Уважаемый инвестор!

У нас имеется решение: как превратить климатический вызов в источник сверхприбыли. Благодаря ему Вы закрываете острые боли застройщиков в GCC и приносите им ощутимую экономию с первого года эксплуатации, а себе – прибыль.

Мы предлагаем приобрести у нас и запатентовать уникальную технологию производства **диатомитовой облицовочной плитки «Диатерм», которая разрабатывалась нашими технологами годами**. Это не просто строительный материал, а инструмент для получения прибыли в рамках быстрорастущего рынка зелёных технологий в Саудовской Аравии и ОАЭ.

«Диатерм»: цифры, которые продают

Наш материал — гранулированный пеностеклокристаллический композит на основе диатомита. Вот что он даёт вашим клиентам (а значит, и Вам):

- **Снижение затрат на охлаждение до 30 %** за счёт теплопроводности 0,06–0,17 Вт/м·К — это прямая экономия для девелоперов и аргумент для продажи.
- **Срок службы более 30 лет** благодаря устойчивости к УФ, химии, солевому туману и водопоглощению менее 2 % — меньше рекламаций, выше репутация бренда.
- **Упрощение логистики и монтажа** за счёт лёгкого веса (160–440 кг/м³) — экономия на доставке и трудозатратах.
- **Максимальная безопасность** — класс негорючести НГ, что критично для крупных проектов и тендеров.
- **Эко-преимущество как пропуск на рынок** — природный состав, безотходное производство, соответствие зелёным стандартам Vision 2030 и UAE Net Zero 2050.

Рынок, который нельзя упустить

- объём рынка зелёных стройматериалов в GCC — **$28,8 млрд**;
- инвестиции KCA в зелёное строительство — **$27 млрд к 2030 году**;
- проекты NEOM и The Line уже ищут решения, снижающие энергопотребление на 30 % к 2039 году.

Вы не просто будете продавать облицовочную плитку — вы дадите девелоперам инструмент для выполнения их KPI по энергоэффективности и получению льгот.

Что вы получаете прямо сейчас

Покупая технологию, вы получаете не «идею», а готовый к запуску **бизнес-пакет:**

- **Полный технологический трансфер** — все рецептуры, регламенты и ноу-хау.
- **Обучение персонала и сопровождение запуска** — мы поможем избежать типичных ошибок и выйти на стабильную линию.
- **Поддержка в сертификации и подборе оборудования** — сэкономите месяцы на согласованиях.
- **Стратегию выхода на рынок** «под ключ» — от пилотных поставок до работы с крупными девелоперами.

Мы готовы предоставить полный технологический трансфер, включая:

- Передачу технической документации, рецептур и регламентов производства;
- Обучение персонала и сопровождение пусконаладочных работ;
- Поддержку в сертификации и подборе оборудования;
- Помощь в формировании продуктовой линейки под требования локальных рынков.

Уважаемый инвестор, предлагаю встретиться онлайн в ближайшие 3 дня — пока окно возможностей ещё открыто, а конкуренты не успели занять нишу.

Дайте знать, какой формат вам удобнее: короткая 30-минутная презентация или глубокий разбор экономики проекта на примере конкретного объекта.

С уважением,
Вячеслав Владимирович Вохменцев,
владелец технологии «Диатерм»
Телефон/Tg/WhatsApp: +7 (932) 474-45-55

Dear investor!

We have a solution: how to turn a climate challenge into a source of super-profit. Thanks to it, you will address the pressing concerns of developers in the GCC and bring them tangible savings from the first year of operation, while securing a profit for yourself.

We offer to purchase and patent our unique technology for producing diatomite cladding tiles "Diaterm", which has been developed by our technologists over the years. This is not just a building material, but a tool for generating profit within the rapidly growing market of green technologies in Saudi Arabia and the UAE.

"Diatherm": the numbers that sell

Our material is a granular foam-glass-crystalline composite based on diatomite. Here's what it gives your clients (and, consequently, you):

• A reduction in cooling costs of up to 30 % due to its thermal conductivity of 0.06–0.17 W/m·K — this is a direct saving for developers and a selling point.

• A service life of more than 30 years thanks to resistance to UV, chemicals, salt spray, and water absorption of less than 2% — fewer complaints, higher brand reputation.

• Simplified logistics and installation due to the light weight (160–440 kg/m³) — savings on delivery and labor costs.

• Maximum safety — fire resistance class NG, which is critical for large projects and tenders.

• Eco-advantage as a gateway to the market — natural composition, waste-free production, compliance with Vision 2030 and UAE Net Zero 2050 green standards. A market not to be missed:

• The market volume for green building materials in the GCC is $28.8 billion;

• Saudi Arabia's investment in green construction will reach $27 billion by 2030.

• NEOM and The Line projects are already looking for solutions that will reduce energy consumption by 30% by 2039.

You won't just be selling facing tiles — you'll be giving developers a tool to meet their KPIs for energy efficiency and to qualify for incentives.

What you get right now

When you buy the technology, you're not getting an "idea," but a ready-to-launch business package:

• Full technology transfer — all formulations, regulations, and know-how.

• Staff training and launch support — we will help you avoid common mistakes and get your production line up and running smoothly.

• Support in certification and equipment selection — you'll save months on approvals.

• A turnkey market entry strategy — from pilot deliveries to working with major developers. We are ready to provide a complete technology transfer, including:

• Transfer of technical documentation, recipes, and production regulations;

• Staff training and support for commissioning work.

• Support in certification and equipment selection;

• Assistance in shaping the product line to meet the requirements of local markets.

Dear investor, I suggest we meet online in the next 3 days — while the window of opportunity is still open and competitors haven't had time to occupy the niche. Let me know which format is more convenient for you: a short 30-minute presentation or an in-depth analysis of the project's economics using a specific facility as an example.

Sincerely,
Vyacheslav Vladimirovich Vokhmentsev,
owner of the "Diaterm" technology
Phone/Tg/WhatsApp: +7 (932) 474 45 55