

BioProTech, натуральная эмульсия для плодов

20.35 **20.35**
УНИВЕРСИТЕТ НАЦИОНАЛЬНАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ИНИЦИАТИВА



открытые
инновации
СТАРТАП-СТУДИЯ



АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

В России - **18 млн т.** пищевых отходов
(88 кг на человека), из которых **40-50%**
- **фрукты и овощи.**

В России нет зарубежного аналога
натуральной эмульсии.



Решение - натуральная эмульсия
продлит срок годности продукта в
2,5-3 раза.



Срок хранения помидора
средней зрелости составит
3-7 дней -> **до 16-20 дней.**





ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

География

Юг России
Центральная Азия
Алтай

Продукция

Яблоки, сливы,
груши, помидоры

Сегментация

A: Крупные компании ООО
B: Производственные
кооперативы, средние ООО
C: КФХ, ГКФХ
D: Частные
предприниматели
+ ПОСРЕДНИКИ: Fruits
Planet, ООО "Фрут
Групп, Dolvat, EvroFresh



ПРОБЛЕМА

Продукт позволит производителям плодов и посредникам (перекупщикам) решить следующие **проблемы**:

1 Высыхание и порча продукта

2 Потеря массы плода и товарного вида

3 Потеря вкусовых качеств и запаха продукта

Эти проблемы препятствуют **выходу на новые рынки** и **расширению деятельности на существующих**.



РЕШЕНИЕ

- Натуральная эмульсия состоит из **биополимеров**, а также включает **эфирные масла (ЭМ)**, **био-нанокompозиты**, **неорганические наночастицы (НП)**.
- Для нанесения на плод необходимо **развести порошкообразную эмульсию в воде** согласно приложенной инструкции (предусмотрено дистанционное сопровождение).
- После нанесения раствора эмульсии образуется защитная плёнка: свойства плёнки позволяют сохранить плод **в 2,5-3 раза больше**.

Защитная плёнка - это:

- защита от физических повреждений
- защита от поражения микробами
- контроль скорости дыхания плода
- контроль выработки этилена и потери воды
- сохранение запаха и вкуса плодов

ЦЕННОСТЬ, ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Мы, компания BioProTech

помогаем крупным и средним компаниям, производящим преимущественно яблоки, груши, сливы и помидоры, а также посредникам (перекупщикам) на этом рынке

в ситуации порчи плодов в больших объемах

устранить препятствия выхода на новые рынки и расширения деятельности на существующих

и с помощью натуральной эмульсии

сократить потери плодов

РЫНОК

- Мы работаем на рынке **B2B**
- Наша **ЦА** - это 20-30 компаний
- Наше решение будет стоить **25 тыс. рублей за 1 кг эмульсии** - это **1,3 млрд рублей**
- Сегменты А и В - **0,9 млрд рублей**
- Сможем заполучить **0,5-1%** на рынке и заработать в первый год - **15 млн рублей**

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Рыночная цена товара составляет **25 000 рублей** за **1 кг** эмульсии.

На начальном этапе реально охватить **3 компаний** = 60 000 тонн = 600 кг эмульсии (+20% = 120 кг).

Можно заработать **15 млн рублей**. Потратим на производство **21,6 млн рублей**.

При захвате **5%** рынка:

- затраты - **57,5 млн рублей**
- прибыль с продаж - **62,5 млн рублей**

ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

1. Анализ зарубежных аналогов
2. Мониторинг отечественных аналогичных разработок (возможных конкурентов)
3. Анализ действующих конкурентов на российском рынке
4. Определены основные компоненты эмульсии
5. Составлено техническое задание
6. Создана бизнес-модель



ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

- Основные задачи на **ближайшие 2-4 недели**
 - 1) найти специалиста, который разработает рецептуру продукта
 - 2) провести интервью с 18 компаниями
 - 3) создать рецепт эмульсии
- план-график на **ближайшие полгода**

ЧТО ДЕЛАЕМ	СРОК	ОТВЕТСТВЕННЫЙ
Создать MVP	к 15 июня	Анастасия
На основе интервью создать скрипты, определить алгоритмы выстраивания отношений с клиентами	к 15 июня	Софья, Азалия
Найти сотрудничество с экологическими организациями	к 15 июня	Алсу
Создать эмульсию	к 15 августа	Яна

КОМАНДА СТАРТАПА



ГЕНЕРАТОР ИДЕЙ

Малютина Анастасия



МАРКЕТОЛОГ

Галеева Алсу



АНАЛИТИК

Сухомлина Софья



АНАЛИТИК

Констанц Азалия



КОНТАКТЫ ЛИДЕРА

Сень Яна Максимовна

Почта: anasen336@gmail.com

Номер телефона: 89234078547

