**Бизнес-план**

1. Название организации: «Семейная- Пасека.»
2. Стадия развития проекта: на стадии запуска.
3. Суть бизнес-идеи:

 Согласно данным Национального союза пчеловодов емкость рынка меда в России составляет почти 1 млн. тонн в год, то время как объемы производства едва ли дотягивают до 150 тыс. тонн в год. Получается, наши пчеловоды производят в шесть раз меньше того объема, что может съесть население страны. Становится ясным, что рынку еще далеко до насыщения и грамотно организованное пасечное хозяйство принесет прибыль своему владельцу. Благо найти сбыт меда всегда можно, особенно находясь в непосредственной близости к крупному городу.

Пчеловодство — одно из древнейших занятий человека. Исследователями установлено, что на Руси им занимались еще в XI веке. В начале люди использовали мёд только для питания, затем и для лечения. Позже было найдено применение и воску. Оба продукта в настоящее время являются важнейшим сырьем пищевой, фармацевтической и радиоэлектронной промышленности. После того как были открыты лечебные свойства яда насекомых и найден способ его получения в чистом виде, люди стали проявлять к пчёлам ещё больше интереса.

 Пчеловоды-любители обычно заводят пасеку для получения меда. Обдумывая проект пчеловодного бизнеса, необходимо учитывать и другие ценные продукты, производимые пчелами.

1. Воск. В процессе жизнедеятельности пчелы выделяют восковые пластинки, из которых отстраивают восковые соты. За сезон обновляется третья часть сотов. Из выбракованных рамок и забруса получают воск.
2. Пыльца. В весенний и раннелетний периоды на пасеке при помощи специальных устройств пыльце уловителей собирают обножку пыльцы. Этот продукт пользуется большой популярностью у покупателей.
3. Перга. Переработанная пчелами и прошедшая процесс ферментирования цветочная пыльца является очень полезным продуктом.
4. Прополис. Смолистое вещество, которое пчелы собирают с растений и деревьев, используя его в качестве клея. Обладает лечебными свойствами, применяется в народной и официальной медицине.
5. Маточное молочко. Очень ценный, полезный и дорогой продукт пчеловодства. Технология получения требует достаточной квалификации и наличия специального оборудования.
6. Пчелиный яд. Это также ценный и дорогой продукт. Но начинающему пчеловоду следует освоить пчеловождение, а потом при желании заниматься этим направлением пчеловодства.
7. Трутневые личинки и личинки пчелиной моли. Лекарственные средства на их основе обладают лечебными свойствами и широко востребованы.
8. Пчелиный подмор. Лекарственное средство, обладающее лечебными свойствами и широко востребовано.

Кроме получения продукции от пчел, ваш бизнес может быть построен на разведении и продаже самих пчел.

* Постоянно пользуются спросом пчелиные отводки и семьи на продажу.
* Вывод пчелиных маток. Это направление требует высокой квалификации пчеловода.

Основные виды продукции (на начальном этапе):

* Мед
* Прополис
* Пыльца
* Подмор

Клиент 1. Потребители меда.

|  |  |
| --- | --- |
| Демографические характеристики | Психографические характеристики |
| Пол:Возраст:Образование:Уровень дохода:Социальный статус: | ЛюбойЛюбойЛюбоеСредний и вышеВ числе покупателей мёда состоятельных людей очень мало. Если они и покупают его, то в основном сотовый, как экзотический и нестандартный подарок. Главным же образом мёд приобретают пенсионеры, мелкие служащие, если так можно выразиться «средний класс». |

Клиент 2. Потребители прополиса, пыльцы, подмора.

|  |  |
| --- | --- |
| Демографические характеристики | Психографические характеристики |
| Пол:Возраст:Образование:Уровень дохода:Социальный статус: | ЛюбойЛюбойЛюбоеСредний и выше среднегоОсновными потребителями прополиса, пыльцы, подмора являются люди, для которых здоровье имеет большое значение, т.к. эти продукты является антибактериальными средствами, а также в них присутствует много разных витаминов и минеральных веществ, используемых в медицинских целях. |

4.Ассортимент (линейка продуктов)

Линейка продуктов для клиента 1

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа | Бесплатный (промо-продукт) | Дешевый | Средний(основной) | Дорогой | Супер дорогой (VIP-продукт) |
| Название |  | Мед с забрусом | Мед |  | Сотовый мед |
| Описание (какими характеристиками обладает продукт) |  | Исключительно полезный продукт с высокими вкусовыми качествами | Исключительно полезный продукт с высокими вкусовыми качествами |  | Нестандартный, полезный продукт с высокими вкусовыми качествами |
| Цена |  | 400 – 600 руб за литр | 600 – 900 руб за литр |  | 1000 -1200 за одну полурамку |
| Бонусы (ценности, которыми мы привлекаем клиента) |  | Допускается скидка до стоимости 300 р за литр продукта при оптовой закупке. | Допускается скидка до стоимости 500 р за литр продукта при оптовой закупке. |  |  |

Линейка продуктов для клиента 2.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа | Бесплатный (промо-продукт) | Дешевый | Средний(основной) | Дорогой | Супердорогой (VIP-продукт) |
| Название |  |  | Прополис |  |  |
| Описание (какими характеристиками обладает продукт) |  |  | Исключительно полезный продукт с высокими медицинским свойствами. |  |  |
| Цена |  |  | 15 р за гр |  |  |
| Бонусы (ценности, которыми мы привлекаем клиента) |  |  | Допускается скидка до стоимости 12 руб за 1 гр продукции при оптовой закупке. |  |  |
| Название |  |  | Пыльца  |  |  |
| Описание (какими характеристиками обладает продукт) |  |  | Исключительно полезный продукт с высоким содержанием биологически – активных веществ, повышающих защитные свойства организма |  |  |
| Цена |  |  | 700 руб за кг |  |  |
| Бонусы (ценности, которыми мы привлекаем клиента) |  |  | Допускается скидка до стоимости до 600 руб при оптовых закупках |  |  |

5.Конкурентные преимущества

Согласно данным Национального союза пчеловодов емкость рынка меда в России составляет почти 1 млн. тонн в год. В то время как объемы производства едва ли дотягивают до 150 тыс. тонн в год. Получается, наши пчеловоды производят в шесть раз меньше того объема, что может съесть население страны. Становится ясным, что рынку еще далеко до насыщения и грамотно организованное пасечное хозяйство принесет прибыль своему владельцу. Благо найти сбыт меда всегда можно, особенно находясь в непосредственной близости к крупному городу. Сбыт продукции облегчен тем фактом, что пасека будет находится в 200 км от крупного города, с населением 1млн. человек и на расстоянии от 65 до120 км нескольких: крупных железнодорожных станций и набольших городов. И в отличии от других продуктов питания качественный мед не портится при условии правильного хранения. Качественный мед с разнотравья Саянских гор пользуется спросом, как в Саянском районе, а также в Красноярском крае и далеко за его пределами.

Сравнительная характеристика с конкурентами.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Сравнение  | Конкурент № 1 | Конкурент № 2 | Семейная пасека |
| По цене | От 500 руб / л и выше скидок не предусмотрено | От 700 -900 руб/лскидок не предусмотрено | От 600 -900 руб/л |
| По удаленности от основных потребителейг. Красноярскдр. города и крупные станции | 200км65-120 км | 350 км25-120 км | 200км65-120 км |
| По качеству | Судя по видиоролику в интернете, мед низкого качества не зрелый (т. к. рамки с медом не запечатанные) | Высокое качество меда, но мед с одного или двух медоносов (растений) | Высокое качество меда с разнотравья Саянских гор. |
| По способу реализации | Согласно объявлению в интернете оптовая и розничная продажа у производителя. Других способов не предлагается. | Реализация на рынках г. Шарыпова и г.Ужура, и розничная продажа у производителя.  | Реализация на рынках г. Красноярска, г.Уяра, г. Заозерного, и п. Бородино, ст. Саянская, ст. Мана, розничная продажа на пасеке. Распространение через родственников, знакомых, во время проведения медовых ярмарок и т. п. |

Конкурент № 1- пасечник Саянского района реализующий продукцию через рекламу в интернет сети.

Конкурент № 2- пасечник с. Шушь Шарыповского района.

6. План продвижения продукции

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Что будем делать? | Зачем будем делать? | Как будем делать? | Что будет в результате? | Сколько будет мне это стоить? |
| * 1. Приобретение строительных материалов, изготовление ульев и рамок
 | Для содержания пчел | Из приобретенных материалов изготовим улья и рамы своими руками | 10 ульев | 9425 руб |
| * 1. Приобретение кормов
 | Для осенней обработки и весенней стимуляции развития пчелосемей | Обработка с бипином и др. препаратами (осень), весной с молоком или хвоей или дрожжами  | Предотвратим заражение варатозом.Для увеличения расплода в семье | 2500 |
| * 1. Приобретение лекарства
 | Профилактика варатоза | Обработка с бипином и др. препаратами (осень) | Предотвратим заражение варатозом. | 200 |
| * 1. Приобретение пчел
 | Для пополнения роя | Приобретение у частных предпринимателей | 10 пчелосемей (с ульями) | 70 -80 тыс руб |
| * 1. Уход за пчелами
 | Необходимое условие содержания | Осмотр ульев на предмет засева, развития пчелосемей, откачка меда во время медосбора. Подготовка к зимовке ульев. | Сохранение и увеличение пчелосемей, получение высококачественной продукции | Своими силами и силами членов семьи |
| * 1. Поиск рынка сбыта, заключение договоров, регистрация предприятия
 | Для выгодного сбыта продукции | Поиск рынка сбыта через объявления в сети, через знакомых и расклеивание объявлений, личных встречах, беседах. Заключение договоров с соблюдением всех юридических требований | Заключение как минимум 1 договора по сбыту меда и прополиса. | 1000 -3000 руб |
| * 1. Реализация полученной продукции
 | Для получения прибыли | Через торговую сеть, рынки, родственников и знакомых | Сбыт продукции в полном объеме на выгодных условиях. | Получим выручки:1год -1259502 год -255000 |

1. Требуемые ресурсы

**Необходимое оборудование, материалы**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Кол - во | Цена | Сумма  |
| 1 | Медогонка | 1шт | Первый год возьмем в безвозмездную аренду |
| 2 | Доски на изготовление ульев и рамок | 1,57 м3 | 6000 | 9425 |
| 3 | Пчелосемья | 10 семей | 7000 - 8000 | 70000 -80000 |
| 4 | Дымарь | 1 шт | 600 | 600 |
| 5 | Стамеска | 1 шт | 90 | 90 |
| 6 | Проволока | 4 катушки | 80 | 320 |
| 7 | Пыльцеуловитель | 10 шт | 150 | 1500 |
| 8 | Вощина | 15 кг | 460 | 6900 |
| 9 | Спецодежда | 2 компл. | 600 | 1200 |
| 10 | Фильтр медовый | 1шт | 150 | 150 |
| 11 | Вилка для распечатывания медовых рамок | 2 шт | 280 | 560 |
| 12 | Прополиса сборник | 10 шт | 110 | 1100 |
| 13 | Маточная клеточка | 10 шт | 45 | 450 |
| **14** | **Итого** |  |  | **92295 -102295** |

**Обеспечение требуемых трудовых ресурсов за счет семьи (привлечение дополнительных ресурсов не требуется)**

7.Финансовый план

Расходы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Всего** | **1 год** | **Всего** | **2 год** |
| **I** | **II** | **III** | **IV** | **I** | **II** | **III** | **IV** |
| **Корма** | 2500 |  | 1000 | 1000 | 500 | 5000 |  | 2500 | 2500 |  |
| **Лекарства** | 200 |  | 200 |  |  | 400 |  | 200 | 200 |  |
| **Пчелы**  | 70000 – 80000  |  | 70000 – 8080000  |  |  | Увеличение кол – ва за счет роения, отводков и т.п. |
| **Транспортные расходы** | 3600 |  |  | 3600 |  | 4000 |  |  | 4000 |  |
| **Изготовление ульев рамок** | 9425 | 5000 | 4425 |  |  | 18950 | 9425 | 9425 |  |  |
| **Страхование (5 % от стоимости пчелосемьи)** | 3500 |  | 3500 |  |  | 7000 |  | 7000 |  |  |
| **Прочее** | 3045 |  | 1045 | 1000 | 1000 | 8000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 |
| **Итого** | **92295 - 102295** | 5000 | **80170- - 90170** | **5600** | **1500** | **43350** | **11425** | **21125** | **8700** | **2000** |

Доходы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Всего** | **1 год** | **Всего** | **2 год** |
| **I** | **II** | **III** | **IV** | **I** | **II** | **III** | **IV** |
| **Мёд (л)** | 250 |  |  | 250 |  | 500 |  |  | 500 |  |
| **Цена (руб.)** | 500 |  |  | 500 |  | 500 |  |  | 500 |  |
| **Выручка (руб.)** | 125000 |  |  | 125000 |  | 250000 |  |  | 250000 |  |
| **Прополис (кг.)** | 0,5 |  |  | 0,5 |  | 3 |  |  | 3 |  |
| **Цена (руб.)** | 1200 |  |  | 1200 |  | 1200 |  |  | 1200 |  |
| **Выручка (руб.)** | 600 |  |  | 600 |  | 3600 |  |  | 3600 |  |
| **Цветочная пыльца (кг)** | 0,5 |  |  | 0,5 |  | 2 |  |  | 2 |  |
| **Цена (руб.)** | 700 |  |  | 700 |  | 700 |  |  | 700 |  |
| **Выручка (руб.)** | 350 |  |  | 350 |  | 1400 |  |  | 1400 |  |
| **Итого** | **125950** |  |  | **125950** |  | **255000** |  |  | **255000** |  |

8.Анализ рисков и способы их предотвращения

Примерные риски в пчеловодстве:

1. Плохая зимовка пчёл вследствие человеческого фактора или некачественных кормов (чтобы уменьшить этот риск, нужно хорошо подготовить пчел к зиме и обеспечить хорошими кормами).
2. Эпидемии и болезни пчёл (этого риска можно избежать, если соблюдать санитарно-эпидемиологические правила содержания пчёл и правильно проводить их лечение).
3. Риск неурожая и плохие погодные условия (этого риска можно избежать, если использовать кочевой метод пчеловодства, позволяющий расширить медоносную базу).
4. Риск несбытия продукта (этого риска можно избежать с помощью привлечения постоянной клиентуры).
5. Поджоги, угоны, хищение основного фонда (на этот случай предусмотрена страховка).
6. Запаривание пчёл при перевозке (этого риска можно избежать, если применять кочевые сетки и предварительно хорошо подготовиться к перевозке).

9.способы масштабирования и тиражирования товара

1. Сохранение высокого качества меда (откачивать только зрелый мед)

2.Удерживание конкурентных преимуществ

3. Реклама

4. Участие в медовых ярмарках

5. Привлечение покупателей через интернет сети, знакомых, дегустацию продукции и т. п.

МКОУ Большеарбайская СОШ

**Бизнес – план**

**«Семейная - Пасека»**

Авторы проекта:

Ножкина Дарья,

 Чуяшенко Яна

Руководитель:

Алексеева Л. А.

Большой Арбай

2018 год