

ИДЕЯ ПРОЕКТА

Халяль, к которому приходят за **вкусом** — а не только за сертификатом

3,5–5,6 млн практикующих мусульман (core) + 6–8 млн культурных (вторичная ЦА). Рынок **₽1 трлн+**, рост 9–11% (+20% готовая еда). Перекрёсток Halal Corner забирает массовый сегмент — Чапал таргетирует **премиум-практикующих**. Окно для специалиста в халяле: **30–36 мес**.

РЕШЕНИЕ · ТРИ СТОЛПА УТП

СТАНДАРТ

100% халяль на полке

Не «отдел». Премиум-стандарт **двойной сертификации**: СМР + ДУМ Татарстана. Halal Compliance Officer в штатке + QR-прослеживаемость от фермы до полки.

ЯКОРЬ ТРАФИКА

Кулинария и пекарня в зале

Лепёшка, плов, самса, манты — на месте. Запах хлеба и горячая полка как магнит. Маржа 35–45%.

ЭКСКЛЮЗИВ

Ассортимент Центральной Азии

Специи, сухофрукты, чай, посуда. Прямой импорт — то, чего нет у Пятёрочки и Магнита. Маржа 35–45%.

РЫНОК

3,5–5,6 млн

практикующих мусульман — CORE TARGET (целенаправленно идут за халяль-сертификатом)

9–11%

общий рост, +20% в готовой еде и онлайн (28% покупок ЦА уже online)

30–36 мес

окно для специалиста в халяле — спец-формата с двойной сертификацией нет

₽1 400

средний чек компактного (флагман **₽1 700**) · vs Перекрёсток Halal **₽950–1100**

ПРОДУКТ

Районный супермаркет

- ◆ **Флагман 300 м²**: Текстильщики (план В Алтуфьево), **₽51М CapEx**, 32 чел., **₽9,7М/мес пик**
- ◆ **Компактные 200 м²**: **₽27М CapEx**, 17 чел., **₽6,7М/мес пик**
- ◆ **Y2**: центральный производственный цех (**₽75М CapEx**)
- ◆ **Срок до открытия флагмана**: 9–15 мес (Россети 80 кВт 11–16 мес)

ОТСТРОЙКА ОТ ПЕРЕКРЁСТКА HALAL CORNER

Премиум для практикующих (vs массовый Перекрёсток)

- ◆ Премиум-стандарт двойной сертификации (СМР + ДУМ Татарстана; редкая практика)
- ◆ Halal Compliance Officer в орг-структуре + QR-прослеживаемость
- ◆ Кулинария на месте (тандыр, плов, самса) — не воспроизводится в формате «отдел»
- ◆ Узб. эксклюзив прямого импорта (ни у одной массовой сети)
- ◆ Целевая ЦА — практикующие 3,5–5,6М (а не массовые культурные)

ЮНИТ-ЭКОНОМИКА

₽6,7 млн

ВЫРУЧКА КОМПАКТ · 24-Й МЕС

31%

ВАЛОВАЯ МАРЖА (Y3+)

4,2%

ЕБИТДА Y5 · ЧЕСТНАЯ ЦИФРА ПОСЛЕ BIG-4 QOE

36–42 мес

РАУБАСК КОМПАКТНОГО (V4)

ROADMAP МАСШТАБИРОВАНИЯ

Y1 · 2027

4

флагман Текстильщики (план В Алтуфьево) + 3 компактных

Y2 · 2028

15

+ центр. цех, СПб флагман, ещё 10 компактных

Y3 · 2029

34

+ Казань-флагман, франчайзинг

Y4 · 2030

50

+ СТМ и онлайн-канал ≥18%

Y5 · 2031

65

3 флагмана + 62 компактных · ЕБИТДА **₽230М** (4,2%)

ЗАПРОС ИНВЕСТИЦИИ

Series A · ₽400

млн equity-only

Use of funds: флагман **₽51М** · 5 компактных **₽135М** · центр. цех **₽75М** · команда+операции 18 мес **₽75М** · маркетинг **₽28М** · сертификация **₽10М** · депозиты **₽10М** · оборотка **₽16М**.

ЕБИТДА Y5 **₽230М (4,2%) · IRR 11–13% базовый, 15–17% Рамадан-уплифт.**