

Бизнес план по вендинговым автоматам по розливу чистой питьевой воды



Откройте свой вендинговый бизнес
для продажи питьевой воды

В 2018 году вендинг бизнес способен приносить отличные деньги, особенно если продумана стратегия продаж. В этом бизнес-плане подробно рассмотрено, что потребуется для [создания вендингового бизнеса](#) по продаже чистой питьевой воды. В бизнес-плане будет рассмотрен пример покупки 3 вендинг аппаратов. Такой вид бизнес сам по себе не сложный. Необходимо закупить оборудование, настроить, переместить его в точки, где будет осуществляться продажа, и в дальнейшем только обслуживать.

Оглавление

Описание целевой аудитории.....	1
Оценка рынка и сравнение конкурентов.....	1
Стартовые вложения.....	2
Необходимый штат	2
Количественный анализ рисков проекта.....	3
Маркетинговая стратегия.....	3
Основные трудности	3
Вывод.....	4

Описание целевой аудитории

Вендинг аппаратами по продаже чистой питьевой воды, пользуются: студенты, офисные работники, бизнес/торговых центров, а также люди беспокоящиеся о своем здоровье. Потребительское ядро аудитории находится в диапазоне от 18 до 55 лет.

В покупке больше всего заинтересованы мужчины (56% мужчина – 44% женщина).

Потребительское ядро аудитории



Оценка рынка и сравнение конкурентов

Продажи очищенной воды в Европе значительно увеличиваются. По данным социологического опроса, каждый 10-ый человек покупает очищенную воду зимой, каждый 5-ый летом. В настоящее время в России конкуренция в [сфере вендинговых аппаратов](#) не высокая.

Идеальные места для торговли очищенной водой:

1. вблизи с жилыми домами;
2. торговые центры и супермаркеты;
3. рядом с офисными центрами;
4. около общежитий и малосемеек;
5. частный сектор, крытые рынки и павильоны.

Стартовые вложения

В этом бизнес-плане, мы рассчитаем стартовые вложения в дело по продаже очищенной воды, на примере трех [вендинг аппаратов Aquatic WA-400Y](#) стоимость каждого – 150 000 рублей. По статистике среднестатистическая семья из 3 человек, потребляет около 300 литров воды в месяц. Ежедневно услугой одного вендинг аппарата пользуется не менее 15 семей. Тариф на холодную воду в России: 19 руб./м3; продажная цена 1 л — 5 рублей. Себестоимость одного литра с учетом фильтров - 0.83 рубля. Замена фильтров обходится в 32 000 рублей в год.

Затраты за год на 1 вендинг аппарат:

- вендинг-аппарат – 150 000 рублей;
- закупка не фильтрованной воды – 2 000 рублей/год;
- замена фильтров – 32 000 рублей/год;
- электроэнергия – 2 000 рублей/год;
- аренда места – 36 000 рублей/год (пример взят с аренды в торговом центре);
- обслуживание модуля GSM – 13 000 рублей.

Получается что в месяц выручка с одного вендинг-автомата:

3000*15 = 45 000 рублей/мес

в год около 540 000 рублей.

Траты в год на один аппарат: **235 000 рублей.**

Получается, что сроки окупаемости одного аппарата находятся в диапазоне от 4 до 6 месяцев, в зависимости от местоположения вендинг аппарата.

Необходимый штат

Если вы не разбираетесь в технической составляющей вендинговых автоматов, то, вам необходимо прибегнуть к специалистам, которые за вас отладят всю работу. Доставку воды заказывайте непосредственно к вендинг-аппарату, так вы сэкономите деньги на грузчиках.

Собирать деньги из аппаратов можно самостоятельно, но если вы не уверены, что сможете, специалисты помогут и с этой задачей. Техническое обслуживание стоит от **3000 до 5000 в месяц за 1 вендинговый аппарат**.

Количественный анализ рисков проекта

Во-первых, спад спроса зимой на 30-50% существенно уменьшает выручку. Таким образом для успешной реализации проекта по вендиновому бизнесу идеальным временем покупки и размещения вендинг аппаратов является весна. К концу лета будет достигнута полная окупаемость.

Во-вторых, технические или вандальные поломки приводят в простую вендингового оборудования в среднем на 1 день, это наносит ущерб в 1500 рублей с каждого аппарата. Стоимость ремонта в среднем закладывается еще в **1500 рублей**. На этот вид рисков закладывается 3% от годовой выручки. Для нивелирования этого риска заключается договор о материальной ответственности и охране имущества, с зданием где вы арендуете [место для вендингового аппарата](#). Если аппарат с водой расположен на улице, то, стоит его застраховать.

Маркетинговая стратегия

Вендинг аппараты не предусматривают никакую особую рекламную компанию. Главным критерием успеха выступает местоположение аппарата и его внешний вид. Если аппарат размещен в офисном здании или торговом центре, то, можно предоставить скидочные карты всем сотрудникам.

Также дополнительным плюсом будет выступать зона для отдыха в виде пары диванчиков и столика. В самом начале, как только вы установили аппарат, имеет смысл раздавать листовки, чтобы ускорить процесс знакомства с вашим бизнесом.

Основные трудности

Трудности могут возникнуть с неисправностью купленных аппаратов, поэтому крайне не советуется покупать поддержанные модели. Так вы можете себя обезопасить от постоянных ремонтов и стрессов. К тому же, при покупке нового вендинг-автомата вы можете рассчитывать на гарантийный срок.

Воду для вендинговых аппаратов лучше всего покупать оптовыми партиями, так можно существенно увеличить прибыль с дела.

Ориентироваться на цену неочищенной воды необходимо в районе **19 руб./м3**.

Закладывать стоимость продажи одного литра нужно в 5 рублей, именно так вы гарантируете себе 500% выручки с одного литра.

Вывод

К 2018 году [вендинговые аппараты](#) выходят на пик популярности. В городах с населением до 1 миллиона эта ниша еще совершенно не конкурентная, поэтому можно занять свое место.

Стартовые вложения в бизнес по продаже очищенной воды, окупаются уже через 11 месяцев.

Аппараты лучше всего разместить или рядом с домами на улице или в торговых центрах, именно там самая большая проходимость. Важно отметить, что многие [производители вендинговых аппаратов](#) продают оборудование в рассрочку, это позволяет не ждать момента когда у вас на руках будет полная сумма для стартовых вложений.

