

Сектор: Индустриальные проекты	Стадия Ранний рост	Требуемые инвестиции 300 млн руб.	Цель привлечения инвестиций Развитие бизнеса
--	------------------------------	---	--

Резюме Проекта

Инициатор проекта

Компания ООО «ТИТОН» – производитель чая в инновационной упаковке **стикпак**. Линейка Teatone представлена семи видами чая и классическим кофе. Иван—чай Teatone получил звание **Продукт Года 2012** на дегустационном конкурсе в рамках выставки WorldFood.

Описание продукта

Инновационная упаковка Титон Стик, представляет собой перфорированную палочку из полимерного пищевого материала с отверстиями, сквозь которые равномерно проникает вода, обеспечивая оптимальное заваривание чая. Наполнением служит чай и кофе высокого качества. Закупка чая происходит напрямую с плантаций (ООО «ТИТОН» имеет собственное представительство в Китае). Необходимо отметить, что чайный стик является удобным заменителем чайной ложки (после заваривания чая, стиком можно воспользоваться как чайной ложкой)

Конкурентные преимущества продукции

- Себестоимость в 2-3 раза ниже конкурентов без потери качества.
- Высокая маржинальность на единицу произведенной продукции – 340 %.
- На данный момент компании, производящие аналогичный продукт не представлены в торговых ритейл сетях, тогда как продукция ООО «ТИТОН» представлена у таких сетевых ритейлеров как «Ашан» и Полушка.
- В связи с низкой ценой производимой продукции аналогов продукту нет.

Команда

Антон Боровиков (ген. директор) — основатель компании ТМ Teatone предприниматель с опытом руководства несколькими компаниями. Разработчик автоматизации производственного процесса.

Евгений Фирсов — (руководитель отдела продаж по ключевым клиентам) — Возглавлял отдел продаж ТМ Sir kent ЗАО "Северо-Западная чайная компания"

Текущий статус Проекта

- Компания имеет собственное производство (производственные мощности — 6 млн стиков/месяц);
- Продукт является победителем выставок WorldFood 2012, «Петрофуд-2012» и «Продэкспо-2013»;
- Инициатор Проекта Имеет патент № 119326 на упаковку стикпак и собственную торговую марку;
- Компания разрабатывает технологию использования растворимого сока в стикпаке.
- Клиентами Компании являются розничные сети «Ашан», «Полушка», «Лайм», «Две палочки» (г. Санкт-Петербург) и т.п.

Контакты:

Иванова Евгения, менеджер по работе с ключевыми партнерами
Чикунув Александр, аналитик

Рынок и конкуренты

Анализ рынка

Россия продолжает оставаться одним из лидеров потребления чая в мире. По объемам потребления чая Россия занимает четвертое место в мире после Индии, Китая и Турции. Объем рынка чая более 40 млрд руб.

Согласно данным аналитического агентства DISCOVERY Research Group сегодня в России чай потребляет 98% населения, среднестатистическое потребление чая в России составляет около 1,4 кг. В 2012 году на территории страны было произведено около 107 тыс. тонн чая. В 2012 году рынок показал традиционный рост на 2%, который был обусловлен с одной стороны повышением цен, с другой – сдвигом потребительских предпочтений в сторону более дорогих марок.

По мнению аналитиков компании AS MARKETING рынок чая в России приблизился к стадии насыщения, и в борьбе за потребителя производители чая будут получать потребителей продуктов-субститутов или за счет агрессивной маркетинговой активности, наделяя чайную продукцию «дополнительными» полезными характеристиками.

Конкуренты

Прямых конкурентов Компания не имеет. Каналами продаж косвенных аналогов являются продажи продукции через интернет.

- GTC (www.gtc-rus.com) —на российском рынке с 2012 г. Занимается продажей чайных стиков, одним из крупных партнеров компании является интернет-магазин TeaTube (www.teatube.ru);
- IN-STEAK (www.in-stick.ru)—«Интер-Трейд-Юнион» действует на российском рынке более 15 лет. С 2012 г. выпускает чай в упаковке IN-STICK.

Финансовые показатели

- **Выручка за 2013 г. 10 млн руб.**
- С начала 2013 г. выручка компании выросла в **92 раза**
- Средняя рентабельность по EBITDA в прогнозном периоде составляет 52%
- Резкое увеличение выручки в прогнозном периоде обусловлено расширением присутствия ООО «Титон» на рынке FMCG с помощью агрессивного маркетинга (прогнозируемая загрузка существующих производственных мощностей в 2014 г.— 90—100%)

Финансовые результаты компании, млн рублей

Показатель	2014п	2015п	2016п	2017п
Выручка	205.4	246.3	356.3	480.0
EBITDA	128.9	152.0	225.8	308.8

Источник: данные Инициатора Проекта

+7 (915) 0441302
+7 (925) 8687064

ivanova@ipoboard.ru
chikunov@ipoboard.ru