



PLAN DE PROYECTO MARTE

—、 ACERCA DE MARTE

PERFIL DE LA EMPRESA

Como sucursal de la prestigiosa marca británica de grandes almacenes centenaria, MARTE tiene su sede en el Reino Unido. Hemos heredado la esencia de su venta minorista de lujo y hemos traído su tradición de servicio de calidad al mercado hondureño. Nuestra empresa adhiere a una búsqueda centenaria de calidad y experiencia del cliente y está comprometida con la construcción del centro comercial online y offline más grande de Honduras.

Con nuestra experiencia y recursos en la industria minorista global, contamos con una sólida red de adquisición de productos y capacidades operativas refinadas. No solo integramos perfectamente nuestro encanto único con las necesidades locales, sino que también garantizamos una experiencia de compra perfecta a través de nuestro eficiente sistema logístico autooperado. Nuestro almacén logístico no sólo cuenta con altos estándares en Honduras e incluso Latinoamérica, sino que también garantiza la exactitud y oportunidad en la distribución de los productos.

Marca.

PERFIL DE LA EMPRESA



Nuestro sistema de membresía extrae la esencia de la cultura única del consumidor de alto nivel para formar un sistema único que brinda a los miembros servicios exclusivos.

Arraigando y desarrollándonos en Honduras, con base en nuestra sólida trayectoria, no solo brindamos una experiencia de compra integral a los consumidores locales, sino que también creamos un entorno comercial propicio para el desarrollo a gran escala y el crecimiento corporativo. Estamos comprometidos a traer prosperidad y oportunidades a Honduras e incluso a toda la región latinoamericana, creando abundantes empleos para la sociedad local y estimulando una vitalidad económica más amplia. Al heredar y llevar adelante el espíritu emprendedor y el modelo innovador, confiamos en convertirnos en un importante motor del mercado latinoamericano de comercio electrónico.

**Hacia el éxito
de la marca y el
negocio.**

PROYECTO Marte

La plataforma de comercio electrónico MARTE tiene como objetivo construir una plataforma de compras en línea segura y rápida adaptada a América Latina. A través de una poderosa cadena de suministro y un sistema logístico, la plataforma proporcionará una selección diversa de productos, lo que permitirá a los clientes disfrutar de una experiencia de compras en línea y fuera de línea sin obstáculos, conveniente y agradable.

Una nueva plataforma de servicios minoristas completamente innovadora con un equipo fundador del Reino Unido; MARTE New Retail empodera a las tiendas físicas a través de tecnología digital e inteligencia artificial, ayudándolas a completar actualizaciones del modelo de negocio.

La empresa guía a los consumidores para que ingresen a las tiendas fuera de línea para el consumo a través del marketing en línea y las franquicias fuera de línea. Al mismo tiempo, dirige el tráfico a la plataforma MARTE a través del reembolso del consumo, logra múltiples conversiones en línea y forma consumidores en línea + fuera de línea. Ecología económica de circuito cerrado.



**TIENDA DE
FRANQUICIA DE
COOPERACIÓN**

1580Inicio+

MIEMBRO

1millón+

**CUBRIENDO
HONDURAS**

158ciudades

Misión: ayudar a las tiendas físicas a completar actualizaciones del modelo de negocio

Visión: Liderar la nueva economía de membresía y convertirnos en el nuevo proveedor líder de servicios minoristas en Sudamérica.

Valores: Rectitud, altruismo, alegría.

EQUIPO DE LA EMPRESA



Director ejecutivo (CEO) David

Opera más de 1,000 tiendas en los Estados Unidos, Puerto Rico y las Islas Vírgenes de los Estados Unidos. Ofreciendo una amplia gama de ropa para mujer, tallas grandes y niños, así como zapatos y accesorios.

Fue cofundador de PriceSCAN.com, que se convirtió en uno de los primeros sitios web de comparación de precios.



Director financiero (CFO) Guilherme

Más de 10 años de experiencia en el campo del riesgo financiero.

Centrarse en la lucha contra el fraude en las transacciones y desarrollar estrategias de protección para el comercio electrónico, las tiendas físicas y los socios. Comprometidos con mantener la excelencia operativa e impulsar resultados comerciales sostenibles.



Director de Operaciones (COO) Duke Marr

Entrar en el comercio electrónico antes de que existiera el botón de “comprar” Experiencia pasada con agencias (R/GA) y clientes (1-800-Flowers) Al incorporar preferencias cuantitativas y cualitativas por los datos a la hoja de ruta y al modelado del ROI,

Ayude a guiar a los clientes a través de la transformación empresarial digital.



Director de tecnología (CTO) Fishkin

director ejecutivo,

Autor y fundador de Lost.

Creó un blog.



Director de información (CIO) Steve Chou

Reconocido influencer y
conferencista en comercio
electrónico.

Reportajes especiales publicados
en Forbes, The New York Times,
Entrepreneur y otras revistas.

Tener una gran cuenta de Twitter
para seguir.



Gerente de relaciones comerciales Shopify

Proveedor de plataforma de
comercio electrónico

Fundó la Asociación de
Estudiantes JD/MBA y el
Canadian MBA Pledge.

Ganó el premio Canadian Angel
Investor of the Year, el premio
Canadian 40 Under 40 y la Orden
de Ottawa.



Gerente de Logística y Cadena de SuministroGerenteFaraz Khalid

Ex director ejecutivo.

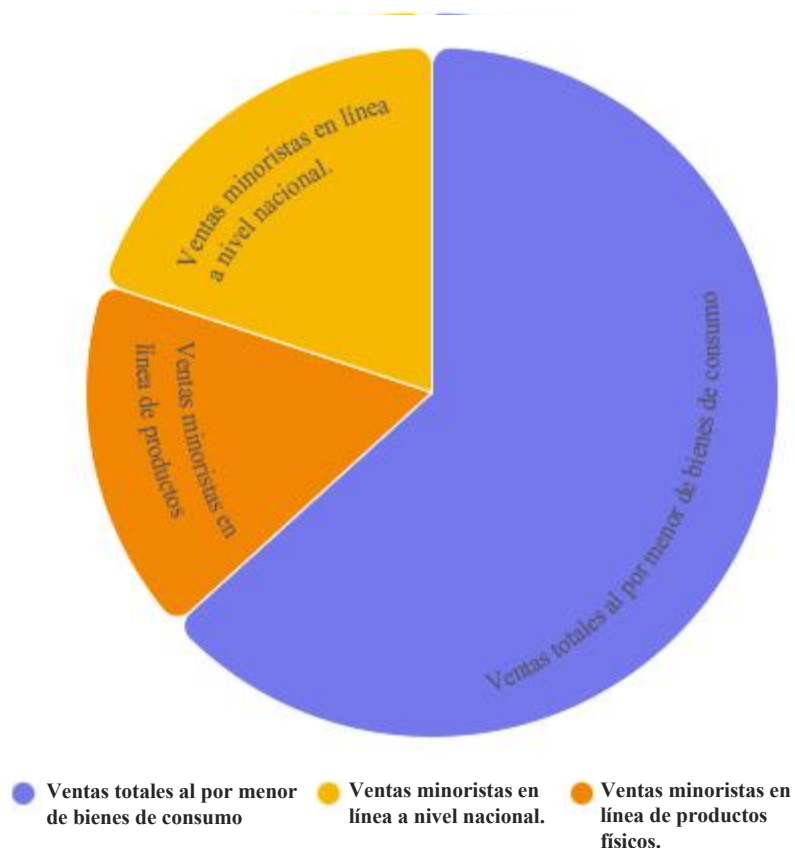
Ex cofundador y director general
del minorista de moda en línea
líder en Medio Oriente y tiene un
MBA de Wharton School.

Es el motor de las operaciones.



ANÁLISIS DE MERCADO

Ventas minoristas totales de bienes de consumo de Honduras en 2023: 8,460 millones de dólares, un aumento interanual del 9%. Se espera que las ventas minoristas totales de comercio electrónico de Honduras alcancen aproximadamente 380 millones de dólares. Las compras online representan alrededor del 4.5% del mercado minorista total en Honduras y se espera que esta proporción siga aumentando en los próximos años.



El retail deportivo Honduras
lidera la industria

PUNTOS DÉBILES DE LA INDUSTRIA



Un gran número de tiendas físicas no obtendrán beneficios en 2023 y los problemas fundamentales en el desarrollo de las tiendas físicas serán cada vez más evidentes.
¿Cómo pueden las tiendas físicas tradicionales aumentar el flujo de clientes, aumentar el valor para el usuario y aumentar las ganancias de la tienda?



Comerciantes de tiendas físicas Hondureñas en 2023



Los ingresos de la tienda son difíciles de aumentar



Puntos débiles de la industria

Total:
100.000

**Apenas manteniendo
la cifra: 20.000**



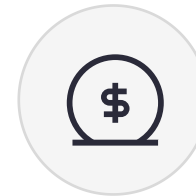
Dificultad para atraer usuarios

Principalmente tráfico natural, altos costos de promoción, competencia feroz dentro del alcance.



Sin retención de usuarios

La falta de operaciones de usuario, la retención de usuarios y la monetización de derivados son difíciles



Difícil obtener ganancias

Hay usuarios limitados dentro del rango de radiación, hay un límite máximo para las ventas de productos y la mayoría de las tiendas apenas pueden mantener sus operaciones.

En 2023, el número de comerciantes tradicionales en Honduras será de aproximadamente 100.000, la mayoría de los cuales serán pequeños minoristas (llamados “colmados”)

SOLUCIÓN



tienda fuera de línea
Soluciones de comercialización
de tiendas offline

Sistema SAAS de tienda inteligente

Alianza intersectorial de tiendas
regionales

Descuentos y promociones de
membresía

Desvío preciso del tráfico



Tráfico de miembros
Productos promocionales
para canjear sobres rojos.



MARTE nuevo comercio minorista
Plataforma de comercio electrónico
promocional basada en membresías

↑ productos de la cadena de suministro



Integración de la cadena de
suministro de alta calidad en toda
la red de datos MARTE

Acumulación de datos de ventas



Suministro de productos
de calidad.



MODELO DE NEGOCIO



1. Con los servicios de innovación y retorno como núcleo, se divide en línea Las dos secciones principales, la boutique de membresía y la experiencia interactiva multidimensional fuera de línea, forman un ecosistema de membresía integral que cubre todos los aspectos del comercio minorista.



2. En términos de proporcionar valor a los miembros comerciales, MARTE no sigue una plantilla unificada, sino que desarrolla un modelo de cooperación de estaciones independientes que pueden exhibir y operar sus propios productos de forma independiente, lejos de la presión de la carga unificada en la plataforma. comunicarse directamente y desarrollarse profundamente en grupos de usuarios.



3. En el modelo de membresía de la plataforma de comercio electrónico MARTE, ya sea un miembro comerciante o un miembro consumidor, hemos diseñado un sistema integral de promoción y recompensa para transformar la participación activa de los miembros en beneficios económicos reales.

INTRODUCCIÓN DEL PRODUCTO-MARTE NEW RETAIL



Consumo físico, canje y retención de descuentos en línea sobre rojo.
Ofrecer a los consumidores los productos más baratos.

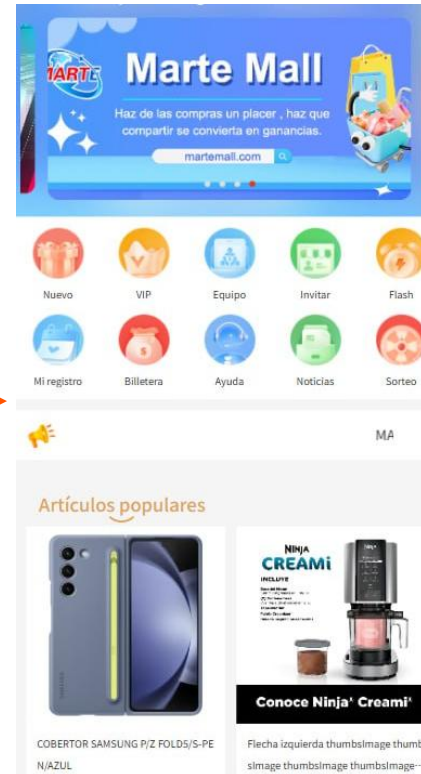
90% de toda la red Colección de productos preferenciales.

Tarifa de promoción de CPS para comerciantes

Tarifa de promoción de ventas del 5 al 30%



Integración de productos



Fabricante Suministro directo tras instalarse

datos MARTE Cadena de suministro propia

salidas, cientos de fábricas de ropa



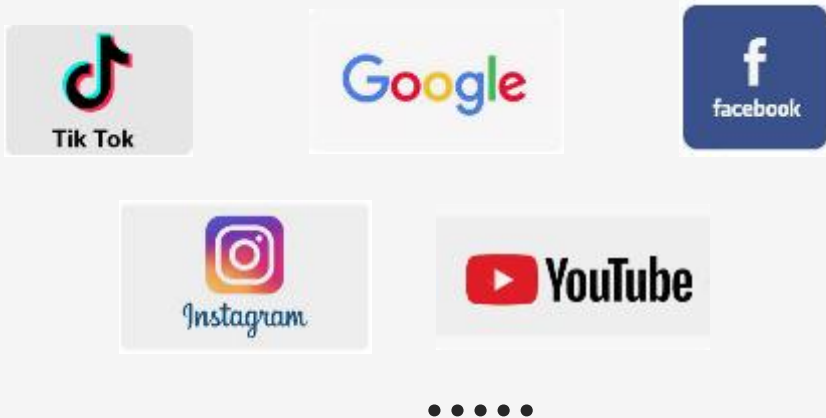
La plataforma de comercio electrónico más favorable de todo Internet para el mismo producto, todas las ganancias se entregan a los consumidores.

INTRODUCCIÓN DEL PRODUCTO: DATOS MARTE

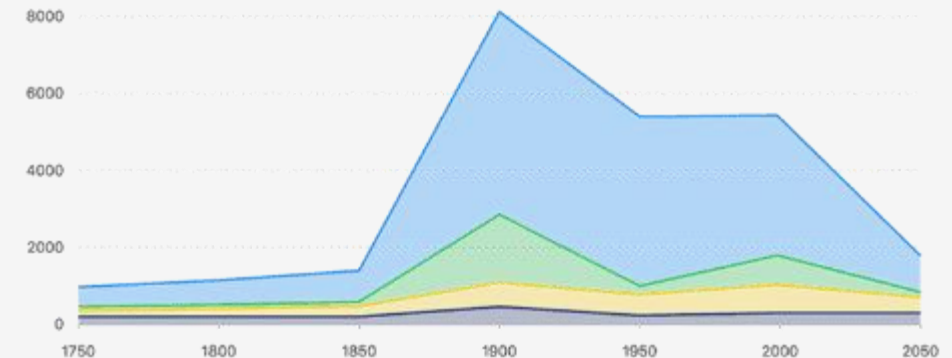


Sistema de análisis de la cadena de suministro de big data MARTE
Dar a las tiendas físicas los productos más vendidos y más baratos

Big data de dominio público



Big data de dominio privado



Datos de ventas nacionales en tiendas offline
Datos de ventas de la plataforma de comercio electrónico MARTE

Integración de datos
Análisis inteligente

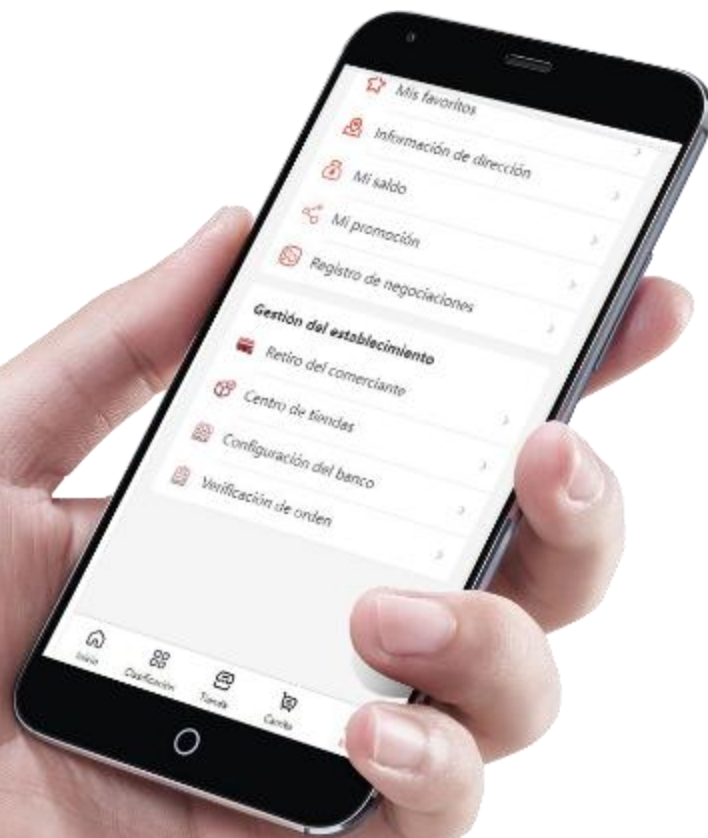
01

Productos recomendados que más vale la pena comprar.

02

Pedidos de lotes grandes, distribución de lotes pequeños, reducen los costos de compra.

INTRODUCCIÓN DEL PRODUCTO: TIENDA FUERA DE LÍNEA



Sistema inteligente de gestión de tiendas Servicio gratuito de sistema SAAS inteligente



01-Gestión de operaciones de tienda



02-Gestión y marketing de membresías inteligentes



03-Regístrese y obtenga un paquete de regalo de membresía



04-Adquisición mayorista de productos de alta calidad.



05-Centro comercial en línea de propiedad



06-Reportes de datos y cobranza de pagos en línea



¿Qué obtiene el consumidor?

01

Descuentos completos para consumo online y offline.

Todos los miembros reciben cupones de diferentes denominaciones cada semana según su nivel de membresía, que pueden usarse para comprar o canjear productos de igual valor en tiendas fuera de línea.

02

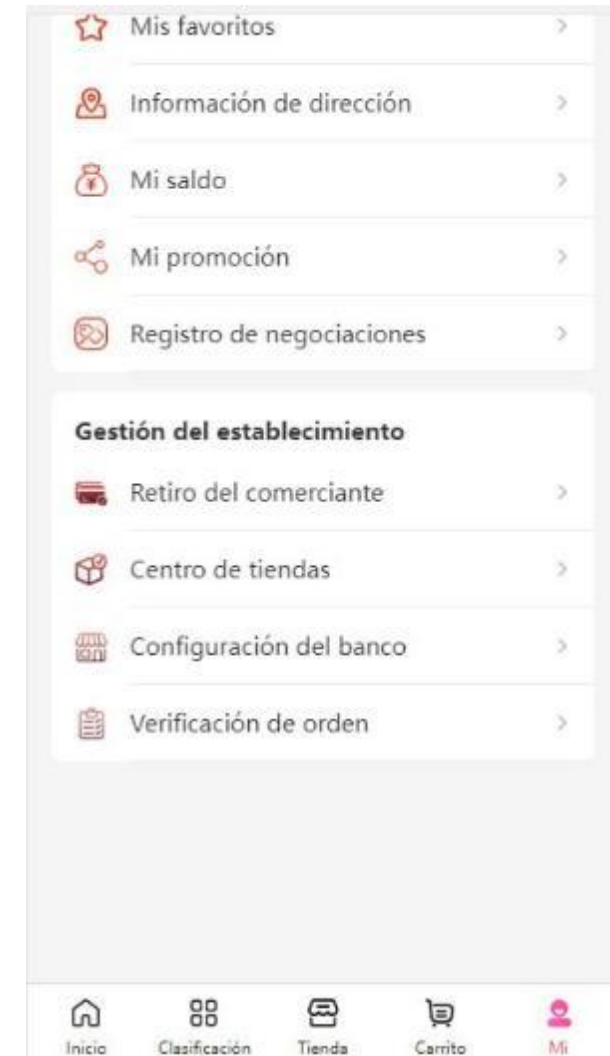
Sistema de membresía completo de tienda fuera de línea

Mejore la confianza de los clientes, aumente las tasas de recompra y también ayude a las tiendas a comprender y atender mejor a los clientes.

03

Impulso de promociones en tiempo real.

Asegúrese de que los usuarios puedan conocer la información más reciente sobre descuentos de manera oportuna y aumente la oportunidad de participar en actividades promocionales, mejorando así las ventas y la satisfacción del usuario.



¿Qué puedes conseguir en las tiendas fuera de línea?

01

Ampliar el tráfico de clientes

A través de una alianza comercial entre industrias + plataforma de impulso preciso + actividades de promoción de la tienda, atraiga a los consumidores para que ingresen a la tienda y realicen conversiones.

02

Retención eficiente

Mejorar la retención de usuarios de la tienda y la conversión secundaria a través del sistema de gestión de membresía SAAS de la tienda + empoderamiento de los derechos de los miembros consumidores

03

Ampliar el alcance de las ganancias

Por el consumo de los miembros desviado a la plataforma de comercio electrónico a través de las tiendas, los comerciantes obtienen comisiones por consumo de los miembros y obtienen ganancias sostenidas.

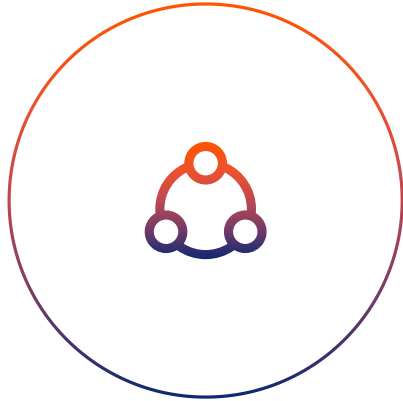
04

Ampliar el rango de radiación

Cooperar con la plataforma logística para realizar tiendas fuera de línea y servicios O2O en línea

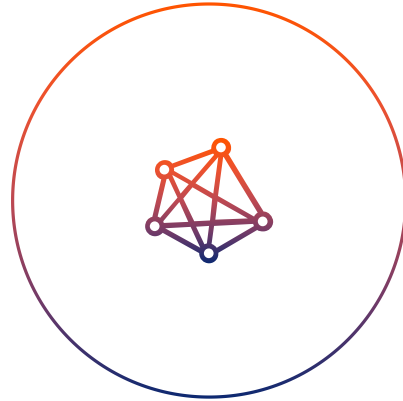


VENTAJA COMPETITIVA



Circuito cerrado ecológico, beneficioso para las tres partes

A través del empoderamiento de las tiendas fuera de línea + la plataforma de comercio electrónico de promoción en línea + la plataforma de la cadena de suministro de big data, creamos un circuito cerrado de ecología de membresía, aumentamos los ingresos de las tiendas, los consumidores obtienen descuentos y la plataforma forma una escala.



barreras técnicas

El proyecto conecta completamente la plataforma de tecnología en la nube de Google y toma la delantera en el nuevo sector minorista de Alibaba. Basado en motores avanzados de big data y tecnología de inteligencia artificial, mejora la experiencia del usuario y los intereses de la alianza.



Fuerte rigidez del consumidor

Sistema operativo de miembros (MOS) desarrollado exclusivamente, basado en el programa PaaS+APP+mini para lograr una fuerte adherencia entre la plataforma, las tiendas y los miembros, construir un sistema de derechos de miembros confiable y mejorar las herramientas operativas y de administración de miembros.



Ventaja del talento

El equipo proviene de personal técnico y operativo central de empresas líderes en las principales industrias, con amplia experiencia y excelentes habilidades.

MODELO DE BENEFICIO



EN LÍNEA EN LÍNEA

01

Transacciones O2O en
tiendas fuera de línea
Comisión

02

Plataforma de comercio
electrónico para el comercio de
productos básicos
de reembolso de comisión

03

Diferencia de precio de
compra al por mayor del
proveedor

MARTE
nuevo
comercio
minorista

DESCONECTADO DESCONECTADO

01

socio de la ciudad
tarifa de franquicia

02

Plataforma de proveedores de
servicios comunitarios
tarifa de admisión

ANÁLISIS DE BENEFICIOS SOCIALES



S

creación de empleo

1 Nuevos empleos directos esperados
Posiciones: 1.500-3.000 nuevos empleos directos.

2. Nuevos empleos indirectos esperados: 3.000-9.000 empleos indirectos.

M

contribución al crecimiento económico

Producto Interno Bruto (PIB) Honduras
Puede crecer entre un 0,5% y un 1%.
Se estima que genera entre millones y miles de millones de dólares en ingresos fiscales para el gobierno hondureño cada año.

A

Mejoras de infraestructura y desarrollo industrial.

Se espera que durante el período de construcción se proporcionen fondos a la fundación.
La industria de la construcción de Jianhe aporta mil millones a
Inversión de 4 mil millones de dólares.

R

Formación de habilidades y mejora del capital humano

El plan de inversiones incluye capacidades para los empleados
Se puede entrenar y mejorar a largo plazo.
Niveles de habilidades y personas de los trabajadores hondureños capital de poder.

T

Mayor consumo y mejora del bienestar social

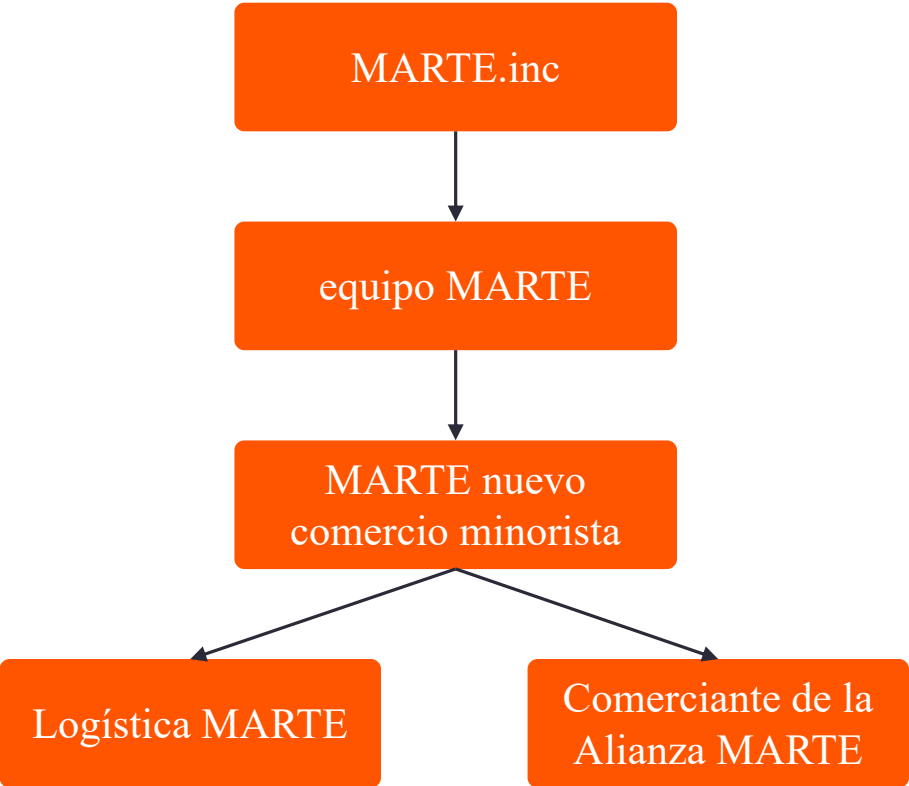
Según datos empíricos, por cada empleo adicional, el consumo local promedio anual puede aumentar en US\$ 10.00

PLAN DE LISTADO



El equipo de cotización de la empresa cuenta con ricos recursos en el extranjero y experiencia en cotización. Ha completado gradualmente la construcción de la estructura de cotización, el establecimiento del modelo financiero, la argumentación legal del modelo de negocio y el establecimiento de indicadores financieros. ha comenzado.

- Estructura del listado -



- Calendario del plan de cotización -

Contenido del trabajo	2024	2025	2026	2027
Construir un marco empresarial	√			
formular plan estratégico	√			
Desarrollo y producción de productos	√	√	√	√
Desarrollo del lado del mercado	√	√	√	√
Construir una estructura de comercialización	√			
Clasificar el modelo financiero y el modelo de negocio de la cotización	√			
Regístrese como entidad que cotiza en NASDAQ		√		
Firmar asegurador		√		
Firmar listado de abogado y contador		√		
Reforma accionaria de entidades cotizadas		√		
Enviar solicitud de listado		√		
IPO para recaudar fondos		√		
Listado			√	

Gracias por su tiempo

MARTE

A stylized graphic featuring a blue silhouette of the Earth in the background. In the foreground, a red silhouette of the planet Mars is shown, with a blue swoosh or orbital path curving around it. The word "MARTE" is written in a bold, red, sans-serif font across the center of the image.