

Краткий бизнес-план: бизнес на водоматах

1. Идея проекта

Открытие бизнеса по установке и обслуживанию водоматов как формата вендинга с низким порогом входа. Проект ориентирован на продажу питьевой воды в розлив, а также на расширение ассортимента за счет морсов и дополнительных сервисов.

2. Цель проекта

Запустить один или несколько водоматов в проходной локации, обеспечить стабильную выручку и выйти на окупаемость в течение 6–12 месяцев.

3. Продукт и услуги

- Питьевая вода в розлив и в 19-литровых канистрах.
- Морсы из натуральных концентратов.
- Удобная безналичная оплата.
- Возможность работы в жилых районах, офисных зонах, у магазинов и рынков.

4. Целевая аудитория

Жители многоквартирных домов, офисные сотрудники, посетители торговых центров, рынков, школ, спортивных и общественных объектов.

5. Преимущества бизнеса

- Высокая рентабельность: около 60–70%.
- Быстрая окупаемость: 6–12 месяцев.
- Низкий порог входа по сравнению с другими формами ритейла.
- Простое масштабирование: один автомат можно заменить сетью точек.

6. Организация бизнеса

Для старта чаще всего оформляют ИП. Важно зарегистрировать бизнес, открыть расчетный счет, подобрать поставщика оборудования, заключить договор аренды и получить согласование на установку в выбранной локации.

7. Стартовые вложения

Оборудование: 250–900 тыс. руб.
Регистрация бизнеса: 5–7 тыс. руб.
Аренда и первая закупка фильтров: 35–45 тыс. руб.
Подключение и запуск: 15 тыс. руб.
Итого: 305–967 тыс. руб.

8. Ежемесячные расходы

Обслуживание и замена фильтров: около 2,5–3 тыс. руб.
Аренда: около 3,5–5 тыс. руб.
Электроэнергия и вода: 3–5 тыс. руб.
Итого: примерно 9–13 тыс. руб. в месяц на один аппарат.

9. Ожидаемый доход

В хорошем месте водомат может продавать 150–250 литров воды в день. При средней цене 5–8 руб. за литр ежемесячная выручка одного аппарата может составлять 35–65 тыс. руб. Чистая прибыль — около 15–25 тыс. руб. в месяц.

10. Ключевые риски

- Неправильный выбор локации.
- Поломки и вандализм.
- Зависимость от качества водоснабжения и электроэнергии.
- Необходимость соблюдения санитарных требований и договоров аренды.

11. Вывод

Бизнес на водоматах остается привлекательным направлением для старта: он сочетает низкий входной барьер, высокую рентабельность и быстрый возврат инвестиций. При грамотной локации, надежном оборудовании и аккуратной работе с расходами проект способен стать стабильным и масштабируемым источником дохода.