



Золотая рыбка

Вкусная еда, которая плавает!



АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

Одним из региональных направлений в сфере малого рыбного бизнеса является выращивание товарного карпа. Как всем известно, карпы – кладезь витаминов и минералов, необходимых человеку для укрепления и поддержания здоровья. Наш проект направлен на оптовую продукцию карпов, благодаря чему жители Омской области могут купить данный продукт дешевле и больше. Так же это поможет решить вопросы с ее транспортировкой, во время которой некоторая часть рыбы портится, кроме того, от частой заморозки рыба теряет свои полезные свойства.





ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Заводы по переработки рыбы;
- Заведения общественного питания;
- Продуктовые рынки.





ПРОБЛЕМА



- Отсутствие карпятников на территории Омской области.
- В процессе транспортировки может быть ухудшено качество рыбы, тем самым, выход готового сырья ниже, чем ожидается.
- Высокая стоимость транспортировки продукции из других регионов.



РЕШЕНИЕ



Создание карпятника на территории Омской области, где будем выращивать карпов, затем доставлять ее к рыбоперерабатывающим заводам, заведений общественного питания, рынков. Это позволит минимизировать количество брака в рыбной продукции при транспортировке, сократит количество заморозок продукции, если пользоваться продукцией из карпятников других регионов.



ЦЕННОСТЬ, ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Опишите ценность продукта для ваших клиентов. В чем конкретно заключается польза от продукта именно для этого сегмента клиентов - экономия времени, денег, сил, снятие каких-то эмоциональных или социальных сложностей, сформулируйте ценностное предложение:

Мы, компания технологического карпятника

помогаем рыбоперерабатывающим заводам

в ситуации нехватки качественной рыбной продукции на территории Омской области

решать проблему количества и качества рыбы

с помощью современных технологий

и получать экологически чистую рыбную продукцию, произведенную в Омской области.

РЫНОК

Рыбоперерабатывающие заводы (СоюзКонтракт Сибирь, Лидер, МореЛэнд Регион)

Контракты с такими поставщиками (кормов): ООО "Экстракорм" (прикормка для рыб и домашних животных) - поставка белковой подкормки, ООО "Иноком" (корм и белковые добавки для домашних животных) - комбинированный корм, "БиоМар" (фермерское хозяйство по выращиванию бобовых) - зерна злаков и бобов.

Основные поставщики оборудования и инвентаря: ООО "Авангард Урал Рыба" - компрессоры, лодки. ООО "Акустическая заморозка" - аэрационная система, станция для фильтрации воды.

Главный партнер по поставке мальков: ООО "Живая рыба" - мальки карпов.

Доступные цены: за Карпов мы просим (от 140 до 300 руб. за 1 кг. - перечень включает в себя живых, свежих и замороженных Карпов. Также в услуги входят: чистка (чешуя), чистка + удаление внутренностей (эти услуги никто не предлагает), в городе Омске за Карпа просят от 350 руб. за 1 кг. вследствие отсутствия конкуренции подобной продукции в регионе.

КОНКУРЕНТЫ

- Иные компании, занимающиеся разведением рыбы в Омской области.



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ*

1. Вырастили рыбу
2. Выловили
3. Продали рыбоперерабатывающим заводам
4. Получили прибыль

* Примеры: шеринг (аренда вместо покупки), подписка, freemium, lock-in (бритва и лезвие), самообслуживание, лицензия, комиссия и другие

ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Сформирована готовая команда, для реализацию стартапа.

Опрос

- 1-Как часто вы едите рыбу? Какую?
- 2-Довольны ли вы качеством рыбной продукции в Омской области?
- 3-Заинтересованы ли вы в получении экологически чистой рыбной продукции?
- 4-Сколько вы тратите на качественную рыбную продукцию?
- 5-Есть ли у вас недостаток Омега-3?
- 6-Придерживаетесь ли вы правильное питание?
- 7-Если нет то готовы ли вы начать? На что вы ориентируетесь при выборе рыбной продукции? Что делаете если вас не устраивает?
- 8-Готовы ли вы заменить магазинную рыбную продукцию на более дорогую но более качественную рыбу?
- 9-Знаете ли вы о пользе карпов?
- 10-Где вы ее покупаете? Как выбираете? Что готовите? Сколько денег тратите?

Наиболее частые ответы

- 1-Горбуша, минтай, кета, сельдь, Скумбрия. Раз в неделю.
- 2-Довольны.
- 3-Заинтересованы.
- 4-Горбуша-400, Минтай-250, Кета-415, Сельдь-230, Скумбрия-250.
- 5-Да-20%, нет-40%, не знаю-40%.
- 6-Не придерживаюсь(дорого)-50%, да-20%(для здоровья), хочу начать-30%.
- 7-Цена-50%, Качество-50%.
- 8-Да, готовы. Нет, стипендия маленькая.
- 9-Знаем-30%, Не знаем-70%.
- 10-Рынок-33%, Магазин-67%. Выбираем по свежести, на пару, жареная рыба. В месяц 1000 руб. -35%, 500 руб. - 65%.

КОМАНДА СТАРТАПА

| РОЛЬ | ФАМИЛИЯ ИМЯ | ФОТО |
|-----------------------------|--|------|
| ЛИДЕР (СЕО) | Коканов Никита | - |
| ТЕХНОЛОГ, РАЗРАБОТЧИК (СТО) | Малышева Екатерина Горошинская Мария Карцан Алина Подкорытова Арина Лобарева Дарья | - |
| МАРКЕТОЛОГ (СМО) | Шубина Софья Полторацкая Василина Синицкая Лидия Пацер Анна Пашкова Анастасия | - |

ВАЖНО

При распределении ролей в команде стартапа проговаривать свои сильные стороны и ограничения в отношении выбранной роли



ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

- Планы развития, основные укрупненные задачи

1)

- план-график на ближайшие 2-4 недели

| ЧТО ДЕЛАЕМ | СРОК | ОТВЕТСТВЕННЫЙ |
|----------------------------|------------|----------------------------------|
| Дополнение информации | 1-2 недели | Карцан Алина Сергеевна |
| Уточнение информации | 1-2 недели | Полторацкая Василина Игоревна |
| Редактирование презентации | 1 недели | Малышева Екатерина Александровна |



КОНТАКТЫ ЛИДЕРА

Коканов Никита Сергеевич
Тел .89081008101