



# BLACK TIGER AUDIO

Investor deck • автозвук и авто-электроника



# Что мы строим

Коротко и по делу

2

## 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

3

## STORM — Storm 5800W • 4-канальный • АВ

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 • АВ

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.



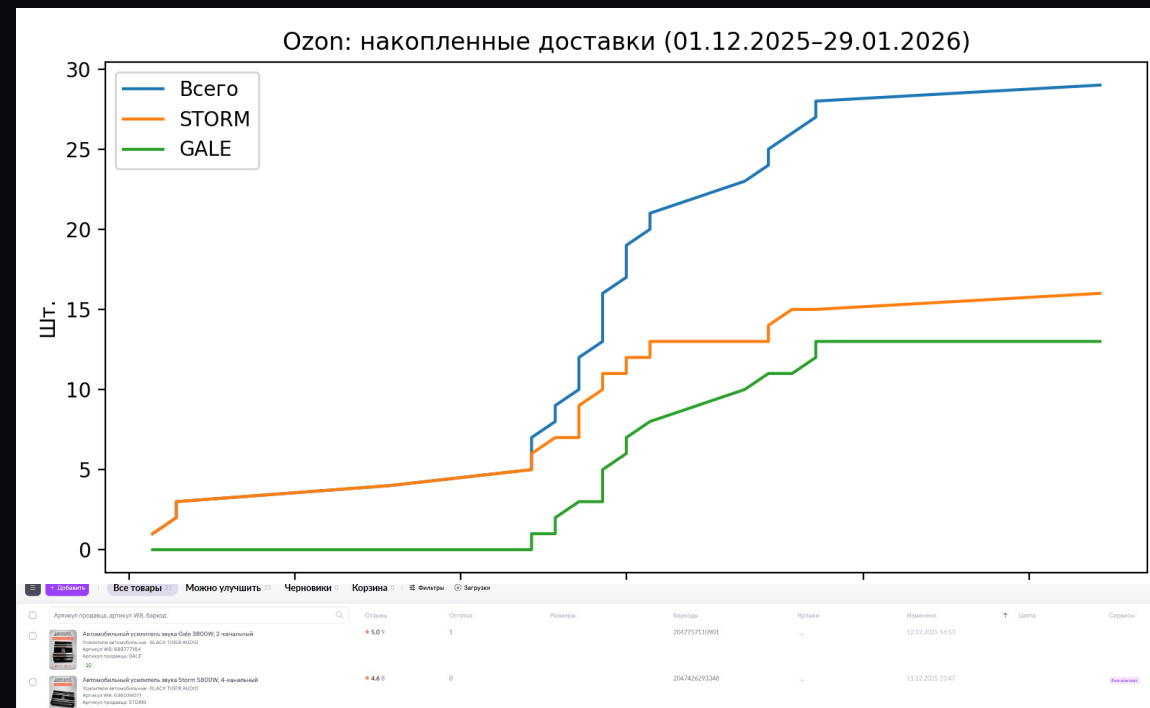
## Ключевые метрики

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

5

## Честный продукт

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

## Сервис и комьюнити

Отвечаем 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).



## 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 связки.

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 отчётам МР.

Варианты: займ / revenue-share / конвертируемый займ.

Детали фиксируем в term sheet и договоре.





# Варианты сделки

Подстраиваем под инвестора и риски

## А — 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.

## В — Revenue-share

Инвестор получает % от прибыли/вклада до возврата мультипликатора.

Честно отражает рост: больше оборот — быстрее возврат.

Требует согласованной методики расчёта прибыли.

## С — Конвертируемый займ

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](mailto:invest@blacktigeraudio.ru)