



BLACK TIGER AUDIO

Investor deck • автозвук и авто-электроника



Что мы строим

Коротко и по делу

Строим кэшфлоу на честной авто-электронике и расширяемся в сторону умной авто-экосистемы.

Проблема рынка

Спеки «на бумаге» ≠ реальная мощность и надёжность.

Покупатель остаётся один на один с подключением и настройкой.

В среднем сегменте мало честных брендов с поддержкой.

Наш подход

Честные характеристики + контроль качества.

Поддержка: отвечаем и помогаем (WB/Ozon/Telegram).

Системная экономика: маржа, DRR, оборачиваемость и наличие.

Рост через линейку «логичных» SKU и комьюнити.



Продукт сегодня

2 SKU уже продаются

STORM — Storm 5800W • 4-канальный • AB

Средняя цена (Ozon)

5 844 ₽

Выплата с 1 шт

3 390 ₽

COGS (закупка)

1 586 ₽

Вклад (до логистики)

1 804 ₽

Доставлено: 16 шт • Средние по Ozon, 01.12-29.01

Фокус: наличие, контент, реклама и поддержка.

GALE — Gale 3800W • 2-канальный • AB

Средняя цена (Ozon)

4 652 ₽

Выплата с 1 шт

2 400 ₽

COGS (закупка)

1 320 ₽

Вклад (до логистики)

1 080 ₽

Доставлено: 13 шт • Средние по Ozon, 01.12-29.01

Линейка растёт: аксессуары, кабели, доп. SKU.



Traction

Факты вместо обещаний

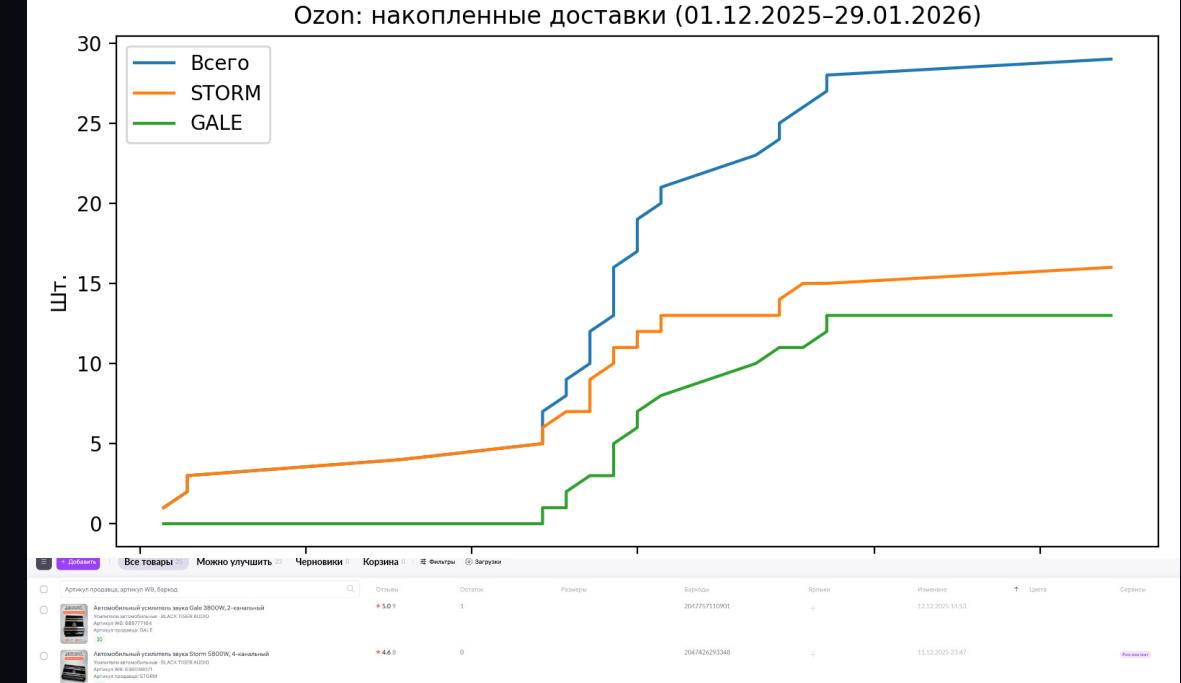
Ключевые метрики

Ozon: доставлено 29 шт • GMV 153 969 ₽ • выплата 85 428 ₽

WB рейтинг: GALE 5.0 (7) • STORM 4.6 (8)

Логистика: \$8.9 → \$3.3 / кг

Статус: Первая партия распродана



Источники: отчёты Ozon + WB Partners.



Стратегия

Что масштабируем и почему это работает

Честный продукт

Спеки без «маркетинговых ватт», прозрачные ограничения, нормальная комплектация и QC.

Сервис и комьюнити

Отвечаю на вопросы по подключению/настройке, работаем с отзывами, собираем фидбек в Telegram.

Supply chain

Прямые заводы, контроль себестоимости, оптимизация международной логистики (с \$8.9 → \$3.3/кг).

Data-driven

Маржа, DRR, оборачиваемость, остатки — решения по цифрам, а не по интуиции.

Почему сейчас:

- Спрос подтверждён: продажи есть, рейтинг/отзывы есть.
- Узкое место — оборотка и наличие: расширение партии даёт рост быстрее, чем R&D.
- Автозвук — понятный рынок, где выигрывает честность + поддержка.
- Дальше можно расширять линейку «логичными» SKU (upsell) без кратного роста рисков.



Roadmap

От оборотки к экосистеме

0-3 месяца

- Вторая партия: без провалов по наличию (45–60 дней запас + буфер).
- Контент: видео/мануалы/схемы подключения, улучшение карточек.
- Реклама: масштабировать прибыльные связки, держать DRR в коридоре.

3-12 месяцев

- Расширение линейки автозвука: акустика/сабвуферы/моноблоки (по спросу).
- Сборка «систем» (амп + кабели + инструкция) для роста среднего чека.
- Стабильная модель закупа/логистики/остатков + SLA по поддержке.

1-3 года

- Умная авто-электроника: магнитолы/мультимедиа, сенсорные панели, телеметрия/датчики.
- Приложение/сервисный слой: настройки, пресеты, диагностика, поддержка.
- Переход от «товара» к экосистеме устройств и сервисов.

3-7 лет

- Экосистема техники шире авто (дом/офис) — по мере силы бренда и ресурсов.
- Долгий горизонт: собственная платформа/транспорт будущего (опционально).



Go-to-market

Как растим продажи

Каналы

Маркетплейсы: Wildberries + Ozon (основной объём).

Реклама: внутренняя (MP) + внешняя (Яндекс) по ROAS/DRR.

Контент: видео и инструкции → выше конверсия и меньше возвратов.

Комьюнити: Telegram как канал доверия и саппорта.

Что усиливаем в ближайшие 90 дней

Наличие: запас 45–60 дней + буфер.

Скоринг рекламы: масштабируем только прибыльные связи.

Карточки: фото/видео/сравнения, чек-листы подключения.

Upsell: кабели/аксессуары + комплектные решения.

Сервис: ответы, гарантийные кейсы, работа с отзывами.



Запрос инвестиций

Что делаем на деньги

На что идут средства

Закуп партии (товар + QC).

Международная логистика и локальная доставка на склады.

Реклама (DRR-контроль) и контент (видео/мануалы).

Резерв под кассовые разрывы и быстрый дозаказ.

Формат обсуждаем

Оптимально для ранней стадии — финансирование под партию.

Возврат — из продаж, с прозрачной сверкой по отчётом МР.

Варианты: заем / revenue-share / конвертируемый заем.

Детали фиксируем в term sheet и договоре.



Варианты сделки

Подстраиваем под инвестора и риски

A — Займ под партию

Понятный риск/доход: деньги → партия → продажи → возврат.

Можно закрепить залогом товара/документами закупки.

Лучший вариант, если инвестор хочет быстрый и прозрачный возврат.

B — Revenue-share

Инвестор получает % от прибыли/вклада до возврата мультипликатора.

Честно отражает рост: больше оборот — быстрее возврат.

Требует согласованной методики расчёта прибыли.

C — Конвертируемый заем

Если инвестор хочет долю: discount/cap на следующий раунд.

Основатель не отдаёт долю “вслепую” на ранней стадии.

Удобно, если цель — дальше идти в более сложную авто-экосистему.



Контакты

Готовы к созвону и обсуждению условий

BLACK TIGER AUDIO

Честный автозвук для людей, которые слышат разницу.

Telegram: <https://t.me/blacktigeraudio>

Email: invest@blacktigeraudio.ru