



Бизнес – план для расчета инвестиционной привлекательности направления «Продажа питьевой воды через вендинговые аппараты Живая вода»*

****это ограниченная версия, полную версию запрашивайте у менеджера на личный электронный адрес***

Основной идеей данного бизнес-плана является интенсивное создание доходного предприятия на основе установки в многоквартирных домах, общежитиях, офисных центрах и в продуктовых магазинах аппаратов по продаже и очистки питьевой воды в тару потребителя.

Задачи бизнеса

- наладить работу сети автоматов для воды (первый этап из 2-3 аппаратов);
- организовать обслуживающий штат из 1-2 сотрудников (один человек способен качественно обслуживать сеть до 30 аппаратов);
- провести маркетинговые и рекламные мероприятия для создания стабильного потребления питьевой воды;
- достичь размера выручки в объеме 15 000 – 35 000 рублей в месяц с аппарата с тем, чтобы выйти на точку окупаемости через 10-12 месяцев и окупить оборудование в период гарантийного срока;
- наладить партнерские связи с Управляющими компаниями и ТСЖ, Роспотребнадзором

Характеристика и оценка рынка

Создание рентабельной сети вендинговых водоматов в регионах с минимальным уровнем конкуренции в области продажи питьевой воды в тару потребителя. На текущем этапе рынок свободный, насыщенность составляет 11% от потенциального заполнения. Традиционные виды бизнеса по продаже питьевой воды: бутилированная вода в магазинах, киоски с привозной водой, доставка воды на дом, высококонкурентные и имеют высокий финансовый порог входа в услугу.

Прибыльность проекта строится на правильной стратегии выбора места под установку аппарата, стоимости литра чистой питьевой воды и своевременном сервисном обслуживании.

Потенциальные места для размещения аппаратов для воды:

- многоквартирные дома, жилые кластеры (от 300 квартир, потенциальных потребителей);
- сетевые супермаркеты, продуктовые магазины «у дома»;
- офисные и бизнес центры (от 100 арендаторов) ;
- общежития, «малосемейки» (от 300 квартир);
- производственные и промышленные предприятия;
- крытые рынки, павильоны, частный сектор





Характеристики оборудования

Вендинговое оборудование по производству и продаже воды необходимо приобретать у компаний-производителей, не торговых компаний! Именно производитель может дать клиенту качественные консультации по монтажу, пусконаладке и сервисному обслуживанию своего оборудования, а также своевременно оказывать гарантийное и постгарантийное обслуживание. Производитель должен иметь сертификат РФ на оборудование, иметь собственные складские и производственные помещения с необходимым запасом запасных частей и комплектующих. Идеальный вариант, когда компания-производитель имеет в собственности действующую сеть аппаратов по продаже воды, что позволяет качественно консультировать клиентов по организационным, техническим и маркетинговым вопросам, связанных с работой автоматов для воды.

Перед приобретением оборудования необходимо определиться с вариантом аппарата: уличного или подъездного типа. Для этого предварительно нужно определиться с местом установки и температурными условиями, в которых будет эксплуатироваться аппарат. Автоматы должны работать в бесперебойном режиме. Предположительная частота посещения (осмотра) аппарата – раз в 10 дней. Сервисное обслуживание аппарата включает себя визуальный осмотр внешнего вида аппарата (чистка), смену фильтрующих элементов (не реже 1 раза в месяц), инкассацию, фиксирование показаний приборов учета на воду и электричество.

Средний срок службы аппаратов «Живая вода» – 5 лет. Гарантия – 12 месяцев.

Штат

Всего бизнес предусматривает 2 штатные единицы:

Менеджер проекта (ответственный за закупки, договоры) – это может быть собственник бизнеса;

Задачи: ведение ИП, налаживание связей с поставщиками, получение разрешений на установку аппаратов и аренда площадей, взаиморасчёты, отчетность.

Технический сотрудник. Задачи: обслуживание аппаратов по графику, выезды на аварийный ситуации. Требования к техническому сотруднику: наличие автомобиля, хорошее знание географии города, техническая грамотность.

Себестоимость литра воды и расчет исходящей стоимости

При продажах и производстве 10 000 л. в месяц необходимо:

30 куб. водопроводной воды с водоотведением – 1 800 руб. (60 руб./куб)

60 кВт электроэнергии – 240 руб. (4 руб./кВт)

Фильтрующие элементы – 3 000 руб. (10% от выручки)

Аренда – 1 000 руб.

Продажная цена литра – 3 рубля

Себестоимость литра – 35-45 коп.

..... далее Расчет инвестиций и сроков окупаемости

***это ограниченная версия, полную версию запрашивайте у менеджера на личный электронный адрес**