



# Автомат по сбору пластиковых бутылок (Фандомат)

Идея проекта:

Ксения Киселёва, гр. МБ-376 («Психология управления персоналом»)

Евгения Павловна Емченко, доцент каф. философии, ИМиСГН

# Введение.

В наше время пластиковые изделия можно найти повсюду, они окружают людей в повседневной жизни. Многие пластиковые предметы являются одноразовыми и выбрасываются после использования. Вред от мусора гораздо сильнее, чем может показаться на первый взгляд. Достаточно вспомнить, что пластик разлагается от 500 до 1000 лет, а это значит, что все изделия, которые были из него произведены, сейчас находятся на Земле и вокруг нас. При этом с каждым годом выпускается все больше пластика, за последнее десятилетие его было произведено больше, чем за последние сто лет. Это создает действительно огромную проблему, которая влияет на планету со всех сторон.

В Москве и Санкт-Петербурге развиваются услуги фандоматов (автомат по сбору и спрессовки пластиковых бутылок) более двух тысяч уже установлено. А первое подобие фандомата было введено в эксплуатацию в США в 1920 году.

# Преимущества и недостатки аналогов.

- ▶ У подобных фандоматов «+» и «-» заключаются в следующем:
- ▶ «+» В переработку может уходить тара с крышкой
- ▶ «+/-» Низкий уровень монетизации для потребителя
- ▶ «-» Высокая стоимость аппарата
- ▶ «-» Не весь пластик подходит под переработку



# Варианты решения проблемы:

Возможны несколько вариантов решения проблемы:

- ▶ 1. «Нематериальное».
- ▶ Вознаграждение потребителя: юмористическое \ позитивное предсказание на чеке, возможно с музыкальным сопровождением (афоризмы, цитаты из кинофильмов; детские песни из мультфильмов). Таким образом рентабельность фандомата возможно увеличить на 30% (если заменить «монетизацию» на «эмоциональный стимул/поощрение»).
- ▶ 2. Варианты материального вознаграждения потребителя:
  - ▶ 1. бонусы на покупку продукции / услуг партнеров проекта торговой точки;
  - ▶ 2. отчисления в благотворительные фонды (экологические);
  - ▶ 3. «брендированный автомат» - потребитель копит бонусы на покупку определенной категории товара. Например: фандомат от крупной компании питьевой воды/газ.воды, установленный в наиболее проходимых местах (торговых точках), принимает только «свою тару», предоставляя «бонус» на следующую покупку. Таким образом, продвигается позиция «эко-бизнеса». Повышается лояльность к бренду.

# Принцип действия работы автомата:

- ▶ Потребитель опускает бутылку в специальное окошко, доньшком вперед, после чего автомат ее сканирует и начисляет сумму возврата (бонуса) \играет трек, звучит шутка и т.д. («эмоциональный стимул»). После того как вся тара сдана, автомат выдает чек (бумажный/электронный), и далее может быть использован один из предложенных нами вариантов.

Ожидаемые результаты:

- ▶ Очевидно, что автомат по сбору пластиковых бутылок способен повлиять на экологическую ситуацию в стране. Сэкономить на невозобновляемых ресурсах (переработка 1 тонны пластика позволяет сэкономить 750 кг. нефти).
- ▶ Возможность повысить имидж цивилизованного общества, культуру потребления.
- ▶ С помощью автомата по сбору пластиковых бутылок произойдет облегчение экологической ситуации в стране, произойдет экономия невозобновляемых ресурсов (переработка 1 т. пластика позволяет сэкономить 750 кг нефти)

- ▶ Приблизительная стоимость одного такого фандомата около 440.000 рублей. Подобный продукт может быть использован в сфере услуг.



Благодарим за внимание!