



Befektetési tárgy

- 🍃 **Szükséges befektetési összeg:** 1,5 millió euró
- 🍃 **A befektetés célja:** 120 önkiszolgáló automatának a vásárlása és telepítése, beleértve a gépek szoftverét és a logisztikai láncba történő műszaki integrációját. A gépeket házon belüli termeléssel, KEG-hordókba töltve fogják ellátni.
- 🍃 **Előnyök a jogosult számára:**
- 🍃 Értékesítési csatornák bővítése (automaták) forgalmas helyszíneken, ezáltal a vevőkör szélesítése.
- 🍃 Többszörös növekedés az értékesítés jövedelmezőségében.
- 🍃 A termelési költségek csökkentése eldobható csomagolás helyett újrahasználatos tárolóedények bevezetésével.
- 🍃 A minőség-ellenőrzés javítása az ügyfelek helytelen kezelése korlátozásával, megteremtve a jövőbeni lehetőséget friss, pasztőrözetlen gyümölcslevek LÍNIA zdravia projektbe történő bevezetésére.

Befektetési feltételek

- 🍃 **Forma:** Rendszeres hozamot biztosító befektetés, szerződésileg garantált visszavásárlással 6 év után.
- 🍃 **Befektető hozama:** Féléves kifizetések (fix százalékos hozam a forgalomból).
- 🍃 A hozam a szerződésben kerül meghatározásra, lehet fix vagy teljesítményhez kötött.
- 🍃 **Visszavásárlás:** 6 év után a befektetés teljes visszatérítése, értéknövekedéssel kiegészítve.
- 🍃 **Biztosíték:** Szerződéses fedezet közokirati bejegyzéssel.

Miért érdemes befektetni?

Piaci pozíció: A befektetés kedvezményezettje globális vezető az innováció, a technológia és a minőség terén a saját szegmensében.

Bizonyított termék és know-how: Egyedi, világszinten ritka értékesítési modell, szabadalmazott technológia és prémium minőségű gyümölcslevek.

Ellenőrzött kereslet: A pilotértékesítés meghaladta a 20 000 adagot, ami megerősítette a vásárlói érdeklődést.

Környezeti érték: Újratölthető csomagolás használata, a műanyagfogyasztás csökkentése.

Skálázható modell: Bővíthető koncepció franchise-rendszerrel és nemzetközi terjeszkedéssel.

Magas hozamok: Rendszeres hozamok és 6 év után visszavásárlási érték kombinációja.

Kiegészítő bevételi források: Mineralizált víz értékesítése a LÍNIA zdravia automatákban, valamint reklámfelületekből származó bevétel.

Jövőkép

A hosszú távú cél egy globális gyümölcslé-automata hálózat kiépítése, amely identitásában a McDonald's-éhoz hasonlítható – a minőségre, fenntarthatóságra és bizalomra helyezve a hangsúlyt.

A jövőbeli terjeszkedési tervek közé tartozik:

Belépés külföldi piacokra (először az EU, később a világ nagyvárosai).

Franchise modell saját gyümölcslé-ellátással és garantált minőséggel

