



НСО, п. Кольцово

**Резюме**

1. **Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 1 млн.**
2. **Продукция** – батончик мюсли с пробиотиками.
3. **Торговые марки** – «Диа-Веста», приоритетная справка от августа 2007 г.

**Общая информация о компании**

Компания создана в феврале 1999 г. Первым продуктом были уникальные вафли «На здоровье!» с бифидобактериями, за которые в 2000 г. была получена первая золотая медаль Сибирской ярмарки. В 2002 г. начато производство витаминизированного печенья «Жар-птица», «Сибирское», «Кольцовское»; получены медали на Сибирской ярмарке. В 2003 г. запущено в производство 12 видов джемов. 2004 г. – начато производство вафель с пребиотиками, пробиотиками и полезными добавками. Так же осуществляется выпуск овсяного печенья «Крепыш» и фруктово-ягодное желе. Все это – заслуги опытных специалистов и сплоченного коллектива.

**Знаки общественного признания** – пять золотых медалей Сибирской ярмарки.

**Количество работающих на фирме:** 70 человек.

**Команда**

**Хомичева Светлана Яковлевна** – директор, два высших образования (химик-биолог и экономическое), стаж в должности восемь лет, положительный опыт организации производства продуктов.

**Алябьева Инга Владимировна** – заместитель директора по сбыту, 41 год, высшее образование, опыт работы 15 лет.

**Абрамова Наталья Михайловна** – главный технолог, 48 лет, опыт работы в кондитерском производстве 30 лет, за последние пять лет под ее руководством освоены и внедрены пять новых технологий.

**Продукция**

**Выпускаемая продукция** – это диетические продукты питания для людей, следящих за своим здоровьем и весом. Способствуют улучшению многих функций организма (пищеварение, обменные процессы, иммунную систему) и осуществляет профилактику ряда заболеваний (дисбактериоз, авитаминоз, кариес и т.д.).

- вафли «На здоровье!»: изготавливаются на фруктозе, содержат лакто- и бифидобактерии, нату-ральные растительные компоненты, комплекс витаминов;
- джемы «На здоровье!»: изготавливаются из свежих сибирских ягод и сухофруктов. Особая технология изготовления позволяет максимально сохранить полезные свойства ягод;
- печенье витаминизированное «Жар-птица», «Сибирское», «Кольцовское», «Крепыш»: изготавливаются на фруктозе, содержат комплекс витаминов, лецитин, бета-каротин.

**Разрабатываемая продукция** – продуктовая линейка батончиков мюсли (20 видов): содержат полноценные злаки, пробиотики (бифидо- и лактобактерии), растительные источники микроэлементов, комплекс витаминов.

Основным потребителем продукции являются дети, люди, следящие за своим здоровьем, люди с нарушениями углеводного обмена (диабетики). Эта продукция содержит комплекс витаминов и полезные добавки. Батончики мюсли предназначены для «перекуса» людям с мобильными профессиями, школьного питания, студентам и т.д.

Преимущества продукции заявителя:

1. Более выгодная цена продаж – ниже чем у аналога на 35%.
2. Наличие в составе продукта бифидо- и лактобактерий и пребиотиков, что даёт потребителю эффективную профилактику дисбактериоза.

Продукция защищена патентом № 99102593/13, зарегистрирован 10.12.99 г.

**Текущее состояние**

В настоящий момент отработана технология производства батончиков, получен сертификат соответствия, готово оборудование для выпуска лабораторных партий.

**Стратегия развития****Направление использования инвестиций:**

1. НИОКР (Доработка технологии введения пробиотиков и пребиотиков в лечебно-профилактические продукты) 6%;
2. Приобретение основных средств (производственная линия) 50%;
3. Маркетинг (вывод на рынок батончика мюсли) 4%;
4. Обратные средства 10%;

**Результат инвестиций**

За счёт ввода ассортимента продукции будет увеличен оборот компании в 2 раза.

**Маркетинг и рынки**

Сбытовая сеть включает в себя торговые сети (Гигант, Холидей, Сибириада, Пятерочка, Квартал, Авоська), сети аптек, магазины.

Стратегия вывода на рынок новой продукции следующая:

1. Выводим новый продукт на рынок через имеющуюся развитую сеть сбыта, охватывающую весь Сибирский регион и Дальний Восток. Расширяем сеть сбыта на Казахстан.
2. Внедряем на рынок централизованного школьного питания взамен дрожжевой булочки (\$ 510 тыс. в год): уже сейчас проводятся встречи с директорами школ, заключаются договора на поставку нашей продукции. Внедряем в учебные заведения: размещение плакатов с информацией и рекламой и продажа в столовых и киосках, продающих продукты питания.

**Взаимодействие с инвестором**

Доля инвестора – 25%, срок окупаемости 3 года.