



Беспалов
и партнеры

Маркетинговое исследование

Рынок бутилированной ВОДЫ





Цели проекта: анализ рынка бутилированной воды и оценка перспектив его развития. Сравнение организационных и инвестиционных аспектов двух вариантов организации производства бутилированной воды.

Описание проекта: в данной работе дается обзор российского рынка бутилированной воды и рынка Санкт-Петербурга, основные тенденции и перспективы развития. Рассматриваются различные инструменты продвижения данной продукции на рынке. Представлены основные этапы создания производства бутилированной воды для двух вариантов:

1. Очистка водопроводной воды с розливом в пластиковую тару на первом этапе с дальнейшим выходом в премиум сегмент по факту приобретения скважины с природной водой.
2. Организация процесса производства воды непосредственно из природного источника с самого начала создания предприятия.

В заключение производится сравнение инвестиционных затрат по вариантам реализации проекта.

В проекте использованы материалы:

- открытых источников,
- данных Федеральной службы государственной статистики,
- отраслевых изданий,
- публикаций отраслевых экспертов,
- отраслевых интернет - форумов.

Уважаемые пользователи, обращаем Ваше внимание на то, что данное исследование подготовлено компанией «Беспалов и Партнеры» и представляет собой аналитико-экспертную оценку согласно избранной тематике. Однако отчет не является основой для какого-либо инвестиционного предложения и, следовательно, компания «Беспалов и Партнеры» не несет ответственности за убытки и/или ущерб, возникшие в результате использования опубликованной в данном отчете информации и/или экспертных мнений.

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме	6 стр.
Анализ рынка	7 стр.
1. <i>Общая характеристика рынка бутилированной воды</i>	7 стр.
2. <i>Определение и классификация бутилированной воды</i>	11 стр.
3 <i>Сезонность</i>	13 стр.
4 <i>Структура рынка</i>	14 стр.
5 <i>Имидж напитков</i>	20 стр.
6 <i>Исследование потребительских предпочтений</i>	21 стр.
7 <i>Анализ цен на услуги по доставке питьевой воды в Москве и Санкт-Петербурге</i>	27 стр.
Маркетинговая стратегия	38 стр.
1. <i>Анализ стадии жизненного цикла товара и выбор маркетинговой стратегии</i>	38 стр.
2. <i>Выбор и обоснование средств маркетинговой коммуникации</i>	40 стр.
3 <i>Предложения по брендированию торговой марки</i>	45 стр.
Анализ факторов, влияющих на деятельность компании на рынке бутилированной воды	49 стр.
SWOT –анализ проекта	52 стр.
Этапы проекта по созданию производства питьевой бутилированной воды	59 стр.
Наполнение этапов проекта	60 стр.
Юридическое окружение	65 стр.
Обзор технологий очистки воды	66 стр.
Оценка качества питьевой воды	70 стр.
Оборудование для розлива бутилированной воды	75 стр.
1 <i>Общие сведения</i>	75 стр.
2 <i>Производители оборудования для очистки и розлива питьевой воды</i>	78 стр.
3 <i>Оборудование для дистрибуции</i>	80 стр.
Производство артезианской воды	81 стр.
Линии розлива воды	84 стр.
Сравнение затрат по вариантам реализации проекта	88 стр.
Основные выводы	90 стр.

Список рисунков:

Рисунок 1 Динамика потребления напитков по полугодиям, 2003-2011 гг., % населения России

Рисунок 2 Структура продаж минеральных вод, 2012 г. %

Рисунок 3 Структура продаж питьевых вод, 2012 г. %

Рисунок 4 Изменение структуры производства безалкогольных напитков в 2010-2011 годах, %

Рисунок 5 Крупнейшие регионы РФ по объему розничных продаж безалкогольных напитков в стоимостном выражении в 2011 году, млрд. руб.

Рисунок 6 Имидж напитков в глазах потребителей, 2012 г.

Рисунок 7 Предпочтения потребителей по видам воды, 2012 г, % от числа потребителей

Рисунок 8 Причины покупки минеральной воды, 2012 г, % от числа потребителей

Рисунок 9 Причины покупки питьевой воды, 2012 г, % от числа покупателей

Рисунок 10 Места покупки минеральной и питьевой воды, 2011 г, % от числа покупателей

Рисунок 11 Критерий выбора минеральной воды, 2011 г, % от числа покупателей

Рисунок 12 Структура продаж оборудования по видам за период 2009-2012 гг., %

Рисунок 13 Степень лояльности бутилировщиков к марке предыдущего купленного оборудования, в % от опрошенных, 2011 г.

Список схем:

Схема 1 Подготовки воды из скважины

Схема 2 Предполагаемая схема водоочистки

Список таблиц:

Таблица 1 Экспорт минеральных и питьевых вод, РФ, 2008-2012 гг. (млн. долл., %)

Таблица 2 Прогноз экспорта минеральных и питьевых вод, РФ, 2013-2017 гг.

Таблица 3 Структура рынка по типу/емкости упаковки, 2012 г, %

Таблица 4 Сравнение услуг по доставке питьевой воды в Москве, 2013 г.

Таблица 5 Сравнение услуг по доставке питьевой воды в Санкт-Петербурге, 2013 г.

Таблица 6 Поставщики бутилированной воды в офисы Санкт-Петербурга, 2013 г.

Таблица 7 Поставщики бутилированной воды в дома Санкт-Петербурга, 2013 г.

Таблица 8 SWOT –анализ

Таблица 9 Матрица SWOT

Таблица 10 Анализ значения рыночных угроз

Таблица 11 Анализ значения рыночных возможностей

Таблица 12 Календарный план – график работ по проекту (природная вода)

Таблица 13 Календарный план – график работ по проекту (водопроводная вода)

Таблица 14 Производители оборудования для очистки и розлива питьевой воды

Таблица 15 Установки обратного осмоса с указанием производительности, мощности и цены

Таблица 16 Техничко-экономические характеристики линий розлива

Таблица 17 Сравнение предложений по поставке линий розлива

Таблица 18 Сравнения затрат по вариантам реализации проекта, тыс. руб.

Выдержки из исследования:

Российский рынок питьевой воды в настоящее время находится на стадии активного развития. Практически ежегодно на нем появляются новые игроки, открываются новые производственные площадки. Также рост спроса на эту продукцию будут обеспечивать растущие доходы населения.

В 2008-2012 гг. натуральный объём продаж минеральных и питьевых вод в России увеличился на 50,3%: с 4,1 млрд. л. до 6,2 млрд. л.

Как показывает рейтинг питьевой воды, составленный в 2012 году, в десятке узнаваемых и употребляемых известные марки расположились следующим образом:

1. ***
2. ***
3. ***
4. ***
5. ***
6. Новотерская,
7. Боржоми,
8. Шишкин лес,
9. Святой Источник,
10. Карачинская.

[...]

Основной объём продаж приходится на минеральные воды: их доля в 2012 г в общем объёме продаж составила ***%. Соответственно доля питьевых вод в 2012 г составила ***%.

В минеральных водах 60% приходится на долю минеральных столовых вод. 24% принадлежат минеральным лечебно-столовым водам, 15% - минеральным лечебным.

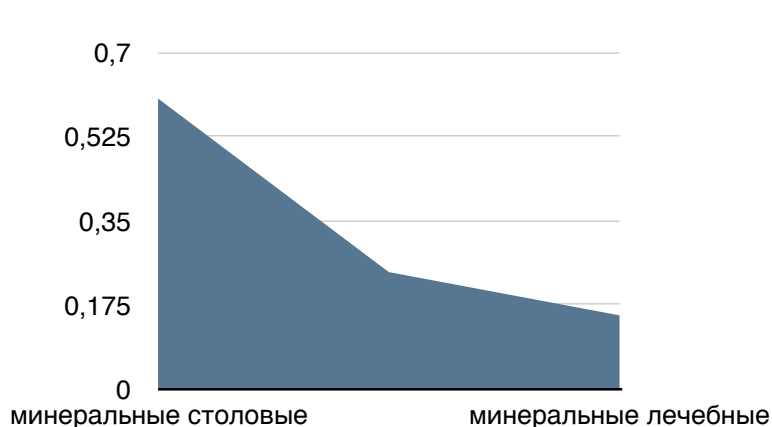


Рисунок Структура минеральных вод, 2012 г., %

[...]

Для тех или иных целей воду покупают все категории населения, однако чаще всего это делают женщины в возрасте от 26 до 40 лет. Интересно, что с возрастом женщины увеличивают потребление покупной воды, тогда как мужчины – сокращают. Так, к 55 годам питьевую и минеральную воду покупают 79% женщин, вероятно, это обусловлено тем, что с возрастом они большее внимание уделяют своему здоровью. Среди покупателей-мужчин доля потребителей в возрасте 18–25 лет составляет 42, 3%, в возрасте 26–40 лет – 33, 5%, а в возрасте старше 55 лет – только 20%.

Согласно материалам исследования, *** % потребителей пьют только минеральную воду, а *** % – исключительно питьевую. И ту, и другую воду покупают 14% опрошенных.

Для потребителей питьевой и минеральной воды упаковка является одним из основных критериев выбора продукции. При регулярной покупке потребители чаще всего приобретают воду в бутылках 1–2 литра. Причем такой объем пользуется большим спросом при покупке минеральной воды – его предпочитают *** % опрошенных. Питьевую же воду в бутылках 1–2 литра выбирают ***% респондентов. Минеральную и питьевую воду в 0,5-литровой упаковке покупают соответственно 10,7 и 5,8% опрошенных.

[...]

Таблица Сравнение услуг по доставке питьевой воды в Санкт-Петербурге

Бренд, производитель	Источник	Технология подготовки	Цена за 1 бутылку 1,9 л., руб.	Залог оборотную за бутылку	Минимальный заказ (бутылкой)	Условия доставки	Стоимость доставки по Петербургу	Приним заявок на доставку воды
1. «Серебряная вода» Семиозерье	В поселке Выборгского района Ленинградской области- Семиозерье, скважина 115 метра	- механическая отчистка - ионнообменники - ультрафиолетовая -природные сорбенты -магниты -серебряный ионизатор	150-180	150	2	На все оборудование предоставляется рассрочка платежа! Установка оборудования во временное пользование. Оптовая продажа оборудования.	Бесплатно	Круглосуточно На сайте и по телефонам 915-02-06, т/ф 412-32-55

Маркетинговое исследование
рынка бутилированной воды

2.«Серебряная капелька» ТД «Максфуд»	<u>В г. Остров, Псковской области</u>	- вода разливается непосредственно на источнике; - вода не подвергается очистке, доработке, консервированию (чиста изначально) соотв. СанПину	125-140	Взимается залог за тару при первой поставке и возвращается при прекращении сотрудничества и возвращению бутылей.	1	Нет информации на сайте	Бесплатно	На сайте. Через форму
3. «Аква Нова» ОАО «Аквामиа»	<u>В нескольких их десятках километрах от СПб</u>	- очистка от механических примесей.	200	200	2	Понедельник-пятница - с 9 до 18, суббота - с 9 и до последнего клиента. На доставку в дневное время заказ делается накануне. Чтобы заказать доставку на вечер, можно позвонить в тот же день, до 16.00. Дневная - с 9.00 до 18.00, Пн.-Сб.; Вечерняя - с 18.00 до 23.00, по рабочим дням по графику Вечерней доставки;	Бесплатно	По телефонам, 971-10-20 , 975-10-20 с понедельника по пятницу, с 9.00 до 17.00.
***	***	***	***	***	***	***	***	***

Маркетинговое исследование
рынка бутилированной воды

<p>10. ООО «Водолей» Дипломат</p>	<p><u>Добывается в Псковской области на берегу реки Великая в городе Остров. Это естественно фонтанирующая скважина с гос. номером 939 и глубиной 128 метров</u></p>	<p>"Упаковка" воды в бутылки осуществляется непосредственно на источнике с применением самого современного оборудования по стерильному розливу, что исключает изменения в природном составе.</p>	<p>От 80-110</p>	<p>Без залога</p>	<p>1</p>	<p>Будние дни: Утром: с 8:00 до 12:30 Днем: с 13:00 до 17:30 Вечером: с 18:00 до 22:00 (кроме пятницы) Выходные: С 9:00 до 16:00</p>	<p>Бесплатно</p>	<p>Заказ воды по телефонам 622-01-22 622-02-40 (901) 306-93-10</p>
--	--	--	------------------	-------------------	----------	--	------------------	--

[...]

Природная вода за редким исключением недостаточно чиста и без соответствующей обработки не может быть применена для коммунального, промышленного или частного водоснабжения. Чтобы сделать воду пригодной для применения, её подвергают обработке, в результате которой удаляются ненужные примеси и добавляются требуемые вещества согласно конкретным задачам, поставленным при подготовке воды.

Для очистки питьевой воды применяется широчайший спектр методов и оборудования. В отчете рассмотрены технологии ...

[...]

Таблица Сравнения затрат по вариантам реализации проекта, тыс. руб.

№ п/п	Статья затрат	Вариант 1	Вариант 2
	Выбор места производства и источника воды	90	90
	Геологоразведка	От 30 за выезд	
	Аренды участка земли, тыс. руб. в месяц	70	70
	Бурение скважины	X	От 360
	Приобретение лицензии на промышленную добычу воды	X	1 100
	Проведение экспертизы воды и определение потребного оборудования	30	30
***	***	***	***
20.	Затраты на дистрибуцию (15% от текущих затрат)	105	135
	ИТОГО	***	***

Информация о компании «Беспалов и партнеры»

Консалтинговая группа «Беспалов и партнеры» – это компания, специализирующаяся на предоставлении комплексных консультационных услуг в различных сферах бизнеса:

- ✓ управленческое консультирование,
- ✓ бизнес-планирование,
- ✓ оптимизация бизнес-процессов,
- ✓ разработка маркетинговых программ,
- ✓ обучение и развитие персонала,
- ✓ весь спектр юридических и бухгалтерских услуг.

Основными направлениями деятельности компании является разработка программ развития, регламентация бизнес-процессов, помощь в привлечении финансирования, управление активами и услуги для банков, а также формирование систем маркетинга и продаж для компаний любого уровня и самого широкого спектра деятельности, как для российских, так и международных компаний.

Мы предоставляем нашим клиентам актуальную и достоверную информацию, профессиональные рекомендации для ведения бизнеса.

Специалисты компании **«Беспалов и партнеры»** обладают большим экспертным опытом. За 7 лет работы реализовано более 300 проектов в сферах консалтинга, бизнес-планирования, маркетинга.

Все продукты и услуги **«Беспалов и партнеры»** построены на проверенных научно-исследовательских методиках. При проведении маркетинговых исследований и разработке бизнес-планов эксперты Компании используют принятые во всем мире методики оценки эффективности инвестиционных вложений, придерживаясь российских и международных стандартов качества.

В Экспертный Совет компании входит более 30 экспертов из Москвы, Санкт-Петербурга и регионов, в том числе с опытом консультирования крупнейших российских и зарубежных предприятий (РосАтом, Фонд "Сколково" и др.), структур Правительства РФ, а также европейских и африканских государств.

Профессиональный подход, высококвалифицированные специалисты, глубокие знания различных рынков, большой проектный опыт и постоянное совершенствование

позволяют компании «**Беспалов и партнеры**» оказывать высококачественные услуги всем своим клиентам.

Мы сотрудничаем с ведущими деловыми и профессиональными СМИ, в т.ч. журналами:

- ✓ "Эксперт Северо-Запад",
- ✓ Coach Magazine,
- ✓ "Товарищ",
- ✓ газетой "Деловой Петербург" и другими.

Среди наших клиентов:

ЗАО «Эфес Россия» (Москва), ОАО «Охтинский завод строительных машин» (Санкт-Петербург), ЛенТТП (Санкт-Петербург), ЗАО «ФАРМА ВАМ» (Санкт-Петербург), Федерация фигурного катания (Санкт-Петербург), ОАО «Морнефтегазстрой» (Санкт-Петербург), ООО «Нео Логистика» (Санкт-Петербург), Завод трансформаторных подстанций СЭТ (Санкт-Петербург), Arminson Investments Limited (Британские Виргинские о-ва), Xpotteer LLC (Франция), Нечаев и партнеры (Германия), Легка Хода (Украина).

Наши партнеры:

ЛенТТП (Санкт-Петербург), Санкт-Петербургская организация бизнес-ангелов, Ассоциация Консалтинговых Компаний (АСКОНКО), Центр международной торговли, Городское агентство по промышленным инвестициям (Санкт-Петербург), Евро инфо центр, Coach Magazine, Группа компаний «Новафинанс» (Санкт-Петербург), Технопарк «Ингрия» (Санкт-Петербург), СПб НИУ-ВШЭ, СПб ГУАП, Урбэкс-развитие (Москва), Организация экспертного консультирования «НЕОКОН» (Москва), COFACE (Франция), Xpotteer LLC (Франция), Confindustria, provincia Veneto (Италия), Kouvola Innovation Oy (Финляндия), Stowarzyszenie Integracja Europa-Wschód (Польша).

Контактная информация:

www.bespalov-group.ru

Общие вопросы: +7 (812) 716-11-91 . info@bespalov-group.ru

Отдел продаж: +7 (812) 993-10-99 y.kalashnikov@bespalov-group.ru

Благодарим за интерес к нашей работе!