

Essen & Son

Создаем Самые Надежные Кровати в Казахстане



КОНФИДЕНЦИАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Действующий бизнес по продаже кроватей премиум-сегмента

Бренд с историей продаж **5+ лет** · Instagram **136 000 подписчиков** и верификация
· рекордный оборот **77,5 млн ₸** в 2025 году.

АЛМАТЫ · 2026

Готовая машина продаж премиум-кроватьей

294 млн ₸

ПРОДАЖИ ЗА ВСЁ ВРЕМЯ

5+ лет

НЕПРЕРЫВНЫХ ПРОДАЖ

649

ЗАКРЫТЫХ СДЕЛОК

453 тыс ₸

СРЕДНИЙ ЧЕК

1

Конверсионный Instagram с органическим трафиком

136 000 подписчиков, верификация, высокий рейтинг доверия. Десятки Reels-миллионников приносят трафик бесплатно. **Такой актив нельзя построить заново** — он переходит к покупателю целиком.

2

Предсказуемый спрос

Реклама конвертируется в заказы сразу, без раскочки, плюс постоянный органический поток. Оборот растёт: с 16 млн в 2021 до рекордных **77,5 млн в 2025**.

3

Шоурум, который закрывает сделки

Клиент видит качество вживую — вопрос доверия снят, обсуждаются только модель и сроки. Здесь закрываются крупные сделки.

4

Система учёта с историей 5+ лет

Финансовая аналитика и контроль сроков по каждому заказу и позиции. **Полная прозрачность** — каждый тенге виден на этапе проверки.

5

Производство на подряде

Станки, цех и производственный персонал покупать не нужно. Отлаженный подрядчик работает под требованиями бизнеса — вы получаете продукт без капитала в железе.

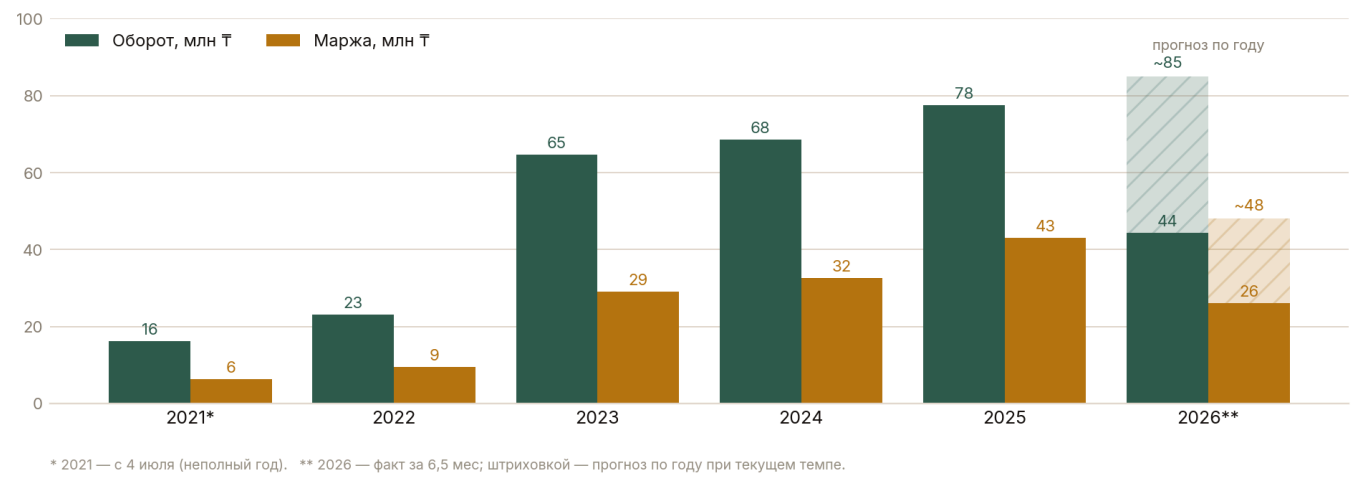
СТОИМОСТЬ

48 000 000 ₸Чистая прибыль — **~2,4 млн ₸/мес**

Включает бренд, Instagram и все цифровые активы, сайт, систему учёта, оснащение шоурума и автомобиль. Сопровождение 2 месяца входит в цену. Юрило оформляется новым собственником.

5+ лет непрерывного роста

Бизнес ведёт продажи с июля 2021 года. Все цифры — **прямая выгрузка из системы учёта** по каждому году, месяцу и дню. Проверяются при встрече на живом экране.



ГОД	СДЕЛОК	ОБОРОТ, ₴	МАРЖА, ₴	МАРЖА, %
2021 (с июля)	40	16 225 090	6 255 190	38%
2022	56	22 964 120	9 447 891	41%
2023	170	64 704 932	29 065 822	45%
2024	133	68 492 780	32 463 820	47%
2025 — рекорд	152	77 499 102	43 134 622	56%
2026 (6,5 мес)	102	44 381 714	25 991 662	58%

2026 идёт на новый рекорд

За полгода уже **44,4 млн ₴** — траектория на **~85 млн оборота** и **~48 млн маржи** по году. Это выше рекорда 2025-го по обоим показателям. Маржа выросла с 38% в 2021 до **58% в 2026**: бизнес не просто растёт в обороте, он становится доходнее с каждым годом.

Наше место среди продавцов бизнеса

На рынке Алматы продаются преимущественно **производственные активы**: цех, станки, аренда, персонал. Essen&Son — актив другого типа: **канал продаж**. Разница определяет и доходность, и то, чем вы будете управлять.

КРИТЕРИЙ	ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ АКТИВ	ESSEN&SON
Предмет сделки	Станки, аренда цеха, штат производства	Бренд, трафик, шоурум — готовый канал продаж
Прибыль в месяц	0,5–1 млн ₸	~2,4 млн ₸
Проверка цифр	Со слов продавца	Система учёта: любой день за 5 лет, на экране
Медиа-актив	Аккаунт 2–3 тыс, без охватов	136 тыс, верификация, Reels-миллионники
Динамика	Стагнация, продажа на спаде	2025 — рекорд, 2026 идёт выше
Компетенция владельца	Нужно уметь производить	Нужно уметь организовать продажи
Капитал в железе	Основной, неликвидный при выходе	Минимальный: производство на подряде

Что это значит для покупателя

Вы покупаете не мощности, а **спрос**. Производство доступно на рынке в любой момент и масштабируется под объём — трафик, узнаваемость и доверие к бренду создаются годами и деньгами. Здесь они уже созданы и проверяемы за 30 секунд: откройте Instagram, зайдите на сайт, приезжайте в шоурум.

Структура прибыли

Среднемесячный расчёт по фактическим данным 2026 года: 44,4 млн ₸ оборота и 26,0 млн ₸ маржи за 6,5 месяцев. Каждая строка проверяется в системе учёта.

ПОКАЗАТЕЛЬ	СУММА, ₸	КОММЕНТАРИЙ
Оборот (среднемесячный)	~6 830 000	Средний чек 453 тыс ₸
Себестоимость (подрядный цех)	~2 830 000	Валовая маржа 58% — оплата по факту заказа
Реклама	500 000	Плюс бесплатный органический трафик
Аренда шоурума	200 000	Алматы
Продажи (мастер, 5%)	~340 000	Оплата с факта продажи — расход растёт только вместе с выручкой
Переменные расходы	600 000	Логистика, прочее
Чистая прибыль собственника	~2 360 000	≈ 28 млн ₸ в год при текущем темпе

Флагман — парящие кровати

Основной драйвер объёма — модель «Парящая 1.8». Линейка диверсифицирована: детские, ярусные, с хранением и сопутствующие позиции. Ценовой диапазон **175 000 – 620 000 ₸**. Доставка и установка (30 000 ₸/шт) заложены в юнит-экономику заказа и выполняются собственной бригадой на автомобиле, входящем в сделку.

Структура расходов защищает покупателя

Постоянных обязательств мало: аренда шоурума и реклама. Производство оплачивается по факту заказа, продажи — процентом со сделки. При падении спроса расходы падают вместе с ним — **бизнес не создаёт убытка в простое.**

Имущество и активы

Бренд и цифровые активы

- Instagram **@essenandson** — 136 000 подписчиков, верификация, десятки Reels-миллионников, органический трафик
- Сайт-каталог **catalog.essenandson.store** — ассортимент, контакты, информация о компании
- Название и айдентика **ESSEN&SON**, чертежи и проекты всех моделей

Самописная система учёта

- Финансовая аналитика по каждой позиции за **5+ лет**
- Контроль сроков: заказы ранжируются по приближению дедлайна — срочные поднимаются вверх, что исключает срыв сроков

Шоурум и оснащение

- Оборудование шоурума-офиса в Алматы, выставочные образцы
- Библиотека тканей для подбора

Транспорт

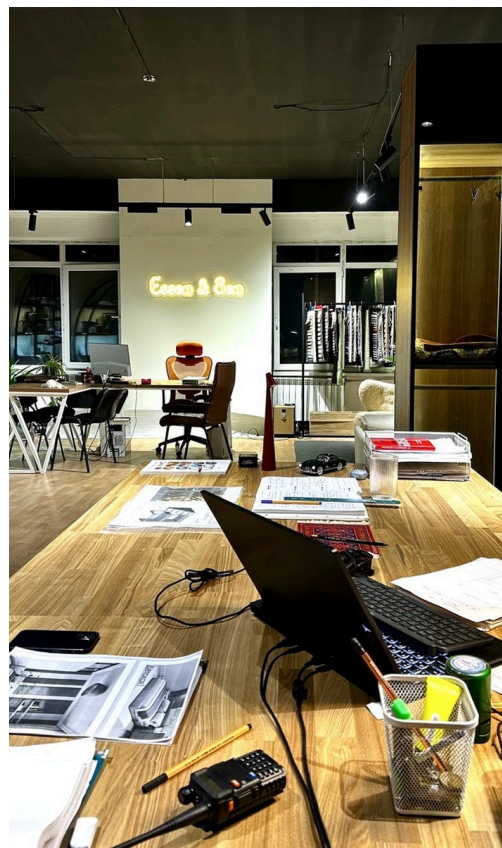
- Фургон **Mercedes**, ~2,2 млн ₸ — оборудован под монтажные работы, переоформляется на покупателя
- Доставка и установка выполняются собственной бригадой

Что вы получаете в день сделки

Работающий канал продаж целиком: аудиторию, заказы в производстве, историю каждой сделки и **2 месяца личного сопровождения**. Бизнес не останавливается ни на день.



ЭКСПОЗИЦИЯ · «ПАРЯЩАЯ 1.8»



ШОУРУМ-ОФИС · АЛМАТЫ

Из чего состоит цена бизнеса

Цена собрана из активов, каждый из которых проверяется отдельно. **Ни одна строка не берётся на веру.**

КОМПОНЕНТ	ОЦЕНКА, Т	ОБОСНОВАНИЕ
Годовая чистая прибыль × 1,5	42 млн	28 млн Т/год чистыми по факту 2026. Мультипликатор 1,5 — умеренный для бизнеса, растущего пятый год подряд
Instagram 136 тыс + верификация	2–4 млн	Набор такой живой аудитории таргетом при 30–60 Т за подписчика — 4–8 млн. Взято консервативно
Система учёта	1,5–2 млн	Стоимость разработки аналога с нуля
Материальные активы	2,2 млн	Фургон Mercedes, оборудованный под монтаж — проверяемо по рынку
Цена бизнеса	48 000 000	Сопровождение 2 месяца включено

Окупаемость ~20 месяцев

При текущей прибыли ~2,4 млн Т в месяц вложение возвращается за год и восемь месяцев — дальше бизнес работает на покупателя. Рост оборота и маржи сокращает этот срок: за пять лет они росли каждый год.

Маркетинговая воронка работает как кнопка «Деньги»

Все активы в сделке — не набор вещей, а звенья одного пути клиента. Каждое передаётся работающим.

Instagram 136 тыс · Reels-миллионники

Внимание. Органика + реклама

Сайт-каталог · директ

Интерес. Модель, цена, ткани

Шоурум

Доверие. Здесь закрываются крупные сделки

Заказ · 453 тыс Т

Деньги. Система учёта ведёт до установки

Модель бизнеса и передача активов

01

Трафик

Instagram: реклама и органика, потенциал Google Ads

02

Встреча в шоуруме

Здесь закрываются все крупные сделки

03

Производство

Подрядный цех по требованиям бизнеса

04

Доставка и установка

Собственная бригада, свой фургон

На чём зарабатывает бизнес

Бизнес зарабатывает на **генерации продаж**: создаёт высокий интерес к продукции и закрывает на встречи в шоуруме, где происходят все крупные сделки. Производство отдано подрядчику, работающему под контролем и по требованиям бизнеса — заказчик определяет реализацию, цех зависит от постоянного потока заказов.

Сопровождение при передаче — 2 месяца

Собственник лично передаёт новому владельцу: структуру встреч и закрытия сделок, контакты подрядчика и бригады, работу с системой учёта и рекламой. **Цель — чтобы бизнес приносил результат без прежнего владельца.** Входит в цену.

Причина продажи

Собственник закрывает кредитные обязательства и концентрируется на новом личном проекте. Бизнес продаётся здоровым и прибыльным, **на историческом максимуме продаж**: на пике его видно целиком — цифры, поток, репутация.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Знакомство с системой учёта и проверка данных → встреча в шоуруме → сделка