

# Бизнес план по вендинговым аппаратам для продажи незамерзайки



Откройте свой вендинговый бизнес  
по розливу «незамерзайки»

## Оглавление

---

Введение .....	1
Преимущества бизнеса .....	1
Какой вид аппарата стоит выбрать .....	1
В чем плюс аппарата по выдаче упакованной продукции? .....	2
Где стоит установить автомат.....	2
Персонал.....	3
Вендинг: что необходимо для старта бизнеса .....	3
Рекламная компания.....	3
Затраты.....	4
Окупаемость.....	4
Что делать летом?.....	5
Почему бизнес на «незамерзайке» будет популярен в России .....	5

## Введение

---

Аппарат по продаже «незамерзайки» - выгодный и имеющий невысокий уровень конкуренции бизнес. Вендинговые автоматы с омывающей жидкостью отличаются высоким уровнем доходности при относительно небольших затратах, особенно в России, с учетом минусовых температур в течение пяти месяцев в году.

В остальное время может быть осуществлена продажа, как омывающей жидкости, так и иных автомобильных аксессуаров. Ниже приведен подробный бизнес план по данному направлению.

Количество автомобилей с каждым годом увеличивается, как и спрос на качественную незамерзающую жидкость, что и делает данный [вендинговый бизнес наиболее перспективным](#).

## Преимущества бизнеса

---

Основными преимуществами организации бизнеса с аппаратами по продаже «незамерзайки» являются:

1. Главным плюсом для покупателя является наличие информации о продавце на самом аппарате. Это предоставляет гарантии качества товара и возможность возместить затраты при покупке некачественной жидкости.
2. Вторым моментом является удобство и простота покупки. Достаточно внести необходимую сумму в вендинговый аппарат и тут же получить товар.
3. Не менее важно, что автовладелец выберет приобретение химии не на трассе, а именно в аппарате, так как это минимизирует шанс приобретения жидкости, разбавленной метанолом.

Три этих преимущества позволяют организатору бизнеса рассчитывать на продажу «незамерзайки» с начала открытия бизнеса.

К плюсам относится и отсутствие лидера-производителя среди «незамерзайки» на рынке. Это позволяет закупать оптом качественную, но недорогую продукцию, которая не вызовет у покупателя отрицательных эмоций, а будет продаваться не хуже, чем дорогой бренд.

## Какой вид аппарата стоит выбрать

---

Аппарат вендинговый по продаже незамерзайки должен отвечать следующим показателям:

1. надежность (гарантийные обязательства производителя);
2. выдача сдачи;
3. металлические кнопки для сохранения внешнего вида и минимизации повреждений;
4. стекло камер из небьющегося вида стекла;
5. GSM система для упрощенного ведения бизнеса.

Нецелесообразно [выбирать вендинговые автоматы](#) с функцией розлива жидкости, так как данный вариант неудобен для покупателя (необходимо иметь тару). Неудобен автомат и для владельца бизнеса, так как его необходимо заправлять определенным видом незамерзайки и шанс поломки такого устройства значительно выше, чем торгового аппарата по выдаче тар определенного объема.

## В чем плюс аппарата по выдаче упакованной продукции?

---

- Во-первых, в камеры можно поместить бутылки от разных производителей и разного объема.
- Во-вторых, помимо незамерзайки возможно размещать в камерах любой другой товар (автохимию, расходники, аксессуары).
- В-третьих, данный тип аппарата позволяет устанавливать разную стоимость продукции в определенных камерах.

## Где стоит установить автомат

---

Чтобы продажа была эффективной, необходима грамотная организация вендинг-бизнеса. Важным моментом является [место расположения вендинговых аппаратов](#), оно должно отвечать следующим показателям:

1. Свободное и открытое для взгляда.
2. Большое количество покупательской группы.
3. Рядом отсутствует конкурирующая отрасль (автомагазины или аналогичные аппараты).
4. Доступ к электроэнергии.
5. Наличие рядом охраны или видеонаблюдения.

Лучшими местами для установки аппаратов считаются АЗС, крупные парковочные места, подземные парковки, крупные автосервисы. Не стоит забывать, что аппараты имеют различное количество камер и чтобы подобрать автомат с наиболее выгодным электропотреблением, следует провести исследование в месте размещения.

**Опрос позволит узнать, сколько человек в час хотело бы приобрести омывающую незамерзающую жидкость и, исходя из этого, стоит выбрать подходящую модель.**

## Персонал

---

Для обслуживания одного-двух аппаратов персонал не нужен, так как владелец бизнеса может справиться с закупкой омывающей жидкости и ее размещением в автоматах самостоятельно.

При наличии пяти-десяти устройств, следует нанять рабочего, имеющего автомобиль. В задачу сотрудника будет входить пополнение пустующих камер, соблюдение автоматов в чистоте, сбор денежных средств и слежение за работоспособностью устройств.

## Вендинг: что необходимо для старта бизнеса

---

Первостепенно необходимо проанализировать рынок на спрос на данную услугу. Оценить конкурентов и определить, насколько рынок свободен, после чего определиться с количеством автоматов.

**Важно высчитать предполагаемые доходы!**

Также потребуются открыть ИП и наладить сотрудничество с надежным поставщиком качественной незамерзайки. Лучше выйти на постоянные поставки, что позволит получить не просто закупочную стоимость омывающей жидкости, но и дополнительные льготы.

## Рекламная компания

---

Следует заблаговременно предупредить потенциального покупателя, что он может приобрести «незамерзайку» по одной из лучших цен. Для этого следует изготовить наружную рекламу и установить ее по пути следования покупателя до места приобретения.

Отличной рекламой и методом увеличения продаж будет чистый автомат с размещенной на нем информацией о подлинности продукции.

## Затраты

В таблице представлены минимальные расходы на открытие вендингового бизнеса по продаже незамерзающей омывающей жидкости (**Таблица №1**).

Таблица №1. Расходы на вендинг-бизнес с «незамерзайкой»

Наименование	Количество	цена (р)
Оборудование	1	150000
ИП	1	2000
Транспортировка	до места установки	4000
Аренда	за месяц	2000
Реклама	на месяц	5000
Доп. Расходы	на месяц	8000
закупка товара	на месяц	50000
Итого:		221000

## Окупаемость

Ниже приведены расчеты окупаемости вендинг-бизнеса с учетом одного аппарата по продаже омывающей жидкости, например [VendShop ELEMENT ANTIFREEZE](#). Прибыль рассчитана на вендинговый автомат «незамерзайки» с тридцатью ячейками (**Таблица №2**).

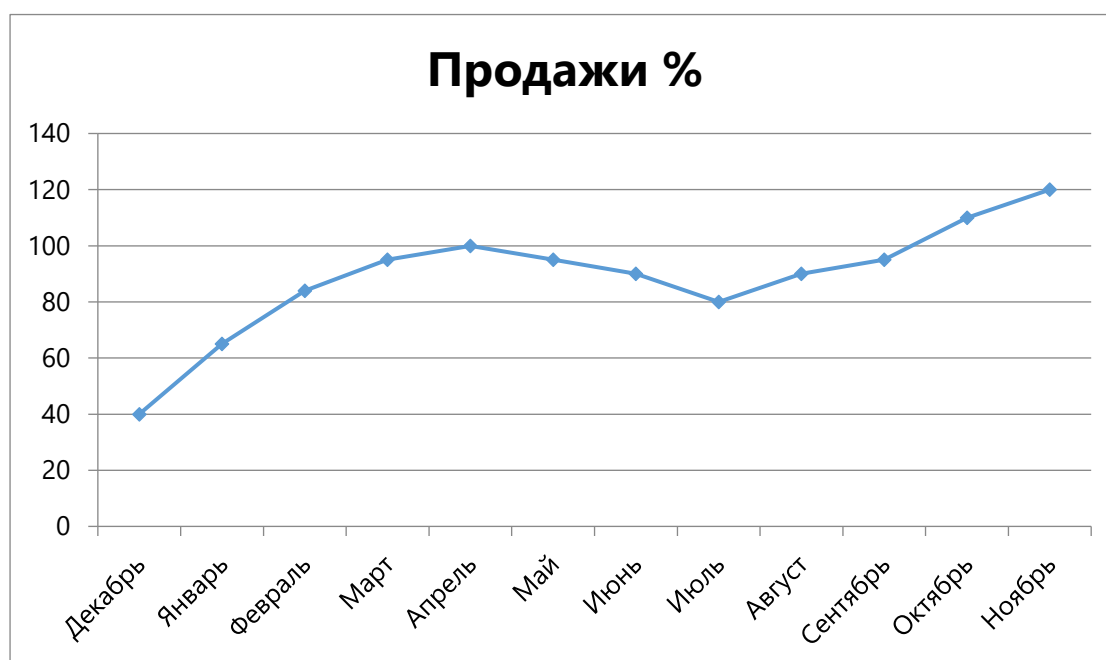
Таблица №2. Расчет прибыли от вендинг-бизнеса с «незамерзайкой».

Наименование	Количество (шт)	Цена (р)	Доход (р)	Расход (р)
Продажа незамерзайки	1200	140	168000	
Налог	6%			10080
Реклама		5000		5000
Доп. Расход				8000
Аренда		2000		2000
Итого			142920	25080

Получается выручка с одного устройства с вычетом издержек на аренду, закупку товара и рекламу в год **около 110 000 -120 000 рублей**.

Стоит отметить, что продажи в первый месяц могут быть хуже и потому окупаемость составит около трех месяцев. (**График №1**)

График. Динамика продаж «незамерзайки» в вендинговых аппаратах по месяцам



## Что делать летом?

В летний период эксплуатации автомобилей «незамерзайка» не нужна, но нужна жидкость омывателя с добавками для комфортного очищения лобового стекла от размазанных по стеклу мух и битумных и масляных пятен, летящих из луж на дороге.

Летняя жидкость находится примерно в том же ценовом сегменте, что и незамерзающая жидкость – поэтому расчеты прибыли, доходов и расходов на летние месяцы для примера вполне реальны.

## Почему бизнес на «незамерзайке» будет популярен в России

На рынке присутствует огромное количество контрафактной омывающей жидкости, которая может замерзнуть при температуре в минус десять.

Вендинговые аппараты по продаже «незамерзайки» более авторитетны, так как на них размещена контактная информация и они удобны для быстрой и простой покупки без очередей.

Вложения в [вендинговые аппараты незамерзайки](#) окупаются за 1-2 года.

