



Онлайн-супермаркет нового поколения в США

От создателей Arbuз.kz



Late Seed Round

Запуск в Денвере 2022, далее 30+ городов



Предложение

Уникальная возможность стать инвестором перспективного Startup в США – Онлайн-супермаркета PineMelon.com, на самом раннем этапе инвестирования: Late Seed Round.

PINEMELON – это продукт выхода крупнейшего онлайн-супермаркета Arbuз.kz на американский рынок.

Эксклюзивное предложение для клиентов INVESTLINK.

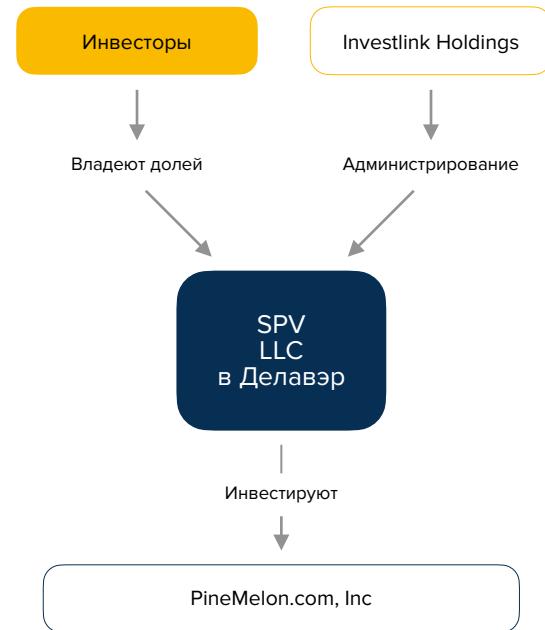
Проинвестировано: Pre-Seed – \$7 млн (Convertible)
Текущий раунд: Late Seed – \$6 млн (Convertible)

Дисконт:	20%
Минимальная сумма:	\$5.000
Комиссия за сделку:	6%
Комиссия за успех:	20%
Комиссия за досрочный выход:	5%
Горизонт инвестирования:	3–5 лет
Структура сделки:	SPV в штате Делавэр, США



Структура сделки

- Investlink Holdings LLC инициирует создание на инвесторов общего специального юридического лица (LLC) в безналоговом штате Делавэр, США - **SPV (Special Purpose Vehicle)**.
- Инвесторы владеют долей от имущества в этой компании, что прописывается в уставе.
- От этой структуры производится Convertible заем для компании Pinemelon.com, Inc (5915 Broadway, 80216, Denver, CO, USA)
- После проведения Pinemelon.com, Inc – Round A (ориентир 2023 г.), выпущенные акции, будут записаны на созданную в рамках сделки SPV, в объеме суммы Covertible займа + 20% (сумма дисконта).
- Таким образом, инвесторы становятся владельцами акций в Pinemelon.com, через владение доли в SPV.



Ключевые тезисы (Highlights)

- Проверенная бизнес модель – Крупнейший онлайн-супермаркет Arbuz.kz.
- Основатель: Алексей Ли, запустил 3 лидера рынка онлайн коммерции в Казахстане (Arbuz.kz, Aviata.kz, Тикетон).
- Опытная команда ТОП-менеджеров, сборная лидеров электронной коммерции в Казахстане.
- Сильный состав инвесторов и эдвайзеров: Тимур Турлов (Freedom Finance), Серик Толукпаев (Айтас Групп), Серик Калдыкулов (Elefund Ventures).
- General Manager в США: Крис Франклайн (15 лет в сети супермаркетов Trader Joe's).
- Коммерческий директор: Джон Генгель (7 лет руководил сетью Whole Foods Market).
- \$1 триллион – рынок супермаркетов США, а рынок онлайн-супермаркетов – \$250 млрд к 2025 году.
- Быстро масштабируемая стратегия развития: 2 города > 30+ городов до 2025 года.
- Стартап запущен 12 апреля 2022 г (50+ заказов в день, средний чек \$58 у новых и \$75+ у повторных клиентов).
- Уникальная стратегия ценообразования, высоко конкурентные цены на якорные продукты и уникальные торговые предложения, за счет тесной работы с локальными производителями и фермерами.
- Развитие фулфилмента для фермеров.
- Большой потенциал для проведения новых раундов, за счет наличия всех звеньев капитала до IPO.

Ранее

Основатель



Alexey Lee, CEO

3х кратный основатель: 3 лидера рынка в электронной коммерции, 2 экзита.

В этот раз настроен строить компанию с капитализацией \$10+ млрд.

Переехал в Денвер в 2021.

Тикетон

Основатель и CEO крупнейшего билетного сервиса для мероприятий (кино, концерты, театры, спорт.события), продающего более **300,000 билетов в месяц.**

Aviata.kz

Основатель и CEO крупнейшего онлайн-тревел агентства: **30%** доля рынка в **авиабилетах** и **20%** доля рынка **ЖД билетов** в Казахстане.

Начало — Arbuz.kz

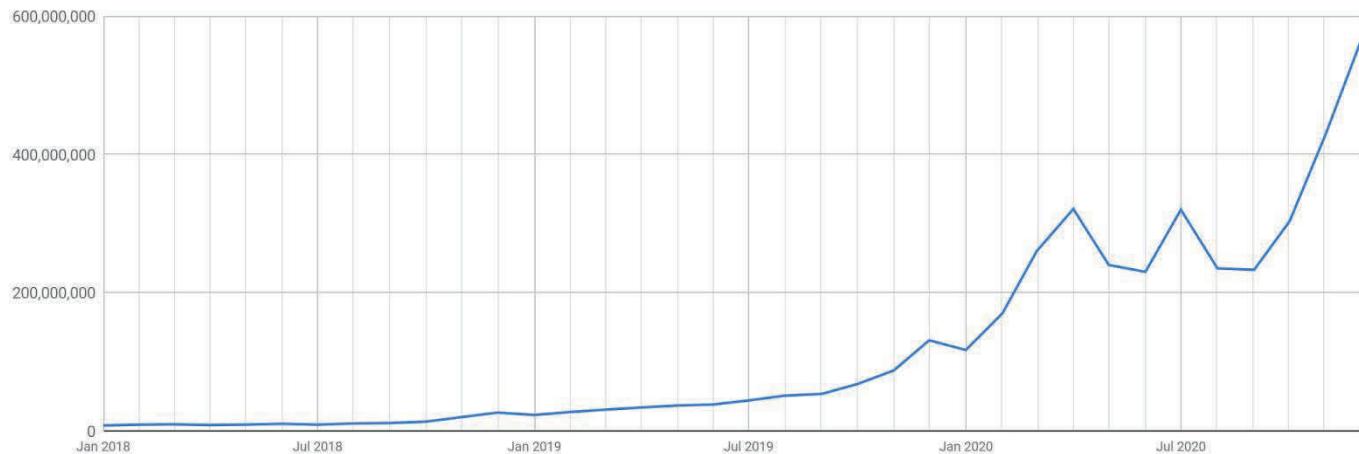
Крупнейший онлайн-супермаркет в Казахстане

10 млрд тг

run-rate оборот

463% рост

2 города, Алматы
и Нур-Султана

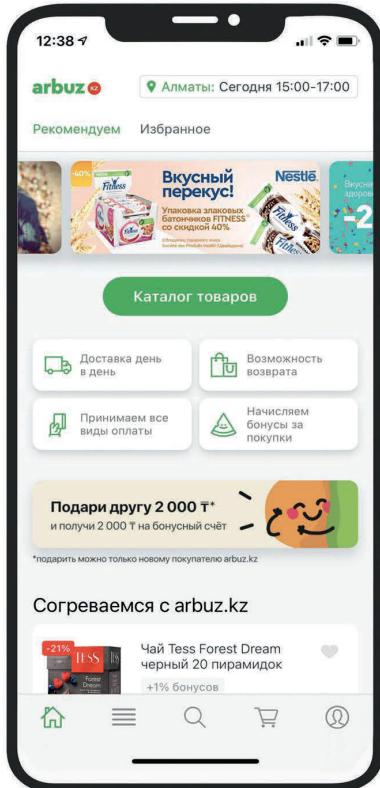


×4.3 — ×5 — ×5

2018

2019

2020



Целевая аудитория:
средний и средний плюс
класс, семьи с детьми.

Экспресс-доставка за 1 час + доставка день в день широкого качественного ассортимента (20,000 SKU)

“Дарк супермаркеты” – склады около 3 тыс. кв. м., собственный автопарк с курьерами.



Международная экспансия. Почему?

США – есть все звенья капитала до IPO

Stage	Business Activity	Funding Sources
Pre-Seed	<ul style="list-style-type: none"> • Developing a business concept • Working on any partnership agreements • Getting any patents or copyrights • Creating a pitch deck 	<ul style="list-style-type: none"> • Self, family and friends • Micro VCs
Seed	<ul style="list-style-type: none"> • Creating a product or prototype • Getting business running • Fundraising 	<ul style="list-style-type: none"> • Self, family and friends • Angel investors • Early VCs
Series A	<ul style="list-style-type: none"> • Researching industry and markets • Writing a business plan • Marketing and advertising • Generating revenue • Planning to scale into new markets 	<ul style="list-style-type: none"> • Accelerators • Super angel investors • Venture capitalists
Series B	<ul style="list-style-type: none"> • Expanding consumer interest • Establishing a commercially viable product or service • Scaling production, marketing and sales 	<ul style="list-style-type: none"> • Venture capitalists • Late-stage venture capitalists
Series C & beyond	<ul style="list-style-type: none"> • Building new products and markets • Establishing a strong customer base • Acquiring other companies 	<ul style="list-style-type: none"> • Late-stage venture capitalists • Private equity firms • Hedge funds • Banks
Mezzanine	<ul style="list-style-type: none"> • Being acquired by another company or SPAC • Remaining private using VC funds to grow • Making an initial public offering 	<ul style="list-style-type: none"> • Private equity firms • Hedge funds
Exit	<ul style="list-style-type: none"> • Making an initial public offering 	<ul style="list-style-type: none"> • Sale • VCs • SPAC • Public stock

Крупнейший потребительский рынок

Неограниченные возможности:

\$1 триллион

рынок супермаркетов США (2021)

Онлайн: \$250 миллиардов в 2025

Как было с ТРЦ, якорные арендаторы с высоким трафиком – это супермаркеты и кинотеатры. В онлайне то же самое: онлайн-супермаркет это отличный якорный бизнес: высокая частота покупки (несколько раз в месяц), привыкане к ассортименту и пр. – плацдарм для расширения в другие товарные категории.

...но эволюция ещё продолжается.

Старые виды появились 10 лет назад



Incumbents - very fragmented market

Not a winner-takes-all market, many are struggling.

Compromise between brick-and-mortar and online:

Pricing strategy, SKU count, parking slots, etc.

Lousy apps and UX. Weak presence in social media.



Q-commerce (15 min delivery)

New kids on the block with broken unit economics,

poor assortment, appealing to specific audience

(drinking students), land-grab with insane burn-rate.



Aggregators

Hair thin margins, hidden markups, weak integrations

lead to out-of-stocks, gig workers without attention to

produce freshness, hygiene and service.

**Что дальше? Как
сделать революцию в
сегменте супермаркетов**



Национальная сборная в электронной коммерции



Madina Mazina, CPO

Работала над Арбузом с момента запуска и через весь рост компании 463% ежегодно, как зам.гендиректора.

До этого возглавляла разработку в Авиате, а ранее была директором по маркетингу в Чоко.



“Стиг”, инженеринг

Лояльный и очень опытный фуллстэк инженер, который строил все платформы более 10 лет вместе с Алексеем.



Лариса Пак, маркетинг

Ранее один из управляющих директоров Каспи, строившая с 2007 по 2014 годы фундамент бренда.

Harvard Business School MBA graduate.



Арман Сулейменов, развитие

Выпускник Princeton (компьютерные науки), член команды Y Combinator S12, финалист олимпиады по программированию ACM ICPC; основатель школы nFactorial, ведущего буткэмпа для программистов в ЦА.



Руслан Погорелов, финансы

15 лет работал в страховой индустрии, с младших позиций и до председателя правления Сентрас Иншуранс. Возглавлял инвестиционную группу.

Гео-арбитраж: В Казахстане мы планируем быть одним из лучших работодателей для программистов, маркетологов и пр., используя рынок сбыта США – где программисты обходятся в 3-5 раз дороже.

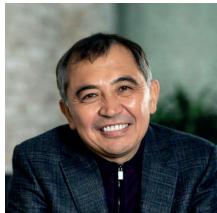
Инвесторы и адвайзеры



Тимур Турлов

Основной акционер и
CEO во Freedom Finance Corp.,
публично торгуемой компании
на NASDAQ.

Активный бизнес-ангел в
секторе электронной
коммерции и финтех.



Серик Толукпаев

Основатель и акционер группы
Айтас — крупнейшего
производителя куриного мяса в
Казахстане. Холдинг состоит из 11
вертикально интегрированных
компаний enterprises (от
растениеводства до дистрибуции).
Ранее запускал одну из известных
сетей супермаркетов.



Серик Калдыкулов

Ранний инвестор в
Robinhood, Calm, самый
первый инвестор в Carta.

Основатель и GP венчурного
фонда Elefund, вместе с
Натали Роландом, в
прошлом со-основателем
Робингуда.

Сильный состав инвесторов, которые готовы соинвестировать на следующих раундах.

Экспертиза США в супермаркетах: генеральный менеджер в Денвере



Крис Франклайн

Опытный руководитель в индустрии супермаркетов. 15 лет провел в Trader Joe's (одна из лидирующих specialty-сетей) как руководитель супермаркетов.

Был на ролях президента, вице-президента и операционного директора в различных продуктовых производственных и торговых компаниях. Выпускник Университета Корнелл (лига плюща).

В Trader Joe's, Крис был выбран как лидер, способный открыться в ключевой локации конкурента, Whole Foods Market – Остин, Техас.

Добился в последующие года самого высокого роста продаж (среди 500 магазинов) в данной локации, фокусируясь на тренингах и вовлечённости персонала.

Крис возглавлял различные программы на региональном уровне, и управлял командами до 125 человек.



Коммерческий директор в США



Джон Генгель

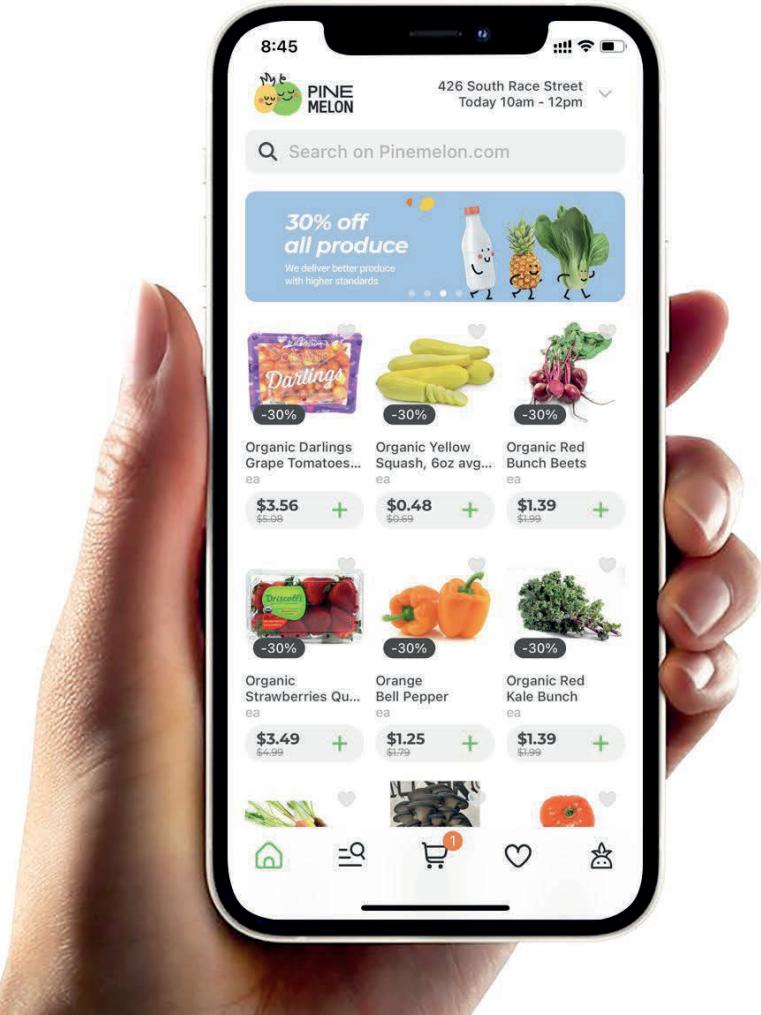
Опытный руководитель в индустрии супермаркетов. Возглавлял магазины премиальной сети Whole Foods Market в разных локациях.

Проработал 5 лет в Whole Foods Market в секции фреш, 6 лет как заместитель директора супермаркета, а затем 7 лет в качестве руководителя супермаркета Whole Foods Market. Запускал и управлял независимыми супермаркетами на протяжении 5 лет.

Глубокое понимание ассортимента различных типов супермаркетов, от масс-маркета до премиальных сетей с органическим ассортиментом.

Глубокое понимание качества зелени, овощей и фруктов, цепочек поставок, технологических процессов в кулинарии, а также очень сильные взаимоотношения с фермерами.





Фаза I: “local-first” онлайн-супермаркет

Стратегия: **НИЗКОВИСЯЩИЕ ФРУКТЫ В СРЕДНИХ ГОРОДАХ**



- Быстрое масштабирование в 30+ средних городах США (1-3 млн человек) с моделью, заточенной под такие города – 1 большой склад, возможность доставлять большой ассортимент за 1 час.
- Срывать только “низковисящие фрукты” в каждом городе, 3% рынка – молодые образованные семьи с маленькими детьми – у них большое потребление, необходимость питаться правильно, и далее они будут расти в средний+ класс.
- Не конкурировать на федеральном уровне, быть очень активными в маркетинге в конкретных городах – что более эффективно для капитала. Эти города в отличие от мегаполисов (Лос-Анжелес, Нью-Йорк и пр) зачастую имеют меньше конкуренции и аллоцированных бюджетов больших игроков.

Размер рынка в Денвере: \$1 триллион / 332 млн населения США * 3 млн в Денвере = \$9 млрд

Цель: 9,000 заказов в день × \$100 × 365 = \$328,500,000

30 городов — бизнес на \$10 млрд

Следующие города с 1 млн населением:

- Charlotte, NC
- Raleigh, NC
- Nashville, TN
- Portland, OR
- Austin, TX
- Cincinnati, OH
- Minneapolis-St. Paul, MN
- Bridgeport, CT
- Omaha, NE

Поддержка локальных сообществ

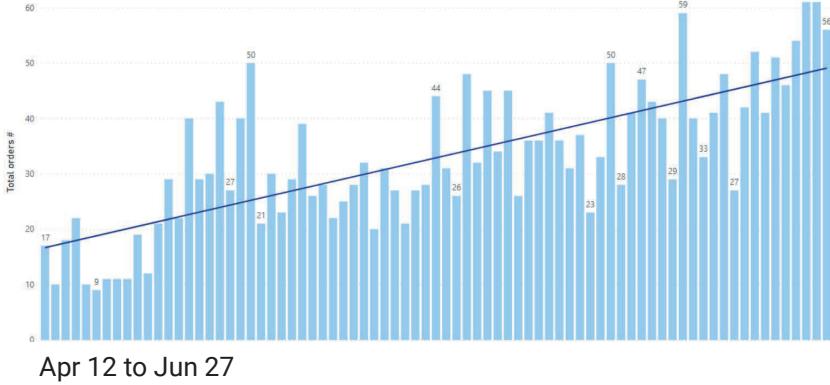
— Ключ к росту. Если в некоторых штатах лидирующая сеть монолитна – во Флориде Publix, в Техасе H.E.B., а в Калифорнии нишевые игроки типа Trader Joe's сильны, многие локации не имеют явного лидера. Отсутствие лояльности к бренду даёт на многих рынках уникальную возможность.

Успехи в Денвере, Колорадо

Отличный средний чек: **\$58** у новых, **\$75+** у повторных клиентов (будет расти к **\$100+**)
 В 2.8 раз больше, чем у стартапов 15-минутной доставки – GoPuff, Gorillas, Getir, etc. Это влияет на юнит-экономику.

45% делают 2-ю покупку и 28% делают 3 и более. Клиенты счастливы: NPS = 88
 (удовлетворенность намного выше, чем в индустрии: Instacart -4, GoPuff 22, Whole Foods 37, Trader Joe's 55, Costco 59)

MoM orders growth rate is 27%

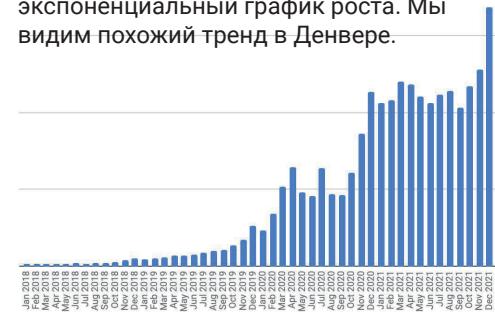


Прогресс:

- ✓ Выбор города / Почему Денвер
- ✓ Посевной раунд на \$7M в 2021
- ✓ Сильная ключевая команда
- ✓ Подготовлен склад и автопарк
- ✓ Подписаны договора с поставщиками
- ✓ Интеграции, налоги, зарплаты и пр.
- ✓ Подготовка первичного маркетинга
- ✓ Финальные разрешения и запуск
- ✓ 200 заказов в день
- ✓ Подготовка 2го и 3го городов

Модель работает: такой же бизнес в Казахстане вырос до оборота \$24 млн в run rate с хорошей юнит-экономикой. 4 года ушло на совершенствование процессов и программного обеспечения

Каждый из 3х бизнесов имел экспоненциальный график роста. Мы видим похожий тренд в Денвере.



Тёплый приём в прессе – локальное вперед!



DENVER BUSINESS JOURNAL

Special Report: DBJ's 2022 40 Under 40 >

ACCESS ALL ARTICLES [Become A Member](#)

☰ Latest News Lists & Leads Commercial Real Estate Banking Technology Health Care Residential Real Estate Colorado Inno | Events Nominations

Why this grocery delivery startup chose Denver for its US launch

Company chose Denver for its U.S. launch

Meet Alexey Lee | CEO, Founder of Pinemelon.com

Share Article Print Order Reprint

Use Denver for its US launch \$280

A Pinemelon delivery van. Photo courtesy of Pinemelon

EAT AND DRINK

Pinemelon Wants to be Denver's Go-To Online Grocer for Local, Organic Goods

Ross Kaminsky

Pinemelon GM Chris Franklin Talks Online-Only Business | KOA 850 AM & 94.1 FM | Ross Kaminsky

Want to know more about Ross Kaminsky? Get his official pages & articles! (43 kB) ▾

built in

Pinemelon Launches 'Local First' Grocery Delivery Service in Denver

The company hopes to stand out with its large selection of high-quality products and emphasizes all local organic foods.

Written by Jeff Kuehne April 6, 2022 | Last Updated April 6, 2022

JOBS STARTUPS REMOTE NEWS SALARIES

Food delivery companies are on the rise lately, but Denver's newest

Food delivery companies are on the rise lately, but Denver's newest



Denver, CO

Westword SUPPORT US

This New Service Delivers Locally Grown and Produced Groceries

APRIL 12, 2022 | 6:55AM

Pinemelon, a fully-online grocer, will be launching in Denver in April.

By Ian Krietzberg, Patch Staff Apr 6, 2022 11:13 am MDT | Updated Apr 6, 2022 11:18 am MDT

Like 15 Share Reply

Pinemelon is hoping to change the way Coloradans shop local. Pinemelon



Необычная стратегия ценообразования

Фреш – то, что люди боятся покупать через интернет. Мы в этом отличаемся от других. Что хорошо – фреш не может храниться долго, и требует более частых покупок.

Построение доверия и бренда через высокое качество овощей и фруктов, где остальные игроки хромают. Мы превосходим ожидания.



Brussels Sprout Organic, 16 Ounce
★★★★★ ~ 6,077

\$4.99 \$2.99

WHOLE FOODS
MARKET

PINE
MELON



Organic Mixed Variety Heirloom
Tomatoes
★★★★★ ~ 1,555

\$5.99 \$3.99

WHOLE
FOODS
MARKET

PINE
MELON



Large Organic Hass Avocado
★★★★★ ~ 11,540

\$2.99 \$1.79

WHOLE
FOODS
MARKET

PINE
MELON

Желаемые продукты – “недоступное доступно” строят восприятия качественного магазина. Доступные органические овощи. Спаржа, авокадо, дорогая клубника, брюссельская капуста и пр. по хорошей цене.

Онлайн-супермаркет на главном экране смартфона клиента – **это новая “коммерческая недвижимость”**.

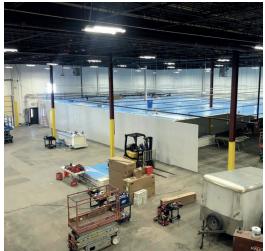
60%

продаваемого нами фреша – органик, что отражает нашу ЦА.

90%

наших клиентов покупают у нас овощи и фрукты.

Бизнес-модель в фазе 1



Большие (3 тыс. кв.м.) склады с 30% площади под охлаждаемые / морозильные камеры – чтобы быть лучшим во фреше – самой сложной части для онлайн-супермаркетов.



Сейчас склад расположен близко к 2 магистралям. 1 фулфилмент-центр может обслуживать целиком город среднего размера, и замещает необходимость ставить физические магазины в популярных местах.



Флот брендированных машин с охлаждением (собственные и в аренде) позволяет доставлять фреш, а также быть “биллбордами на колёсах”.

Количество SKU: сейчас 6,000. Цель: 16,000

Доставка: экспресс за 1 час, Доставка день в день с 2-часовыми окнами.

Стоимость доставки: Бесплатная доставка от 30 долларов.

Таргет валовой маржи: 28%.

Условия отсрочки: +15 день.

Local-first: до 20% ассортимента – это локальные производители и фермеры.





Фаза II: меняем ландшафт фуд-индустрии

Мастер-план для изменения индустрии

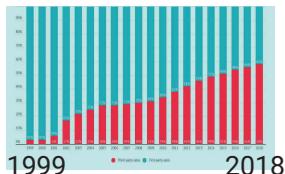
Каждая большая компания имела мастер-план на несколько лет

Elon Musk in 2006: "Мастер-план:

1. Построить дорогой спорткар
2. Использовать эти деньги, чтобы построить более доступный авто
3. Использовать эти деньги, чтобы построить еще более доступный авто
4. В это время проработать генерацию электричества из чистых источников

Мастер-план Amazon':

1. Зайти в рынок через книги – онлайн-лучше
2. Начать продавать другие товары – игрушки, электронику и пр.
3. Привлечь других игроков на маркетплейс с хорошим трафиком. Сейчас эти игроки дают более половины продаж Амазона.



3rd-party sellers now represent more than half of Amazon GMV.

Наш мастер-план:

1. **Фаза I:** Зайти на 1 средний город, обкатать бизнес-модель и инструменты маркетинга и чёткого позиционирования
2. Масштабироваться в 30 городах "под радаром"
3. **Фаза II:** Начать менять индустрию – через создания маркетплейса прямого взаимодействия с фермерами
4. Войти в большие мегаполисы - NY, LA, и др.
5. Начать продавать другие категории – аптека, косметика, игрушки, посуда и пр.



Огромный тренд – потребление локального

Baby formula crisis: Abbott enriched shareholders as factory needed repairs, records show

Economists condemn 'rot' in system after manufacturer issued billions in stock buybacks despite problems at Michigan factory



Войны, пандемии, климат и неприятие корпораций – это запускает тектонический сдвиг в сторону потребления локального и поддержки локальных сообществ. Должна появиться платформа для этого.



HOME | NEWS | ENTERTAINMENT | LIFESTYLE | MONEY | HEALTH

Shoppers have been calling out Amazon for its use of excess packaging



“The local food market in the US is expected to hit \$20.2 billion, nearly doubling from 2014 to 2019

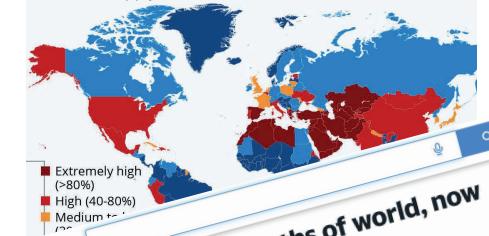
In 2017, global market research company Mintel found "widespread mistrust" among consumers in how food is made.

Is it safe? Ethical? Natural and environmentally friendly?

This mistrust has helped usher in support for farmers' markets and growing food at home. It's also increased the demand for traceability, or the ability to track every step in the process of food production.

"There will be no water by 2040 if we keep doing what we're doing today"

water supply (water stress level) in 2040



yahoo!news

Famine threatens wide swaths of world, now worsened by Ukraine war

Economist Intelligence Unit

Платформы работают на рынках малых игроков

2 МЛН

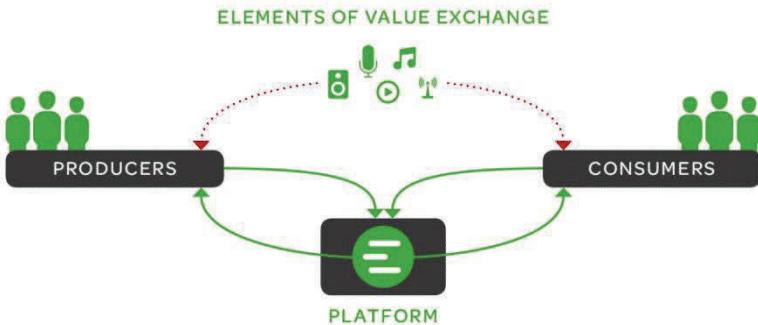
Ферм и ранчо
в США

39,000

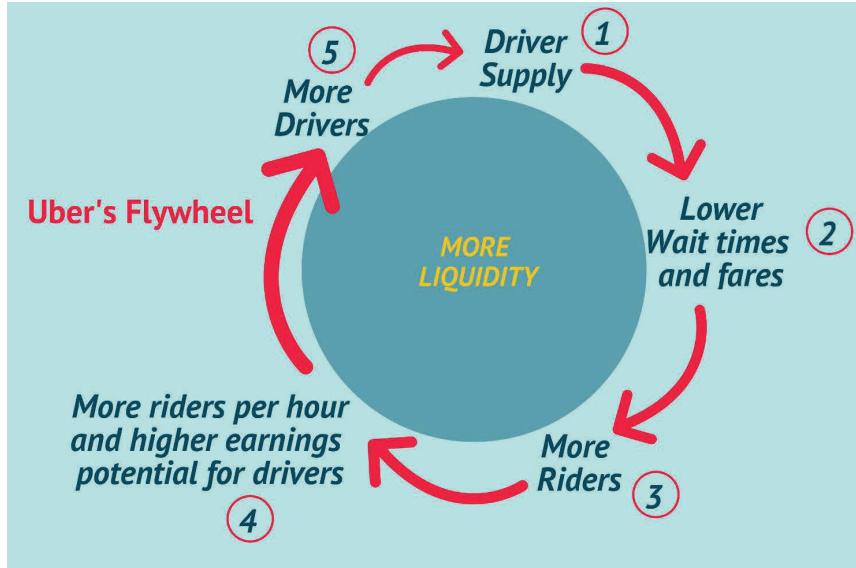
Ферм и ранчо
в Колорадо

95%

из них – малые и средние, но
дают 40% всего объема



Многие платформы – это стражи между “безымянными” продавцами и покупателями. Мы строим платформу типа Airbnb с прямым взаимодействием между сторонами, где доверие, поддержка и забота являются элементами обмена между участниками.



Как в классических маховиках, мы верим что всё больше фермеров будут переключаться на прямое взаимодействие с сообществом – D2C продажи через платформу, вместо скидывания подешевке оптовикам. Бесшовная платформа для покупок будет привлекать больше покупателей. Инструменты для геймификации и взаимодействия – подписки, уведомления, чарты, бейджики, распродажи фермеров и пр.

Раскрываем энергию независимых фермеров



UFO 'Futuro styled Flying Saucer'!

★ 4.75 · 28 reviews · Redberth, United Kingdom



Aura House 2bds Eco Bamboo House,

★ 4.88 · 128 reviews · Superhost · Abiansemal, Bali, Indonesia



Что хорошо получилось у AirBNB? Они раскрыли новую нишу рынка – владельцев недвижимости, которые стали создавать необычные дома – и тем самым стали менять ландшафт скучной “индустрии гостеприимства” с типовыми отелями.

Платформа – децентрализация, перебалансировка сил. Можно ли сделать то же самое для современных фермеров?

Многие из них – это люди с достатком, в прошлом профессионалы из других индустрий, которые осознанно занимаются фермерством в зрелом возрасте. Их знают и уважают локальные сообщества.

Если совместить онлайн-супермаркет с еженедельным закупом плюс фермерские продукты, это будет создавать привычку.





Майкл Мосс, Kilt Farm, Болдер, Колорадо.
Регенеративное фермерство, древние
японские техники, органик удобрения и пр.
Продукция доступна в приложении Pinemelon.

← →
**Взаимное
доверие**
**Взаимная
поддержка**



Фулфилмент, кабинет фермера, доставка

Все фермеры в приложении + **Local-first онлайн-супермаркет**

Широкий ассортимент, отличный сервис

В одном
приложении



Американская **семья из**
среднего класса будет
потреблять больше
локального, гуманно
выращенного **мяса и**
фреша от доверенных
фермеров типа **Kilt Farm** ✅

История финансирования и дальнейшие шаги

Стадия	Сумма
Pre-Seed	\$7,000,000 (convertible)
<i>Seed (сейчас)</i>	<i>\$6,000,000 (convertible)</i>

Средства будут использованы на маркетинг в размере около \$2.8 млн. Остальное — операционные расходы во время роста компании.

Series A раунд ожидается в течение 12 месяцев.

Burn Rate сейчас около \$300 тыс./в месяц, при агрессивном росте будет увеличен до \$500 тыс.

Майлстоуны:

- Декабрь 2022: 250 заказов в день, \$7.2 млн run rate
- Август 2023: 600 заказов в день, \$20 млн run rate

Funding history of preceding company

2018: \$200K

2019: \$1M

2020: \$2M

2021: \$3m

KZ company has \$24M+ in sales run rate





Serik Kaldykulov · 1st
Founder & Managing Partner at Elefund
San Francisco Bay Area · [Contact info](#)



Nathan Rodland · 2nd
General Partner @ Elefund; Co-Founder @ Robinhood
Austin, Texas, United States · [Contact info](#)

Forbes



Early Robinhood Backer Elefund Raises \$30 Million For Its Second Fund

Rebecca Szkutak Former Staff

I'm interested in diverse VCs, micro VCs, startups, and LPs.

May 10, 2021, 01:38pm EDT

f
t
in



Serik Kaldykulov (left), Nate Rodland (middle) and Arik Crissi (right) make up Elefund's lean team. COURTESY OF THE FIRM.

When Serik Kaldykulov was an undergrad at Colorado State University, he “caught the bug” of value investing. The

Appendix 1: Target Economics

	Monthly, USD	Annually, USD	Annually / Optimistic
One City			
Avg Order	90	90	100
Orders per day	1,500	3,000	9,000
Orders	45,000	1,080,000	3,240,000
Sales	4,050,000	97,200,000	324,000,000
<i>Gross Profit Margin</i>		25%	30%
Gross Profit		24,300,000	97,200,000
Cities		10	30
Sales		972,000,000	9,720,000,000

Appendix 2: Target Unit Economics

Unit Economics	Pessimistic	Baseline	Optimistic
Average Order	90.00	90.00	100.00
Gross Profit Margin	25%	27%	30%
Gross Profit	22.50	24.30	30.00
Payment processing, %	2.50%	2.30%	2.00%
Payment processing	2.25	2.07	2.00
Warehouse ops %	10%	7%	4%
Warehouse ops	9.00	6.30	4.00
Delivery cost %	9%	7%	5%
Delivery cost	8.10	6.30	5.00
Contribution Margin	3.15	9.63	19.00

Factors that drive variable costs down are: units per hour (UPH), deliveries per driver (DPD)

Factor that drive Average Order Value, Gross Margin and Frequency up are: new categories, private labels

Appendix 3: Target CAC/LTV

Unit Economics	Pessimistic	Baseline	Optimistic
Average Order	90.00	90.00	100.00
Gross Profit Margin	25%	27%	30%
Gross Profit	22.50	24.30	30.00
Payment processing, %	2.50%	2.30%	2.00%
Payment processing	2.25	2.07	2.00
Warehouse ops %	10%	7%	4%
Warehouse ops	9.00	6.30	4.00
Delivery cost %	9%	7%	5%
Delivery cost	8.10	6.30	5.00
Contribution Margin	3.15	9.63	19.00

Acquisition ROI: CAC / Contribution Margin / Avg orders per month

	Pessimistic	Baseline	Optimistic
CAC	60.00	50.00	100.00
Frequency	2.20	2.50	2.80
ROI months	8.66	2.08	1.88
LTV 24 months /CAC	2.77	11.56	12.77



Appendix 4: Gross Margin Benchmarks

	2018	2019	2020
Kroger	21,95%	22,10%	21,25%
Ahold Delhaize	26,92%	27,26%	27,67%
Whole Foods	36,83%	37,17%	37,47%
Walmart	24,50%	24,10%	24,30%
Sprouts	28,18%	35,51%	36,78%
Albertsons	27,30%	27,91%	29,29%
Publix SuperMarkets	27,10%	27,22%	27,88%
Costco	13,01%	12,98%	13,09%