



**Аппарат для приготовления и  
продажи кислородных коктейлей.**

**Создание вендинговой сети.**

**Автор: Генеральный директор ООО «Окси Венд»  
Волкова Маргарита Викторовна**

**Тел.: +7-913-905-13-17**

**E-mail : [oxyvend@mail.ru](mailto:oxyvend@mail.ru)    [www.oxyvend.ru](http://www.oxyvend.ru)**



# Резюме проекта

**Суть проекта:** результатом настоящего проекта является создание торгового аппарата по изготовлению и продаже кислородных коктейлей.

## **Уникальность Продукта и Аппарата:**

- в основу метода разделения газов и последующего насыщения жидкости кислородом положены основные научные достижения по интенсификации массообмена в многофазных средах;
- высокая востребованность в кислородном коктейле среди людей, заботящихся о своем здоровье и внешнем виде;
- аппарат прост и удобен в обращении даже для детей;
- купить коктейль можно всегда (не надо ждать продавца);
- предлагается ассортимент вкусовых оттенков из натуральных соков;
- доступная цена любому посетителю;
- современный подход к продаже через вендинговые аппараты;
- защищен патентами;
- не требует дефицитного сырья для его заправки и приготовления коктейлей;
- соответствует нормам и требованиям ГОСТов и СНИПов;
- удобен в обслуживании;
- безопасен.

Аппарат окажет отличную сопутствующую услугу к любому бизнесу.



# Команда



**Волкова**

**Маргарита Викторовна**  
Генеральный директор.  
Автор идеи, организатор  
и руководитель проекта.



**Лежнин**

**Сергей Иванович**  
Научный руководитель.  
Профессор, Д.ф-м.н.,  
главный научный  
сотрудник Института  
теплофизики СОРАН.



**Бакулов**

**Владимир Александрович**  
Технический директор  
инженер-конструктор.



**Титкова**

**Элина Викторовна**  
Финансовый директор  
специалист в области  
финансов и  
бухгалтерского учета.



**Лысенко**

**Галина Ивановна**  
Коммерческий директор  
Организация сети продаж,  
разработка и проведение  
рекламных компаний



# Актуальность проблемы

- Проблема недостатка кислорода в окружающей среде по экологическим причинам особо актуальна.

Загазованность, пожары, особенно длительные, значительно изменяют состав воздушной среды, а так же вредные условия труда оказывают вред здоровью людей.

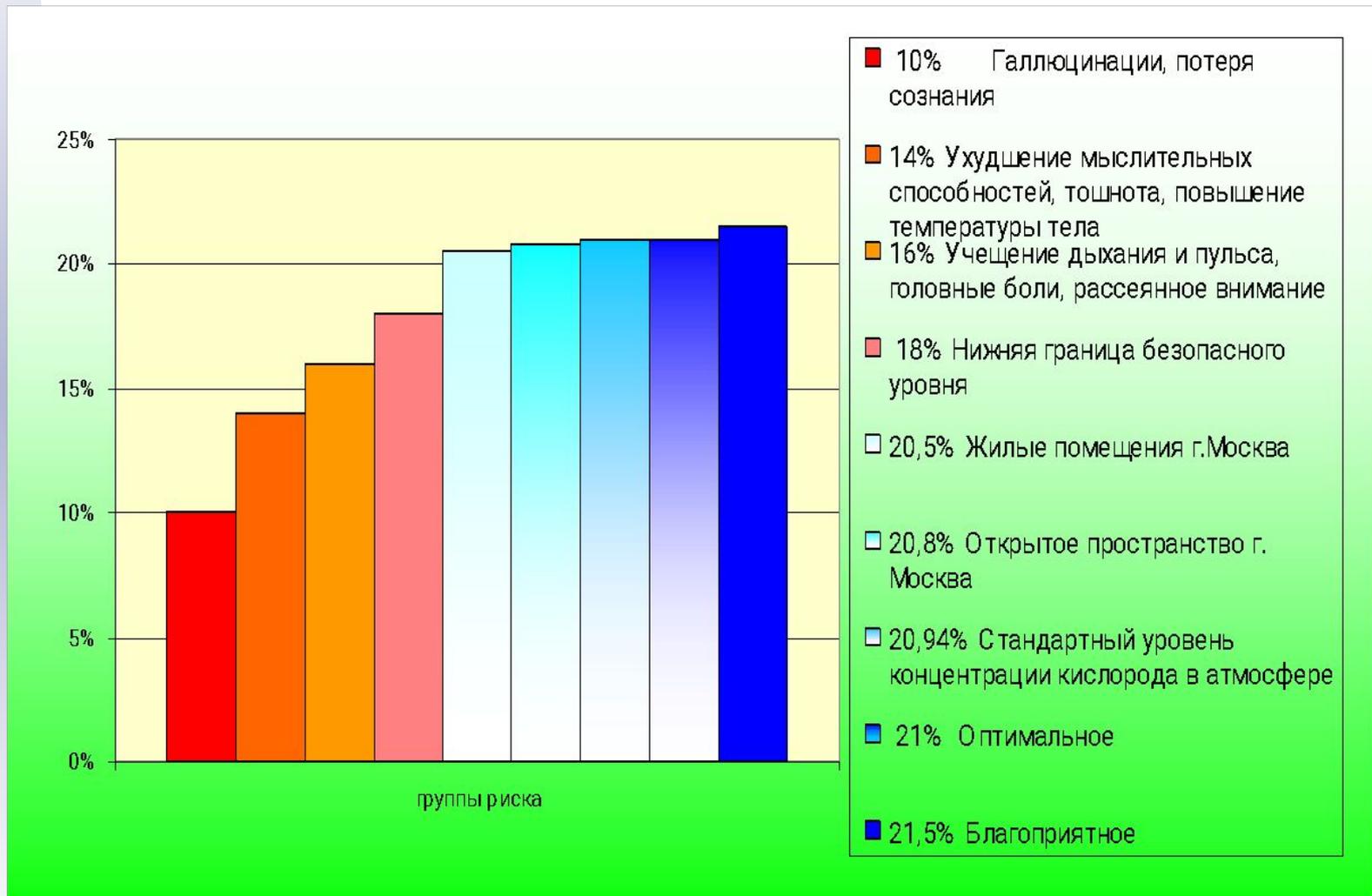
Лечение и профилактика кислородного дефицита в организме человека:

- **вдыхание кислорода**
- **кислородные коктейли.**



# Сравнительный

## уровень кислорода в среде





# Решение

Принципиально новая модель торгового аппарата по приготовлению и продаже кислородного коктейля.

Новый метод приготовления - устойчивая пена, высокая насыщенность кислородом.

Широкий спектр применений.





# Продукты и услуги

## Продукция

- Торговые аппараты
- Кислородные коктейли

## Технология

- Лицензия
- Франшиза

## Услуги

- Вендинговая сеть
- Сервисный центр



# Сравнительная характеристика с аналогами торговых аппаратов

Наименование фирмы	ООО «Окси Венд»	ООО «Лэнд Венд»	ООО «Компания Ясен»
Способ приготовления	взбивание	вспенивание	взбивание
Скорость растворения и насыщения O <sub>2</sub>	высокая	низкая	низкая
Возможность измерения пульса и уровня O <sub>2</sub> в организме	есть	есть	нет
Используемые ингредиенты	натуральный сок	концентрат разведенный водой	концентрат разведенный водой
Вода обогащенная O <sub>2</sub>	есть	нет	нет
Стоимость торгового аппарата, руб.	250 000	240 000	270 000



## Сравнительная характеристика с кислородными барами

Условия	Бар	Автомат
Бармен (медицинский допуск, з\плата, часы работы, соц. пакет)	Да	Нет
Монтаж торгового оборудования (стойка, оборудование, наглядная реклама)	Да	Нет
Энергозатраты более 1,5 Квт\ч	Да	Нет
Подведение водоснабжения	Да	Нет
Установка кассового аппарата, его регистрация и обслуживание	Да	Нет
Холодильник для хранения соков и пр.	Да	Нет
Инкассирование	Да	Да
Обслуживание оборудования	Да	Да



# АКТИВЫ КОМПАНИИ

Патент РФ на полезную модель № 83894

Заявка на выдачу патента РФ на изобретение № 2009135959/13 от 15.09.09

Международная публикация заявки по процедуре РСТ № РСТ/RU 2010/000133

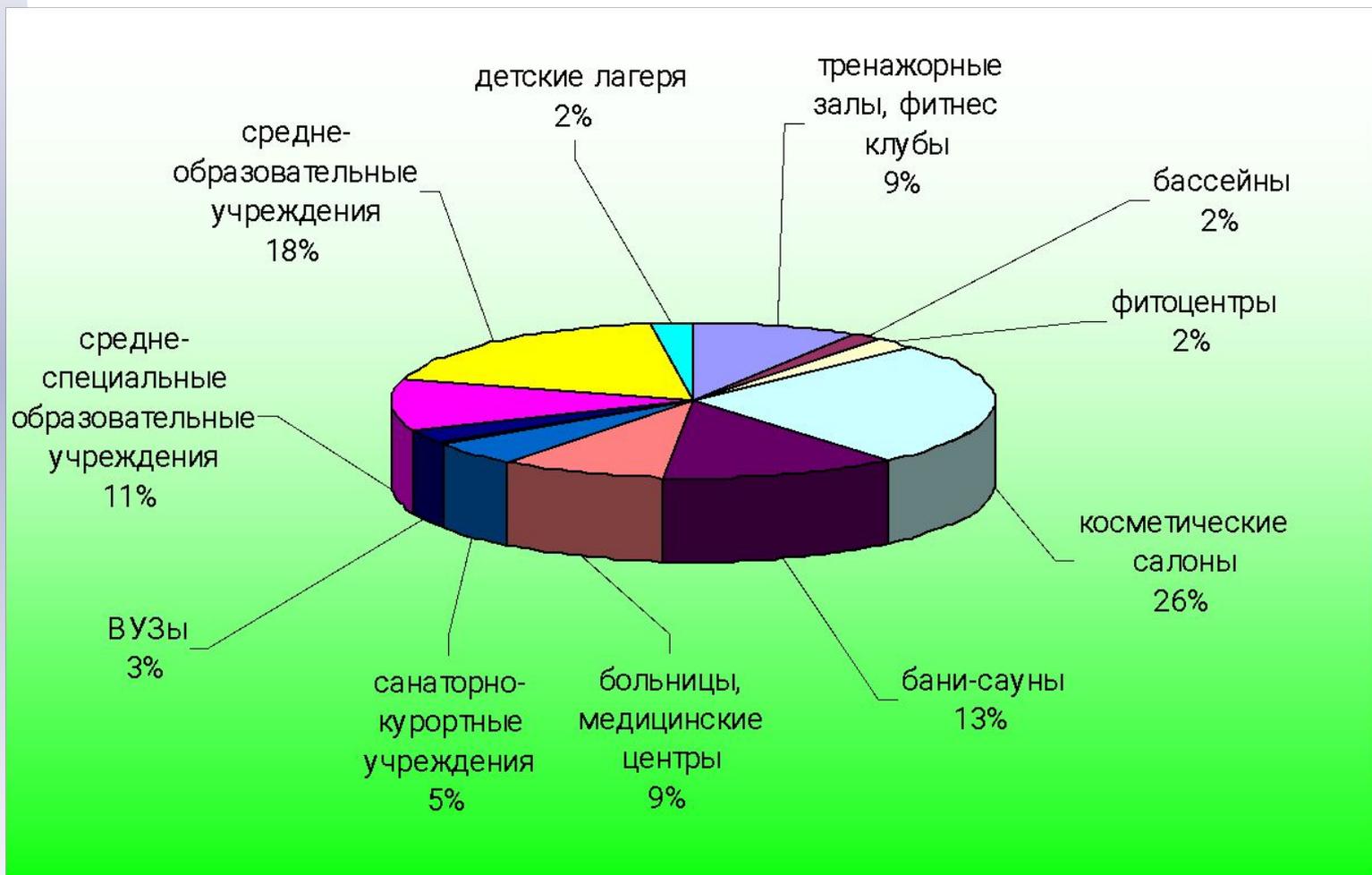
Патент РФ на полезную модель № 109644



- НИОКР проводится совместно с Лабораторией проблем тепло-массобмена Института Теплофизики СОРАН.
- Заключен договор о намерениях по серийному выпуску с заводом торгового оборудования.
- Заинтересованность Российских и зарубежных владельцев вендинговых сетей.

# Рынок потенциальных потребителей

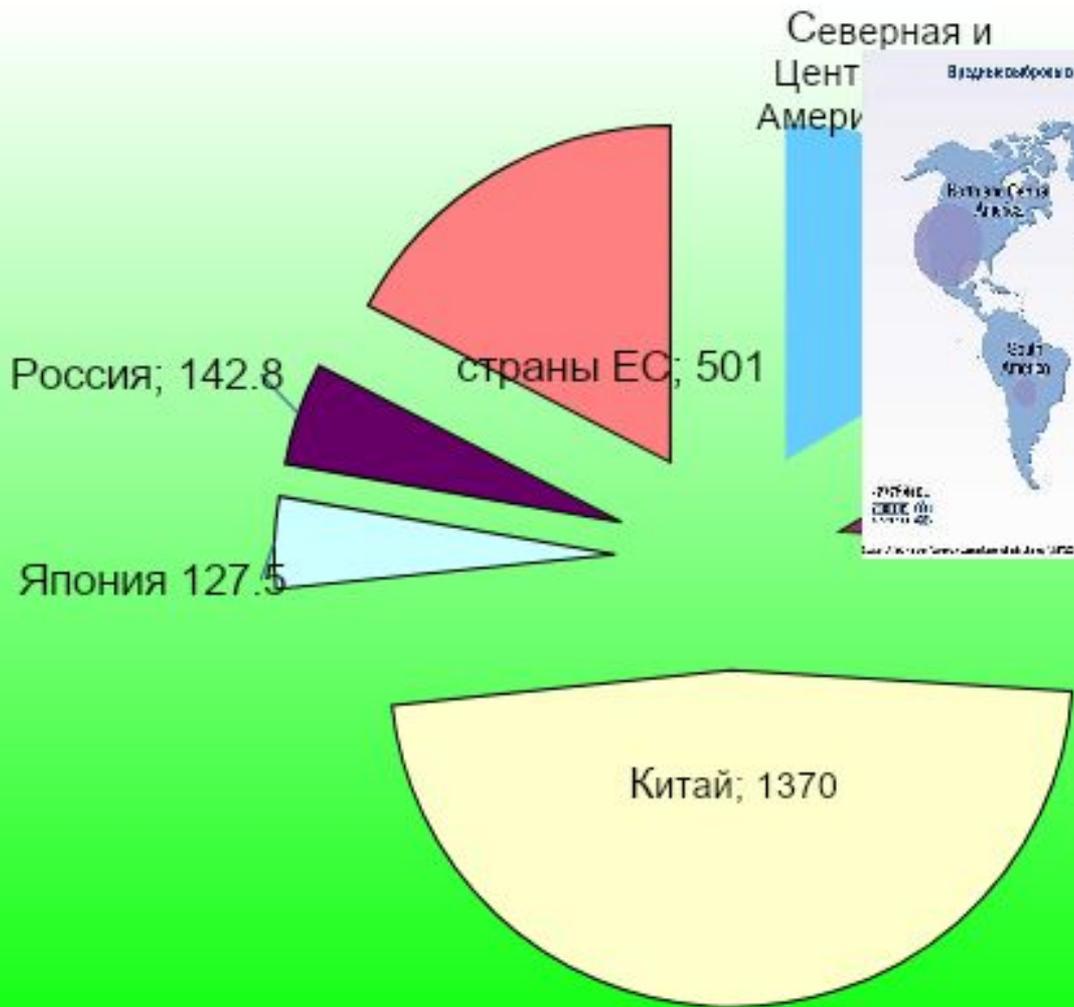
на примере г. Новосибирск





# потенциальных потребителей

(численность населения млн.чел.)





# План реализации проекта

при инвестициях 3 500 000 руб.





# Статьи расходов

при инвестициях 3 500 000 руб.

позиции	сумма	доля позиции	сроки
Завершение НИОКР	1739,5 тыс.руб.	49,7 %	с 1 по 5 месяц
Выпуск прототипа	973 тыс. руб.	27,8 %	с 5 по 8 месяц
Маркетинг	161 тыс. руб.	4,6 %	с 3 по 12 месяц
Реклама	147 тыс. руб.	4,2 %	с 3 по 12 месяц
Менеджмент	479,5 тыс. руб.	13,7 %	с 1 по 12 месяц



# Экономическая эффективность проекта

при инвестициях 3 500 000 руб.

- Срок реализации проекта: **3 года**
- Срок окупаемости (РВР): **1,2 год.**
- Дисконтированный чистый денежный поток (NPV): **6 864 400 руб.**
- Рентабельность проекта: **26%.**
- Доходность на средства акционеров (ROI): **11%.**
- Внутренняя норма рентабельности (IRR): **150%.**
- Чистая прибыль накопительным итогом :  
**29 500 000 руб.**



# Анализ рисков и эффективности проекта

## *Технические риски.*

- 1. Результаты выполнения НИОКР не соответствуют заявленным - риск минимизируется большим опытом работы специалистов проекта в выполнении НИОКР и в области отработки технологии производства.
- 2. Изменения в графике производства продукции, поставке комплектующих и материалов - риск минимизируется наличием квалифицированного производственного персонала и необходимого оборудования. Заключение долговременных договоров.
- 3. Простой оборудования в результате поломки - предполагается GSM модуль для оперативной связи, а так же контактный телефон оператора в каждой торговой точке, на каждом торговом автомате.

## *Финансовые риски.*

- 1. Превышение планируемых затрат проекта - риск минимизируется возможностью прибыли от продажи основной продукции на завершение проекта. Создание резервного фонда собственного капитала.
- 2. Отсутствие платежеспособного спроса . Мониторинг рынков сбыта подтвердил востребованность продукта на рынке. Собран портфель заказов.
- 3. Удорожание финансирования в рамках общего изменения цен - минимизируется условиями договоров поставки комплектующих, с фиксированной стоимостью. Комплектующие являются стандартными.
- 4. Инфляция затрат может отразиться только на изменение цен на нефтепродукты и электроэнергию.



# Анализ рисков и эффективности проекта

## *Коммерческие риски.*

- 1. Вандализм и хищение оборудования - в договоре с арендодателем предусмотрена ответственность за сохранность оборудования.
- 2. Хищение средств работником сети - использование GSM модуля для контроля объемов продаж дистанционно, договор о материальной ответственности.
- 3. Возможные задержки платежей за аппараты - реализация с предоплатой.
- 4. Снижение продаж в виду увеличения конкуренции - постоянная работа над качеством предлагаемых напитков, ассортиментом напитков, внешним видом оборудования.
- 5. Транспортные риски для собственной торговой сети низки – риски берут на себя покупатели.

*Экологические риски* низки, т.к. производственный процесс приближен к безотходному не принося экологического ущерба.

*Форс-мажорные* обстоятельства оцениваются согласно действующему законодательству. В случае возникновения, по каким-либо причинам, форс-мажорных обстоятельств представляется возможным продать оборудование с потерей около 20% от стоимости, предполагается страхование имущества.

# Коммерческое предложение инвесторам и партнёрам



- Предлагаем инвесторам **50%** уставного капитала.
- Возможность **выкупа доли** через 3 года.
- Рассматриваем предложения по **трансферу технологий.**





Спасибо за внимание,  
Надеемся на сотрудничество.

