

Проект организации вендингового бизнеса для частного инвестора

Задача: Организация вендингового бизнеса
Заказчик: Частный инвестор

В конце 2007 года к нам обратился частный инвестор, который хотел запустить бизнес в сфере вендинга. Мы согласились реализовать этот проект под ключ: от аналитики рынка и разработки стратегии до запуска предприятия.

Февраль 2008 года:

Команда приступает к реализации проекта: проводится исследование рынка вендинга, его тенденций и перспектив.

По результатам исследования становится понятно, что вендинг напрямую зависит от двух ключевых факторов: стоимость аренды точки и проходимость точки. К сожалению, рекламные трюки производителей, обещающие окупаемость каждого аппарата в течение месяца - это всего лишь фантазии.

Март 2008 года:

Клиент настаивает на том, что самое перспективное направление вендинга это торговля готовыми продуктами в индивидуальной упаковке: чипсы, шоколад, напитки. Но на основании нашего исследования он меняет свою точку зрения соглашаясь с нашей позицией, что с его бюджетом и ожиданиями организовать целесообразно сеть кофейных автоматов.



Этому способствуют два фактора:

Во-первых, мы можем обеспечить вход в учебные заведения (не на территорию факультетов, конечно, речь идет об общежитиях и прочих местах общего пользования);

Во-вторых, проанализировав потенциальные точки установки таких автоматов (поликлиники, бизнес-центры и другие места) стало очевидно, что экономика этих точек будет неясна, а сроки окупаемости не прогнозируемы.

Клиент соглашается с нашей точкой зрения.

Апрель 2008 года:

Мы выходим в точки для переговоров и в течение двух месяцев заключаем необходимые договора на размещение. Всего клиент получает сеть из 20 автоматов по 1-му автомату на адресе.

Договора заключаются с отсрочкой размещения до конца августа, т.к. выход в мертвый летний сезон не целесообразен.

Май 2008 года:

Мы анализируем рынок коммерческих кофейных автоматов по производительности, отказоустойчивости, и расходам на эксплуатацию.

Вместе с клиентом выбираем самую лучшую модель и размещаем заказ на производстве с отложенной поставкой на август.

Август 2008 года:

Подбирается команда временных установщиков и происходит установка автоматов на местах.

По результатам установки один из ребят остается на постоянную основу для обслуживания автоматов.

Сентябрь 2008 года:

Бизнес официально запускается в работу.



Результат:

В результате за 8 месяцев инвестору был открыт бизнес в соответствии с его изначальным желанием, но с поправкой на выбор наиболее финансово эффективного направления. Инвестиции в данный проект окупились примерно через 2 года после его организации с учетом затрат на содержание и модернизацию.