

Шелушитель зерна гречихи



Smart
АгроБио Tech

О чем проект

Оборудование на основе сферически роторной конструкции для удаления шелухи гречихи при производстве крупы в промышленных или полупромышленных масштабах.

Нигманов Радиф Эмилевич

Группа: M221-02

Тел: 89375858116

Эл. почта: ranigmanov@gmail.com



ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Задача



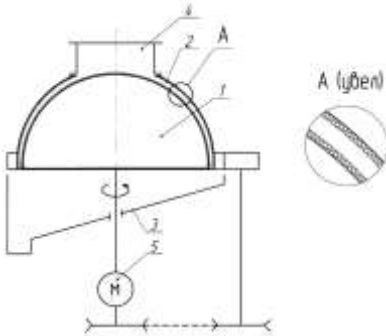
- Производители гречневой крупы (АО «МАКФА», ЗАО «Алтайская крупа», ООО «Центральная крупяная компания», «Бугульминский комбинат хлебопродуктов №1»).
- Производители оборудования для переработки сельскохозяйственной продукции.

Проблемы

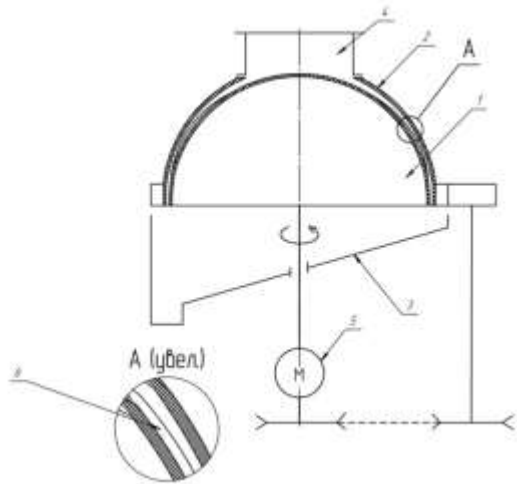
Низкая эффективность шелушения зернопродуктов и некачественная продукция.

Сложность и дороговизна технологической линии по производству гречневой крупы.

Необходимость разработки и совершенствования конструкций оборудования для переработки гречихи



Описание решения / продукт



- Машина для шелушения зерна гречихи с уникальными рабочими органами.
- Повышает эффективность шелушения, путем снижения коэффициента дробления зерна и повышения коэффициента целостности ядра

Стадия: прототип. Имеется патент на конструкцию.
Номер патента: RU 221857 U1

РЫНОК



- В 2022 году объем рынка сельхозтехники в Российской Федерации составил 389,4 млрд рублей, что на 0,4% меньше, чем за 2021 год. Доля российских производителей на нем составила 61%.
- Объем рынка сельхозтехники для производства гречихи 1,7 млрд. руб.
- Объем рынка производства готовой продукции 50 млн. руб.

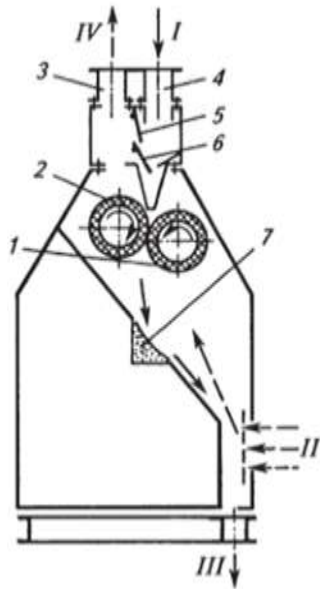
Сравнение с конкурентами



Вальцедековый станок ВДМ-200



Ударный шелушитель JHI



Шелушитель У1-БШМ

- Нашими конкурентами являются производители машин для переработки зерна (НПО «АгроПромЗавод», ООО «Оллис», «JK Machinery a.s.» «SCHULE Mühlenbau».
- Текущие образцы шелушителей зеран гречихи имеют высокую стоимость и высокий выход дробленного зерна.

Бизнес модель

Для эффективной работы по реализации продукции, взаимоотношения с клиентами будет выстраиваться на основе соглашений, договоров купли-продажи, гарантийных писем. Планируются переговоры (телефонные, личные встречи), общение с покупателем.

Средний чек 1 200 000 руб.

Норма прибыльности: 32 %.

Объем продаж: 3- 4 шт/ мес.



Планируется поэтапный процесс построения продаж:

- клиент выходит на первый контакт,
- продавец отправляет ему своё коммерческое предложение,
- происходит обратная связь,
- стороны договариваются о просмотре техники,
- просмотр и тест-драйв продукции,
- клиент либо берет паузу или заключается купля-продажа.

Ключевые моменты, которые стоит учитывать при разработке бизнес-модели для продажи шелушителей гречихи:

1. Определение Целевой Аудитории:
 - Идентифицировать потенциальных клиентов: фермеров, производителей пищевых продуктов, сельскохозяйственные предприятия.
2. Выбор Продуктового Предложения:
 - Решить о моделях шелушителей: ручные, автоматизированные, с дополнительными функциями.
3. Разработка Стратегии Ценообразования:
 - Установить конкурентоспособные цены, учитывая издержки производства и анализ конкурентов.
4. Определение Каналов Распространения:
 - Выбрать эффективные каналы продаж: прямые, онлайн, на ярмарках, через партнеров.
5. Планирование Маркетинга и Продаж:
 - Разработать маркетинговую стратегию: онлайн продвижение, участие в выставках, партнерства с агроорганизациями.
6. Обеспечение Послепродажного Обслуживания:
 - Предоставить клиентскую поддержку, обучение, сервис для удовлетворения клиентов.
7. Разработка Источников Дохода:
 - Рассмотреть дополнительные источники дохода: продажа запчастей, сервисные услуги, дополнительные гарантии.
8. Управление Структурой Затрат:
 - Расчет всех расходов: производственные, маркетинговые, расходы на распространение, накладные расходы.
9. Установление Партнерств и Сотрудничества:
 - Поиск партнеров: сельскохозяйственные организации, исследовательские учреждения для улучшения позиций на рынке.

Планы на 3 года

Год 1:

1. Исследование Рынка и Целевой Аудитории:

- Провести исследование рынка шелушителей гречихи, выявить основные конкуренты и потенциальных клиентов.

2. Разработка Бизнес-Плана:

- Составить подробный бизнес-план, включающий стратегию продаж, маркетинга, финансовый план и организационную структуру.

3. Регистрация ООО:

- Зарегистрировать ООО, определить правовую форму, оформить все необходимые документы.

4. Закупка Оборудования и Создание Сайта:

- Приобрести необходимое оборудование для производства и продажи шелушителей, а также разработать корпоративный сайт.

5. Запуск Маркетинговых Кампаний:

- Начать маркетинговые кампании для привлечения первых клиентов, использовать онлайн рекламу, участие в выставках.

Планы на 3 года

Год 2:

1. Разработка MVP:

- Разработать MVP шелушителя зерна гречихи с учетом анализа конструкций конкурентов и изменений на рынке.

2. Испытание и исследование MVP:

- Оценка Эффективности: производительность и качество обработки зерна шелушителем, сравнение полученные результаты с заранее установленными стандартами.

3. Доработка MVP:

- При необходимости доработать конструкцию исходя из результатов испытаний .

4. Расширение Каналов Продаж:

- Исследовать новые каналы продаж, заключить партнерства с дистрибьюторами, расширить онлайн-присутствие.

Планы на 3 года

Год 3:

1. Выход на рынок с готовой продукцией:

- Стремиться к устойчивому росту продаж, оптимизировать процессы производства и продаж для увеличения прибыли.

2. Расширение Бизнеса:

- Рассмотреть возможность расширения бизнеса за пределы региона, исследовать международный рынок.

3. Оптимизация Бизнес-Процессов:

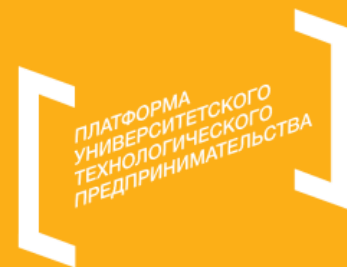
- Проанализировать и оптимизировать бизнес-процессы, повысить эффективность и снизить издержки.

4. Увеличение Узнаваемости Бренда:

- Инвестировать в маркетинг для увеличения узнаваемости бренда, продолжать строить долгосрочные отношения с клиентами.



Smart
АгроБио Tech



Контакты

- Шелушитель зерна гречихи
- Нигманов Радиф Эмилевич
- Email: Ranigmanov@gmail.com