКО после достижения юнит-экономики на предыдущем узле. Это исключает кассовые разрывы и гарантирует устойчивость всей сети.

Дальнейшие горизонты: Больше, чем просто витрина

B2G & Муниципалитеты

- Помощник администрации по развитию МСП.
- Реализация социальных льгот и продуктовых сертификатов.

Экспансия в СНГ

- Репликация SaaS-модели в страны с похожей структурой.
- Адаптация под местное законодательство.

Локальные токены (Web3)

- Эмиссия локальных цифровых валют (напр., токен «Петроградка»).
- NFT-сертификаты на уникальные товары.