

Dear Sir/Madam,

At the outset, we sincerely thank you for the interest shown in submitting your application to become a Regional Owner of India's first **"Water Super Market"**[®], in collaboration with **Oceana Positive**[®].

We have earlier tried sending you an email too. To ensure clarity, transparency, and continuity in the evaluation process, we are sharing a **Business Overview Document** that provides comprehensive information, including:

- Financial structure and detailed break-up
- Categories of eligible cities/towns
- Frequently Asked Questions (FAQs)

We trust that this document will address most of your initial queries. We also suggest you to go through the attached video links (some you may have already seen) for better understanding of the entire business model.

<https://www.youtube.com/watch?v=2A9jeO01lvo>

<https://www.youtube.com/watch?v=XexevhNnvpk>

<https://youtu.be/Mw2If1ilMnk?si=0uuLQz--lgxyBV9I>

<https://youtu.be/LRDHxOCXNg8?si=iOzul5VTgL3qdItA>

Further, we request you to kindly review the attached document in detail. If, after careful evaluation, you believe that this opportunity is well-suited to you **personally, professionally, and financially**, and you are confident of dedicating **full-time focus** to this business venture, we request you to email us at **supportus@oposwater.com** or **WhatsApp us back on +91-88 977 977 37** confirming your keen interest to take this forward.

Thank you for your kind understanding. We wish you the very best.

Warm regards,

Team Oceana Positive

About The Company:

Oceana Positive, established in 2013, is a **market leader in customized bottled water solutions across India**, serving a wide spectrum of clients including **corporates, institutions, events, and retail partners**.

We operate **one of India's limited 34 natural mineral water plants** and undertake manufacturing through a combination of **our own facilities, approved co-production units, and co-packing partners**. All facilities adhere to **stringent quality standards** and operate in **100% fully automated environments**, ensuring consistent quality, reliable supply, and full regulatory compliance.

Our Distributor Partners Benefit From:

- **Strong and trusted brand credibility**
- **Consistent, quality-assured products**
- **Flexible and scalable supply capabilities**
- **High repeat-demand segments ensuring steady business**

Oceana Positive is deeply committed to building **long-term, transparent, and mutually profitable distributor partnerships** across India.

To know more about us, please visit:

- Website: <https://www.oceanapositive.com/>
- LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/oceanapositive/>
- Instagram: <https://www.instagram.com/oceanapositive/?hl=en>
- Facebook: <https://www.facebook.com/oceanapositive/>

Brief about the Opportunity:

Market Scope: India's bottled water market was valued at **USD 22.72 billion in 2022** and is projected to reach **USD 36.21 billion by 2030**, reflecting strong and sustained growth. Post COVID-19, demand has accelerated significantly, driven by rising health awareness and increasing consumption across **Tier 2 and Tier 3 cities**, which now represent the fastest-growing markets.

While the mass market is dominated by established off-the-shelf brands such as **Bisleri, Kinley, Aquafina, and Bailey**, there exists a **high-growth, under-penetrated opportunity** in the **customized bottled water segment**.

Customized water bottles offer:

- **Higher profitability** for retailers and distributors compared to standard brands
- **Brand visibility and marketing value** for corporates, institutions, events, hotels, hospitals, and real estate projects
- **Repeat and bulk demand**, ensuring predictable volumes

With businesses increasingly viewing customized bottled water as both a **utility and a branding medium**, this segment continues to grow faster than conventional packaged water, presenting a compelling opportunity for scalable expansion.

Opportunity: Market Gap & Oceana Positive's Differentiation

The customized bottled water segment in India remains largely **unorganized and fragmented**, with most suppliers unable to consistently address key operational challenges such as **quality assurance, timely delivery, flexible order quantities, and product variety**.

Oceana Positive directly bridges this gap.

Backed by operations since 2013 and ownership of **one of India's limited 34 natural mineral water plants**, Oceana Positive operates as a **professionally managed, organized player** with pan-India capabilities. Our integrated production model—combining **owned plants, leased co-production facilities, and co-packing units**—enables us to deliver:

- **Consistent and certified quality**, produced exclusively in **100% fully automated facilities**
- **Reliable and timely deliveries**, even for bulk and time-sensitive requirements
- **Flexibility in order sizes**, catering to both large institutions and smaller customized orders
- **Wide variety of bottle shapes, sizes, and water options**, meeting diverse branding and consumption needs

By eliminating the common pain points associated with unorganized suppliers, Oceana Positive positions itself as a **scalable, dependable, and differentiated leader** in the customized bottled water segment—creating sustainable value for customers, partners, and stakeholders.

What does the current Distribution Opportunity provide?

Oceana Positive – Partner Value Proposition

- **Exclusive Ownership Rights** of India's first **"Water Super Market[®]"** within the assigned catchment area, offering a wide range of customized bottled water solutions—**without the usual operational pain points**.
- **Low Capital Investment with High ROI**, enabled by an asset-light, scalable business model.
- **Perennial, Repeat-Demand Business** with consistent consumption across corporate, institutional, retail, and event segments—**never seasonal or trend-dependent**.
- **Proven Proof of Concept**, eliminating trial-and-error risks and ensuring faster break-even.
- **Single-Window Offering** with a **wide product portfolio**, including:
 - Packaged Drinking Water (PDW)
 - Natural Mineral Water (NMW)
 - Alkaline Water (as per demand)
 - Atmospheric Water (as per demand)
 - Blended Waters (as per demand)
- **No Manufacturing or Production Responsibilities**—partners are free from plant setup, operational complexities, and heavy capital expenditure.
- **Comprehensive Support from Oceana Positive (Market Leader)**, including:
 - Strong brand and marketing support
 - Access to existing institutional and corporate clients
 - Assured quality and consistent supply
 - Support in initial setup and onboarding
 - Ability to cater to small, high-margin B2C segments and untapped virgin markets, including personalized bottles with surnames.
 - **90-day dedicated sales support**
 - **Centralized lead management system**
 - **Exclusive geographical rights**
 - A **custom-built digital application** to manage the entire business lifecycle end-to-end

BUSINESS MODEL IN BRIEF

- We will send you various types of water bottles (with filled water from our fully automatic water plants).
- We will send you various sizes of water bottles in various shapes as per market demand
- We will send you filled water bottles without the front label in bulk to you
- Based on the customer need you can complete design using our App and we shall send the printed labels separately to you.
- You will have to use the label applicator machine to affix those labels and repack those bottles using shrink wrap machine (the two machine's that were shown to you in the video clip) and supply then to your local customers with your profit margin.
- We are only providing the above distribution option and not providing any help to set up any manufacturing plant, or filling unit or any other semi-automatic water plant set up. We cannot help in any way to set up any other machinery w.r.to water plant establishment.
- Our proposal or advertisement s purely related to distribution model / dealership model where in you will receive filled water bottles and labels as per customer need and you will need to re-sell locally with your own profit margin.

Kindly go through the below two full videos for better clarity so that you can understand the business model better and can take an informed decision and reach back to us suitably.

<https://www.youtube.com/watch?v=2A9jeO01lvo>

<https://www.youtube.com/watch?v=XexevhNnvpk>

<https://youtu.be/Mw2If1iIMnk?si=0uuLQz--lgxyBV9I>

<https://youtu.be/LRDHxOCXNq8?si=iOzul5VTgL3qdItA>

What is the cost involved

8.4 Lacs for Machinery + 18% GST & Transportation + Set up Cost of office and godown as per your convenience locally PLUS, Franchise Fee varying between 3 Lacs to 10 LACS based on Location –

Total Investment would be in the range of 15 Lacs to 23 Lacs (Approximately) based on category of city / town opted for – Please refer Annexure A

How much can I earn? Indicative Financial Returns

The indicative (NOT GUARANTEED) net profit per month (after all operating expenses) for distributors is outlined below, based on category classification:

- Category A+: ₹6.0 Lakhs per month* Category A: ₹3.5 Lakhs per month* Category B: ₹2.0 Lakhs per month* Category C: ₹1.5 Lakhs per month*

*Figures are indicative and subject to the distributor's individual efforts, adherence to company guidelines, market conditions, and operational execution. Returns are not guaranteed. Based on historical performance and the proven business model, the entire investment (including franchise fees) can typically be recovered within 4 to 6 months in most cases.

What are we looking at?

Partner Selection Criteria

Our distribution model is not just an opportunity to earn money, but also to build **long-term credibility and respect**. Therefore, we are highly selective in choosing the **right partners** who align with our vision and values.

Beyond the minimum investment requirement, we look for partners who demonstrate:

- A **strong entrepreneurial mindset** and business ownership attitude
- Ability to invest needed money** to set up business and scale up.
- Basic technology proficiency** to effectively use digital tools and systems
- A **high level of commitment and drive to succeed**
- Willingness to **dedicate full time and focus** to build and grow the business

We believe that partners with the right mindset and execution capability are key to mutual success and sustainable growth.

Next Steps: If the above details resonate with you, we request you to **write to us at purely@oposwater.com OR supportus@oposwater.com**, clearly indicating your **confirmed interest with your desired location** in taking up our distributorship. Upon review, shortlisted applicants will be **personally invited to Hyderabad** for an in-depth discussion to take the conversation forward.

- Kindly revert with your interest **only if you understood the entire concept, if you can invest the needed money and time and can fully dedicate your time for at least 12 months.**
- If you are convinced about taking up this opportunity, then we request you to please mention in detail on why would you like to choose this opportunity and why should you be chosen over others and what are your marketing strategies to take this business forward while replying with your confirmed interest to us on email.
- As we are receiving dozens of applications for every location, the above step would be helpful for both parties to conclude this decision in a win-win manner. (Owing to the huge competition for each spot, it would be advisable to avoid one liner replies stating “we are interested / ok / yes etc.,” to have a better chance of evaluation.
- BASED ON THE REVERTS (and quality of reverts) THAT WE RECEIVE BACK ON EMAIL; **KINDLY NOTE THAT MEETINGS SHALL BE SCHEDULED SUITABLY only to such reverts, which would be shortlisted.**

Timelines for Next Steps: Once all terms and conditions are mutually agreed upon, the company will require **approximately 60 to 90 days** to commence operations at the partner's chosen location. This timeline includes **machinery installation, system setup, and complete operational launch.**

Our Assurance

We offer complete peace of mind to our partners. **100% of the investment made prior to the commencement of business will be refunded*** (machinery would be valued at depreciated value) should the distributor choose to exit **after the lock-in period of 36 months**, as per the agreed terms and conditions.

***Conditions apply**

Kindly Note:

We are truly overwhelmed by the **humungous response** received. We wish to humbly inform you that we are currently **flooded with calls and enquiries**, with multiple applications being received for each location. We sincerely request your kind cooperation and patience, as our team carefully reviews the **thousands of applications** received and will get back to suitable candidates in due course.

Thank you for your understanding and continued interest.

Customer Support: purely@oposwater.com

Escalation Email: supportus@oposwater.com

Contact: **88 977 977 37**

Disclaimer Note: This document has been issued solely pursuant to a request received from the recipient and is provided for **informational purposes only**. Any financial figures, projections, or illustrations contained herein are **indicative estimates** and are dependent upon multiple variables including, but not limited to, the distributor's efforts, operational efficiency, compliance with company guidelines, market conditions, and external factors. **No representation, warranty, or assurance—express or implied—is given by Oceana Positive regarding profitability, income, or business success.**

Nothing contained in this document shall be construed as an offer, promise, or guarantee of distributorship, revenue, or return on investment. Any distributorship shall be granted **only upon completion of due diligence**, internal approvals, and **execution of a definitive written agreement** setting out all commercial and legal terms.

Oceana Positive does **not appoint or authorize any agents, brokers, intermediaries, or mediators** to collect monies or make assurances on its behalf. Prospective applicants are expressly cautioned **not to make any payment** to any individual or third party claiming to represent Oceana Positive. Any financial transaction, if and when applicable, shall be made **only after execution of the formal agreement** and strictly in accordance with the payment terms specified therein.

Prospective partners are advised to undertake **independent due diligence** and seek professional, legal, and financial advice prior to entering into any arrangement. Oceana Positive shall **not be liable** for any loss, damage, or claim arising from reliance on this document or from dealings with unauthorized third parties.

All communications and transactions must be conducted **exclusively through the official contact details** provided by Oceana Positive.

Plastic Harmful – Clarification -- For environmentally concerned people:

While we all know that single use plastic is banned and we must be responsible enough for plastic recycling. Oceana Positive is a plastic positive company, which means we recycle more plastic than what we produce leaving a positive foot print. Further, plastic bottles less than 200 ml is banned by the government and above 200ml all plastic bottles are mostly recycled. Further there are alternatives available like bio degradable plastic, tetra pack etc which can also be provided but the costing would be significantly higher. Glass bottles create more pollution than plastic and which is a separate subject of discussion. In nut shell, we wish to clarify that while we cannot eradicate plastic usage instantly, we are a responsible organisation to be plastic positive.

Frequently Asked Questions (FAQ'S)

1) Do you supply only bottles or bottles filled with water?

We supply various types of water in various shapes of bottles in various SKU's (Stock Keeping Units) as per the local demand and as per the distributor needs.

2) Do we need to set up any water plant to do this business?

No, you do not need to set up any water plant. We shall supply you the finished goods i.e., water bottles and as well as the needed labels to be affixed as per the customer's need/brand. Only label applicator, quality check screen and repacking machinery are needed to this business. Any other machinery or any water plant machinery / set up is not needed.

3) Is this a Distributor model or Franchise model?

It is prima facie a "Distribution Model" with some goodness and benefits of Franchise model.

4) We have filled the application – what next?

We are humbled to having received excessive applications for each location. After aspirants submitting the application, our team will review all the applications received for such location and filter the applicants based on the data submitted and all the filtered applications would get a call.

Post such call, a further filtration happens and few shortlisted aspirants would be called to Hyderabad on a specified date to give them complete details and one amongst these would be selected as our distribution partner in a win-win scenario. We aim to complete the process in the next 15 days.

5) I have applied for "XYZ" location – what territorial rights will I have as a distribution partner?

For all the locations specified, post the agreement is signed, the assigned geography / territory would be exclusive to the distribution partner and company does not interfere or directly sell in the assigned territory.

Further, our distribution partner can appoint sub distributors in his region with prior approval from the company.

6) Are you guaranteeing the returns?

No, we are not guaranteeing any returns. We are only indicating you the possibility of an earning potential subject to sales. It depends from person to person and varies from location to location. We are only helping you set up an established business model backed by our experience and brand name well established since 2013, minus the usual bothering issues and not guaranteeing any returns.

7) What is the Estimated monthly profit for us?

If business is done as per suggestions and guidance given, this model can earn a net profit of Rs.2/- to 3/- per bottle on an average. So, if a distributor can sell 1 lac bottles per month, then he can earn around 2 lacs to 3 lacs per month of net profit (after all expenses).

8) Can you please explain details about the Loan amount of 80% mentioned in the video?

We can speak to couple of banks and NBFC's whom we share a good rapport with and facilitate to arrange the loan of up to 80% on Machinery and in some cases working capital needs as well. It is purely based on individual credit history and the company only acts a mere facilitator and does not provide loans by themselves.

9) Can you please explain per bottle cost? how much will it cost the distributor and what is his margin etc?

This is an integral part of business discussion which shall finally take place with the signed distributor partner in person and cannot be shared with all aspirants. It also hugely varies on what type of bottle, what type of water, what type of cap, what type of packaging, what type of label etc.,. For now, as indicated earlier, one can safely assume the net profit per bottle would be in the range of Rs.2/- to Rs.3/- per bottle on an average.

10) Is water supplied safe? how are we different than other MNC brands like Bisleri, Kinley, Aquafina etc.,?

Our water supplied to you would be of superior quality and produced from a fully automatic set up like any other MNC brands like Bisleri, Kinley, Aquafina. Our water quality and certifications etc would all be available in public domain for easy reference.

11) Can you please explain little more about the marketing support from the company?

This business has a unique beauty which is this is perennial in nature unlike many other businesses.

Our company provides the below support

- Full scale product knowledge and sales training to the distributor
- Full scale end to end customised App to do sales and service
- First 90 days sales support
- Social media campaign support during the launch phase
- Company provided mobile number and an exclusive TAB to use the app.
- Centralised leads support
- Royalty to leads passed to other distributors.

12) Can you please brief us on where will you supply your bottles from?

Natural Mineral Water would be supplied from our own Himachal Pradesh factory and packaged drinking water or any other types of water would be supplied either from our own factories / our co-packing units / our other leased manufacturing units / our leased-out units. But all our supplies would be from 100% fully automated set up as per our standard SOP's and meeting our highest level of quality norms. So, company will decide based on their convenience to send the water bottles from their choice of water factory unit based on their logistical / productional convenience. Choice of supplying location/factory would strictly be Oceana Positive's call.

13) Can I visit the factory?

We are sorry that we do not encourage and cannot take you to our manufacturing units considering stringent quality norms that we follow, but the finalised aspirants would be invited to visit our distribution centre to experience and understand the business model.

14) Can you please explain details about the transportation cost? who must bear?

Our water bottles are sold as Ex-Factory and transportation from the factory to distributor location is the distributor responsibility. Our workings which are provided indicating the net profit of Rs.2/- to Rs.3/- per bottle has already factored this transportation cost as well.

15) What is the company policy w.r.to damaged stock?

Transportation damages are not in the company scope and any other product damage other than the transportation damage, then 100% replacement is provided.

16) Does your company provide any credit to distributors?

No. it is 100% upfront payment only as we aim to empower our distributors to earn maximum profits so we operate on wafer thin margins and hence credit is not possible.

17) What is the duration of this distribution contract and what are the exit / termination clauses?

Our license is issued initially for 3 years and renewable once in every three years. Company reserves the right to change any terms and conditions based on distributor performance.

There is a lock in period for 36 months post which the distributor can choose to exit by giving the company 90 days' notice and hand over the business back to the company.

ప్రియమైన సర్ / మేడమ్ గారికి,

భారతదేశపు తొలి "Water Super Market"® యొక్క రీజినల్ ఓనర్ గా, Oceana Positive సంస్థతో కలిసి భాగస్వామ్యం కావాలనే ఆసక్తి చూపుతూ దరఖాస్తు సమర్పించినందుకు మా హృదయపూర్వక కృతజ్ఞతలు.

మేము ఇంతకుముందు మీకు ఈమెయిల్ ద్వారా కూడా సంప్రదించడానికి ప్రయత్నించాము. స్పష్టత, పారదర్శకత మరియు ఎంపిక ప్రక్రియలో నిరంతరతను కాపాడేందుకు, వ్యాపారానికి సంబంధించిన పూర్తి వివరాలు కలిగిన Business Overview Document ను మీతో పంచుకుంటున్నాము. ఇందులో ముఖ్యంగా:

- ఆర్థిక నిర్మాణం మరియు పెట్టుబడి వివరాల విభజన
- అర్హత గల నగరాలు / పట్టణాల వర్గీకరణ
- తరచుగా అడిగే ప్రశ్నలు (FAQs)

ఈ పత్రం మీ ప్రాథమిక సందేహాలకు సమాధానం ఇస్తుందని మేము విశ్వసిస్తున్నాము. అలాగే, మొత్తం వ్యాపార నమూనాను మరింత స్పష్టంగా అర్థం చేసుకోవడానికి క్రింది **వీడియో లింకులను కూడా వీక్షించమని సూచిస్తున్నాము** (వాటిలో కొన్ని మీరు ఇప్పటికే చూసి ఉండవచ్చు):

<https://www.youtube.com/watch?v=2A9jeO01lvo>

<https://www.youtube.com/watch?v=XexevhNnvpk>

<https://youtu.be/Mw2lf1ilMnk?si=0uuLQz--lgxyBV9I>

దయచేసి **జతచేసిన పత్రాన్ని పూర్తిగా మరియు జాగ్రత్తగా పరిశీలించండి. పూర్తిగా విశ్లేషించిన తర్వాత**, ఈ అవకాశము మీ వ్యక్తిగతంగా, వృత్తిపరంగా మరియు ఆర్థికంగా అనుకూలమని భావిస్తే, మరియు ఈ వ్యాపారానికి పూర్తిస్థాయి సమయాన్ని కేటాయించడానికి **మీరు సిద్ధంగా ఉంటే**, దయచేసి మీ ఆసక్తిని ధృవీకరించేందుకు supportus@oposwater.com కు ఈమెయిల్ చేయండి లేదా **+91-88 977 977 37 కు వాట్సాప్ ద్వారా స్పందించండి.**

మీ సహనానికి మరియు అవగాహనకు ధన్యవాదాలు. మీకు మా శుభాకాంక్షలు.

ఆదరాభిమానాలతో,

టీమ్ ఓషియానా పాజిటివ్

కంపెనీ గురించి:

2013లో స్థాపించబడిన **ఓషియానా పాజిటివ్ (Oceana Positive)**, భారతదేశం అంతటా అనుకూలీకరించిన (కస్టమైజ్డ్) బాటిల్డ్ వాటర్ పరిష్కారాలలో ప్రముఖ సంస్థగా నిలిచింది. కార్పొరేట్ సంస్థలు, సంస్థాగత విభాగాలు, ఈవెంట్లు మరియు రిటైల్ భాగస్వాములు సహా విస్తృతమైన ఖాతాదారులకు సేవలు అందిస్తోంది.

భారతదేశంలో పరిమితంగా ఉన్న 34 నేచురల్ మినరల్ వాటర్ ఫ్లాంట్లలో ఒకదాన్ని మేము నిర్వహిస్తున్నాము. మా స్వంత యూనిట్లు, ఆమోదిత సహ-ఉత్పత్తి కేంద్రాలు మరియు కో-ప్యాకింగ్ భాగస్వాముల ద్వారా తయారీ కార్యకలాపాలను నిర్వహిస్తున్నాము. అన్ని కేంద్రాలు కఠినమైన నాణ్యత ప్రమాణాలను అనుసరిస్తూ, 100% పూర్తిగా ఆటోమేటెడ్ వాతావరణంలో పనిచేస్తాయి. దీనివల్ల నిరంతర నాణ్యత, విశ్వసనీయ సరఫరా మరియు సంపూర్ణ నియంత్రణ అనుసరణను నిర్ధారించగలుగుతున్నాము.

మా డిస్ట్రిబ్యూటర్ భాగస్వాములకు లభించే ప్రయోజనాలు:

- బలమైన మరియు విశ్వసనీయమైన బ్రాండ్ ప్రతిష్ఠ
- నిరంతరంగా నాణ్యత హామీ కలిగిన ఉత్పత్తులు
- అనువైన మరియు విస్తరించగల సరఫరా సామర్థ్యం
- అధిక పునరావృత డిమాండ్ కలిగిన విభాగాలు, స్థిరమైన వ్యాపారానికి హామీ

ఓషియానా పాజిటివ్, భారతదేశం అంతటా దీర్ఘకాలిక, పారదర్శకమైన మరియు పరస్పర లాభదాయకమైన డిస్ట్రిబ్యూటర్ భాగస్వామ్యాలను నిర్మించేందుకు కట్టుబడి ఉంది.

మా గురించి మరింత తెలుసుకోవాలంటే, దయచేసి సందర్శించండి:

- వెబ్ సైట్: <https://www.oceanapositive.com/>
- లింక్డ్ ఇన్: <https://www.linkedin.com/company/oceanapositive/>
- ఇన్స్టాగ్రామ్: <https://www.instagram.com/oceanapositive/?hl=en>
- ఫేస్ బుక్: <https://www.facebook.com/oceanapositive/>

అవకాశం గురించి సంక్షిప్త వివరణ:

మార్కెట్ పరిధి:

భారతదేశ బాటిల్డ్ వాటర్ మార్కెట్ విలువ 2022లో **USD 22.72 బిలియన్లు**గా అంచనా వేయబడింది మరియు 2030 నాటికి **USD 36.21 బిలియన్లు**కు చేరుకుంటుందని భావిస్తున్నారు. ఇది బలమైన మరియు నిరంతర వృద్ధిని సూచిస్తుంది. కోవిడ్-19 తరువాత, ఆరోగ్య అవగాహన పెరగడం మరియు **టియర్-2, టియర్-3 నగరాల్లో వినియోగం గణనీయంగా పెరగడం** వల్ల డిమాండ్ వేగంగా పెరిగింది. ప్రస్తుతం ఇవే అత్యంత వేగంగా అభివృద్ధి చెందుతున్న మార్కెట్లుగా ఉన్నాయి.

బిస్లేరి, కిన్నీ, అక్వాఫినా, బైలీ వంటి స్థిరపడిన రెడీ-మేడ్ బ్రాండ్లు సాధారణ మార్కెట్ను ఆధిపత్యంగా నిర్వహిస్తున్నప్పటికీ, **కస్టమైజ్డ్ బాటిల్డ్ వాటర్ విభాగంలో** ఇంకా పూర్తిగా ఉపయోగించని, అధిక వృద్ధి అవకాశాలు ఉన్నాయి.

కస్టమైజ్డ్ వాటర్ బాటిల్స్ అందించే ప్రయోజనాలు:

- సాధారణ బ్రాండ్లతో పోలిస్తే రిటైలర్లు మరియు డిస్ట్రిబ్యూటర్లకు **ఎక్కువ లాభదాయకత**
- కార్పొరేట్ సంస్థలు, విద్యా/సంస్థాగత విభాగాలు, ఈవెంట్లు, హోటళ్లు, ఆసుపత్రులు మరియు రియల్ ఎస్టేట్ ప్రాజెక్టులకు **బ్రాండ్ విజిబిలిటీ మరియు మార్కెటింగ్ విలువ**
- పునరావృత మరియు బల్క్ డిమాండ్, తద్వారా **అంచనా వేయదగిన విక్రయ పరిమాణాలు**

వ్యాపార సంస్థలు కస్టమైజ్డ్ బాటిల్డ్ వాటర్ను ఒకవైపు అవసరంగా, మరోవైపు **బ్రాండింగ్ సాధనంగా** చూస్తుండటంతో, ఈ విభాగం సంప్రదాయ ప్యాకేజ్డ్ వాటర్ కంటే వేగంగా వృద్ధి చెందుతోంది. ఇది **విస్తరణకు అనుకూలమైన, ఆకర్షణీయమైన వ్యాపార అవకాశాన్ని** అందిస్తోంది.

అవకాశం: మార్కెట్ పరిధి & ఓషియానా పాజిటివ్ ప్రత్యేకత

భారతదేశంలో కస్టమైజ్డ్ బాటిల్డ్ వాటర్ విభాగం ఇప్పటికీ ఎక్కువగా **అసంఘటితంగా మరియు విభజితంగా** ఉంది. ఈ విభాగంలో ఉన్న చాలా మంది సరఫరాదారులు నాణ్యత హామీ, సమయానికి డెలివరీ, ఆర్డర్ పరిమాణాల్లో అనువుదనం, ఉత్పత్తుల వైవిధ్యం వంటి కీలక కార్యకలాప సవాళ్లను నిరంతరంగా పరిష్కరించలేకపోతున్నారు.

ఓషియానా పాజిటివ్ ఈ మార్కెట్ లోపాన్ని నేరుగా పూరిస్తోంది.

2013 నుంచి సాగుతున్న కార్యకలాపాల అనుభవంతో పాటు, భారతదేశంలో పరిమితంగా ఉన్న 34 నేచురల్ మినరల్ వాటర్ ప్లాంట్లలో ఒకదానికి యజమాన్యం కలిగి ఉండటం వల్ల, ఓషియానా పాజిటివ్ ఒక వృత్తిపరంగా నిర్వహించబడే, సంఘటితమైన మరియు పాస్-ఇండియా సామర్థ్యాలు గల సంస్థగా పనిచేస్తోంది.

మా సమగ్ర ఉత్పత్తి మోడల్—స్వంత ప్లాంట్లు, లీజ్ కో-ప్రొడక్షన్ సదుపాయాలు మరియు కో-ప్యాకింగ్ యూనిట్ల సమ్మేళనంతో—మాకు కింది విధంగా సేవలందించే సామర్థ్యాన్ని కల్పిస్తోంది:

- 100% పూర్తిగా ఆటోమేటెడ్ సదుపాయాల్లో మాత్రమే తయారయ్యే, నిరంతర మరియు ధృవీకరిత నాణ్యత
- బల్క్ మరియు సమయానికి కీలకమైన అవసరాలకైనా విశ్వసనీయమైన, సమయానుకూల డెలివరీలు
- పెద్ద సంస్థల నుంచి చిన్న కస్టమైజ్డ్ ఆర్డర్ల వరకు సరిపోయేలా ఆర్డర్ పరిమాణాల్లో అనువుదనం
- విభిన్న బ్రాండింగ్ మరియు వినియోగ అవసరాలను తీర్చేలా విస్తృతమైన బాటిల్ ఆకృతులు, పరిమాణాలు మరియు వాటర్ ఎంపికలు

అసంఘటిత సరఫరాదారులతో సాధారణంగా ఎదురయ్యే సమస్యలను తొలగించడం ద్వారా, ఓషియానా పాజిటివ్ తనను తాను విస్తరించగల, నమ్మదగిన, విశ్వసనీయమైన మరియు వృత్తిపరంగా నిర్వహించబడే సంస్థ గా భారతదేశ కస్టమైజ్డ్ బాటిల్డ్ వాటర్ రంగంలో తన ప్రత్యేక గుర్తింపును ఏర్పరుచుకుంది.. దీని ద్వారా వినియోగదారులు, భాగస్వాములు మరియు స్టేక్ హోల్డర్లకు దీర్ఘకాలిక విలువను సృష్టిస్తోంది.

ప్రస్తుత డిస్ట్రిబ్యూషన్ అవకాశం ఏమి అందిస్తుంది?

ఓషియానా పాజిటివ్ – భాగస్వామి విలువ ప్రతిపాదన

- కేటాయించిన క్యాచ్ మెంట్ ఏరియాలో భారతదేశపు తొలి “వాటర్ సూపర్ మార్కెట్®”కు ప్రత్యేక డిస్ట్రిబ్యూషన్ హక్కులు, సాధారణ ఆపరేషనల్ సమస్యలు లేకుండా విస్తృత శ్రేణి కస్టమైజ్డ్ బాటిల్డ్ వాటర్ పరిష్కారాలను అందించే అవకాశం.
- తక్కువ మూలధన పెట్టుబడితో అధిక ROI, అసెట్-లైట్ మరియు విస్తరించగల వ్యాపార మోడల్ ద్వారా సాధ్యం.

- కార్పొరేట్, సంస్థాగత, రిటైల్ మరియు ఈవెంట్ విభాగాలన్నింటిలోనూ నిరంతర వినియోగంతో కూడిన **ఎప్పటికీ కొనసాగుతున్న, పునరావృత డిమాండ్ వ్యాపారం**—సీజనల్ లేదా ట్రెండ్ పై ఆధారపడని మోడల్.
- **నిరూపిత వ్యాపార మోడల్ (Proof of Concept)**, ట్రయల్-అండ్-ఎరర్ ప్రమాదాలను తొలగించి వేగవంతమైన బ్రేక్-ఈవెన్ ను సాధ్యం చేస్తుంది.
- విస్తృత ఉత్పత్తి పోర్ట్‌ఫోలియోతో కూడిన **సింగిల్-విండో ఆఫరింగ్**, ఇందులో:
 - ప్యాకేజ్డ్ డ్రింకింగ్ వాటర్ (PDW)
 - నేచురల్ మినరల్ వాటర్ (NMW)
 - ఆల్కలైన్ వాటర్ (డిమాండ్ ప్రకారం)
 - అటాస్పెరిక్ వాటర్ (డిమాండ్ ప్రకారం)
 - బ్లెండెడ్ వాటర్స్ (డిమాండ్ ప్రకారం)
- **తయారీ లేదా ఉత్పత్తి బాధ్యతలు లేవు**—ప్లాంట్ సెటప్, ఆపరేషనల్ సంక్లిష్టతలు మరియు భారీ మూలధన వ్యయాల నుంచి భాగస్వాములకు పూర్తిస్థాయి విముక్తి.
- మార్కెట్ లీడర్ అయిన ఓషియానా పాజిటివ్ నుండి **సంపూర్ణ మద్దతు**, ఇందులో:
 - బలమైన బ్రాండ్ మరియు మార్కెటింగ్ సపోర్ట్
 - ఇప్పటికే ఉన్న సంస్థాగత మరియు కార్పొరేట్ క్లయింట్లకు ప్రాప్యత
 - నాణ్యత హామీ మరియు నిరంతర సరఫరా
 - ప్రారంభ సెటప్ మరియు ఆన్‌బోర్డింగ్‌లో సహాయం
 - చిన్న కానీ అధిక మార్జిన్ కలిగిన B2C విభాగాలు మరియు ఇంకా వినియోగంలోకి రాని కొత్త మార్కెట్లను (సర్వేయంతో కూడిన పర్సనలైజ్డ్ బాటిల్స్ సహా) చేరుకునే అవకాశం

- 90 రోజుల ప్రత్యేక సేల్స్ సపోర్ట్
- కేంద్రీకృత లీడ్ మేనేజ్మెంట్ సిస్టమ్
- ప్రత్యేక భౌగోళిక హక్కులు
- వ్యాపార జీవనచక్రాన్ని ప్రారంభం నుంచి ముగింపు వరకు నిర్వహించేందుకు రూపొందించిన కస్టమ్ డిజిటల్ అప్లికేషన్

వ్యాపార మోడల్ – సంక్షిప్తంగా (Business Model in Brief):

- మా 100% పూర్తిగా ఆటోమేటెడ్ వాటర్ ప్లాంట్లలో నింపబడిన వివిధ రకాల నీటి బాటిళ్లను మేము మీకు సరఫరా చేస్తాము.
- మార్కెట్ డిమాండ్కు అనుగుణంగా వివిధ పరిమాణాలు, వివిధ ఆకారాలలో ఉన్న నీటి బాటిళ్లను అందిస్తాము.
- ముందు లేబుల్ లేకుండా, నింపబడిన నీటి బాటిళ్లను బల్క్గా మీకు పంపిస్తాము.
- కస్టమర్ అవసరాన్ని బట్టి, మా యాప్ ద్వారా మీరు డిజైన్ పూర్తి చేయవచ్చు; మేము ప్రింట్ చేసిన లేబుళ్లను వేరుగా మీకు పంపిస్తాము.
- మీరు లేబుల్ అప్లికేటర్ మెషిన్ ద్వారా లేబుళ్లను బాటిళ్లపై అంటించి, శ్రింక్ ర్యాప్ మెషిన్ ద్వారా రీప్యాక్ చేసి (వీడియోలో చూపించిన రెండు మెషిన్లు), మీ స్థానిక కస్టమర్లకు మీ లాభ మార్జిన్తో సరఫరా చేయాలి.
- మేము డిస్ట్రిబ్యూషన్ ఆప్షన్ మాత్రమే అందిస్తున్నాము. ఏ విధమైన మాన్యుఫ్యాక్చరింగ్ ప్లాంట్, ఫిల్లింగ్ యూనిట్ లేదా ఇతర సెమీ-ఆటోమేటిక్ వాటర్ ప్లాంట్ ఏర్పాటు చేయడంలో మేము సహాయం చేయము. వాటర్ ప్లాంట్ స్థాపనకు సంబంధించిన ఇతర యంత్రాల విషయంలో కూడా సహాయం ఉండదు.
- మా ప్రతిపాదన / ప్రకటన పూర్తిగా డిస్ట్రిబ్యూషన్ మోడల్ / డీలర్షిప్ మోడల్కు మాత్రమే సంబంధించినది. ఇందులో మీరు కస్టమర్ అవసరానికి అనుగుణంగా నింపబడిన నీటి బాటిళ్లు మరియు లేబుళ్లను స్వీకరించి, వాటిని స్థానికంగా మీ లాభంతో తిరిగి విక్రయించాలి.

వ్యాపార మోడల్పై పూర్తి స్పష్టత కోసం, దయచేసి క్రింది రెండు వీడియోలను పూర్తిగా వీక్షించండి. అవి మీకు సరైన నిర్ణయం తీసుకోవడంలో సహాయపడతాయి.

<https://www.youtube.com/watch?v=2A9jeO01lvo>
<https://www.youtube.com/watch?v=XexevhNnvpk>
<https://youtu.be/Mw2If1ilMnk?si=0uuLQz--lgxyBV9I>
<https://youtu.be/LRDHxOCXNq8?si=iOzul5VTgL3qdItA>

ఖర్చులు ఎంత ఉంటాయి? (What is the Cost Involved):

- “యంత్రాల కోసం ₹8.4 లక్షలు, అదనంగా 18% జీఎస్టీ మరియు రవాణా ఖర్చులు వర్తిస్తాయి. ఆఫీస్ మరియు గోదాం ఏర్పాటు ఖర్చులు మీ స్థానిక అవసరాలు మరియు సౌకర్యాల ప్రకారం నిర్ణయించుకోవచ్చు.”
 - ఎంపిక చేసిన ప్రాంతం / లోకేషన్ ఆధారంగా ఫ్రాంచైజీ ఫీజు ₹3 లక్షల నుంచి ₹10 లక్షల వరకు ఉంటుంది
 - ☑ అందువల్ల, నగరం / పట్టణం కేటగిరీని బట్టి మొత్తం పెట్టుబడి సుమారు ₹15 లక్షల నుంచి ₹23 లక్షల మధ్య(approx.) ఉంటుంది.
- (వివరాలకు దయచేసి అనెక్సర్-A ను చూడండి)

నేను ఎంత సంపాదించగలను? (Indicative Financial Returns):

క్రింద పేర్కొన్నవి అంచనా మాత్రమే (గ్యారంటీ కాదు). అన్ని ఆపరేటింగ్ ఖర్చులు తీసివేసిన తర్వాత నెలకు వచ్చే నికర లాభాన్ని, కేటగిరీ ఆధారంగా చూపిస్తున్నాము:

- కేటగిరీ A+: నెలకు సుమారు ₹6.0 లక్షలు*
- కేటగిరీ A: నెలకు సుమారు ₹3.5 లక్షలు*
- కేటగిరీ B: నెలకు సుమారు ₹2.0 లక్షలు*
- కేటగిరీ C: నెలకు సుమారు ₹1.5 లక్షలు*

* పై లాభ గణాంకాలు పూర్తిగా అంచనా మాత్రమే. ఇవి డిస్ట్రిబ్యూటర్ యొక్క వ్యక్తిగత ప్రయత్నాలు, కంపెనీ మార్గదర్శకాల పాటింపు, మార్కెట్ పరిస్థితులు మరియు ఆపరేషన్ అమలు విధానంపై ఆధారపడి మారవచ్చు. ఎటువంటి లాభ హామీ ఇవ్వబడదు.

అయితే, గత అనుభవం మరియు నిరూపితమైన వ్యాపార మోడల్ ఆధారంగా, ఎక్కువ సందర్భాల్లో మొత్తం పెట్టుబడిని (ఫ్రాంచైజీ ఫీజుతో సహా) సుమారు 4 నుండి 6 నెలల్లో తిరిగి పొందవచ్చు.

మేము ఏమి ఆశిస్తున్నాము?

భాగస్వామి ఎంపిక ప్రమాణాలు (Partner Selection Criteria):

మా డిస్ట్రిబ్యూషన్ మోడల్ కేవలం ఆదాయం సంపాదించే అవకాశం మాత్రమే కాదు, **దీర్ఘకాలిక విశ్వసనీయత, గౌరవం మరియు స్థిరమైన వ్యాపారాన్ని నిర్మించుకునే అవకాశం** కూడా. అందుకే, మా దృష్టి మరియు విలువలకు అనుగుణంగా ఉన్న సరైన భాగస్వాములను మాత్రమే మేము ఎంపిక చేస్తాము.

కనీస పెట్టుబడి అర్హతకు మించి, క్రింది లక్షణాలు కలిగిన భాగస్వాములను మేము ఆశిస్తున్నాము:

- బలమైన **వ్యాపార దృక్పథం (Entrepreneurial)** మరియు వ్యాపార యాజమాన్య భావన
- వ్యాపారం ప్రారంభించి, అవసరమైతే విస్తరించడానికి **అవసరమైన పెట్టుబడి పెట్టగల సామర్థ్యం**
- డిజిటల్ టూల్స్ మరియు సిస్టమ్స్ ను సమర్థవంతంగా ఉపయోగించగల **మౌలిక సాంకేతిక పరిజ్ఞానం**
- విజయాన్ని సాధించేందుకు అవసరమైన **అధిక నిబద్ధత, ఉత్సాహం మరియు పట్టుదల**
- వ్యాపారాన్ని నిర్మించి అభివృద్ధి చేయడానికి **పూర్తి సమయం మరియు దృష్టిని అంకితం చేయడానికి సిద్ధత**

సరైన దృక్పథం, అమలు సామర్థ్యం కలిగిన భాగస్వాములే **పరస్పర విజయం మరియు స్థిరమైన వృద్ధికి ప్రధాన ఆధారం** అని మేము నమ్ముతున్నాము.

తదుపరి దశలు (Next Steps):

పై వివరాలు మీకు అనుకూలంగా అనిపిస్తే, దయచేసి purely@oposwater.com లేదా supportus@oposwater.com కు మెయిల్ చేసి, మీరు **డిస్ట్రిబ్యూటర్ గా తీసుకోవాలనుకుంటున్న ప్రాంతం (లోకేషన్)తో పాటు మీ నిర్ధారిత ఆసక్తిని స్పష్టంగా పేర్కొనండి.** అభ్యర్థనలను సమీక్షించిన అనంతరం, షార్ట్ లిస్ట్ చేయబడిన అభ్యర్థులను **వివరమైన చర్చ కోసం వ్యక్తిగతంగా హైదరాబాద్ కు ఆహ్వానిస్తాము.**

- మీరు మొత్తం వ్యాపార కార్యాచరణను పూర్తిగా అర్థం చేసుకున్నారని, అవసరమైన పెట్టుబడి మరియు సమయాన్ని కేటాయించగలరని, అలాగే కనీసం 12 నెలల పాటు పూర్తి సమయాన్ని అంకితం చేయగలరని నమ్మకం ఉన్నప్పుడు మాత్రమే మీ ఆసక్తిని తెలియజేయండి.
- ఈ అవకాశాన్ని ఎందుకు ఎంచుకోవాలనుకుంటున్నారు, ఇతరుల కంటే మిమ్మల్ని ఎందుకు ఎంపిక చేయాలి, అలాగే ఈ వ్యాపారాన్ని ముందుకు తీసుకెళ్లేందుకు మీ మార్కెటింగ్ వ్యూహాలు ఏమిటి అనే విషయాలను వివరంగా పేర్కొంటూ మీ నిర్ధారిత ఆసక్తిని మెయిల్ ద్వారా తెలియజేయాలని మేము కోరుతున్నాము.
- ప్రతి లొకేషన్ కు అనేక దరఖాస్తులు వస్తున్నందున, ఈ ప్రక్రియ రెండు పట్లాలకు కూడా **విన్-విన్ నిర్ణయానికి** సహాయపడుతుంది. తీవ్రమైన పోటీ ఉన్న కారణంగా, కేవలం “మాకు ఆసక్తి ఉంది / ఓకే / అవును” వంటి ఒక లైన్ సమాధానాలను తప్పించుకోవడం మంచిది—ఇది మీ అర్హతను మెరుగ్గా మదింపు చేయడానికి సహకరిస్తుంది.
- మెయిల్ ద్వారా మాకు వచ్చే సమాధానాల నాణ్యత మరియు వివరాల ఆధారంగానే పార్ట్ లిస్ట్ చేయబడిన అభ్యర్థులకు మాత్రమే సమావేశాలు షెడ్యూల్ చేయబడతాయని దయచేసి గమనించండి.

తదుపరి దశల టైమ్ లైన్లు (Timelines for Next Steps):

అన్ని నిబంధనలు మరియు షరతులు పరస్పరంగా అంగీకరించిన తరువాత, భాగస్వామి ఎంచుకున్న లొకేషన్ లో కార్యకలాపాలను ప్రారంభించడానికి కంపెనీకి సుమారు 60 నుంచి 90 రోజులు అవసరం అవుతుంది. ఈ వ్యవధిలో యంత్రాల ఇన్ స్టాలేషన్, సిస్టమ్ సెటప్ మరియు పూర్తిస్థాయి ఆపరేషనల్ లాంచ్ అన్నీ పూర్తవుతాయి.

మా హామీ (Our Assurance):

మా భాగస్వాములకు మేము పూర్తి నిశ్చింతను అందిస్తున్నాము. ఒప్పందంలో పేర్కొన్న నిబంధనలు మరియు షరతుల ప్రకారం, 36 నెలల లాక్-ఇన్ పీరియడ్ అనంతరం డిస్ట్రిబ్యూటర్ వ్యాపారం నుంచి నిష్క్రమించాలని నిర్ణయించుకుంటే,

వ్యాపారం ప్రారంభానికి ముందు పెట్టిన మొత్తం పెట్టుబడిలో 100% రిఫండ్ చేయబడుతుంది*
(యంత్రాల విలువను డిప్రిసియేషెడ్ విలువ ఆధారంగా లెక్కించబడుతుంది).

*** నిబంధనలు వర్తిస్తాయి**

దయచేసి గమనించండి (Kindly Note):

మాకు వచ్చిన **అత్యంత భారీ స్పందన** వల్ల మేము నిజంగా ఉత్సాహభరితులమయ్యాము. ప్రస్తుతం ప్రతి లొకేషన్ కు అనేక దరఖాస్తులు రావడంతో పాటు, కాలిఫోర్నియా మరియు ఎన్ క్లైవ్ లతో మేము బిజీగా ఉన్నాము.

వేల సంఖ్యలో వచ్చిన దరఖాస్తులను మా టీమ్ జాగ్రత్తగా సమీక్షిస్తూ, **సరైన అభ్యర్థులను ఎంపిక చేసి సమయానుకూలంగా సంప్రదిస్తాము.**

ఈ ప్రక్రియలో మీ **సహకారం, సహనం మరియు అవగాహనకు** మనస్ఫూర్తిగా కృతజ్ఞతలు. మీ నిరంతర ఆసక్తికి ధన్యవాదాలు.

కస్టమర్ సపోర్ట్: purely@oposwater.com

ఎస్కలేషన్ ఇమెయిల్: supportus@oposwater.com

సంప్రదింపు నంబర్: 88 977 977 37

డిస్క్లెయిమర్ నోట్ (Disclaimer Note):

ఈ పత్రం స్వీకర్త నుండి వచ్చిన అభ్యర్థనకు అనుగుణంగా మాత్రమే జారీ చేయబడింది మరియు ఇది **సమాచార ప్రయోజనాల కోసమే** అందించబడుతోంది. ఇందులో పేర్కొన్న ఏవైనా ఆర్థిక గణాంకాలు, అంచనాలు లేదా ఉదాహరణలు కేవలం **సూచనాత్మకమైనవి మాత్రమే**. ఇవి డిస్ట్రిబ్యూటర్ యొక్క వ్యక్తిగత ప్రయత్నాలు, అపరేషన్ సామర్థ్యం, కంపెనీ మార్గదర్శకాల పాటింపు, మార్కెట్ పరిస్థితులు మరియు ఇతర బాహ్య అంశాలపై ఆధారపడి మారవచ్చు.

లాభదాయకత, ఆదాయం లేదా వ్యాపార విజయం విషయంలో ఓషియానా పాజిటివ్ ఏ విధమైన స్పష్టమైన లేదా సూచిత హామీ, భరోసా లేదా వారంటీ ఇవ్వడం లేదు.

ఈ పత్రంలో ఉన్న ఏ అంశాన్ని కూడా డిస్ట్రిబ్యూటర్‌షిప్, ఆదాయం లేదా పెట్టుబడిపై రాబడికి సంబంధించిన ఆఫర్, హామీ లేదా గ్యారంటీగా భావించరాదు. డిస్ట్రిబ్యూటర్‌షిప్ మంజూరు కావడం అనేది పూర్తి డ్యూ డిలిజెన్స్, అంతర్గత ఆమోదాలు మరియు అన్ని వాణిజ్య, చట్టపరమైన నిబంధనలను పేర్కొన్న ఖచ్చితమైన వ్రాతపూర్వక ఒప్పందం అమలు చేసిన తరువాత మాత్రమే జరుగుతుంది.

ఓషియానా పాజిటివ్ తన తరపున డబ్బులు వసూలు చేయడానికి లేదా హామీలు ఇవ్వడానికి ఎటువంటి ఏజెంట్లు, బ్రోకర్లు, మధ్యవర్తులు లేదా మిడియేటర్లను నియమించదు లేదా అధికారం ఇవ్వదు. ఓషియానా పాజిటివ్‌ను ప్రతినిధ్యం వహిస్తున్నామని చెప్పే ఏ వ్యక్తికి లేదా మూడవ పక్షానికి చెల్లింపులు చేయవద్దని అభ్యర్థులకు స్పష్టంగా హెచ్చరిస్తున్నాము. అవసరమైతే, ఏదైనా ఆర్థిక లావాదేవీలు అధికారిక ఒప్పందం అమలు చేసిన తరువాత మాత్రమే, అందులో పేర్కొన్న చెల్లింపు నిబంధనల ప్రకారమే జరగాలి.

భవిష్యత్ భాగస్వాములు ఏదైనా ఒప్పందంలోకి ప్రవేశించే ముందు స్వతంత్రంగా డ్యూ డిలిజెన్స్ చేయడం మరియు చట్టపరమైన, ఆర్థిక, వృత్తిపరమైన సలహాలు పొందడం మంచిదని సూచించబడుతోంది. ఈ పత్రంపై ఆధారపడడం వల్ల లేదా అనధికార మూడవ పక్షాలతో లావాదేవీలు చేయడం వల్ల కలిగే ఏ నష్టం, హాని లేదా క్లెయిమ్‌లకు ఓషియానా పాజిటివ్ బాధ్యత వహించదు.

అన్ని కమ్యూనికేషన్లు మరియు లావాదేవీలు ఓషియానా పాజిటివ్ అందించిన అధికారిక సంప్రదింపు వివరాల ద్వారానే జరగాలి.

ప్లాస్టిక్ హానికరం - స్పష్టికరణ

(పర్యావరణంపై శ్రద్ధ ఉన్నవారి కోసం):

సింగిల్ యూజ్ ప్లాస్టిక్ నిషేధించబడిందని మనందరికీ తెలుసు. అందువల్ల ప్లాస్టిక్ రీసైక్లింగ్ విషయంలో మనమందరం బాధ్యతాయుతంగా వ్యవహరించాలి. ఓషియానా పాజిటివ్ ఒక ప్లాస్టిక్ పాజిటివ్ సంస్థ. అంటే, మేము ఉత్పత్తి చేసే ప్లాస్టిక్ కంటే ఎక్కువ మొత్తంలో ప్లాస్టిక్‌ను రీసైకిల్ చేస్తూ, పర్యావరణంపై పాజిటివ్ ఫుట్‌ప్రింట్ వదులుతున్నాము.

ప్రభుత్వ నిబంధనల ప్రకారం 200 మిల్లీలీటర్లకు తక్కువ సామర్థ్యం ఉన్న ప్లాస్టిక్ బాటిళ్లు నిషేధించబడ్డాయి. 200 మిల్లీలీటర్లకు పైబడిన ప్లాస్టిక్ బాటిళ్లలో ఎక్కువ శాతం రీసైక్లింగ్‌కు లోబడి ఉంటాయి.

అదనంగా, బయోడిగ్రేడబుల్ ప్లాస్టిక్, టెట్రా ప్యాక్ వంటి ప్రత్యామ్నాయాలు కూడా అందుబాటులో ఉన్నాయి. అయితే, వాటి ఖర్చు గణనీయంగా ఎక్కువగా ఉంటుంది. గ్లాస్ బాటిళ్లు ప్లాస్టిక్ కంటే ఎక్కువ కాలుష్యాన్ని సృష్టిస్తాయి—ఇది వేరే అంశంగా చర్చించాల్సిన విషయం.

సారాంశంగా చెప్పాలంటే, ప్లాస్టిక్ వినియోగాన్ని వెంటనే పూర్తిగా తొలగించడం సాధ్యం కాకపోయినా, **బాధ్యతాయుతంగా వ్యవహరిస్తూ ప్లాస్టిక్ పాజిటివ్గా ఉండే సంస్థగా** ఓషియానా పాజిటివ్ పర్యావరణ పరిరక్షణకు కట్టుబడి ఉంది.

తరచుగా అడిగే ప్రశ్నలు (FAQలు)

1) మీరు ఖాళీ బాటిళ్లు మాత్రమే సరఫరా చేస్తారా, లేక నీటితో నింపిన బాటిళ్లునా?

ప్రాంతీయ మార్కెట్ అవసరాలు మరియు డిస్ట్రిబ్యూటర్ అవసరాల ప్రకారం, వివిధ రకాల నీటిని వివిధ ఆకారాలు మరియు పరిమాణాల బాటిళ్లలో (వివిధ SKUలు – స్టాక్ కీపింగ్ యూనిట్లు) మేము సరఫరా చేస్తాము.

2) ఈ వ్యాపారం చేయడానికి మేము స్వంతంగా వాటర్ ఫ్లాంట్ ఏర్పాటు చేయాలా?

లేదు. మీరు ఎలాంటి వాటర్ ఫ్లాంట్ను ఏర్పాటు చేయాల్సిన అవసరం లేదు. మేము నీటితో నింపిన బాటిళ్లు మరియు కస్టమర్ అవసరాలు/బ్రాండ్ ప్రకారం అతికించాల్సిన లేబుల్లను సిద్ధంగా సరఫరా చేస్తాము. ఈ వ్యాపారం కోసం లేబుల్ అప్లికేటర్, క్వాలిటీ చెక్ స్క్రీన్ మరియు రీఫ్యాకింగ్ యంత్రాలు మాత్రమే అవసరం. ఇతర ఎలాంటి యంత్రాలు లేదా వాటర్ ఫ్లాంట్ సంబంధిత సెటప్ అవసరం లేదు.

3) ఇది డిస్ట్రిబ్యూటర్ మోడల్నా లేదా ఫ్రాంచైజ్ మోడల్నా?

ఇది ప్రాథమికంగా ఒక డిస్ట్రిబ్యూషన్ మోడల్, అయితే ఫ్రాంచైజ్ మోడల్కు చెందిన కొన్ని ప్రయోజనాలు కూడా ఇందులో ఉన్నాయి.

4) మేము అప్లికేషన్ ఫిల్ చేశాం – తదుపరి ప్రక్రియ ఏమిటి?

ప్రతి లొకేషన్కు విపరీతమైన సంఖ్యలో దరఖాస్తులు రావడంతో మేము కృతజ్ఞతగా భావిస్తున్నాము. అప్లికేషన్ సమర్పించిన తరువాత, ఆ లొకేషన్కు వచ్చిన అన్ని దరఖాస్తులను మా టీమ్ సమీక్షించి, సమర్పించిన వివరాల ఆధారంగా అభ్యర్థులను ఫిల్టర్ చేస్తుంది. ఫిల్టర్ అయిన వారికి కాల్ వస్తుంది.

ఆ కాల తరువాత మరొక దశలో వడపోత జరుగుతుంది. ఎంపికైన కొంతమంది అభ్యర్థులను నిర్ణీత తేదీన హైదరాబాద్ కు ఆహ్వానించి, పూర్తి వివరాలు అందిస్తాము. వారిలో ఒకరిని పరస్పర లాభదాయకమైన విధంగా మా డిస్ట్రిబ్యూషన్ పార్ట్నర్ గా ఎంపిక చేస్తాము. ఈ మొత్తం ప్రక్రియను వచ్చే 15 రోజుల్లో పూర్తిచేయాలని మా లక్ష్యం.

5) నేను “XYZ” లొకేషన్ కు అపై చేశాను – డిస్ట్రిబ్యూషన్ పార్ట్నర్ గా నాకు ఎలాంటి ప్రాంతీయ హక్కులు ఉంటాయి?

ఒప్పందం సంతకం అయిన తరువాత, కేటాయించిన భౌగోళిక ప్రాంతం/టెరిటరీ పూర్తిగా డిస్ట్రిబ్యూషన్ పార్ట్నర్ కు ఎక్స్ క్లూజివ్ గా ఉంటుంది. ఆ కేటాయించిన ప్రాంతంలో కంపెనీ నేరుగా అమ్మకాలు చేయదు లేదా జోక్యం చేసుకోదు. అదనంగా, కంపెనీ ముందస్తు అనుమతితో, డిస్ట్రిబ్యూషన్ పార్ట్నర్ తన ప్రాంతంలో సబ్-డిస్ట్రిబ్యూటర్లను కూడా నియమించుకోవచ్చు.

కొనసాగింపు

6) మీరు రిటర్న్స్ ను గ్యారంటీ చేస్తున్నారా?

లేదు. మేము ఎలాంటి రిటర్న్స్ ను గ్యారంటీ చేయడం లేదు. అమ్మకాలపై ఆధారపడి ఉండే **ఆదాయ అవకాశాన్ని మాత్రమే సూచిస్తున్నాము.** ఇది వ్యక్తి నుంచి వ్యక్తికి, ప్రాంతం నుంచి ప్రాంతానికి మారుతుంది. 2013 నుండి స్థిరపడిన మా అనుభవం మరియు బ్రాండ్ బలం ఆధారంగా, సాధారణంగా ఎదురయ్యే అనేక సమస్యలు లేకుండా ఒక స్థిరమైన వ్యాపార మోడల్ ను ఏర్పాటు చేయడంలో మాత్రమే మేము మీకు సహాయం చేస్తాము. రిటర్న్స్ పై ఎలాంటి హామీ ఇవ్వడం లేదు.

7) మా కోసం అంచనా నెలవారీ లాభం ఎంత ఉంటుంది?

మా సూచనలు మరియు మార్గదర్శకాలను అనుసరించి వ్యాపారం చేస్తే, ఈ మోడల్ లో సగటున ఒక్క బాటిల్ పై రూ.2/- నుండి రూ.3/- వరకు నికర లాభం పొందే అవకాశం ఉంటుంది.

ఉదాహరణకు, ఒక డిస్ట్రిబ్యూటర్ నెలకు 1 లక్ష బాటిళ్లు విక్రయిస్తే, అన్ని ఖర్చులు తీసివేసిన తరువాత నెలకు సుమారు **రూ.2 లక్షల నుండి రూ.3 లక్షల వరకు నికర లాభం** పొందవచ్చు.

8) వీడియోలో పేర్కొన్న 80% లోన్ గురించి వివరించగలరా?

మాకు మంచి సంబంధాలు ఉన్న కొన్ని బ్యాంకులు మరియు NBFCలతో మేము మాట్లాడి, యంత్రాలపై (Machinery) మరియు కొన్ని సందర్భాల్లో వర్కింగ్ క్యాపిటల్ అవసరాలపై కూడా **80% వరకు లోన్ ఏర్పాటు చేయడంలో సహాయం చేస్తాము.**

ఇది పూర్తిగా వ్యక్తిగత క్రెడిట్ హిస్టరీపై ఆధారపడి ఉంటుంది. కంపెనీ కేవలం **ఫెసిలిటేటర్గా మాత్రమే వ్యవహరిస్తుంది**; మేము స్వయంగా లోన్లు ఇవ్వము.

9) ఒక్క బాటిల్ ఖర్చు ఎంత? డిస్ట్రిబ్యూటర్కు ఎంత మార్జిన్ ఉంటుంది?

ఇది వ్యాపారానికి సంబంధించిన అత్యంత ముఖ్యమైన అంశం. ఇది తుది డిస్ట్రిబ్యూటర్ పార్ట్నర్తో ఒప్పందం కుదిరిన తరువాత, వ్యక్తిగతంగా జరిగే వ్యాపార చర్చల్లో మాత్రమే వివరించబడుతుంది.

ఎందుకంటే ఖర్చు మరియు మార్జిన్ అనేవి బాటిల్ రకం, నీటి రకం, క్యాప్ రకం, ప్యాకేజింగ్, లేబుల్ మొదలైన వాటిపై బాగా ఆధారపడి మారుతాయి.

ప్రస్తుతానికి, ముందుగా చెప్పినట్లే, ఒక్క బాటిల్పై సగటు నికర లాభం **రూ.2/- నుండి రూ.3/-** మధ్యలో ఉంటుందని భావించవచ్చు.

10) సరఫరా చేసే నీరు సురక్షితమేనా? బిస్లేరి, కిస్లీ, ఆక్వాఫినా వంటి MNC బ్రాండ్లతో మీరు ఎలా భిన్నంగా ఉంటారు?

మేము సరఫరా చేసే నీరు అత్యుత్తమ నాణ్యత కలిగినది మరియు బిస్లేరి, కిస్లీ, ఆక్వాఫినా వంటి ప్రముఖ MNC బ్రాండ్ల మాదిరిగానే **పూర్తిగా ఆటోమేటిక్ సెటప్లో ఉత్పత్తి చేయబడుతుంది.**

నీటి నాణ్యత, సర్టిఫికేషన్లు తదితర అన్ని వివరాలు **పబ్లిక్ డొమైన్లో అందుబాటులో ఉంటాయి**, తద్వారా ఎవరైనా సులభంగా పరిశీలించవచ్చు.

మీకు కావాలంటే, నేను వీటిని **మరింత బిజినెస్-మైండ్ సెట్తో, ఇన్వెస్టర్ లేదా డిస్ట్రిబ్యూటర్ ఫేసింగ్ బ్రోషర్ షైల్లో** కూడా రీడ్రాఫ్ట్ చేసి ఇవ్వగలను.

11) కంపెనీ నుంచి మార్కెటింగ్ సపోర్ట్ గురించి కొంచెం వివరంగా చెప్పగలరా?

ఈ వ్యాపారానికి ఉన్న ప్రత్యేకత ఏమిటంటే, ఇది చాలా ఇతర వ్యాపారాల్లా సీజనల్ కాకుండా **ఎప్పటికీ కొనసాగుతూ ఉండే (Perennial) స్వభావం** కలిగినది.

డిస్ట్రిబ్యూటర్కు వ్యాపారం సులభంగా ప్రారంభించి విస్తరించేందుకు, మా కంపెనీ క్రింది విధమైన పూర్తి స్థాయి మద్దతును అందిస్తుంది:

- డిస్ట్రిబ్యూటర్కు పూర్తి స్థాయి ప్రొడక్ట్ నాలెడ్జ్ మరియు సేల్స్ ట్రైనింగ్
- సేల్స్ మరియు సర్వీస్ కోసం ప్రత్యేకంగా రూపొందించిన ఎండ్-టు-ఎండ్ కస్టమైజ్డ్ యాప్
- ప్రారంభించిన తర్వాత మొదటి 90 రోజుల పాటు సేల్స్ సపోర్ట్
- లాంచ్ దశలో సోపల్ మీడియా మార్కెటింగ్ క్యాంపెయిన్ సపోర్ట్
- కంపెనీ అందించే అధికారిక మొబైల్ నంబర్ మరియు యాప్ ఉపయోగించడానికి ప్రత్యేక TAB
- సెంట్రలైజ్డ్ లీడ్స్ సపోర్ట్
- ఇతర డిస్ట్రిబ్యూటర్లకు పంపిన లీడ్స్పై రాయల్టీ లాభం

12) మీరు నీటి బాటిళ్లను ఎక్కడి నుంచి సరఫరా చేస్తారు?

నేచురల్ మినరల్ వాటర్ మా స్వంత **హిమాచల్ ప్రదేశ్ ఫ్యాక్టరీ** నుంచి సరఫరా చేయబడుతుంది.

ప్యాకేజ్డ్ డ్రింకింగ్ వాటర్ లేదా ఇతర రకాల నీరు క్రింది వాటి నుంచి సరఫరా చేయబడుతుంది:

- మా స్వంత ఫ్యాక్టరీలు
- మా కో-ప్యాకింగ్ యూనిట్లు
- మా లీజ్లో ఉన్న లేదా లీజ్ ఇచ్చిన తయారీ యూనిట్లు

మా సరఫరా మొత్తం కూడా **100% పూర్తిగా ఆటోమేటెడ్ సెటప్ లో**, మా స్టాండర్డ్ SOPల ప్రకారం, అత్యున్నత క్వాలిటీ నార్క్స్ ను పాటిస్తూ తయారు చేయబడుతుంది.

లాజిస్టిక్స్ మరియు ఉత్పత్తి సౌలభ్యం ఆధారంగా **ఏ ఫ్యాక్టరీ నుంచి సరఫరా చేయాలన్న నిర్ణయం పూర్తిగా Oceana Positiveదే**.

13) నేను ఫ్యాక్టరీని సందర్శించవచ్చా?

మేము పాటిస్తున్న కఠినమైన క్వాలిటీ నియమాలు మరియు ప్రమాణాల కారణంగా, **మా తయారీ యూనిట్లకు విజిట్స్ ను ప్రోత్సహించము**.

అయితే, ఫైనల్ గా షార్ట్ లిస్ట్ అయిన అభ్యర్థులను మా డిస్ట్రిబ్యూషన్ సెంటర్ కు ఆహ్వానిస్తాము, అక్కడ వారు మా వ్యాపార మోడల్ ను ప్రత్యక్షంగా అనుభవించి పూర్తిగా అర్థం చేసుకోవచ్చు.

14) రవాణా ఖర్చుల వివరాలు చెప్పగలరా? వాటిని ఎవరు భరించాలి?

మా నీటి బాటిల్స్ Ex-Factory ప్రాతిపదికన అమ్మబడతాయి.

- ఫ్యాక్టరీ నుంచి డిస్ట్రిబ్యూటర్ లోకేషన్ వరకు రవాణా ఖర్చు డిస్ట్రిబ్యూటర్ భాద్యత
- మేము ముందుగా సూచించిన ప్రతి బాటిల్ కు ₹2/- నుంచి ₹3/- నికర లాభం అంచనాలో, ఈ రవాణా ఖర్చులు ఇప్పటికే లెక్కలోకి తీసుకోబడ్డాయి

15) డ్యామేజ్ అయిన స్టాక్ పై కంపెనీ పాలసీ ఏమిటి?

రవాణా సమయంలో జరిగే నష్టాలు (Transportation Damages) కంపెనీ పరిధిలోకి రావు.

అయితే, రవాణా కారణం కాకుండా ఇతర కారణాల వల్ల ఉత్పత్తికి నష్టం జరిగినట్లయితే, అటువంటి స్టాక్ కు 100% రీఫ్లేస్ మెంట్ అందించబడుతుంది.

16) కంపెనీ డిస్ట్రిబ్యూటర్లకు క్రెడిట్ సౌకర్యం అందిస్తుందా?

లేదు. ఇది 100% అడ్వాన్స్ పేమెంట్ మోడల్ మాత్రమే.

డిస్ట్రిబ్యూటర్లకు గరిష్ట లాభాలు అందించాలనే ఉద్దేశంతో, మేము చాలా తక్కువ మార్జిన్లతో (wafer-thin margins) పనిచేస్తున్నాము. అందువల్ల క్రెడిట్ సౌకర్యం ఇవ్వడం సాధ్యం కాదు.

17) ఈ డిస్ట్రిబ్యూషన్ ఒప్పందం వ్యవధి ఎంత? ఎగ్జిట్ / టెర్మినేషన్ నిబంధనలు ఏమిటి?

డీస్ట్రీబ్యూషన్ లైసెన్స్‌ను ప్రారంభంగా **3 సంవత్సరాల పాటు** జారీ చేస్తాము.

ప్రతి మూడు సంవత్సరాలకు ఒకసారి, ఒప్పందం **నవీకరించబడుతుంది (renewable)**.

డీస్ట్రీబ్యూటర్ పనితీరును ఆధారంగా చేసుకుని, అవసరమైతే కంపెనీ **నిబంధనలు మరియు షరతులను మార్చుకునే హక్కును కలిగి ఉంటుంది**.

ఒప్పందం కుదిరిన తర్వాత **36 నెలల లాక్-ఇన్ పీరియడ్** ఉంటుంది.

ఈ లాక్-ఇన్ కాలం పూర్తయిన తర్వాత, డీస్ట్రీబ్యూటర్ కంపెనీకి **90 రోజుల ముందస్తు నోటీస్** ఇవ్వడం ద్వారా ఈ వ్యాపారం నుంచి బయటకు రావచ్చు. ఆ సమయంలో, వ్యాపారాన్ని పూర్తిగా కంపెనీకి తిరిగి అప్పగించాలి.

S.No.	ZONE	Locations Available in AP as on 18/03/2026	CATEGORY
1	Srikakulam	Srikakulam district	C
2	Vizianagaram	Vizianagaram & Parvathipuram Dists	C
3	Anakapalli	Anakapalli district + Paderu Revenue Divisions of ASR	B
4	Kakinada	Kakinada district	B
5	Amalapuram	Konaseema district	C
6	Rajamahendravaram	Rajamundry & Kovvur Revenue Divisions of EG Dt (excluding Nallajerla, Devarapalle, Undrajavaram & Perali mandals from Kovvur Revenue Divisions), Rampachodavaram & Chinturu Revenue Divisions of ASR	B
7	Tadepalligudem	Tadepalligudem Revenue Divisions and Nallajerla, Devarapalle, Undrajavaram & Perali mandals from Kovvur Revenue Divisions	C
8	Bhimavaram	Narapuram & Bhimavaram Revenue Divisions.	C
9	Eluru	Eluru District	B
10	Vijayawada East	Vijayawada East Constituency + Tadigadapa Municipality	A
11	Vijayawada Central	Vijayawada Central Constituency + Vijayawada West Constituency + Ibrahimpatnam Mandal	A
12	Ibrahimpatnam	Mylavaram & Trivur Constituencies (Excluding Ibrahimpatnam Mandal)	C
13	Nandigama	Nadigama & Jagayyapeta Constituencies	C
14	Vuyyuru	Vuyyuru Revenue Division excluding Tadigadapa Municipality Area	C
15	Gudivada	Gudivada Revenue Division	C
16	Machilipatnam	Machilipatnam Revenue Divisions	C
17	Guntur	Guntur Revenue Divisions Minus Tullur Mandal	A
18	Bapatla	Bapatla district	C
19	Ongole	Prakasam district	B
20	Nandyal	Nandyala Full district	C
21	Kadapa	Kadapa & Badvel Revenue Divisions	C
22	Proddutur	Jammalamadugu & Pulivendula Revenue Divisions	C
23	Chittoor	Chittoor district	C
24	Tirupati East	East of Tirupati railway station & Tirumala	A
25	Tirupati West	West of Tirupati railway station & rest of the Revenue Divisions	A
26	Srikalahasti	Srikalahasti Revenue Divisions (Renigunta included)	C
27	Naidupeta	Gudur & Sullurpet Revenue Divisions	C

S.No.	Locations Available in Telangana as on 18/03/2026	CATEGORY
1	Adilabad	C
2	Nirmal	C
3	Kumurambheem Asifabad	C
4	Nizamabad	C
5	Medak _ ORR Limits	B
6	Karimnagar + Peddapalli	B
7	Mancherla	C
8	Jagital	C
9	Jangaon	C
10	Bhupalapally	C
11	Hyd North (Bachupally, Bowrampet, Gandhi Maisamma, Shambipur, Kandlakoya, Bahadurpally, Dhulapally, Kompally, Upto Suchitra X roads, Jeedimetla, Shapur, Medchal, Hakimpet, Devaryamjal Upto Shamirpet, ORR Exit 4, 4a, 5, 6 & 7 outer to inner and from Exit 6 to Suchitra X Roads)	A+
12	Hyd South (Malakpet, Santosh Nagar, Yakuthpura, Gowlipura, Shah Ali Banda, Barkas, Bahadurpura, Puranapul, Afzalgunj, DRDO, Santosh Nagar, Kishanbagh, Balapur, Kanchanbagh, Chandrayangutta, Pahadishareef And Upto Tukuguda)	A
13	HYDERABAD CENTRAL _ BANDALAGUDA JAGIR, ATTAPUR, MEHDIPATNAM, UPPARPALLY, LANGARHOUSE, SITARAMBAGH, KARWAN, JIYAGUDA, MALLEPALLY, NAMPALLY, GOSHAMAHAL, GOWLIGUDA, HIMAYATANAGAR, NARAYANGUDA, CHIKKADAPALLY, SUNCITY, KISMATPUR	A
14	Bhadradi Kothagudem	C
15	Suryapet	B
16	Bhuvanagiri	C
17	Nalgonda	C
18	Wanaparthy/Gadwal	C
19	Narayanpet	C
20	Vikarabad _ ORR Limits	B