



для инвесторов



ПРЕЗЕНТАЦИЯ
активаторов-ионизаторов воды НОНА,
генератора водородной воды ПРОТОН,
фильтра воды керамической РУБИН,
дезинфицирующих, стерилизующих и
антисептических средств



СДЕЛАНО В РОССИИ
MADE IN RUSSIA

1. Проблема
2. Решение
3. Рынок
4. Конкуренты
5. Бизнес-модель
6. Планы роста
7. Финансовая модель
8. Команда



НАШИ РАЗРАБОТКИ И ПРОДУКЦИИ НА ИХ ОСНОВЕ



Активатор-ионизатор
NONA-01



Активатор-ионизатор
NONA-02



Генератор водородной воды
PROTON



Фильтр воды керамический
RUBIN

АНОЛИТ - АНК - СУПЕР
НЕОБХОДИМ ДЛЯ ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЯ

ИННОВАЦИОННОЕ ПРИРОДНОЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЕ, АБСОЛЮТНО БЕЗОПАСНОЕ И ЭФФЕКТИВНОЕ СРЕДСТВО. НЕ ГОРЮЧЕЕ, НЕ ВЫЗЫВАЕТ АЛЛЕРГИЧЕСКИХ РЕАКЦИЙ И КОРРОЗИЮ МЕТАЛЛА, А ТАКЖЕ НЕ СОДЕРЖИТ СПИРТ. УСТРАНЯЕТ НЕПРИЯТНЫЕ ЗАПАХИ. ДЕЗИНФИЦИРУЮЩЕЕ СРЕДСТВО ЯВЛЯЕТСЯ МЕТАСТАБИЛЬНЫМ РАСТВОРОМ, НЕ ВЫЗЫВАЕТ ПРИВЫКАНИЯ К БАКТЕРИЯМ И МИКРООРГАНИЗМАМ, НЕ ТРЕБУЕТ РОТАЦИИ

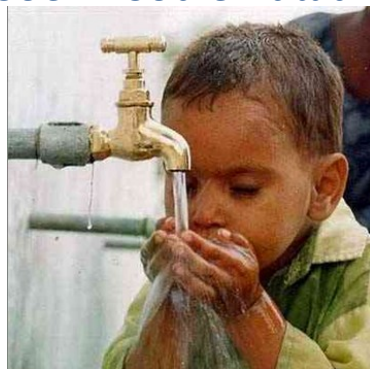
Дезинфицирующие , моющие растворы ,
стерилизующие и антисептические
средства **ANOLIT-ANK-SUPER**

ПРОБЛЕМА

В основном, во всем мире, войны возникают из-за источников энергии. Как отмечают эксперты, эта проблема имеет два аспекта – доступ к источникам нефти и доступ к питьевой воде.

✓ Нефть - основной источник энергии для тепловых преобразователей энергии.

✓ Вода - для биологических систем. При разработке нормативов питьевой воды не учли главного – биологическую полезность воды. Вода в наших домах без полезная для питья, она не щелочная с-ОВП.



ЭТИ РЕШЕНИЯ не обеспечивают приготовление питьевой ионизированной воды высшего качества с заданным минеральным составом и антиоксидантными свойствами : микроэлементами Ca^{++} , Mg^{++} , йод... с pH и отрицательным ОВП

Бутилированная вода и вода из кулеров

Достоинства

- + Самый доступный вариант, но уверенны ли вы в качестве?

Недостатки

- ✗ Занимает первое место по фальсификации.
- ✗ Тара из поливинилхлорида, запрещенного в Европе.
- ✗ Как правило, в воду добавляются консерванты или антибиотики чтобы она хранилась 6-12 мес.
- ✗ Вода остается "мертвой", ее ОВП +200...+400 mV.



Средние затраты для приобретения бутилированной воды, на семью из 3-х человек, равны **6000 руб.** в год.

Проточные фильтры

Достоинства

- + Большой ресурс службы чем у фильтров - кувшинов.
- + Более качественная степень очистки чем у фильтров - кувшинов.
- + Более высокая скорость фильтрации чем у остальных фильтров.



Недостатки

- ✗ Не полностью очищают воду от нитритов, нитратов, остатков лекарственных средств, гормонов, радионуклидов, вирусов, бактерий.
- ✗ Вода остается "мертвой", ее ОВП +200...+400 mV.

Средние затраты для получения воды, очищенной проточным фильтром, на семью из 3-х человек, равны **900 руб.** в год.

Системы обратного осмоса

Достоинства

- + Самым важным достоинством этих систем является высокая степень очистки - 99 %, которая признана самой эффективной в мире.

Недостатки

- ✗ Вода, после такой очистки, лишена минералов и является не пригодной для питья.
- ✗ Вода имеет кислую реакцию т.е. низкий уровень pH.
- ✗ Вода остается "мертвой", ее ОВП +200...+400 mV.



Средние затраты для получения воды, очищенной обратнoосмотическим фильтром, на семью из 3-х человек, равны **1300 руб.** в год.

РЕШЕНИЕ :

РЕШЕНИЕ ЕСТЬ !!! :

ПРОДУКТЫ: Это – электролизеры – активаторы воды

1. Активатор–ионизатор НОНА-01–для получения чистой воды с отрицательным ОВП
2. Активатор-ионизатор НОНА-02-то же ,но с электронным управлением программируемый
3. Генератор водородной воды PROTON – для получения чистой водородной воды с – ОВП
4. Фильтр воды керамический РУБИН – для получения очищенной воды без сменных картриджей и химических реагентов



ПРЕИМУЩЕСТВА :

Здоровому организму необходима вода с показателем pH от 7,5 до 8,5 ед. Для восстановления организма , на протяжении многих лет подвергавшегося закислению и сигнализирующего об этом проявлением различных заболеваний , необходима вода с более высоким pH – от 8,5 до 10,0. **Наши активаторы-ионизаторы НОНА и генератор водородной воды ПРОТОН могут готовить щелочную воду с 4-мя уровнями pH – 7,5 ; 8,5 ;9 ,5 и выше 10,0.**



ЗАПРОС РЫНКА :

1. Запрос внутреннего российского рынка в потребности активатора-ионизаторов НОНА и генераторов водородной воды ПРОТОН с отрицательным ОВП составляет до 150 тыс. штук в месяц с линейкой моделей для разных слоев населения с лояльной ценовой составляющей.
2. Запрос внутреннего российского рынка в потребности дешевых , доступных и эффективных фильтрах воды составляет до 500 тыс. штук в месяц.

РЫНОК

ПОРТРЕТ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

1. Все население страны РФ – 145 млн.чел.
2. Больницы , поликлиники , родильные дома , дома престарелых , дома-интернаты , детские сады , школы , ВУЗы , НИИ , спортивные сооружения , ЖКХ , ТЭК , очистные сооружения , АПК , бассейны и аквапарки , фармакология и фарминдустрия , аптечные сети , перерабатывающая промышленность производство бутилированной воды , соков и напитков , производство вино-водочных изделий.

ОБЪЕМ РЫНКА В ДЕНЬГАХ :

Объем рынка при полной мощности загрузки производства в течение 5 лет составляет – **500 000 000** рублей .

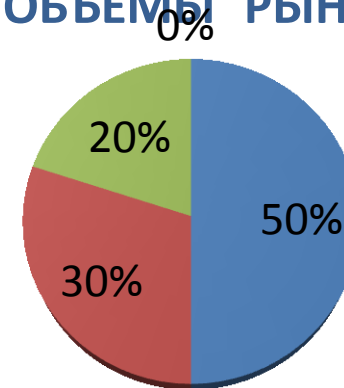
ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БИЗНЕСА:

1. Продажи и установки аппаратов
2. Продажи дезинфицирующих , моющих растворов , стерилизующих и антисептических средств аптечным сетям и фарминдустрии ,
3. Оказание услуг по дезинфекции , стерилизации организациям и сельхозпредприятиям АПК , ЖКХ и ТЭК.
4. Планируется широкомасштабное внедрение во всех сферах деятельности , связанных с потреблением воды и дезсредств.

ТЕМПЫ РОСТА РЫНКА



ОБЪЕМЫ РЫНКА



50% - Продажи и установки аппаратов

30% - Продажи дезинфицирующих , моющих , стерилизующих и антисептических средств

20% - Оказание услуг по дезинфекции и стерилизации

КОНКУРЕНТЫ

Конкуренты :

На внутреннем рынке по реализации аналогичных продуктов являются : Электроактиваторы- АП1,АП2,АП3 (Белоруссия , Гомель) , Мелеста (Уфа , Россия) , Микротон Стандарт и Лайт (Россия) , Карат-М (СЭЛ , Воронеж) , Русская Вода (Россия) , ИВА1 , ИВА2 (Инкомк , Москва) , Изумруд-СТО (Москва) , ИКАР (Ижевск) , АкваЛайф (Литва , Латвия) и кроме этого - огромное количество импортных ионизаторов воды

Их решения :

Основными недостатками активаторов-ионизаторов конкурентов являются их дороговизна , малый срок службы приборов , низкие показатели безопасности и надежности работы приборов , чистота электродов , отсутствие устройств бесконтактной системы защиты электробезопасности , отсутствие системы самоочистки электродов , отсутствие устройства подогрева активированной воды , отсутствие ввода микро-макроэлементов , отсутствие устройств для минерализации воды , влагозащитности и пожаро-взрывобезопасности.

Наше преимущество :

Активаторы –ионизаторы воды НОНА и генератор водородной воды ПРОТОН полностью лишены вышеуказанных недостатков обладают уникальными решениями новых технологий по компоновке , в конструктивном исполнении модульно-блочного типа , расширенной линейкой моделей по ценовой доступности , качеством и надежностью исполнения , выбором чистых экологических и безопасных материалов , встроенным электронным блоком управления.

НЕДОСТАТКИ КОНКУРЕНТОВ

НАШИ достоинства

X Гарантия приборов – 1 г.	V Гарантия – 3 года
X Отсутствуют системы самоочистки электродов	V Есть
X Отсутствует микровентиляция в камере электролиза	V Есть
X Отсутствуют картриджи ввода микро-макроэлементов	V Есть
X Нет функции подогрева воды	V Есть
X	V

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



ПЛАНЫ РОСТА

Производственные планы :

1. Производство и продажи активаторов-ионизаторов воды НОНА-01 , НОНА-02 , НОНА-03
2. Производство и продажи генераторов водородной воды ПРОТОН
3. Производство и продажи фильтров воды керамических РУБИН
4. Производство и продажи дезинфицирующих , стерилизующих и антисептических средств АНОЛИТ-АНК-СУПЕР
5. Оказание услуг по дезинфекции и стерилизации помещений , оборудования предприятиям.
6. Мощность предприятия к 2024 году - 5000 приборов /месяц (при 100%-ой загрузке).

Планы маркетинговых коммуникаций:

1. Тактика продвижения товаров на рынок – «поступательно-наступательная» с мягкой и агрессивной политикой с мощной рекламной поддержкой через СМИ , через интернет-ресурсы и технологии.
2. Стратегия на этапе продажи: : «Мы производим приборы и дезсредства , а продавать будут другие». Продавать продукцию будут сертифицированные и аккредитованные дистрибьюторы и сетевые дилеры , заинтересованные и мотивированные системой преференций и скидок 3.Стратегия «ценовой дискриминации» конкурентов – когда предприятие может позволить себе снизить цену продукции за счет снижения доли рентабельности.
4. Предприятие планирует занять долю рынка во внутреннем потреблении – до 50%.

Рост объема продаж и оказания услуг :

1. Продажи приборов в 2020 году – 14 000 штук при средней цене 7900 рублей за один прибор.
2. Продажи приборов в 2021 году – 28 000 штук при средней цене 8300 рублей за один прибор
3. Продажи приборов в 2022 году – 42 000 штук при средней цене 8720 рублей за один прибор.
4. Продажи приборов в 2023-24 годах – 55 000 штук при средней цене 9160 рублей за один прибор.
5. Производство и продажи дезинфицирующих , моющих растворов , стерилизующих и антисептических средств к 2024 году 1430 тонн/год при средней цене 290 рублей за 1 кг.

ПОТРЕБНОСТЬ В ФИНАНСИРОВАНИИ

Размер финансовой потребности и цели:

За весь инвестиционный период до 2024 года потребуется инвестиций в сумме до **13 750 000** рублей.

На первый год инвестиций 2020 год потребуется инвестиции в сумме **7 437 000** рублей – это 25% мощности производства:

- **4 000 000** рублей – изготовление пресс-форм на пластмассовые детали ;

-- **3 437 000** рублей – это постоянные расходы: закупки сырья и комплектующих изделий и материалов , оборотные средства , основные и накладные расходы , аренда .

% Грантов – нет

% Займа - нет

% Инвестиций- **100 %**

% Собственного капитала-

100 000 рублей

ИНВЕСТОРУ вознаграждение – 20 % от прибыли + возврат денежных средств в течение 1 года .

Можно начинать с 300 тыс.рублей при ручном изготовлении пресс-форм из силиконовых пластмасс и способом ручного розлива деталей из жидкой пластмассы. Из одной пресс-формы можно изготовить до 100 ед. деталей и таким образом – постепенно собирать капитал.

Точка безубыточности/ожидаемая окупаемость и сроки :

Точка безубыточности (порог рентабельности) рассчитывается по формуле : $BEP = FC / KMR$, где **FC** – это постоянные затраты (руб.) , **KMR** – это коэффициент маржинального дохода.

$BEP = 318182 / 4000 = 80$ руб.

Это точка безубыточности (порог рентабельности) , при цене продажи которой , предприятие получает нулевую прибыльность.

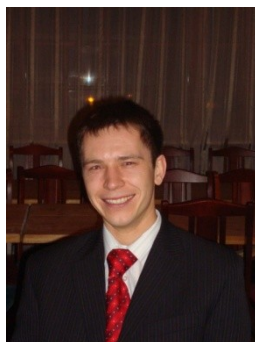
Рентабельность производства составляет 500%. Стоимость продажи 1-го прибора средняя – 7000 рублей. Себестоимость изготовления 1-го прибора – 1400 рублей. Первый год производства предприятие заработает чистый доход **84 млн. руб.** при 25% загрузке мощностей.

Срок окупаемости инвестиций – 1 год

КОМАНДА :



РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА :
Генеральный директор ООО НПП «ИНТЕХ»
Данилов Юрий Макарович



Координатор проекта :
Данилов Эдуард Юрьевич



Менеджер проекта
Назарова Оксана Юрьевна



ФИО КОНТАКТНОГО ЛИЦА :

Данилов Юрий Макарович

Генеральный директор ООО НПП «ИНТЕХ»

е-mail : alenergy_akva@mail.ru

Skype : alenergy31

Тел. моб. +7 921 7118367

+7 911 4607355