



ПРЕДЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ ИНВЕСТОРА

ПРОЕКТ
**«Автономное освещение
на солнечных батареях»**

Сумма инвестиций: 1 000 000 руб.

Процентная годовая ставка: 25%

Сумма прибыли инвестора от участия в проекте: 750 000 руб.

Выплата тела инвестиций: через 36 месяцев

2020 г.

Задачи проекта:

- ✓ **Внедрение на рынок России и стран СНГ инновационного осветительного оборудования**
- ✓ **Популяризация энергосберегающих и энергоэффективных технологий в бытовом и промышленном освещении**

Рынок:

Потенциал применения светильников, работающих без электричества от центральной сети, ограничивается только фантазией и доступностью солнечного света

Автономные светильники решают проблемы неосвещенных территорий и экономят средства на прокладывание кабеля и оплату электроэнергии

Проведенные нами маркетинговые исследования показали, что потенциальному покупателю сложно ориентироваться в многообразии продукции и для удобства - мы разделили продукцию на 4 основных категории:

Автономное осветительное оборудование, работающее от солнечной энергии



Придомовые светильники малой мощности



Автономные прожектора



Садово-парковые фонари



Уличные светильники





Придомовые настенные светильники малой мощности

Придомовые светильники на солнечных батареях с датчиком движения идеально подходят для садов, внутренних двориков и наружных стен.

Используются, там, где не требуется постоянное уличное освещение или возможность подведения питания от электросети затруднена



Автономные прожектора

Это универсальные светильники для внутреннего и внешнего освещения.

Применение:

Фасады домов/ Двор /Подсобные помещения/ Гараж (внутри и снаружи)/ Территории гостевых домов, баз отдыха/ Открытые и закрытые стоянки автомобилей/ Коттеджные посёлки/ Подсветка рекламных конструкций



Садово – парковые автономные фонари

Это светильники средней мощности с красивым современным дизайном. Используются для освещения придомовых территорий, парков, скверов и в прочих местах.



Уличные автономные светильники

Уличные автономные светильники большой мощности используются для замены традиционных уличных светильников с питанием от центральной сети, а также для освещения на участках где затруднено и невозможен подвод центральной электроэнергии.



Актуальность:



Большие затраты на электроэнергию
Аварийные отключения центральной сети
Невозможность подключения к центральной сети

Решения:



Мы решаем ключевую потребность клиента
- освещение территорий в ночное время,
без подключения к центральной сети и затрат
на электроэнергию

Выгоды клиента:

- Экономия затрат на электроэнергию**
- Возможность установить осветительный прибор в любом месте**
- Независимость от наличия центральной сети**
- При отключении центральной электроэнергии, территория будет освещена**

На рынке есть предложения автономных светильников, их активно используют при освещении автодорог, пешеходных переходов, освещения парков, основные заказчики это федеральные и муниципальные хозяйства

Во всех используемых сегодня в России автономных светильниках используются свинцово-кислотные аккумуляторы.

Свинцовые аккумуляторы – это слабое звено альтернативной энергетики, они имеют много недостатков, основные из них это короткий срок эксплуатации, ненадежность работы при отрицательных температурах, большие габариты и тяжелый вес



Конкурентные преимущества:

В наших светильниках и других продуктах используются современные литиевые аккумуляторы.



На сегодняшний день это самое лучшее во всех отношениях устройство для хранения электроэнергии!



Длительный срок службы

Обеспечивает до 10 раз большее количество циклов разряда/заряда и в 8 раз более продолжительный срок службы, чем у свинцово-кислотных батарей. Это минимизирует стоимость замены АКБ и снижает общую стоимость владения.



Легкий вес

Имеет всего около 40% веса сопоставимой по емкости свинцово-кислотной АКБ.



Высокая мощность

Обеспечивает удвоенную мощность в сравнении со свинцово-кислотными аккумуляторами. Даже при быстром разряде сохраняет высокую энергоемкость.



Безопасность

Химия лития - фосфата железа исключает риск взрыва или сгорания из-за сильного удара, чрезмерного заряда или короткого замыкания.



Надежная работа зимой

Литиевые аккумуляторы эффективно работают и сохраняют свою емкость при температуре до – 25С.

	Свинцово-кислотные	Литиевые
Емкость (Вт/кг)	25	110
Количество циклов разряда / заряда	700	5000
Период эксплуатации	3,5 года	25 лет

Потребители:

Уличное освещение это важная и актуальная потребность нашего общества.
Предварительно потенциальных потребителей мы разделили на 3 основных сегмента:

	Владельцы частных домов и дач	Коммерческие и государственные организации	Рекламные агентства
Актуальные категории светильников	Придомовые светильники, автономные прожектора, садово – парковые фонари	Придомовые светильники, автономные прожектора, садово – парковые фонари, уличные светильники большой мощности	Светильники с датчиками движения, автономные прожектора



Основной канал продвижения автономных светильников – Интернет.

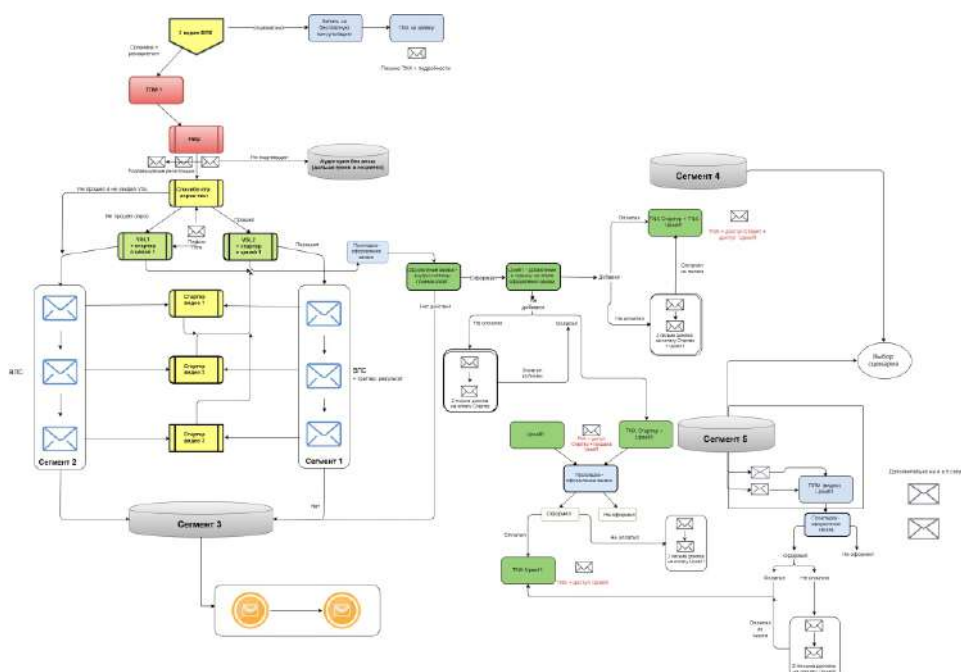
Разработан и запущен интернет – магазин www.sun-eco.ru

Автономные светильники новый продукт, и о нем необходимо много рассказывать потенциальным покупателям.

Для этого оптимально подходит интернет стратегия – контентная АВТОВОРОНКА ПРОДАЖ.

Эта стратегия, при которой постепенно рассказывается о продукте, закрываются наиболее частые вопросы и возражения и последовательно предлагаются продукты из продуктовой линейки.

В автоворонке продаж используются практически все каналы и ресурсы интернет маркетинга: таргетированная реклама* в соц сетях (для привлечения новых лидов**), контекстная реклама в поисковых системах (для возврата ушедших лидов), e-mail и рассылка в мессенджерах (для выдачи контента и предложений продуктов), посадочные страницы (подробно рассказывающие о продукте), интернет-магазин (для продажи продуктов) и многие другие инструменты.



* **Таргетированная реклама** (англ. targeted advertising) — это форма онлайн-рекламы, в которой используются сложные методы и настройки поиска целевой аудитории в соответствии с заданными параметрами

** **Лид** — это потенциальный клиент, который проявил первичный интерес к вашему предложению.

Продуктовая линейка автономных светильников. (Упрощенный вариант)

Продукт	Цена	Описание
Лид-магнит	0	<p>Каталог автономных светильников</p> <p>PDF документ, в котором показаны все основные типы светильников, с техническими характеристиками.</p>
Стартер	500 - 1 500 руб.	<p>Образец автономного светильника</p> <p>Недорогой продукт из серии придомовых светильников, показывающие преимущества автономных светильников</p>
Upsell 1	1 000 - 5 000 руб.	Сразу после заказа продукта «Стартер» предлагаются другие модели придомовых светильников, со скидкой.
Frontend	4 000 - 6 000 руб.	Светильник из категории «Автономные прожектора» или «Садово – парковые фонари»
Upsell 2	10 000 руб.	<p>Комплект светильников: автономный прожектор, садово-парковый светильник.</p> <p>Предлагается сразу после заказа продукта Frontend.</p>
BackEnd	Индивидуальная	<p>Проект по комплексному освещению всей территории Заказчика.</p> <p>Рассчитывается индивидуально.</p>
Upsell 3	5 000 руб.	Предлагаются продукты из категории мобильные электростанции.

Пессимистичный вариант

Низкий спрос на продукцию, закупленный складской запас будет продаваться весь срок действия договора на инвестиции – 36 мес.

Показатель пессимистичного варианта еженедельные продажи на сумму 25 000 руб. и меньше.

В этом случае используется следующая формула распределения выручки.

	В рублях	В процентах от выручки
Выручка	25 000	100%
Расходы, зависимые от оборота:		
Налоги, банковские комиссии, комиссия транспортной компании за услугу наложенный платеж	2 500	10%
Выплаты учредителям	1 500	6%
Фонд продвижения	5 000	20%
Фонд развития	0	0%
Накопления на возврат тела инвестиций	7 000	28%
Условно - постоянные расходы, в том числе:	9 000	36%
Оплата процента за пользование инвестициями	5 250	21%
Оплата сервисов необходимых для работы автоворонки продаж	2 500	10%
Хоз нужды, оплата интернета и связи	1 250	5%

При таком варианте развития динамики продаж, больший процент от выручки резервируется для выплаты комиссии и тела инвестиций, общий процент составит 49%, следующие по величине это затраты на рекламу и продвижение 20%.

Выплаты учредителям минимальны 6%.

Базовый вариант

Средний спрос на продукцию, инвестиции оборачиваются 2-3 раза за 36 месяцев.

Показатель базового варианта - еженедельные продажи на сумму от 25 000 до 50 000 руб.

В этом случае используется следующая формула распределения выручки:

	В рублях	В процентах от выручки
Выручка	50 000	100%
Расходы, зависящие от оборота:		
Налоги, банковские комиссии, комиссия транспортной компании за услугу наложенный платеж	5 000	10%
Выплаты учредителям	10 000	20%
Фонд продвижения	10 000	20%
Фонд развития	9 000	18%
Накопления на возврат тела инвестиций	7 000	14%
Условно - постоянные расходы, в том числе:	9 000	18%
Оплата процента за пользование инвестициями	5 250	10,5%
Оплата сервисов необходимых для работы автоворонки продаж	2 500	5%
Хоз нужды, оплата интернета и связи	1 250	2,5%

При базовом варианте динамики продаж, больший процент выручки направляется на продвижение и рекламу 20%, появляется возможность наполнять фонд развития, накапливающий средства для следующих закупок товара – 18%.

Процент выплаты за обслуживания инвестиций снижается до 25%.

Оптимистичный вариант

Высокий спрос на продукцию, инвестиции оборачиваются более 5 раз за 36 месяцев.

Показатель базового варианта - еженедельные продажи на сумму от 50 000 - 100 000 руб. и более.

В этом случае используется следующая формула распределения выручки.

	В рублях	В процентах от выручки
Выручка	100 000	100%
Расходы, зависящие от оборота:		
Налоги, банковские комиссии, комиссия транспортной компании за услугу наложенный платеж	10 000	10%
Выплаты учредителям	27 000	27%
Фонд продвижения	20 000	20%
Фонд развития	27 000	27%
Накопления на возврат тела инвестиций	7 000	7%
Условно - постоянные расходы, в том числе:		
Оплата процента за пользование инвестициями	5 250	5,2%
Оплата сервисов необходимых для работы автоворонки продаж	2 500	2,5%
Хоз нужды, оплата интернета и связи	1 250	1,3%

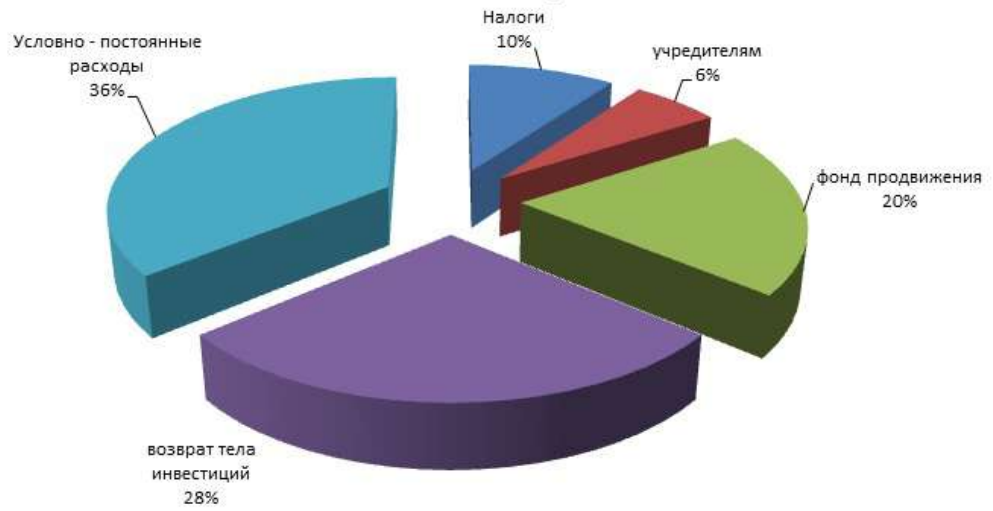
При оптимистичном варианте развития продаж самая большая часть выручки направляется на накопление средств для увеличения товарного запаса и выплаты прибыли учредителям по 27%.

Фонд продвижения и рекламы увеличивается в количественном показателе в 2 раза, в процентном соотношении остается также на уровне 20% от выручки.

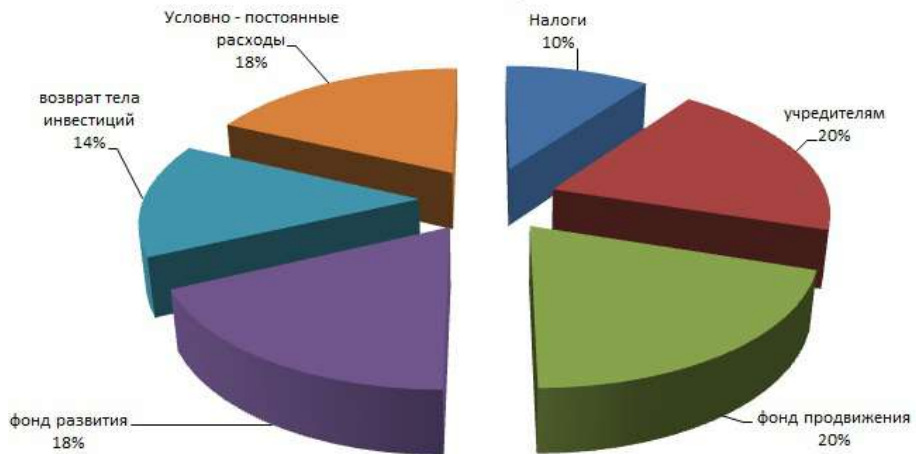
Процент выплаты за обслуживания инвестиций снижается до 13%.

Расчет точки безубыточности:

Пессимистичный вариант



Базовый вариант



Оптимистичный вариант



Инвестиции в проект привлекаются для реализации первого этапа – закупки образцов всех типов продукции и складского запаса придомовых светильников, автономных прожекторов, садово – парковых фонарей.

На данном этапе **мы привлекаем инвестора в наш бизнес, сумма инвестиций 1 000 000 руб.**

Процентная ставка 25% годовых.

Срок инвестиций 36 месяцев.

Отсрочка первого платежа 2 месяца (необходима для закупки и доставки товара).

Тело долга отдается в конце действия договора.

Ежемесячные платежи – 20 833 руб.

Итого сумма прибыли для инвестора составит 750 000 руб. за весь период действия договора.

Следующий этап развития проекта расширение ассортимента современными литий-железо-фосфатными аккумуляторами и мобильными солнечными электростанциями на их основе.

Предварительный анализ рынка литиевых аккумуляторов показал, что мы можем предложить цену в 2 раза меньшую по сравнению с аналогами.

.



Руководитель и инициатор проекта:



Суханов Иван Александрович (41 год)

Занимаюсь альтернативной энергетикой с 2000 года

Выпускник Президентской программы подготовки управленческих кадров. Специализация Промышленный маркетинг. Диплом «Маркетинг инновационного продукта, на примере солнечных водонагревателей»

С 2000 – 2005 год заместитель директора Центра энергоэффективных технологий г.Улан-Удэ.

Компания занималась разработкой и производством плоских солнечных коллекторов.

С 2006 г. Индивидуальный предприниматель. Резидент бизнес инкубатора «Восточные ворота», созданного Министерством экономического развития России.

С 2014 Учредитель, директор ООО «Санэко» г.Улан-Удэ. Компания выиграла конкурс Министерства промышленности Республики Бурятия «Лучший инновационный проект».

За период работы под моим руководством реализовано несколько сотен проектов по проектированию и монтажу солнечных установок.

С производителями из Китая работаю с 2010 года. Имею большой опыт выбора производителей и поставщиков товара из Китая.

Уверен, направление автономных светильников на сегодняшний день перспективное в связи с тем, что:

- закрывают на 100% потребности клиентов в освещении, в отличие от солнечных водонагревателей и солнечных электростанций, которые обеспечивают потребности клиентов на 30-60%.
- Потенциально востребованы на огромном рынке уличного освещения, актуальны для каждого домовладельца, коммерческого и муниципального предприятия.
- Имеют относительно небольшую стоимость, в сравнении с другими продуктами альтернативной энергетики.
- Не требуют сложного монтажа, готовы к работе сразу «из коробки», что очень удобно для их продажи через интернет.



Руководитель проекта:

Суханов Иван Александрович

Тел.: +7 918-498-83-63

Тел.: +7 999-603-42-55

Whats app: +7 918 498 83 63

E-mail: info@sun-eco.ru

Сайт: www.sun-eco.ru