



ЖИВАЯ ВОДА

10 СПОСОБОВ

ПОСТАВИТЬ АППАРАТ ТАК, ЧТОБ ОН ПРИНОСИЛ **БОЛЬШЕ 20 ТЫС. РУБ. В МЕСЯЦ.**

Уважаемый партнер!

Мы организовали нашу сеть аппаратов по продаже питьевой воды в 2011 году. У нас - огромный опыт в этом бизнесе.

Мы делимся с вами 10 надежными способами установить аппарат в таких местах, где аппараты по очистке воды приносят выше стандартных 20 тыс. рублей прибыли в месяц.

- 1.** Жилой многоквартирный дом с количеством квартир более 300 – договоренность с ТСЖ/УК. Это обычно многоподъездный многоэтажный дом. Чем больше семей/домохозяйств живет в доме, тем выше прибыль в аппарате. Аппарат, установленный на таком доме, обычно приносит более 30 тыс. прибыли.
- 2.** Несколько многоквартирных жилых домов в одном жилом комплексе. Аппарат должен быть установлен так, чтобы жители всех домов могли потенциально его видеть (к примеру, по пути с остановки общественного транспорта). Либо владелец аппарата приложил сознательные усилия для построения трафика покупателей к аппарату с помощью промо-акций, баннера, указателей (следы на асфальте по трафарету). Поскольку домов в жилых комплексах часто бывает 3-8, то количество квартир может переваливать за 1000. Такие аппараты – обычно рекордсмены по выручке.
- 3.** Аппарат, установленный на улице на коммерческом помещении – обычно продуктовый магазин – на дороге/магистрале с высоким трафиком и возможностью парковки рядом. Здесь потребители имеют возможность купить воду, например, по дороге на дачу. Часто покупают 19 литровые канистры.
- 4.** Фрост (уличный киоск), установленный около локального торгового центра в микрорайоне. НЕ У ГИПЕРМАРКЕТА! (в гипермаркеты люди ездят на машинах и воду для ежедневного использования там не покупают). Локальные торговые центры с якорным продуктовым магазином на первом этаже (например, Пятерочка, Магнит, Монетка, и т.п.) и парковкой рядом. Тут вы получите пешеходный и автомобильный трафик от продуктового магазина, + дополнительный трафик от магазинчиков в торговом центре. Поскольку такие торговые центры есть практически к каждому микрорайону города, то мест установки - огромное количество. Договариваться об аренде нужно ни в коем случае не с Пятерочкой или Магнитом (они просят большую аренду и «избалованы» предложениями об аренде), а именно с собственником ТЦ, у которого обычно ритейлеры арендуют площадь.

- 5.** Аппарат, установленный на первом этаже многоэтажного офисного центра с большим количеством офисов/арендаторов. Люди пьют много кофе и чая во время рабочего дня, и покупать воду в магазине не удобно и дорого. Они с удовольствием покупают воду в аппарате.
- 6.** Аппарат, установленный в маленьком населенном пункте у центрального магазина или почты. Как ни странно, достаточно часто в деревнях и поселках установленные 1 или 2 аппарата в местах скопления жителей дают отличную прибыль (до 80 тыс. руб с аппарата!).
- 7.** Аппарат, установленный в коттеджном поселке среднего ценового уровня/ поселке таунхаусов на центральном продуктовым магазине. Количество домов в поселке должно быть более 200 Эффективность установки аппарата такая, что бака 300 литров часто не хватает, и вендор устанавливает еще один бак. ВАЖНО: не устанавливайте аппараты в элитных коттеджных поселках – в домах стоят собственные системы очистки.
- 8.** Аппарат, установленный в микрорайоне новостроек на коммерческом объекте – магазине, салоне красоты, магазине «Цветы» и т.п. Старайтесь устанавливать на этапе заселения новостроек, и сразу проводите промо. Так вы приучите жителей всех домов в пешей доступности 5ти минут от аппарата покупать тут питьевую воду. По мере заселения домов выручка на аппарате будет только расти.
- 9.** Аппарат (уличный или Фрост), установленный в непосредственной близости («двери в двери») от продуктового магазина национальной сети «Пятерочка», «Магнит», «Ашан», «Перекресток», «Дикси». Это должны быть НЕ-гипермаркеты, а формат в микрорайоне. В гипермаркет люди приезжают как правило на машинах, и не берут с собой пустые бутылки. Поэтому магазины этих сетей должны быть расположены близко к жилым домам, чтобы люди, которые приходят за покупками ежедневно могли покупать тут воду. Часто с такими сетевыми магазинами соседствуют другие небольшие магазинчики- «Цветы», «Пекарни», алкогольные магазины. Вот с ними и договаривайтесь на установку аппарата на улице. Так вы получите сформированный трафик, ведь сетевые продуктовые магазины являются «магнитами», привлекающими людей со всего района. Ищите такие магазины по картам 2GIS в вашем городе. Они покажут вам соседствующие с «Пятерочками» и «Магнитами» магазинчики, где можно договориться на установку.
- 10.** Аппараты («внутренние» холодильники), установленные внутри аптек, пивных магазинов, продуктовых магазинов с хорошим трафиком. Проверить трафик можно так: припарковать машину с видеорегистратором так, чтобы был виден вход, на часы работы торговой точки и посчитать количество людей на видео. Бесшумные системы очистки и розлива аппаратов «Живая Вода» позволяют установить аппарат внутри помещения так, чтоб звуки работы аппарата не мешали персоналу торговой точки. Поэтому сейчас стали доступны для установки и внутренние помещения коммерческих точек, где раньше шум мешал персоналу и раздражал владельца. Есть абсолютно успешные случаи установки аппаратов внутри магазинов и аптек с выручкой выше 30 тыс. рублей. Таким образом, дорогие предприниматели, выбирайте подходящие для вас варианты, а мы поможем вам подобрать подходящий для ваших целей аппарат по очистке и продаже воды «Живая вода».