

Быстрорастающая служба SaaS и доставки еды



SaaS

Этот бизнес представляет собой инновационную платформу для доставки, логистики и управления автопарком, которая позволяет онлайн-бизнесу бесперебойно, масштабируемо и интеллектуально выполнять заказы. Этот бизнес, обслуживающий бренды электронной коммерции, компании, работающие по принципу "прямого потребителя" (direct-to-consumer, DTC), и быстрорастущие розничные сети, оптимизирует работу цепочки поставок с помощью стратегически расположенных центров выполнения заказов, отслеживания запасов в режиме реального времени, автоматизированной обработки заказов, оптимизации маршрутов и общенациональных сетей доставки.

Зарекомендовавший себя игрок на конкурентном рынке, этот бизнес сочетает в себе сильный бренд, зрелый сервисный бизнес и быстро развивающуюся SaaS-платформу. Бизнес продолжает активно расти как в доходах, так и в прибыльности: на август 2025 года его доход за 12 месяцев превысил \$4,6 млн, а SDE – \$410 тыс. с прогнозами достичь дохода более \$5 млн к концу 2025 года. При правильном финансировании и наличии команды развития компания имеет все шансы занять лидирующие позиции в категории управления доставкой и потенциально доминировать в ней.

TARGET PRICE

\$ 1,700,000

GROSS REVENUE

\$ 4,714,046

EBITDA

\$ 450,239

BUSINESS TYPE

Программное обеспечение и SaaS

COUNTRY

Соединенные Штаты

BUSINESS ID

L#20251023

- Доходы
 - ТТМ до августа 2025 года – доход \$4.6M и SDE \$411K
 - Повторяющийся доход – \$4,7M Уже забронировано на 2025 год (без учета новых клиентов)
 - 2025 – Прогнозируемый доход в размере \$5M+ (с новыми клиентами на подходе)
- Рост
 - Общий рост бизнеса – 42% прироста оборота (на основе уже забронированного оборота в 2025 году по сравнению с 2024 годом)
 - Рост SaaS – 2,000% прироста выручки в 2025 году
- Клиенты
 - 15 Активных корпоративных счетов
 - Средний размер контракта \$50-100K в год
 - Сервис High-Touch с низким уровнем оттока клиентов < 3%.
 - Большинство клиентов заключают 12-месячные контракты
- Масштабируемая инфраструктура наполнения
- Возможности доставки по всей стране

В настоящее время маркетинговые расходы отсутствуют. Привлечение клиентов основывается на размещении информации в LinkedIn, "холодной" работе с клиентами и последовательности из 15 точек касания. Это дает новому владельцу огромную возможность увеличить продажи за счет создания и внедрения новой эффективной маркетинговой стратегии.

Бизнес успешно управляет одним владельцем, работающим примерно. 15-20 часов в неделю на встречи с клиентами, внутренние обзоры продукции и легкий финансовый надзор. Кроме того, существует ок. 40 полностью удаленных сотрудников, работающих как в службе доставки, так и в SaaS.

The information contained herein does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer or a recommendation to purchase securities under the securities laws of any jurisdiction, including the United States Securities Act of 1933, as amended, or any US state securities laws, or a solicitation to enter into any other transaction.

The projected financial information contained in the Memorandum is based on judgmental estimates and assumptions made by the management of the target Company, about circumstances and events that have not yet taken place. Accordingly, there can be no assurance that the projected results will be attained. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty whatsoever is given in relation to the reasonableness or achievability of the projections contained in the Memorandum or in relation to the bases and assumptions underlying such projections and you must satisfy yourself in relation to the reasonableness, achievability and accuracy thereof.

By delivering this Memorandum, neither MergersUS Inc., nor its authorized agents are making any recommendations regarding the acquisition or strategies outlined herein. Interested parties shall exercise independent judgment in, and have sole responsibility for, determining whether an acquisition of the Company is suitable for them, and neither MergersUS Inc, nor its authorized agents have responsibility to, and will not, monitor the condition of interested parties to determine that an acquisition is or remains suitable for them. Among other things, suitability of an acquisition will depend upon an interested party's investment and business plans and financial situation.

This document is prepared for information purposes only. It is made available on the express understanding that it will be used for the sole purpose of assisting the recipients to decide whether they wish to proceed with a further investigation of the Proposed Transaction.

The recipients realize and agree that this document is not intended to form the basis of any investment decision or any other appraisal or decision regarding the Proposed Transaction, and does not constitute the basis for the contract which may be concluded in relation to the Proposed Transaction.

All information contained in this document may subsequently be updated and adjusted. MergersUS Inc. has not independently verified any of the information contained herein or on which this document is based. Neither the Company, nor its management or shareholders, nor MergersUS Inc. , nor any of their respective directors, partners, officers, employees or affiliates make any representation or warranty (express or implied) or accept or will accept any responsibility or liability regarding or in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this document or any other written or oral information made available to any interested party or its advisers. Any liability in respect of any such information or any inaccuracy in or omission from the document is expressly disclaimed.

www.mergerscorp.com



WWW.MERGERSCORP.COM