

Москва



## Объем инвестиций: \$ 1 млн.

**Резюме:** Проект подразумевает собой создание крупной вендинговой сети по продаже питьевой воды в розлив. Проблема чистой питьевой воды в городах России с каждым годом становится все острее. Муниципальные городские сети не могут предоставить населению питьевую воду, которая действительно соответствовала бы мировым стандартам. Бутилированная вода, в силу своей специфики, очень дорогая и не доступна по цене для ежедневного потребления большому слою населения. Вода из автоматов аналогичного качества сможет решить эту проблему т.к. имеет значительно более низкую цену.

## Общая информация о компании

**Торговые марки – «Кристалльная питьевая вода» (в процессе регистрации).**

**История создания:** Компания создана в сентябре 2008 г., как предприятие занимающееся импортом водоочистного оборудования. Основное направление торговые автоматы по очистке и продаже в розлив питьевой воды.

**Количество работающих:** 5 человек.

## Команда

**Анисимов Алексей Михайлович** – генеральный директор, 29 лет. Основной создатель направления. Имеет приличный опыт создания и управления малым и средним бизнесом.

**Хлебников Игорь Викторович** – главный инженер, 36 лет. Специалист высокого уровня в компьютерной технике и микроэлектронике.

**Смирных Михаил Владимирович** – руководитель направления в Уральском федеральном округе, 25 лет. Имеет большой опыт в создании вендинговой сети, технологии развития и управления сети торговых автоматов по продаже питьевой воды.

## Продукция

Питьевая вода производится на месте в точке продажи автоматом при помощи многоступенчатой системы очистки на основе обратного осмоса ультрафиолетовой и озонной стерилизации. Оборудование подключенное к системе городского водоснабжения, производит глубокую очистку воды и продает ее в розлив в автоматическом режиме. Продажа питьевой воды в розлив уже несколько лет существует во многих регионах страны. *В основном это сети специализированных ларьков по продаже привозной питьевой воды. Также все чаще можно увидеть точки продаж фильтрованной воды из водопровода в продуктовых магазинах.* Население России всё чаще задумывается о том какую воду оно пьет. В зависимости от мировой ситуации торговые автоматы будут импортироваться из Китая либо собираться в России на собственном предприятии.

Технология очистки воды позволяет создать из обычной водопроводной воды воду первой категории очистки. Аналогичную технологию используют крупные компании, как например Кока-Кола, для производства бутилированной воды. Система фильтрации является довольно дорогостоящей и не каждый человек может позволить себе установить что-то похожее у себя дома. Основное преимущество перед домашними фильтрами - оборудование производит дополнительное ультрафиолетовое и озонное обеззараживание воды. За ресурсом фильтров будут постоянно следить технические специалисты.

По сравнению с похожими направлениями, например реализация привозной питьевой воды через сеть специализированных киосков, наше направление отличается простотой и более низкой себестоимостью одного литра.

## Рынок

Все города России с населением более 30 тыс. человек, где существует проблема питьевой воды (более 80% городов). За последний год рынок питьевой воды в розлив вырос на 200%. В следующий год ожидаем «взрыва» продаж питьевой воды в розлив разными способами. В этом году объем продаж воды через торговые автоматы составит около \$ 600 тыс. Оценка рынка условная. В ближайшие 4 года мы ожидаем рост рынка до \$ 10 млн. Свою долю на рынке в будущем оцениваем в 35%.

## Текущее состояние:

Создана небольшая собственная вендинговая сеть в нескольких регионах России. Отработана технология создания сети, развития, маркетинга, контроля и управления сетью с большим количеством автоматов. Есть предварительные договоренности о сотрудничестве с крупными Российскими ритейлерами.

## Стратегия развития:

1. НИОКР	2%
2. Приобретение основных средств (каких и для чего)	80%
3. Маркетинг	10%
4. Оборотные средства	5%
5. Другое	3%

Основная часть инвестиций будет направлена на вложения в основные средства. Инвестиции будут обеспечены на 100 процентов оборудованием (по рыночной стоимости).

## Результат инвестиций:

Компания в несколько раз увеличит парк оборудования и свое присутствие в регионах. Вендинговая сеть займет ключевые позиции на региональных рынках и станет самым крупным федеральным оператором в стране.

## Взаимодействие с инвестором:

Для проекта предполагается создать отдельное юридическое лицо. В зависимости от объема инвестиций и схемы сотрудничества инвестор может получить до 50% доли компании. Компания ВатерВенд предполагает также вкладывать собственные средства. По согласованию с инвестором прибыль от реализации проекта может быть направлена на возврат инвестиций либо на дальнейшее развитие сети.