

«Венчурный Акселератор»

Экологически чистая
продукция в птицеводстве



Еco poultry products– разработка индивидуальных схем применения пробиотических препаратов

Еco poultry products – находит индивидуальный подход каждому клиенту, подбор подходящих схем применения микробиальных препаратов на основе бактерий рода *Bacillus* и апатогенных грибов *Arthrobotrys oligospora* для разных видов сельскохозяйственной птицы. Для повышения сохранности, среднесуточных привесов, иммунного статуса и получение экологически чистой продукции.

Основные проблемы использование антибиотиков, стимуляторов роста, гормональных препаратов для откорма сельскохозяйственной птицы, которые накапливаются в тканях организма птицы. Замена кормовых антибиотиков на кормовые пробиотики решит данную проблему.

Цель проекта через 12 месяцев:

занять рынок 6% и выйти на ежемесячную выручку 200 000 руб.

Цель проекта через 3 года:

занять рынок 15% и выйти на ежемесячную выручку 2 000 000 руб.

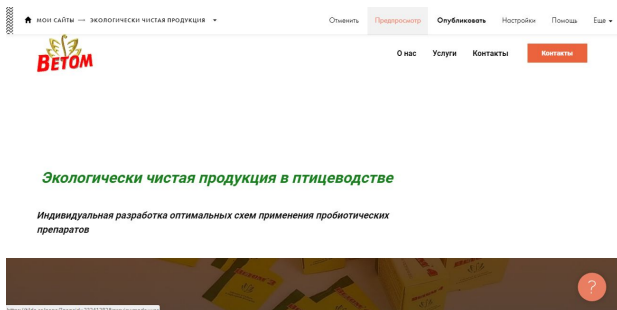


СТАДИЯ ПРОДУКТА

что есть, количество пользователей, какие месячные обороты?

Сотрудничество с ООО НПФ «Исследовательский центр» (на хоздоговорной основе)

- Проведен ряд научных исследований на с/х птице.
- Опубликован ряд научных статей в журналах ВАК, Scopus.
- Получены патенты на полезную модель.
- Апробация результатов на конференциях,, семинарах, конкурсах.



РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ



ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА
ПО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

(12) ОПИСАНИЕ ИЗОБРЕТЕНИЯ К ПАТЕНТУ

(52) СПК
A23K 10/30 (2019.02)

(21)(22) Заявка: 2018122723, 21.06.2018

(24) Дата начала отсчета срока действия патента:
21.06.2018

Дата регистрации:
14.06.2019

Приоритет(ы):
(22) Дата подачи заявки: 21.06.2018

(45) Опубликовано: 14.06.2019 Бюл. № 17

(19) **RU** (11) **2 691 591** ⁽¹³⁾ **C1**

(51) МПК
A23K 10/30 (2016.01)

(72) Автор(ы):
Ноздрин Григорий Антонович (RU),
Рафикова Эльмира Рамилевна (RU),
Леляк Александр Иванович (RU)

(73) Патентообладатель(и):
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего
образования "Новосибирский
государственный аграрный университет"
(RU)

Автоматизация Win



Venture
Accelerator

1VA.VC

Наши преимущества



Препараты на основе бактерий рода *Bacillus* размножаются в толстом отделе кишечника, подавляют рост патогенной микрофлоры



Хищные грибы обладают нематоцидным действием.
Arthrobotrys oligospora



Низкая себестоимость продукции. Индивидуальный подход к каждому клиенту



Стимулируют иммунный статус сельскохозяйственной птицы.



Повышение сохранности и среднесуточного прироста



Не накапливается в тканях и органах организма птицы






КТО НАШИ КЛИЕНТЫ И МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ

как будем зарабатывать на наших клиентах?

B2C

Крупные птицефабрики по выращиванию сельскохозяйственной птицы..

Стоимость других пробиотических препаратов

		
<p>Пробиотики кормовая добавка для кур и... Gaspoin.ru</p> <p>999 ₺</p>	<p>Пищевая добавка Now Foods Gr8-Dophilus... MAKEUP</p> <p>1 180 ₺</p>	<p>БВМ добавка "Добрый селянин" с... Яндекс.Маркет</p> <p>720 ₺</p>

B2B

Частные и малые фермерские хозяйства по выращиванию сельскохозяйственной птицы

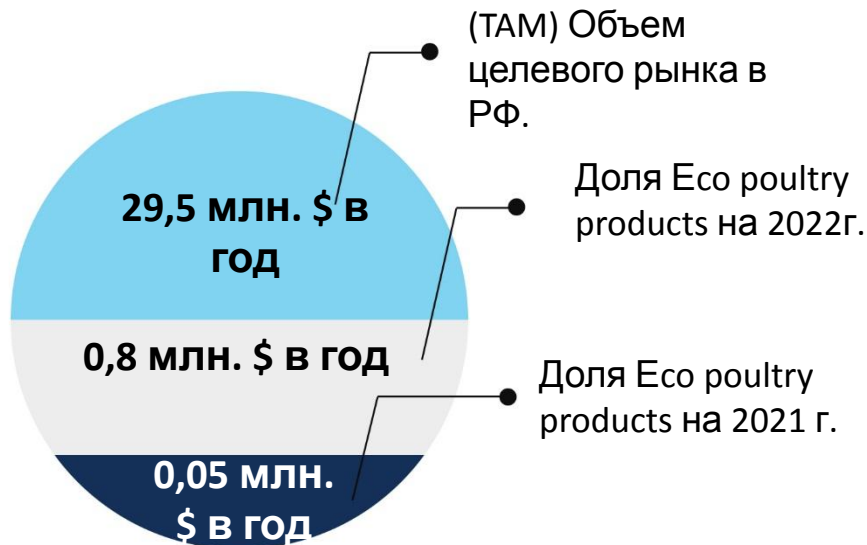
Стоимость нашего продукта

	
<p>БАД Ветом 2 (500 г)</p> <p>631 руб./шт</p>	<p>БАД Ветом 4 (500 г)</p> <p>631 руб./шт</p>



ГДЕ РЫНОК? КТО КОНКУРЕНТЫ?

Рынок B2C и частично B2B.



Ключевой конкурент

Биотехнологическая фирма "Компонент"

- Более \$100 млн. объем выручки
- Более 9 предложений на сайте
- Более 100 городов РФ



ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

До 2023 года включительно

1. Увеличение доли повторных покупок в год до 50%;
2. Расширение географии продаж экскурсий до 130 компаний;
3. Развитие партнерской сети. Увеличение доли продаж через партнеров до 30%;
4. Увеличение изучения различных схем применения препаратов;
5. Увеличение числа заказов до 20 в день;
6. Увеличение среднего чека до 50 тыс рублей;
7. Расширение изучения схем применения препаратов на других видах животных для повышения иммунного статуса



КАКИЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ И ЮНИТ-ЭКОНОМИКА В НИХ

Каналы продаж:

Название канала продаж			Реклама в Яндекс	Веб-сайт	Email-маркетинг
Users or Lead Acquisition	Поток пользователей	Чел.	2 000	900	800
Buyers	Платящие клиенты	Чел.	10	20	30
Conversion	Конверсия в [первую] покупку	%	0,5000%	2,2222%	3,7500%
Average Price	Средний чек	Руб.	2 500,00	2 000,00	3 500,00
Average Payment Count	Среднее количество платежей от одного клиента	шт.	2	3	3
Average revenue per user (ARPU)	Средний доход с привлеченного пользователя	Руб.	25	133,3333333	393,75
Average Revenue Per Paying User (ARPPU) / Lifetime Value (LTV)	Средний доход с платящего клиента	Руб.	5 000,00	6 000,00	10 500,00
Revenue	Платежи от клиентов	Руб.	50 000,00	120 000,00	315 000,00
Acquisition Costs	Затраты на рекламу в канале	Руб.	10 000,00	600,00	500,00
Cost per lead (CPL)	Стоимость привлечения одного пользователя	Руб.	5,00	0,67	0,63
Customer Acquisition Cost (CAC)	Стоимость привлечения одного платящего клиента	Руб.	1 000,00	30,00	16,67
COGS (first sale)	Издержки на первой продаже	Руб.	240,00	240,00	240,00
COGS (each sale)	Издержки на каждую продажу	Руб.	100,00	100,00	100,00
Total profit	Прибыль с канала продаж	Руб.	35 600,00	108 600,00	298 300,00
Profit per user (= ARPPU - CAC - COGS)	Прибыль с одного клиента	Руб.	3 560,00	5 430,00	9 943,33



СКОЛЬКО?

Будущие денежные потоки проекта

Движения денег (руб)	янв.22	фев.22	мар.22	апр.22	май.22	июн.22	июл.22	авг.22	сен.22	окт.22	ноя.22	дек.22	Итого
+ Входящее сальдо	50 000	693 000	672 000	649 200	620 200	599 000	611 200	639 200	639 000	688 200	875 200	1 367 200	2 144 200
+ Поступления:	0	1 500	2 700	12 000	27 000	40 000	80 000	32 000	100 000	255 000	500 000	785 000	3 988 000
+ Продажа подписки		1 000	2 000	10 000	25 000	40 000	80 000	30 000	100 000	250 000	500 000	750 000	1 788 000
+ Продажа рекламы		500	700	2 000	2 000			2 000		5 000		35 000	47 200
- Платежи:		500	700	2 000	2 000			2 000		5 000		35 000	47 200
- Маркетинг	-35 000												-35 000
- Реклама	-20 000	-20 000	-25 000	-40 000	-40 000	-20 000	-50 000	-50 000	-50 000	-60 000			-375 000
- Прочее	-2 000	-2 000	-1 000	-1 000	-8 000	-8 000	-2 000	-2 000	-1 000	-8 000	-8 000	-8 000	-51 000
+ Финансирование:	700 000	0	0	0	0	0	0	20 000	0	0	0	0	720 000
+ Собственные средства	200 000							20 000					220 000
+ Внешние инвестиции	500 000												500 000
Итого оборот за период	750 000	-20 500	-23 300	-29 000	-21 000	12 000	28 000	0	49 000	187 000	492 000	777 000	2 201 200
Сальдо на конец периода	750 000	729 500	706 200	677 200	656 200	668 200	696 200	696 200	745 200	932 200	1 424 200	2 201 200	



КТО РАБОТАЕТ НАД ПРОЕКТОМ, В КАКОМ ГОРОДЕ И КАКИЕ КОНТАКТЫ ДЛЯ СВЯЗИ?



Яковлева Наталья

Исполнитель. Умеет анализировать
данный. Опыт работы с данной
проблемой 4 года.

г. Новосибирск

nataha951995@mail.ru

+7 (961) 220 63 35

