ОТВЕТЫ, КОТОРЫЕ СОЗДАЮТ УВЕРЕННОСТЬ

Investor FAQ

Частые вопросы о модели, формате работы, контроле и логике принятия решений.



01

Как запускается проект

Какие этапы проходит запуск, сколько времени это занимает, какие ресурсы и данные необходимы со стороны инвестора.

ПОНЯТНЫЙ СТАРТ

02

Кто за что отвечает

Как распределяются роли и зоны ответственности между Меранс и инвестором, и какие решения принимаются совместно.

ЧЁТКИЕ РОЛИ

03

Как устроен контроль и отчётность

Какие данные предоставляются, с какой периодичностью, в каком формате и как обеспечивается прозрачность результатов.

ПРОЗРАЧНОСТЬ И ДОВЕРИЕ

04

Как происходит выход и дальнейшие действия

Какие есть сценарии выхода из проекта, как определяется стоимость, и что происходит после завершения сотрудничества.

ГИБКОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВА

Открытые ответы.
Уверенные решения. Общий рост.

Investor FAQ

Базовый набор ответов на самые частые вопросы инвестора.

Почему старт продаж занимает до 3 месяцев?

Потому что модель включает подбор, закуп, белую логистику, фулфилмент и доставку на склады Ozon. Это не мгновенный карго-цикл, а управляемая поставка.

Почему DRR на старте может быть высоким?

На этапе разгона карточки и тестов рекламы DRR может быть выше целевого. Главный показатель — не сам DRR, а ROI.

Что будет, если Ozon изменит комиссии?

Экономика SKU пересчитывается, корректируются цена, карточка, бюджет и стратегия рекламы.

Что будет, если товар не пошёл?

Смотрим 2–3 месяца динамики, анализируем нишу и конкурентов, затем принимаем решение о пересборке или выводе товара.

Можно ли выйти раньше?

По общему правилу — после 6 месяцев или 3-го закупа. Ранний выход решается индивидуально; 300 000 ₽ за запуск не возвращаются.

Почему вы не объясняете каждое действие внутри ЛК?

Потому что задача команды — делать результат. Инвестор получает прозрачную отчётность, а не становится селлером и не управляет операционкой вручную.