



Бензоботы - сеть автоматических топливозаправочных пунктов
с многоуровневой программой лояльности для автолюбителей

Проблемы потребителя

Как минимум с 2013 года на рынке розничной реализации ГСМ растёт запрос на новый сетевой бренд, имеющий ярко выраженную нацеленность на работу в соответствии с требованиями автолюбителей.

Проблемы повседневной жизни автомобилистов, сводятся к трём пунктам:

1. Качество топлива, зачастую, не соответствует ожидаемому.
2. Объём налива не честный или так кажется.
3. Вне населённых пунктов и в новых микрорайонах мало заправок.

Учитывая недоливы и недокачество — дорого!



Причины, «склоняющие» часть операторов рынка работать агрессивно:

1. Волатильная маржа «опт-розница» периодами не покрывает издержки
2. Зарплата персонала — существенная статья постоянных расходов
3. Суррогат, в силу повышенной маржинальности, не исчезает из продажи
4. АЗС/АЗК — это объект, требующий затрат на содержание



Решение есть - Бензоботы:

Это автоматические топливозаправочные пункты под управлением единого центра мониторинга — современное решение для рынка АЗС, накопившего массу проблем и перекосов.



Преимущества Бензоботов:



Встроенные лаборатории проверяют физико-химические свойства топлива при каждом пополнении с бензовоза, и отправляют данные о качестве в открытый доступ



Двойная проверка объёма налива исключает недоливы



Вся сеть работает по единым стандартам, мониторинг их соблюдения 24/7



Многоуровневая программа лояльности для автолюбителей позволяет им снижать стоимость топлива и гарантирует сбыт владельцам Бензоботов



Тенденция:

«Независимые» АЗС, работающие в старой экономической модели, постепенно уходят с рынка, поскольку не зарабатывают на необходимую модернизацию.

Количество АЗС практически не меняется. Прирост за шесть лет — 2,39%.

И происходит это на фоне роста легкового автопарка. Прирост — 15,69%.

Бензоботы эффективно решат данную проблему. Как и проблему неведомого качества. И конечно, сведут значения того что в чеке с тем что в баке.

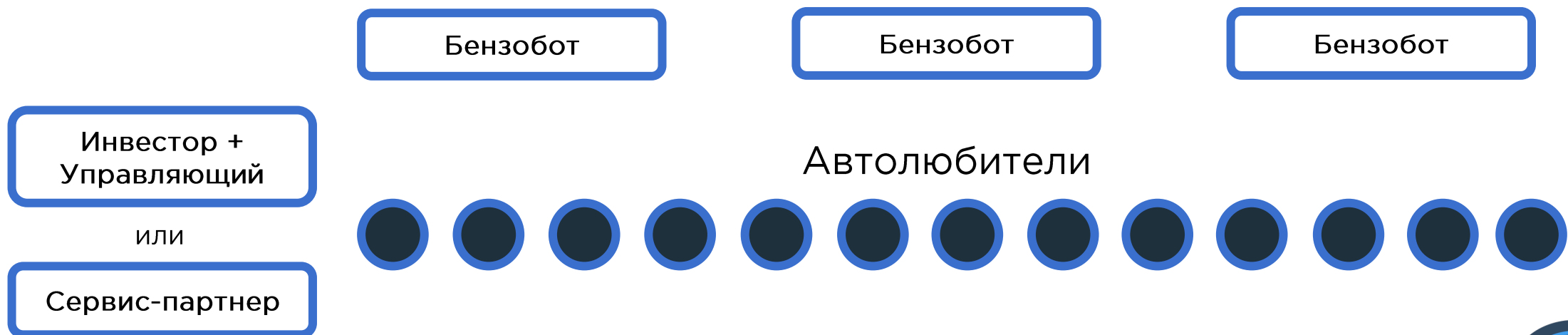
Бензоботы - это организация сбыта топлива с минимальными первоначальными капиталовложениями при низких постоянных издержках.



Стать совладельцем просто!

У Вас есть выбор:

1. **Вы - Инвестор.** Приобретаете Бензобот, передаёте его Управляющей компании в оперативное управление. Далее, у Вас никаких забот, только ежедневный рентный доход;
2. **Вы - Сервис-партнёр.** Приобретаете Бензобот, устанавливаете на месте эксплуатации и осуществляете оперативное управление. Получаете двойную прибыль.



Стать совладельцем просто!

	Размер инвестиций	Окупаемость	Дополнительные условия
Инвестор	р.1`490`000 - стоимость Бензобота.	~2 года, далее ежемесячный доход ~2,5% от первоначальных вложений (ежедневное перечисление ренты).	Аренда участка, пуско-наладка и последующее оперативное управление осуществляются Управляющей компанией.
Сервис-партнер	р.1`790`000 - стоимость Бензобота с доставкой по России, пуско-наладкой и первичным наполнением топливом.	~1-1,5 года, а далее ежемесячный доход ~7,5% от первоначальных вложений.	Доставка на место эксплуатации, пуско-наладка, аренда участка и последующее оперативное управление осуществляются Сервис-партнёром.

Что в итоге?

Каждый Ваш Бензобот не сам по себе. Он включён в общую сеть. И Вам нет необходимости думать о привлечении автомобилистов. Они едут. Потому что, они Независимые Информационные Представители BENZOBOT, знающие все преимущества заправки собственных автомобилей в своих топливозаправочных пунктах

Наш маркетинг не «самый лучший» или «самый надёжный», он просто другой. Это программа лояльности с планом вознаграждения и прямыми выплатами на лицевые счета автолюбителей.

В каждом городе должны быть Бензоботы с АИ-92, АИ-95 и ДТ, чтобы у автолюбителей был доступ к улучшенному топливу с известным им качеством.



Технико-экономические характеристики:

- Бензобот занимает 11 м²
- 1 марка топлива
- 2 поста
- Максимальный суточный пролив — 10,5 м³
- Плановый суточный пролив — 4,4 м³

Нормы удалённости от различного типа объектов те же, что и у АЗС с подземными резервуарами.

Ставим практически на любой открытой поверхности, включая площадки возле торговых центров, рынков, жилмассивов.

Бензоботы в современной реальности — безопасные и необходимые элементы городской инфраструктуры.



Что уже есть:



Комплексное инженерно-техническое решение, готовность к началу производства Бензоботов. Также, выверены алгоритмы работы сети автоматических топливозаправочных пунктов: логистика, обслуживание, бухгалтерия, налоги.



Получено свидетельство о регистрации торговой марки BENZOBOT по 10 классам, в том числе «Станции технического обслуживания транспортных средств, заправка топливом и обслуживание», «Бензин», «Топливное топливо», «Газолин (топливо)», и на будущее «Станции зарядные для электрических транспортных средств», «Автомобили беспилотные (автономные автомобили)», «Автомобили роботизированные».



Что уже есть:



Создана партнёрская программа lk.benzobot.ru, производится регистрации автолюбителей - Ваших будущих потребителей. В разработке приложение для смартфонов.



В настоящее время идёт изготовление первого Бензобота. Он будет установлен в Волгограде. Далее мы готовы отправлять Бензоботы на службу в любые регионы России.



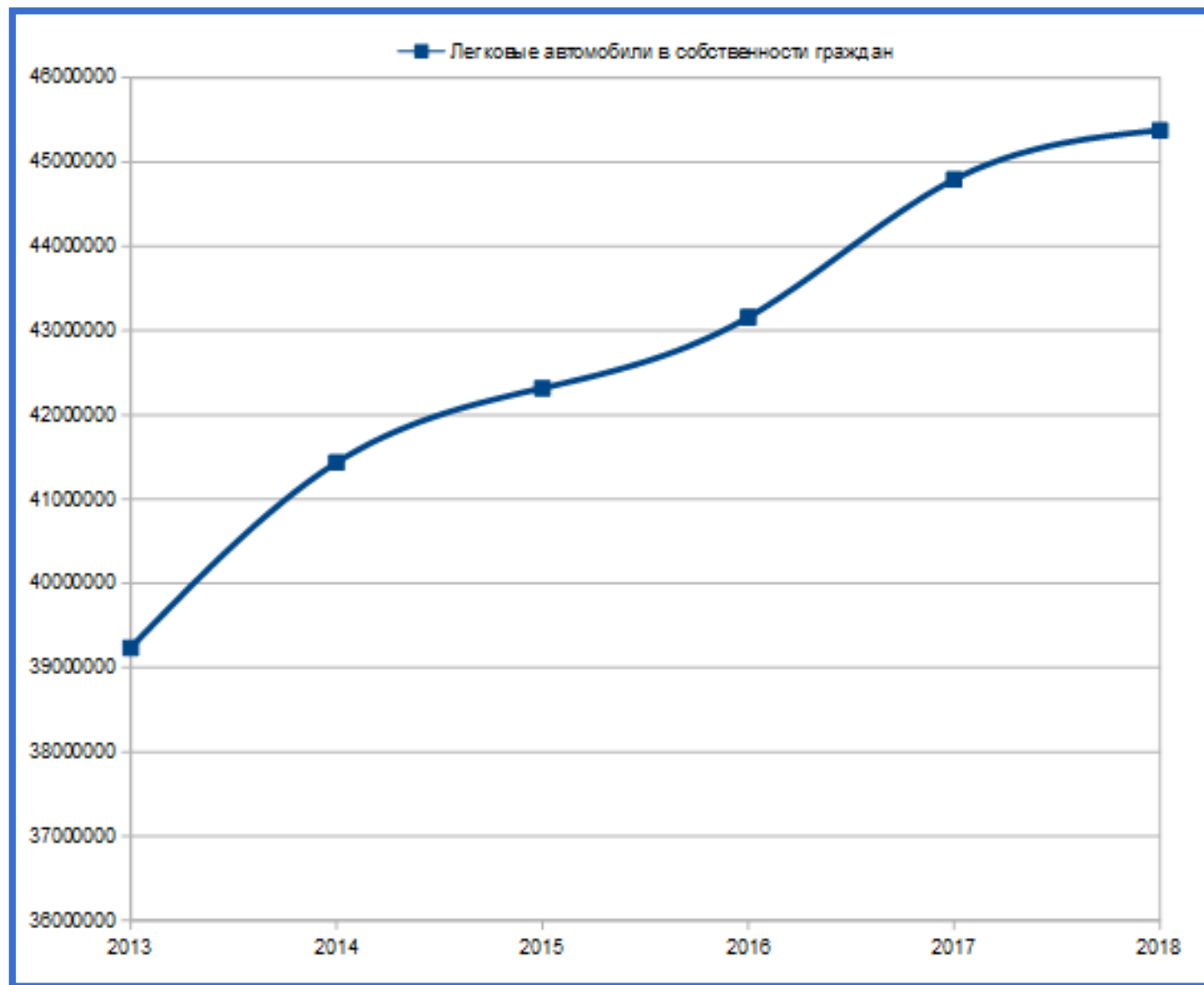
Нашей командой на практике изучен рынок розничной реализации ГСМ. Менторами являются ТОП-менеджеры двух региональных подразделений ВИНК и одной частной сети АЗС. Также, в нашей команде сильные IT-специалисты и лидеры MLM (Prosument).



Справка о рынке розничной реализации ГСМ

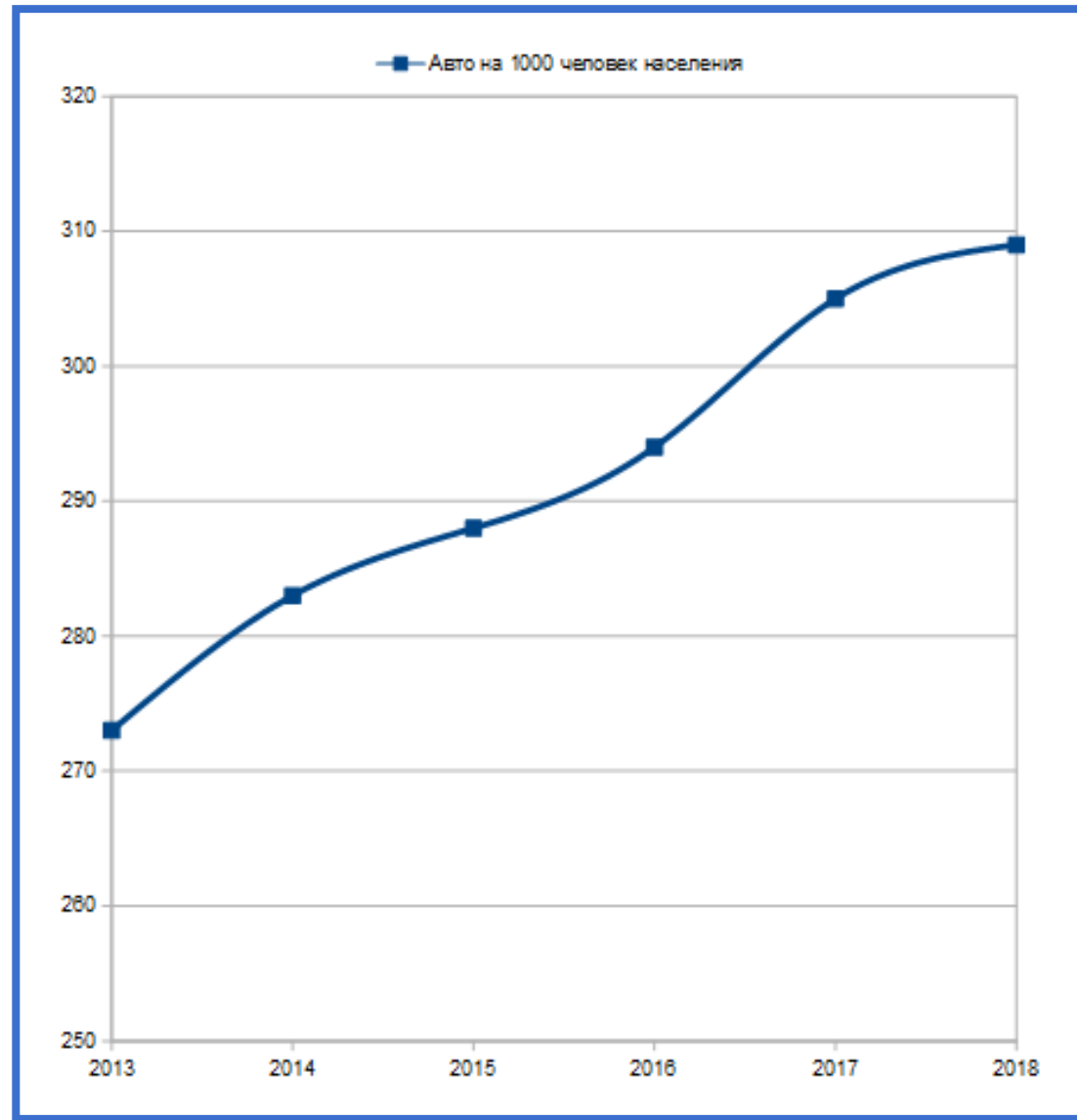
диапазон данных 2013-2018 годы





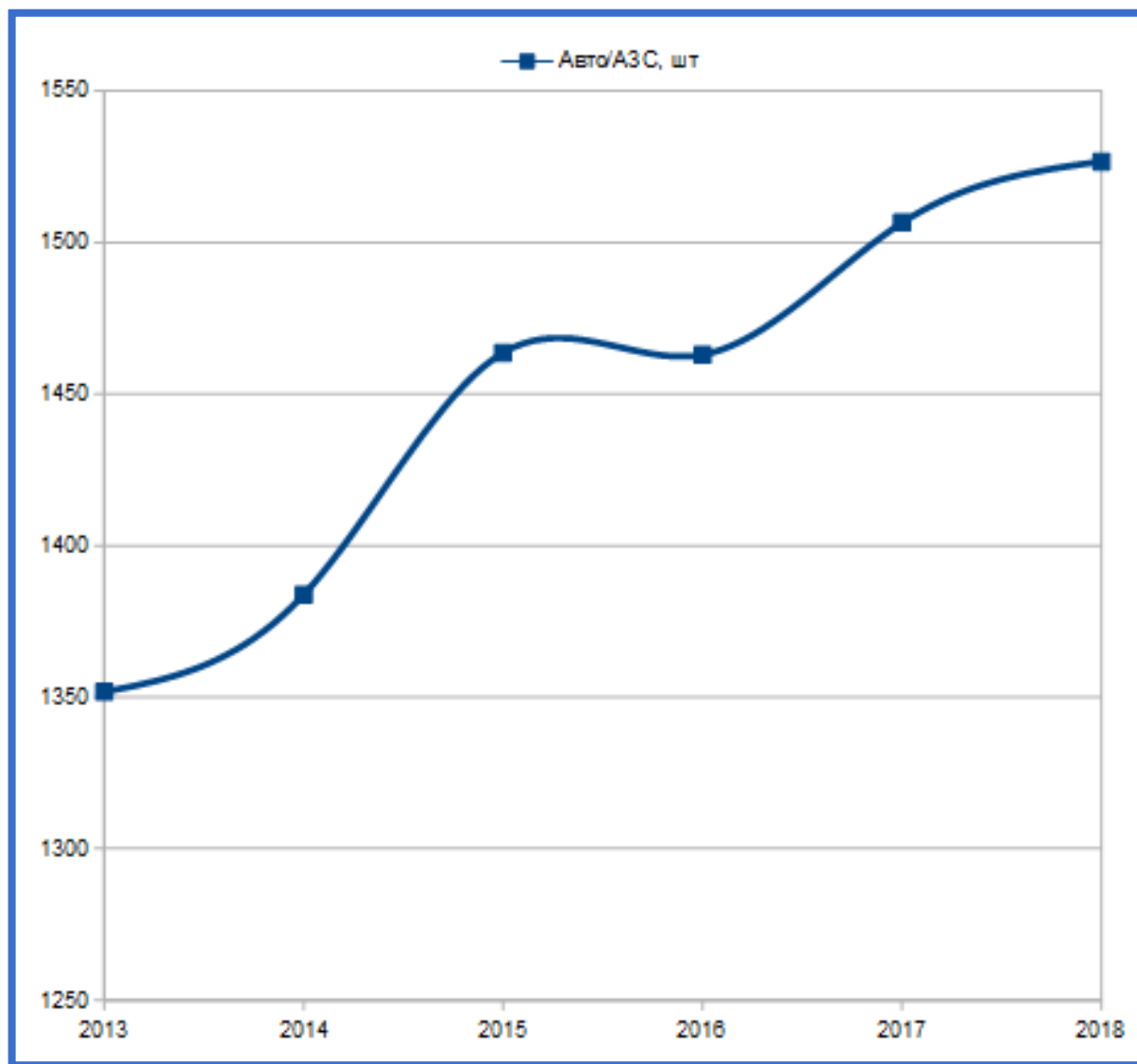
15,69% - прирост частных авто за шесть лет





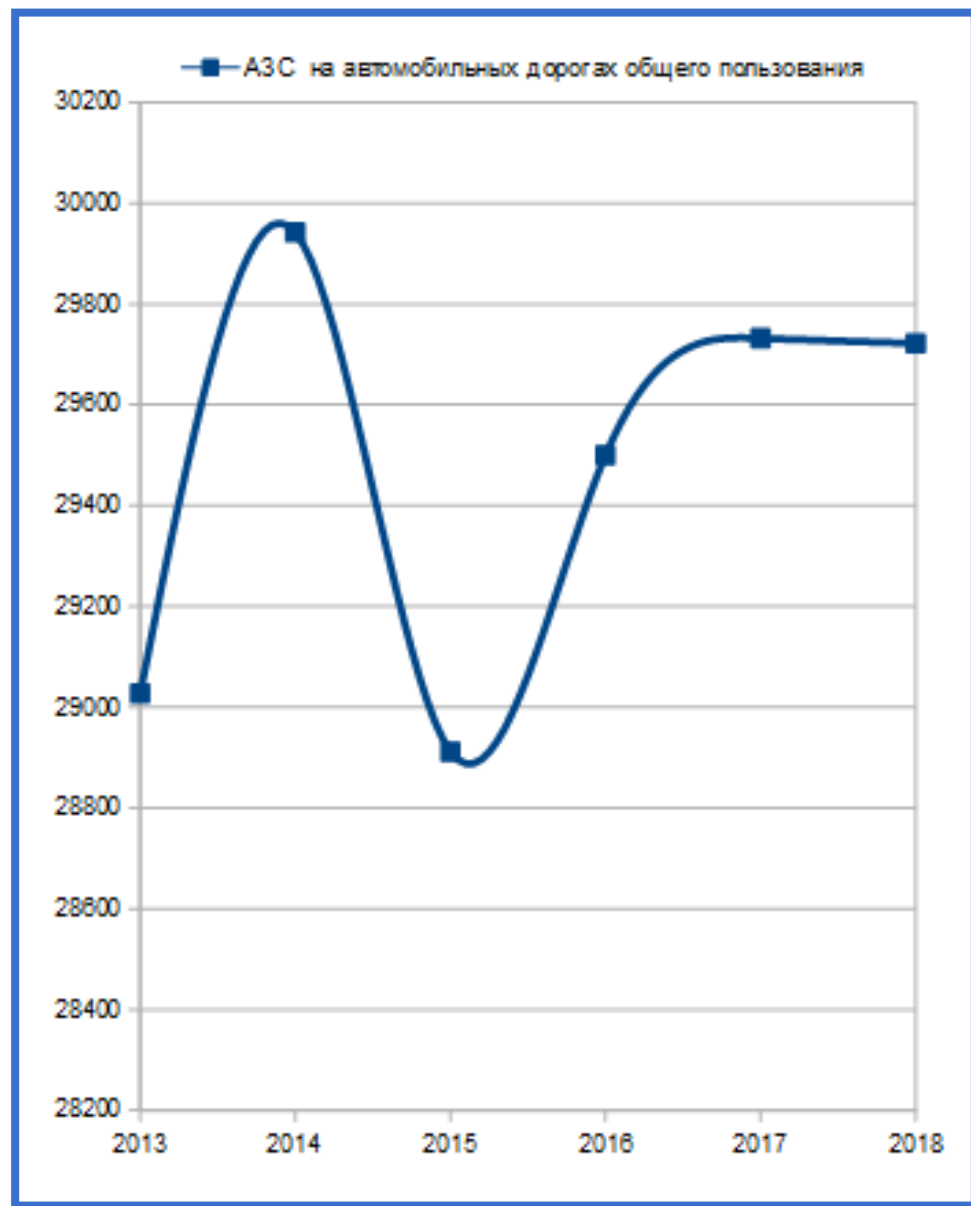
13,18% - прирост количества частных авто на 1000 жителей





12,94% - прирост количества авто на одну заправку





2,39% - прирост количества автозаправок



Контакты:



+7 495 003 19 37



Сайт: benzobot.ru



E-mail: info@benzobot.ru



Skype: [globonix](https://www.skype.com/people/globonix)

Мессенджеры: +7 989 629-36-50

