

A stylized tree with a brown trunk and green spiral-shaped leaves. The leaves have white dots and concentric circles.

Команда “АРГО”

«Bio Worms»

Девиз проекта:

*Природа не терпит пустоты,
а требует любви и заботы.*



«Bio Worms»

Предприятие: ИП Топтыгина А.А.

Адрес: Свердловская область,
пгт Белоярский, ул. Пятилетки, 52.

Тел./Факс: 8 (34375) 26-53-96

Ген. директор: Топтыгина А.А.

Директор по сбыту: Братищева А.Г.

Компания будет оказывать следующие услуги:

- Производство и продажа червей;
- Производство и продажа биогумуса и сопутствующих товаров



Миссия

Открытие фирмы по производству экологической продукции для обеспечения населения, а так же малого и среднего бизнеса Свердловской области.


Цели бизнес-

планирования

- ✓ разработка «start up» по выращиванию червей
- ✓ планирование создания и дальнейшего развития конкурентоспособного, стабильного и прибыльного предприятия, базирующегося на производстве и продаже червяков и биогумуса
- ✓ создать условия для потребления населением экологические качественные продуктов и способствовать отказу от применения химических удобрений



Задачи

- 
- ✓ Найти элементы, которые приведут к минимизации издержек для внедрения проекта
 - ✓ Осуществить сбор и анализ информации о фирмах, которые специализируются на производстве и продаже червей в г. Екатеринбурге и Свердловской области
 - ✓ Произвести расчет себестоимости и выявить экономическую значимость проекта
 - ✓ Организовать ферму по культивации червей
 - ✓ Создать условия для максимального роста червей и получения «биогумуса»
 - ✓ Способствовать отказу граждан от химических удобрений для улучшения экологической обстановки
 - ✓ проанализировать проект на чувствительность

Социально-экономическое

значение бизнеса

- ✓ созданию новых рабочих мест
- ✓ предоставлению населению новых возможностей качественного удобрения
- ✓ образованию населения в области экологии и фермерства
- ✓ расширению доходной базы местного бюджета
- ✓ развитию конкурентной среды
- ✓ развитию инфраструктуры района
- ✓ повышению качества экологической обстановки прилегающих территорий



Наши особенности

- Малоосвоенный сегмент
- Актуальность экологического направления деятельности
- Приоритетное развитие агробизнеса Свердловской области
- Популяризация экологического землепользования
- Малые затраты с реальной окупаемостью



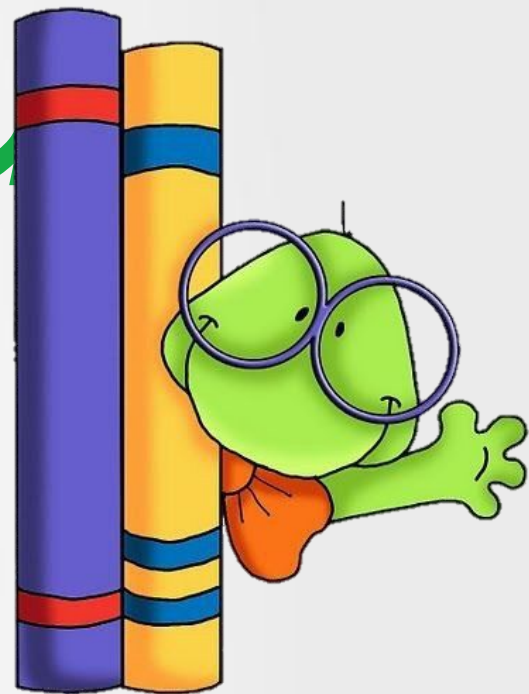
Риски

□ Производственные

□ Коммерческие

□ Финансовые

□ Связанные с форс-мажорными
обстоятельствами



Червь «Старатель»

- **Преимущества**

- +Просты в уходе
- +Переносят резкие перепады температуры
- +Быстро размножаются
- +Не привередливы к корму
- +Хорошо переживают транспортировку
- +Более выгодный и популярный вид червей

- **Проблемы**

- Поедают хищники
- Гибель до 30% потомства
- Воздействуют яды, химикаты



Устройство фермы



Целевой рынок

I группа: владельцы фермерских хозяйств
и садоводы

II группа: рыбаки

III группа: контактные и мини – зоопарки,
зоомагазины

IV группа: фермеры



Портрет покупателя

Мужчина

Возраст: от 30 до 60 лет

Место проживания: сельская местность

Социальный статус: женат

Уровень образования: высшее или
среднее специальное

Род занятий: бизнесмен или рабочий

Уровень дохода: средний

Цель приобретения: для рыбалки или
для предприятия



Женщина

Возраст: от 35 до 75 лет

Место проживания: город

Социальный статус: замужем

Уровень образования: высшее
или среднее специальное

Род занятий: домохозяйка

Уровень дохода: средний

Цель приобретения: для своего
участка или для цветочных
растений



Линейная модель управления



Директо
р

Директо
р

Рабочи
й

Рабочи
й

Технол
ог

Рабочи
й

Рабочи
й

Рабочи
й



Штатное расписание и ФОТ

Должность	Количество штатных единиц, чел.	Всего затрат (по окладу), руб.	Всего затрат (по окладу + район. коэф-т + страх. взносы), руб.	Премия, руб.	Всего затрат (по окладу + премия + район. коэф-т + страх. взносы), руб.
1	2	4	4	5	6
Директор	1	18 000	26 910	-	26 910
Технолог	1	13 000	19 435	2 600	23 322
Рабочий (квотируемое рабочее место), 025 ставки	3	9 750	14 576, 25	3 000	19 061, 25
Итого:	5	40 750	60 921, 25	5 600	69 293,25

Описание и планирование процесса производства и реализации



Наименование инвентаря или услуги	Количество	Цена за единицу, руб.	Всего затрат, руб.
Открытие ИП	1	4000	4 000
Печать (штамп)	1	500	500
Оплата по договору аутсорсинга (услуги бухгалтера)	1	5 000	15 000
Заработная плата	3 месяца	69 293,25	207 879,75
Оплата электроэнергии	3 месяца	6 000	18 000
Аренда земельного участка	1 сотка	17 500	52 500
Теплица 8*10кв.м	1	60 000	60 000
Электрическая отопительная система для обогрева почвы	36 м	1 800	64 800
Черви	10 семей	1075	10 750
Компост	8 тонн	1000	8 000
Лопата	5	400	2 000
Вилы	3	300	900
Тачка	2	2000	4 000
Ведро	3	160	480
Лейка	3	160	480
Совок	5	130	650
Стеллаж	5	2400	12 000
Фартук	3	200	600
Перчатки	10	50	500
Светодиодная лампа	2	4500	9 000
Влагомер	3	800	2 400
Термометр	3	500	1 500
Индикатор кислотности почвы	1	1000	1 000
Упаковка			10 000
Реклама			30 000
Итого:			516 939,75

Критерии конкурентоспособности предприятий

Критерии	ИП Топтыгина А. «Bio Worms»	ООО «АгроКонтур»	ИП Бородулин В.В. «Черфь»
1	2	3	4
Качество	высокое	хорошее	удовлетворительное
Уровень цены	средний	средний	низкий
Местонахождение (по отношению к заказчику)	средней удаленности	средней удаленности	средней удаленности
Система скидок и бонусов	присутствует	присутствует	отсутствует
Репутация предприятия	новое предприятие	надежное	сомнительная

Strengths (Сильные стороны)

- Растущий рынок сбыта (популярность экологически чистых продуктов, импортозамещение)
- Низкая конкуренция в бизнес-нише
- Возможность по расширению сферы компании (экспансия)
- Стабильное качество производимой продукции
- Экологичность производства и продукции
- Относительно низкий стартовый капитал

Opportunities (Возможности)

- Увеличение рынка сбыта за счет расширения ассортиментной матрицы
- Повышение доступности ресурсов
- Государственная или региональная поддержка сектора бизнеса
- Улучшение экономической стабильности и рост покупательской способности аудитории
- Появление новых покупателей при расширении предоставляемых услуг
- Создание рабочих мест для лиц с ОВЗ
- Установка оборудования для контроля и оптимизации условий микроклимата на ферме
- Разнообразный вес расфасовки реализуемой продукции
- Постановка разнообразных схем расчета (дифференцированный прайс на товар)
- Разработка brand-book компании с акцентом на экологичность товара
- Разнообразие каналов сбыта: интернет торговля, отдел сбыта, мелкорозничная сеть

Weaknesses (Слабые стороны)

- В период start-up Цена выше средней на рынке
- Зависимость объема спроса от сезона
- Узкий ассортимент продукции
- Наличие химических аналогов
- Бюджетный вариант технического оснащения проекта

Threats (Угрозы)

- Нестабильная экономическая ситуация в регионе присутствия
- Неблагоприятный сдвиг в курсе валют
- Изменение законодательства
- Малоосвоенный сегмент
- Сбой производственного цикла по техническим причинам
- Появление продавцов с неverified товаром
- Изменение образа жизни граждан
- Чувствительность организмов к изменению условий окружающей среды

Маркетинговая стратегия BIO WORMS

Сегмент рынка – биoproducty – экологически чистые удобрения

Состояние спроса по видам маркетинга: категория непостоянный спрос

Тип маркетинга – развивающий

Стадия жизненного цикла – этап выведения на рынок

Каналы распределения – 1 уровня

Товарная политика: дифференцированная

Ценовая политика:

1. Стратегия ценообразования – прочное внедрение на рынок
2. Метод ценообразования – метод установления цены с ориентацией на ценностную значимость
3. Ценовая тактика – установление гибкой цены, применение системы скидок

Сбытовая политика:

Два канала сбыта

4. Производитель (ИП) → Потребитель (физ. лица)
5. Производитель (ИП) → покупатель (юр. лица), ИП без образования юр. лица

Стратегия сбыта – выборочное (селективное) распределение



	Описание	Эффект (описание)	Оценка последствий	Оценка вероятности	Уровень риска
		Территория производственных			
	Описание	Фактор риска	Колич. рисков	Доля рисков данного уровня	
	Низкий риск (≤ 25)	25		1	33.3%
		В почве, в которой предполагается разведение червей			
2	Средний риск (≤ 50) Химический состав почвы	50	3	2 10	66.7% 30
	Высокий риск (≤ 75)	75		0	0.0%
		кислотности, иначе это может повлечь за собой гибель червей			
	Оч.высокий риск (≤ 100)	100		0	0.0%
		При кормлении червей следует избегать попадания в их корм не измельченных растительных и пищевых остатков, а также мясных отходов и жировых			
3	Корм	измельченных растительных и пищевых остатков, а также мясных отходов и жировых	2	8	16

Устойчивое

развитие

Краткосрочная цель: выход на рынок экологически чистых удобрений Свердловской области и продажа новой продукции, создание положительного имиджа компании, получение прибыли.

Долгосрочная цель: расширение ассортимента предоставляемых товаров и услуг, выход на рынок Урала и Центра России.

Масштабирование проекта

- ✓ Точечное расширение бизнеса
- ✓ Освоение нового сегмента
- ✓ Продажа готового бизнеса: франшиза



Калькуляция себестоимости

Статьи калькуляции, руб.	Червь "Старатель"	Биогумус
Сырье и материалы	0,050	1,100
Комплектующие	0,440	5,195
Топливо и энергия	0,1	5,58
Основная заработная плата	0,645	2,45
Дополнительная заработная плата	0,09675	0,3675
Начисления на заработную плату	0,223	0,845
Содержание оборудования	0,032	0,123
Общепроизводственные расходы	0,04	0,16
Общехозяйственные расходы	0,06	0,22
Производственная себестоимость	1,69	16,04
Издержки производства	0,05	0,48
Полная себестоимость	1,737	16,52
Прибыль производителя	0,26	2,48
Оптовая цена производителя	2,00	19,00



Величина ежемесячных расходов

Статья затрат	Величина затрат, рублей
Аренда земельного участка	17 500
Оплата по договору аутсорсинга	5 000
Заработная плата	69 293,25
Оплата электроэнергии	6 000
Закупка компоста	8 000
ГСМ	15 000
Аренда автомобиля	7 500
Услуги спецтехники	6 100
Реклама	25 000
Итого:	159 393,25

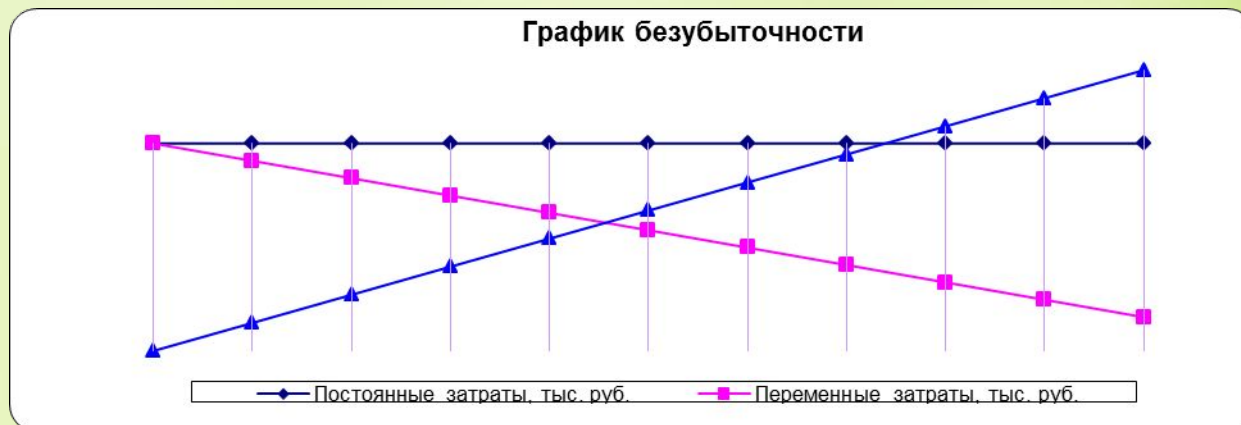
Окупаемость проекта

- ✓ Форма собственности: ИП Топтыгина А.А.
- ✓ Налогообложения: УСН 6% с доходов
- ✓ Стартовый капитал 516 940 руб.
- ✓ Планируемая прибыль до налогообложения: 49600руб.
- ✓ Налог: примерно 12 500 руб. в месяц
- ✓ Чистая прибыль: около 37 000 руб. в месяц
- ✓ Рентабельность: 17,75% / 10%
- ✓ Окупаемость в течении 14 месяцев / 34 месяца

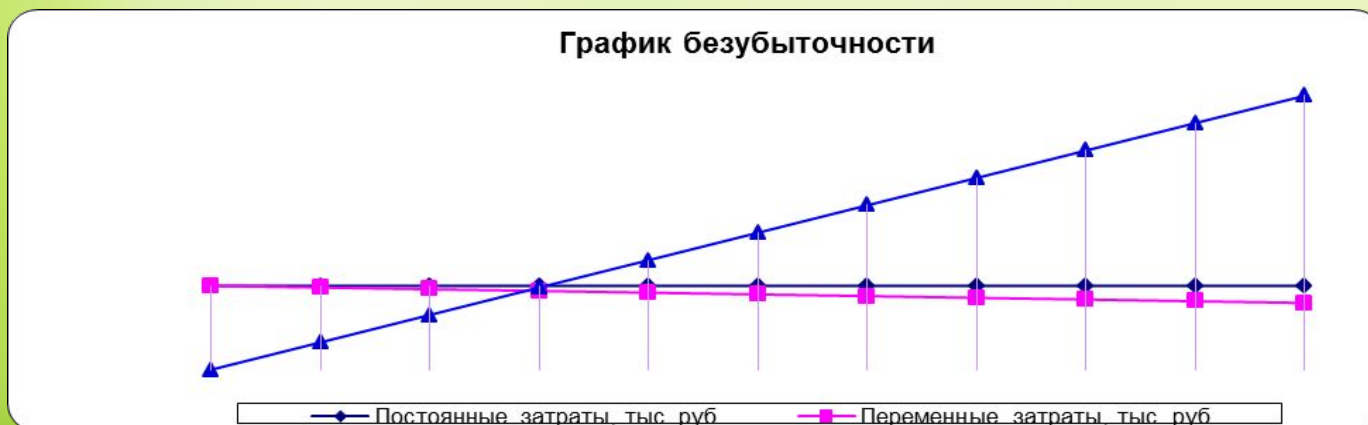


Точка безубыточности

Червь



Биогу



Авторы бизнес - проекта «Bio Worms»

Братищева Алена Геннадьевна
Топтыгина Анастасия Алексеевна





**Спасибо
за внимание!**