

Основы ведения предпринимательской деятельности в области сельского хозяйства, сельскохозяйственной кооперации

Системный интегратор решений



Семена



Обучение



СЗР



Техника



Земельный банк
>150 000 га.

Партнёры



Агро
Эксперт
Групп

Doctor
Farmer



KWS



ВНИИМК



АМЕТИС



Бухаров Дмитрий

Директор по развитию
СПК Урожай



ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ



Центр
компетенций в сфере
сельскохозяйственной кооперации
и поддержки фермеров



РОССЕЛЬХОЗЦЕНТР



ДЕРЕВЕНСКИЕ
ПРОДУКТЫ

Консультант по развитию агробизнеса,
маркетинга, автоматизации, разработке
бизнес –стратегий.

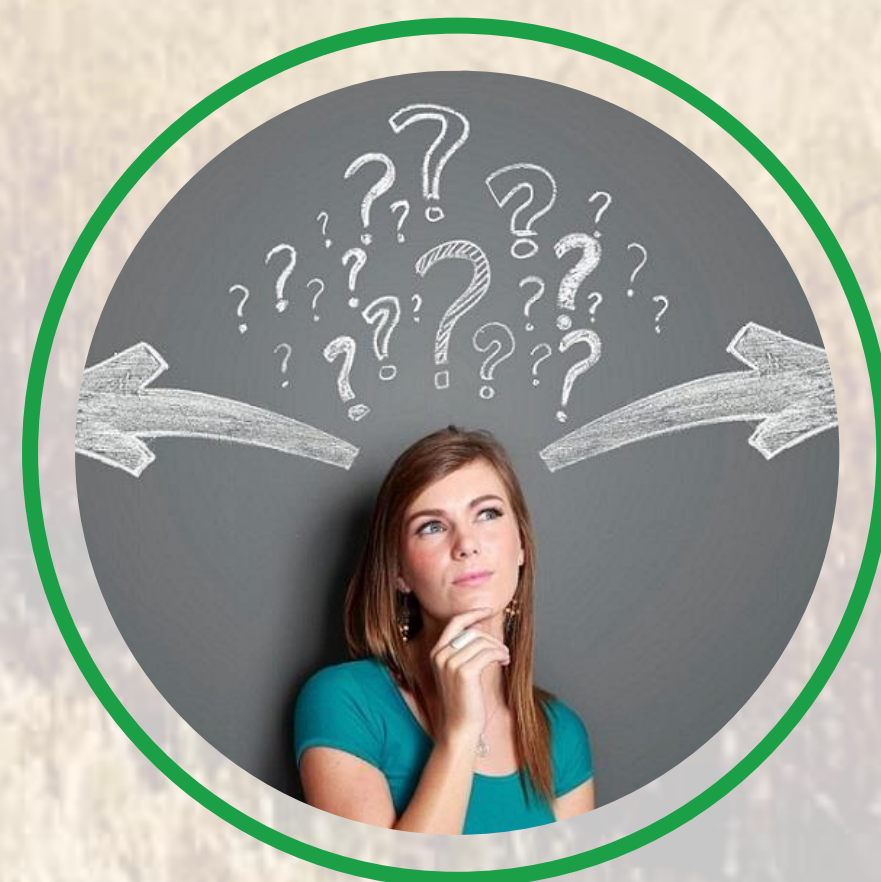
Автор бизнес-планов,
Программ обучения в области сельского
хозяйства



Программа вебинара



**Бизнес-идеи для
КФХ**



**Выбор
направления
деятельности**



**Бизнес-модели
в сельском
хозяйстве**



Программа вебинара



**Роль и уровни
бизнес
планирования**



**Как
поддерживать
энтузиазм**



**Зоны внимания
собственника
бизнеса**

#1. Бизнес-идеи для КФХ: механизмы поиска и проверка гипотез



Бизнес-идеи: механизм поиска

1 Интернет-разведка

Посмотрите интервью с лидерами рынка, истории успехов и провалов. Соберите «досье» по нише.

- 5 книг по теме
- 3 YouTube-канала по теме
- 5 лидеров рынка
- 10 историй провалов
- 10 историй успеха

2 Курсы, вебинары

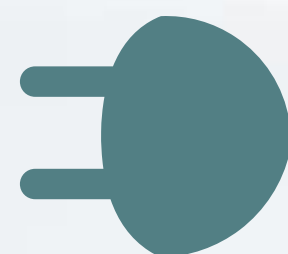
Пройдите курсы, вебинары, семинары по интересующей тематике. Поймите насколько ниша подходит Вам

3 Клубы, форумы

Задайте вопросы экспертам, профессионалам. Посмотрите какие вопросы обсуждают

4 Тест-драйв

Найдите 3-4 компании, где можете пройти стажировку, или предложить свои услуги





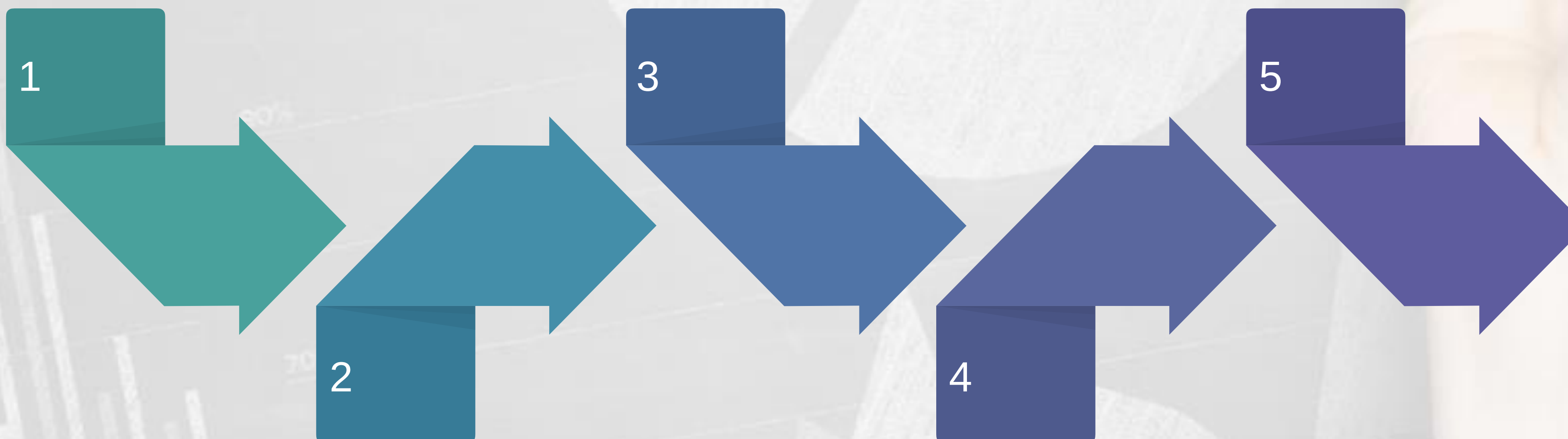
Бизнес-идеи: проверка гипотез



Растущий
ёмкий рынок

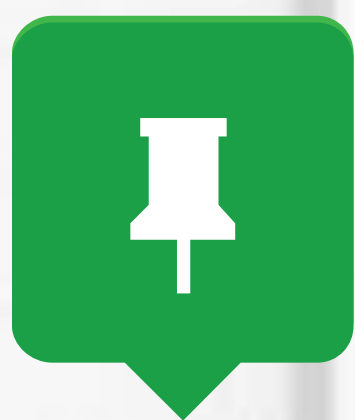
Возможность
кастомизации продукта

Возможность быстро
трансформировать
продукт при изменениях рынка



Масштабируемость

Максимальная
автоматизация



Экспресс-тест для вашей гипотезы

Идею-лидера дополнительно оцените по следующим критериям:

- 1 Знание отрасли
- 2 Доступность ниши (как быстро можно запустить бизнес)
- 3 Цикл сделки (вначале выбирайте бизнес-модели с короткими сделками)
- 4 Конкурентность рынка
- 5 Сложности выхода на рынок



#2. Как выбрать направление деятельности в сельском хозяйстве



Как выбрать направление деятельности

Выберите наиболее подходящий вид деятельности а разделе 01
ОКВЭД

- Тепличное хозяйство
- Овощеводство открытого грунта
- Животноводство: мясное, молочное, свиноводство, овцеводство, козоводство и т.д.
- Птицеводство
- Пчеловодство
- Растениеводство: зерновые, технические, мастичные культуры
- Транспортировка и хранение с/х продукции
- Переработка с/х продукции



Как выбрать направление деятельности



Давайте построим бизнес-модель бизнеса.
Заполните матрицу отвечая на вопросы как можно полнее.



Ключевые партнёры

Условия работы с поставщиками?
Кто ключевые партнёры?
Кто поставщики Ваших конкурентов?



Ключевые виды деятельности

Себестоимость Ваших продуктов?
Как её можно оптимизировать?
Сколько стоит продвижение товаров/услуг?



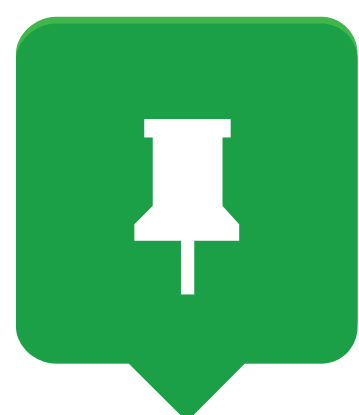
Ключевые ресурсы

Люди – как привлечь людей?
Сколько платить? Как мотивировать?
Где брать финансирование на старт?
Как и когда выйти на самоокупаемость

Структура издержек



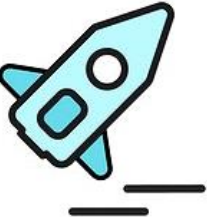
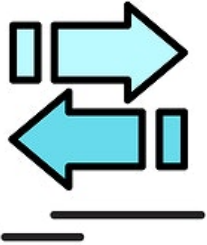
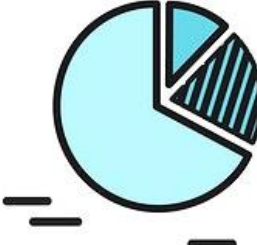
Каков бюджет на ближайшие 6 месяцев?



Как выбрать направление деятельности



Давайте построим бизнес-модель бизнеса.
Заполните матрицу отвечая на вопросы как можно полнее.

Ценностное предложение В чем ценность вашего продукта? Почему клиент будет работать именно с вами? 	Взаимоотношения с клиентами Что ждет от Вас клиент? Нужны ли ему клиентские сервисы? Доставка? Служба поддержки?  Каналы коммуникации и сбыта Какие каналы Вы будете использовать? Какие у них особенности и стоимость? Какие каналы самые эффективные? 	Потребительские сегменты Что ожидают от Вас клиенты? Кто главный потребитель? Какие потребности Вы удовлетворяете? Какие сегменты рынка Вы хотели занять? 
Структура доходов  Способы монетизации? Как можно зарабатывать больше?		



Как выбрать направление деятельности

Протестировав все гипотезы и направления выявляем самую сильную. Которая наиболее детализирована в матрице. Это и будет самое сильное направление.

Стратегия: вход в рынок «СИЛЬНЫМ ПЛЕЧОМ»

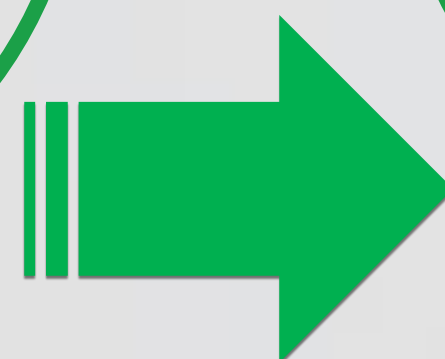
Заполнение матрицы стоит производить совместно с консультантами. Это позволит не попасть в ловушку самозаблуждения и самоуспокоения!



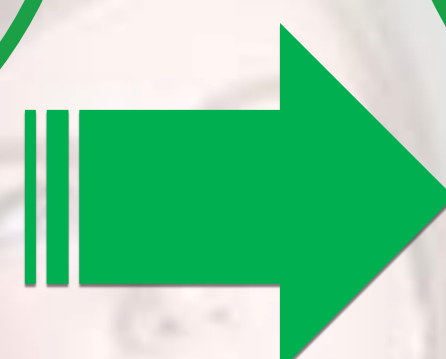
Как выбрать направление деятельности



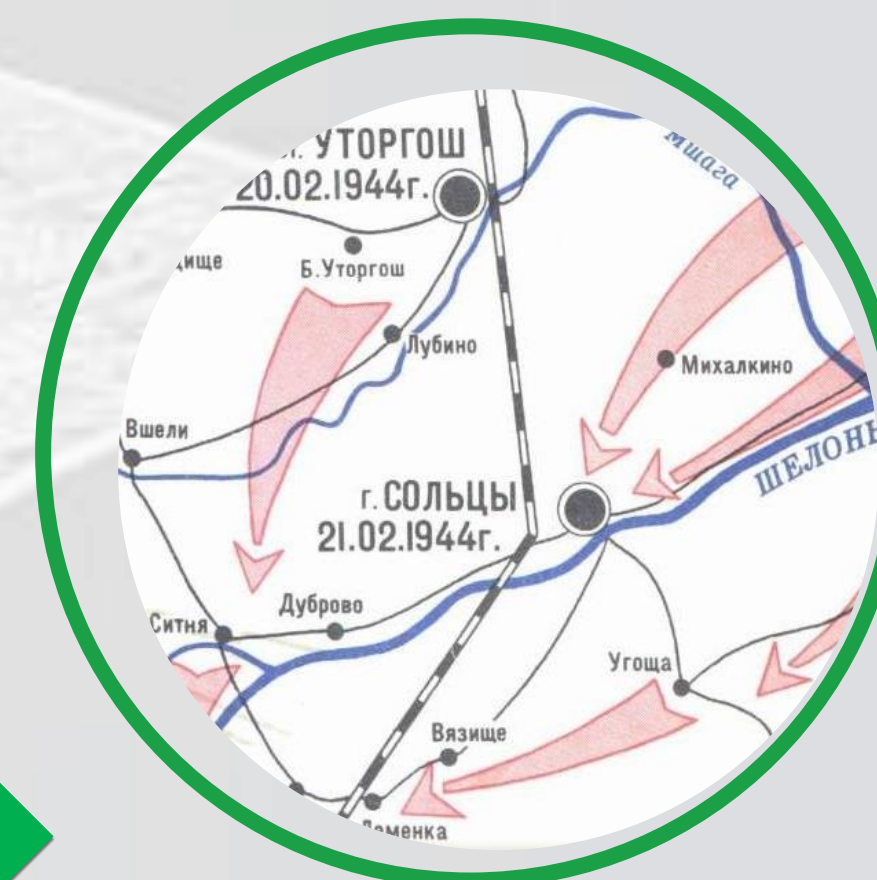
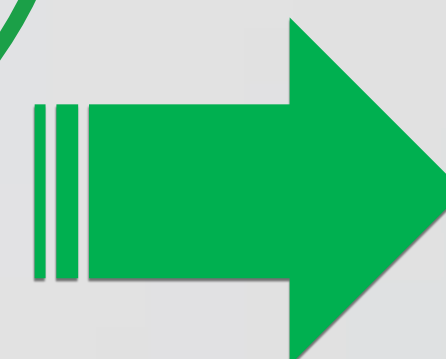
Генерируем идею



Определяем свои
сильные стороны,
получаем оценку от
экспертов



Тестируем идеи по
матрице



Определяем
направление
деятельности

#3. Бизнес-модели в сельском хозяйстве





Бизнес-модели для КФХ



«Сырьё»

Наиболее распространено.
Сектор B2B.



«Уникальность»

Наиболее распространено.
Сектор B2C.



«Масштаб»

Сделать что и весь рынок только больше, лучше, быстрее.



«Сервис»

Обслуживание интересов узкой аудитории, пула клиентов.
Сектор B2B.



Бизнес-модели для КФХ



«Органика»

Отработка
перспективного
тренда.
Сектор B2C.



«Франшиза»

Развитие
успешной
франшизы.
Сектор B2C.



«Переработка»

Узкая
специализация.
Опора на «сырьё»
или «Торговлю».
Сектор B2C/ B2B.



«Торговля»

Меньшая часть
своей продукции,
большая – других
производителей.
Сектор B2C.



Бизнес-модели для КФХ

**Предприятие должно быть в состоянии
выполнить личную финансовую цель
предпринимателя**



Надо составить проект такого предприятия!



Бизнес-модели для КФХ

Большинство проблем КФХ лежит в области финансов



**Компетенция бизнес-моделирования
является обязательной для каждого предпринимателя**



Бизнес-модели для КФХ

**Бизнес-моделирование необходимо, чтобы
заранее понять, выгодно заниматься
выбранным бизнесом или нет**



**СХ – это просто один из вариантов бизнеса.
СХ есть смысл заниматься, если оно
действительно выгодно**



Бизнес-модели для КФХ





Бизнес-модели для КФХ

Важна не выручка, а валовая прибыль,
которую несёт продукт





Бизнес-модели для КФХ

В финансовой модели необходимо резервировать выполнение личной финансовой цели



#4. Роль бизнес планирования

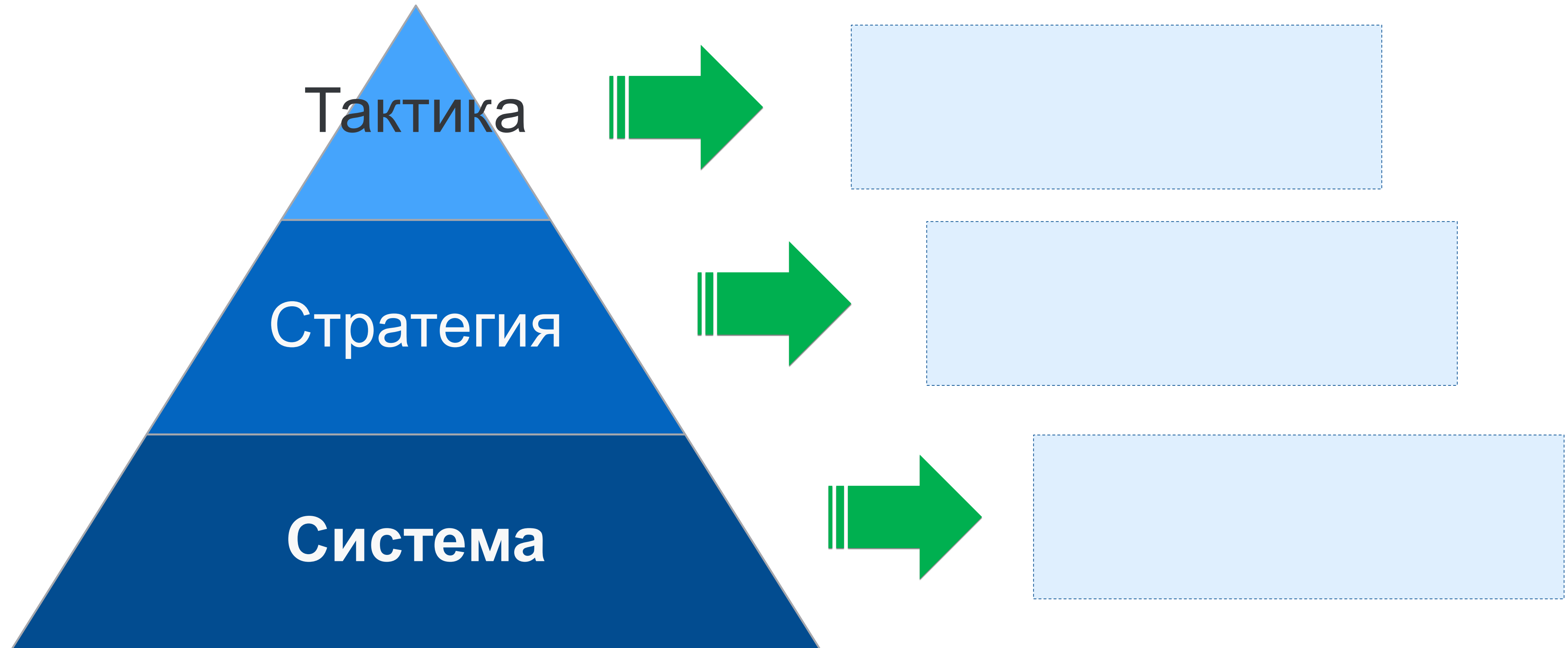


Уровни планирования



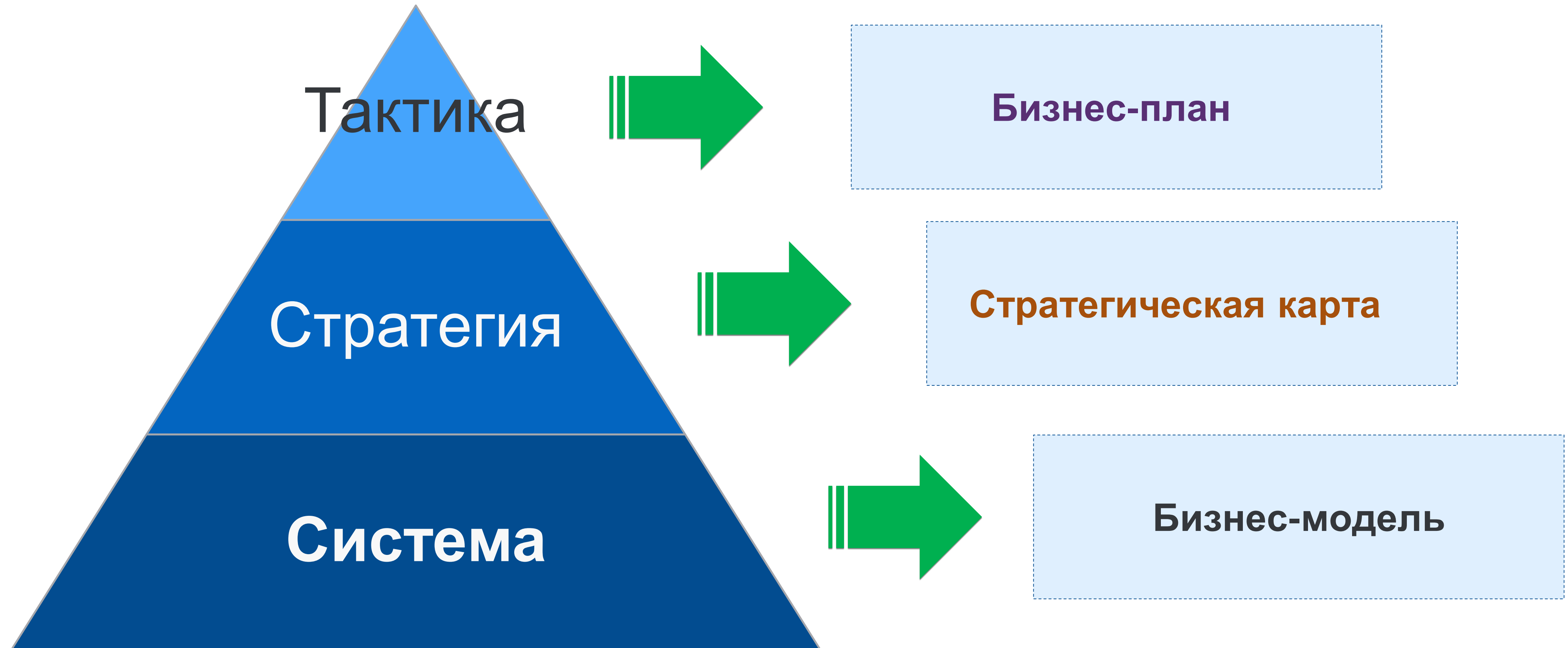


Уровни планирования



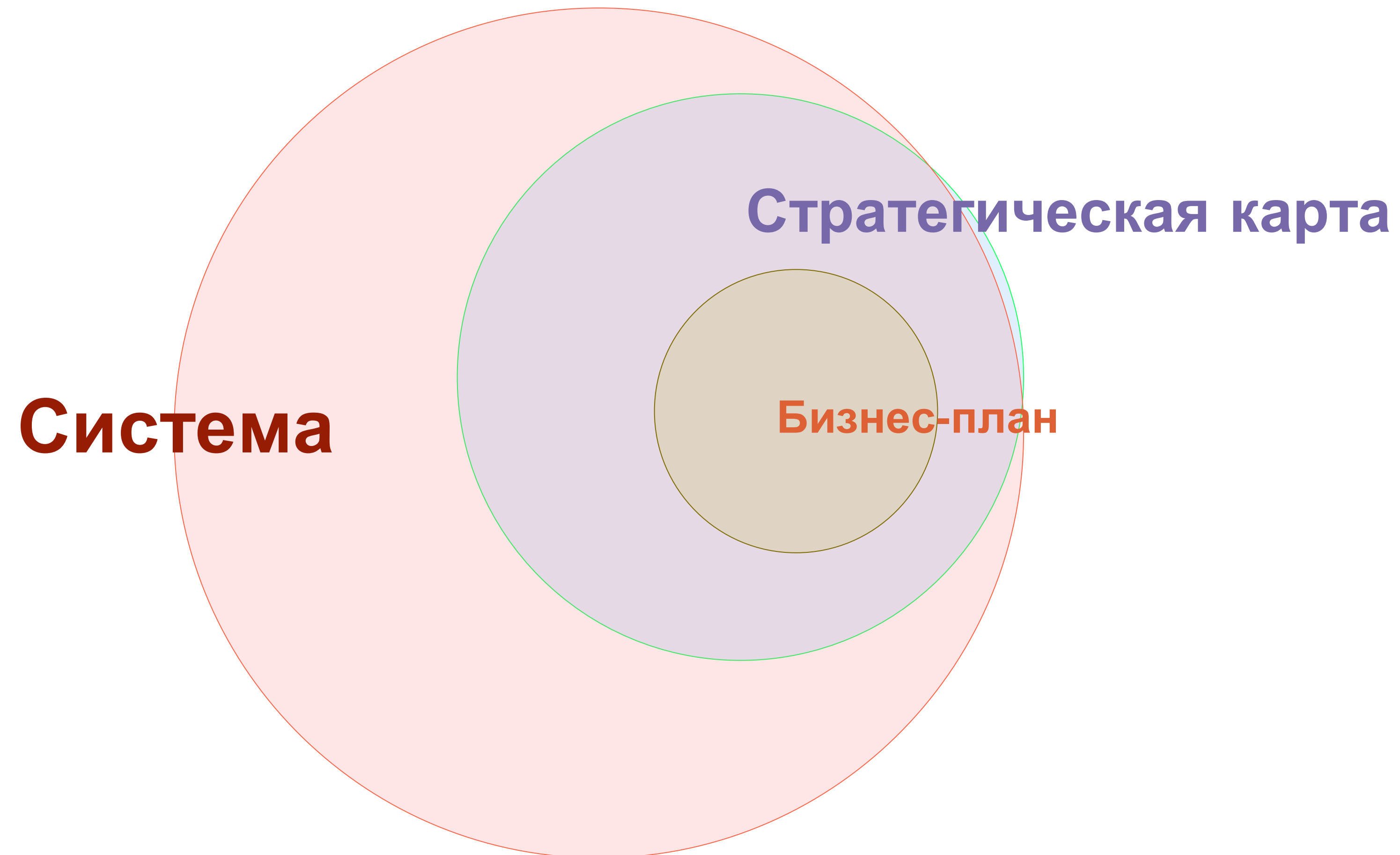


Уровни планирования



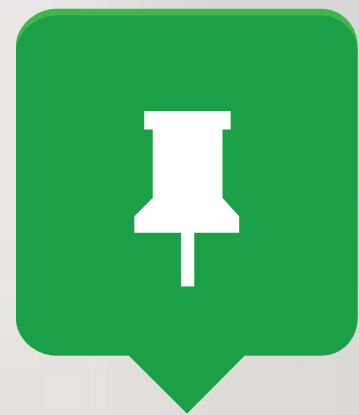


Место и роль бизнес-плана



#5. Как поддерживать силы и энтузиазм





Как сохранить драйв?

Предприниматель – это всегда энтузиаст, инноватор. Очень важно быть не только «заряженным на успех», но и уметь поддерживать «аккумуляторы» вашего успеха.

- Не терять темп
- Работать только с теми, с кем интересно
- Быстро увольнять непродуктивных сотрудников
- Создать себе комфортное пространство для работы
- Спорт и ЗОЖ. Здоровье – единственный ресурс который не купишь
- Заниматься тем, что мотивирует
- Делать то, что развивает
- Признавать собственную уязвимость
- Создавать сильное окружение (позитивные, деятельные профессионалы)
- Не заикливаться на неудачах
- Высыпаться



Как сохранить драйв?

Задание!

Составить свой личный план «зарядки батарейки».

Например:

1. Как мне преобразить рабочее место (окружение) чтобы стать эффективным в 2 раза?
2. 5 шагов по улучшению здоровья.
3. Что я хочу прочитать за новогодние каникулы?
4. С кем я хочу встретиться и какие вопросы задать?
5. Какие 3 самых сильных достижения этого года ?



Модель «Спринтов»

Предприниматель как марафонец, должен достигать целей на длительной временной дистанции.

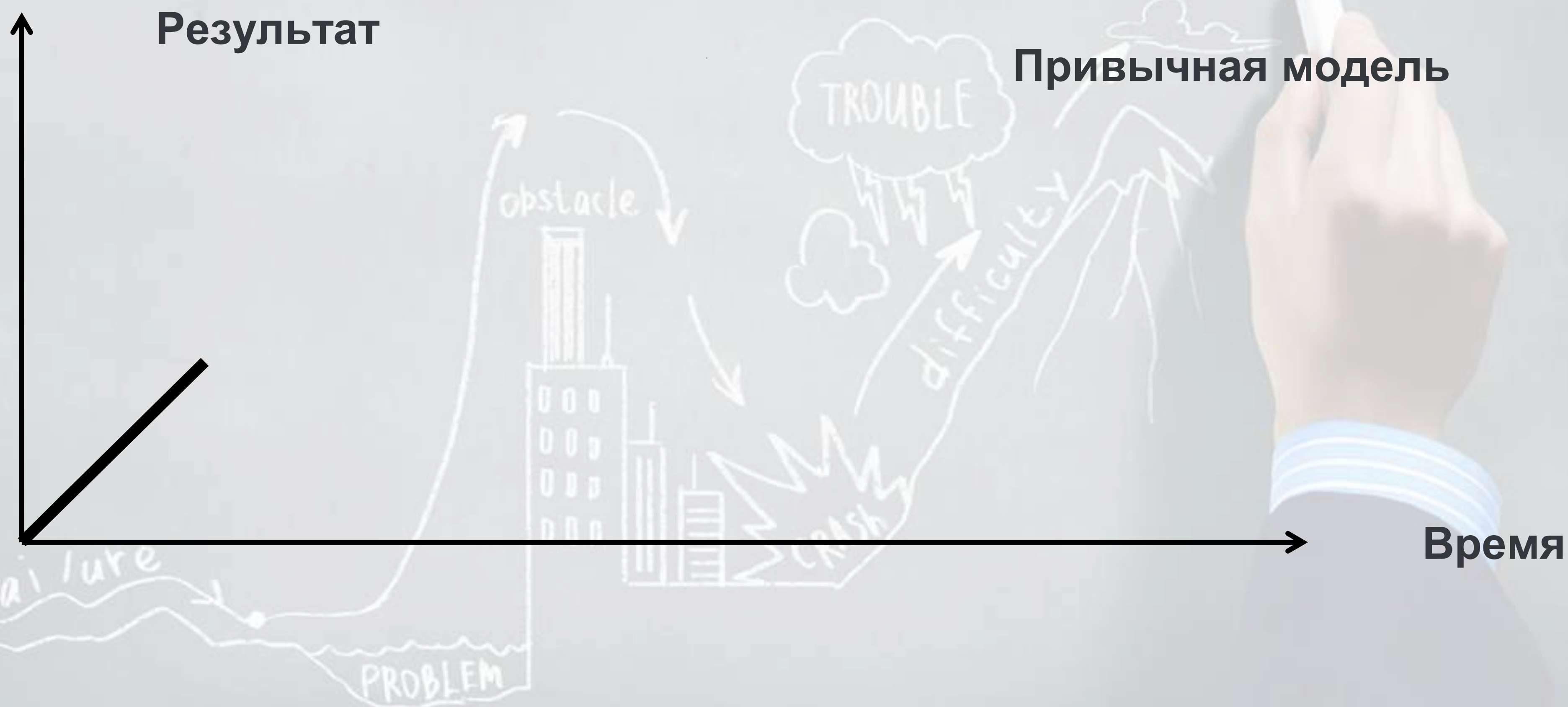
Но, что делать если я спринтер?



Разделить «марафон» на «спринты»



Модель «Спринтов»



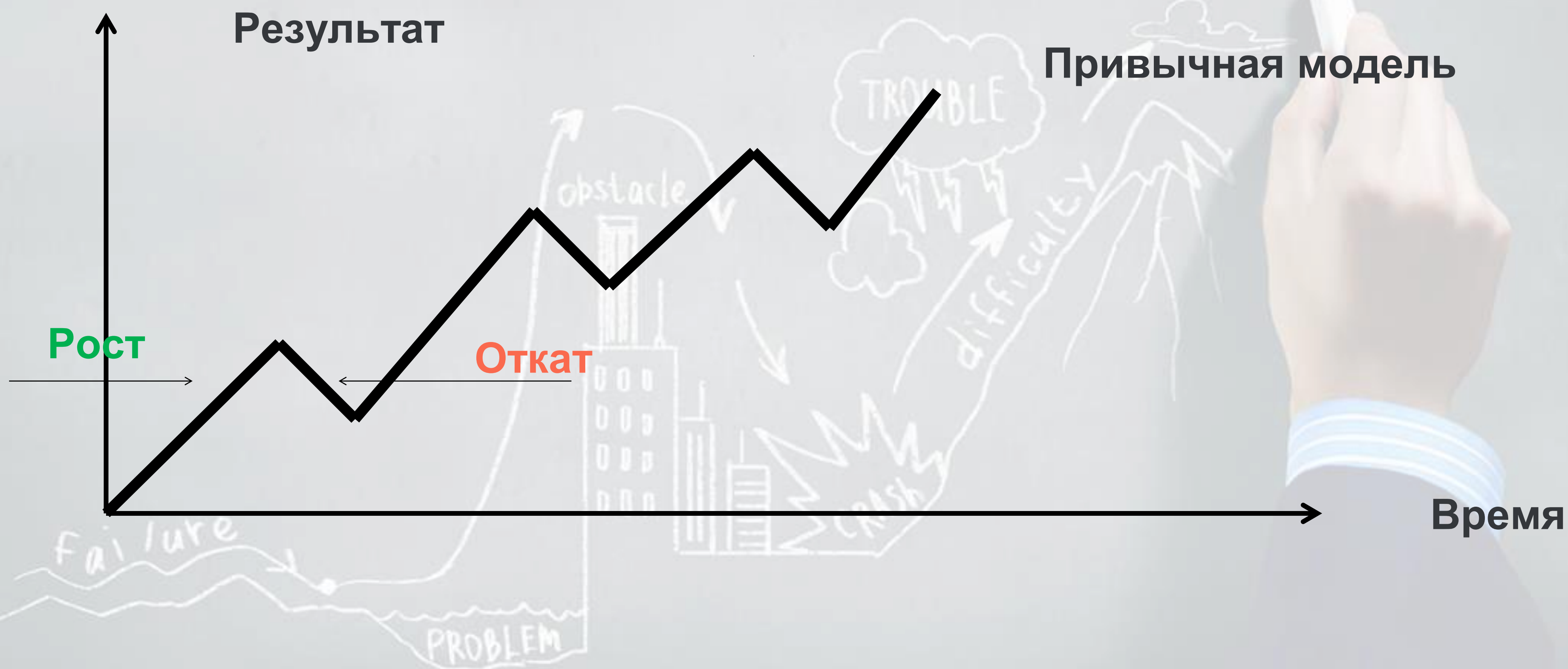


Модель «Спринтов»





Модель «Спринтов»





Модель «Спринтов»



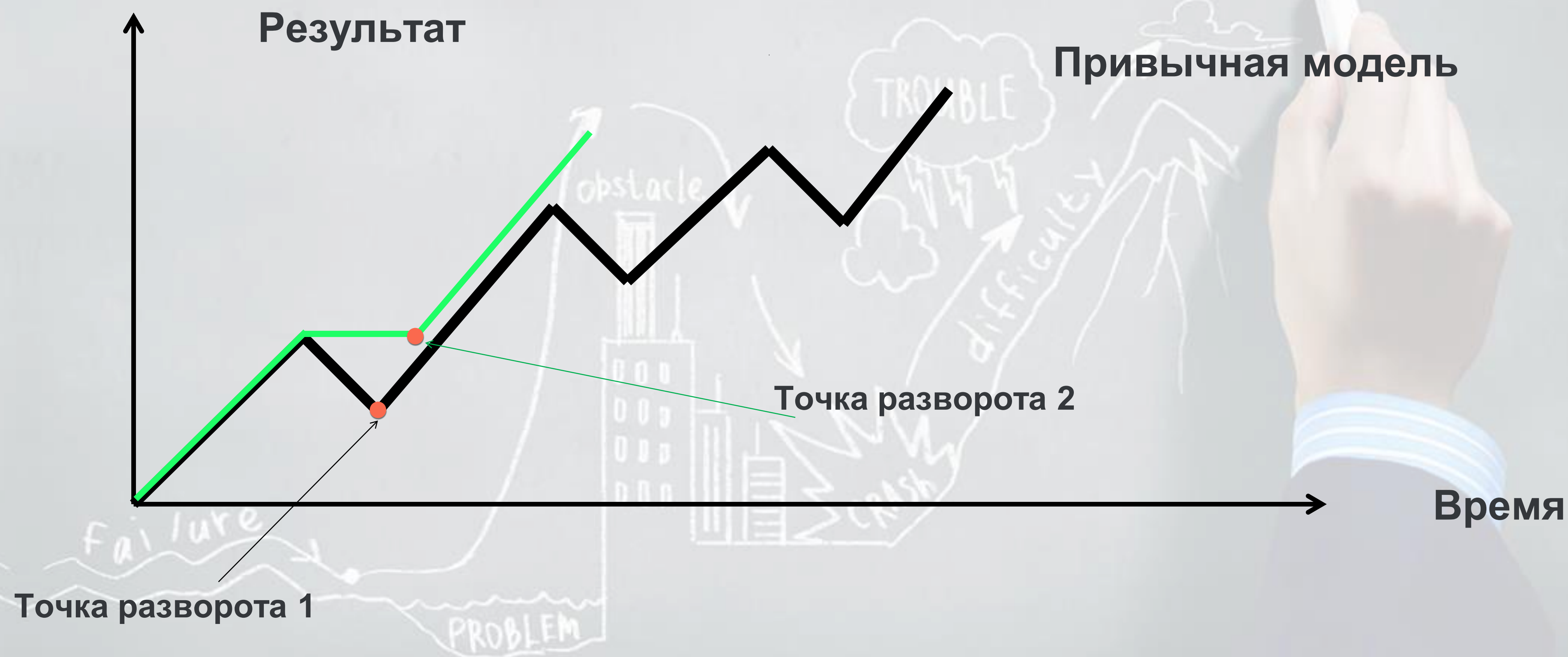


Модель «Спринтов»



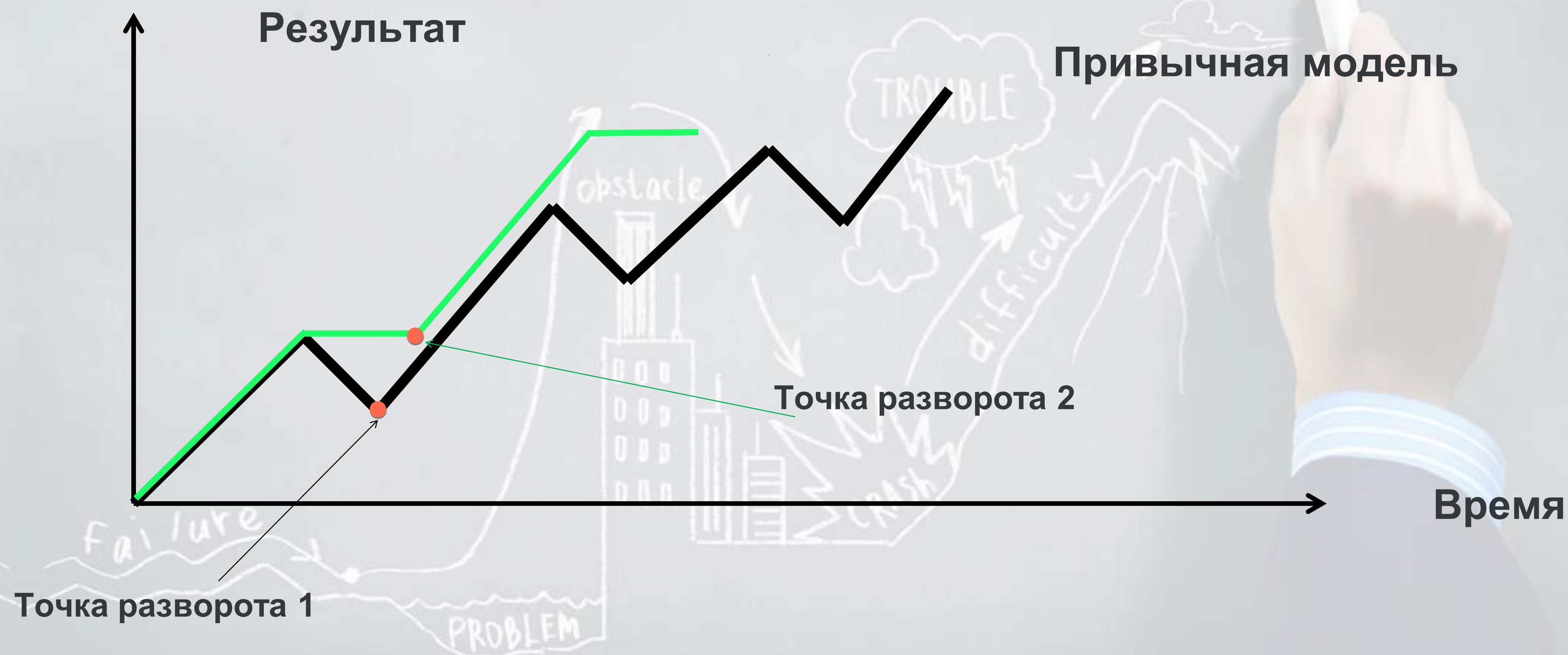


Модель «Спринтов»



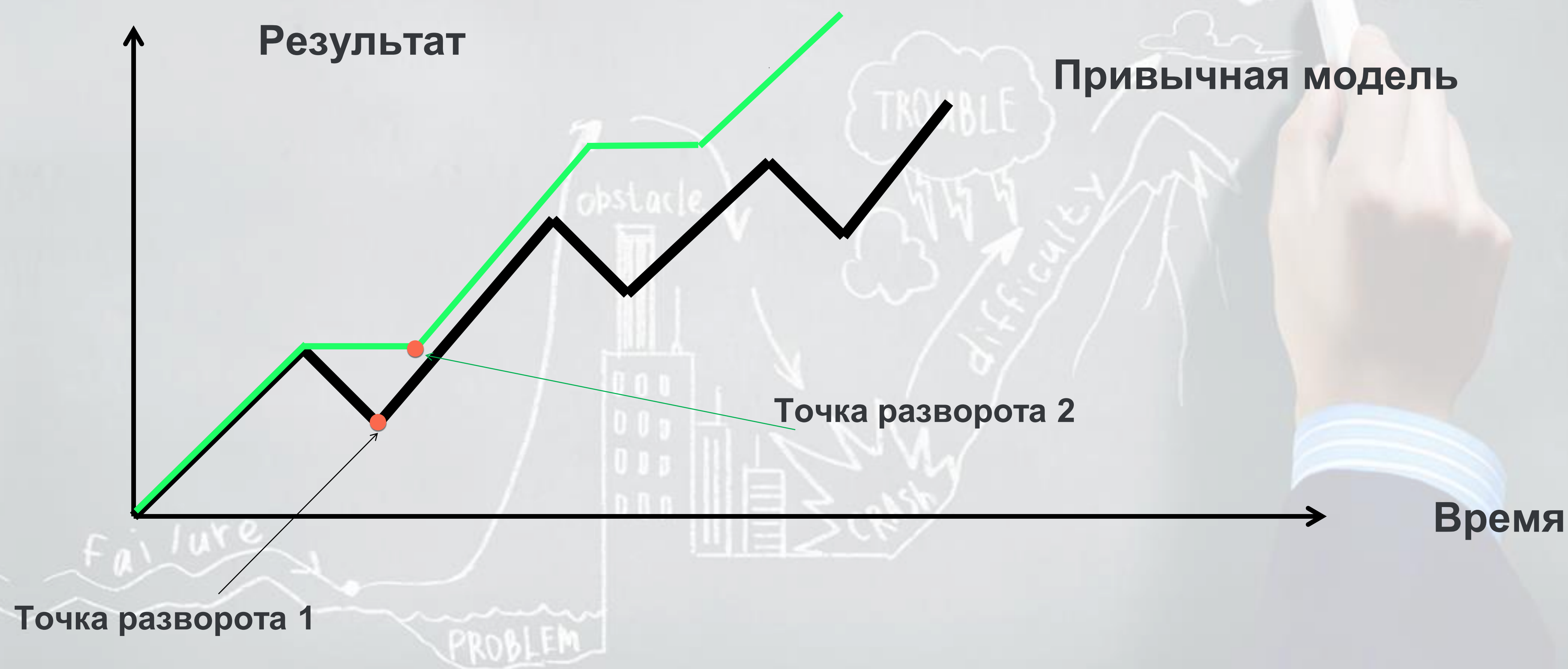


Модель «Спринтов»



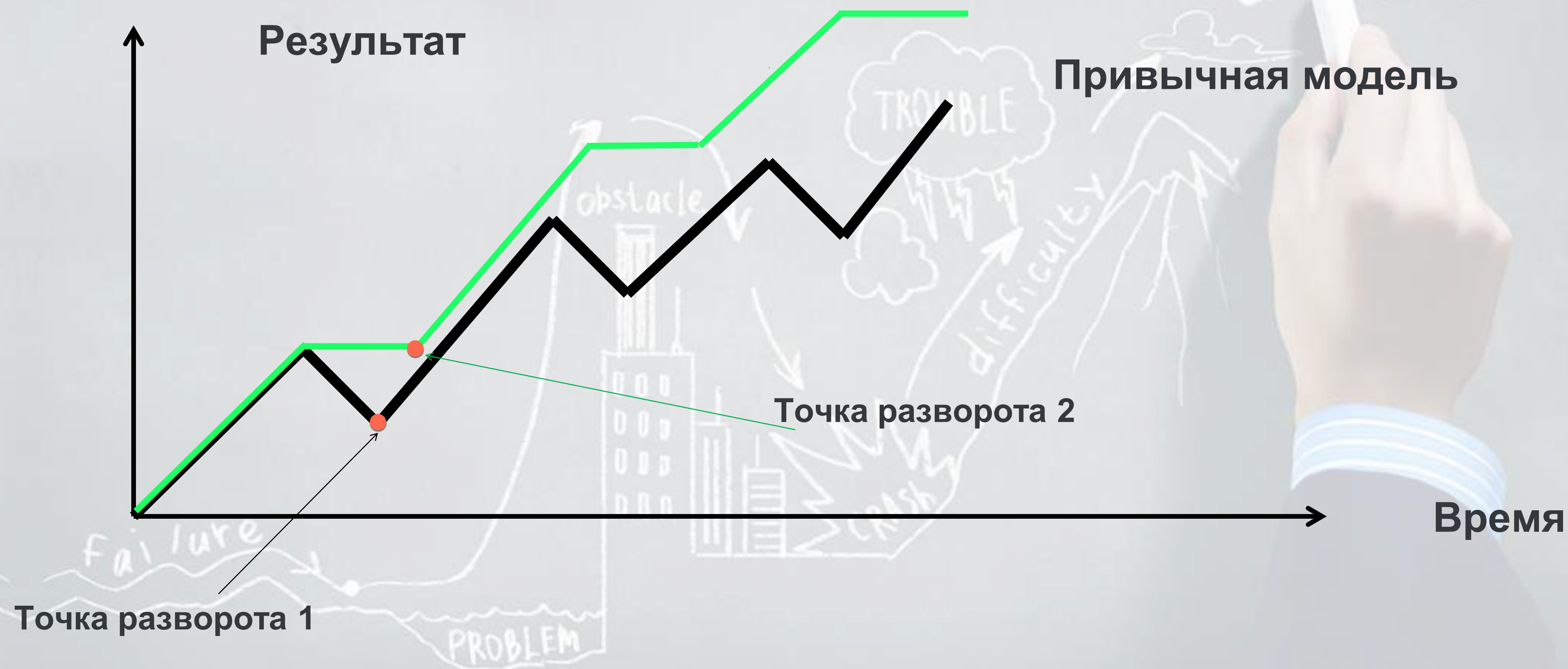


Модель «Спринтов»



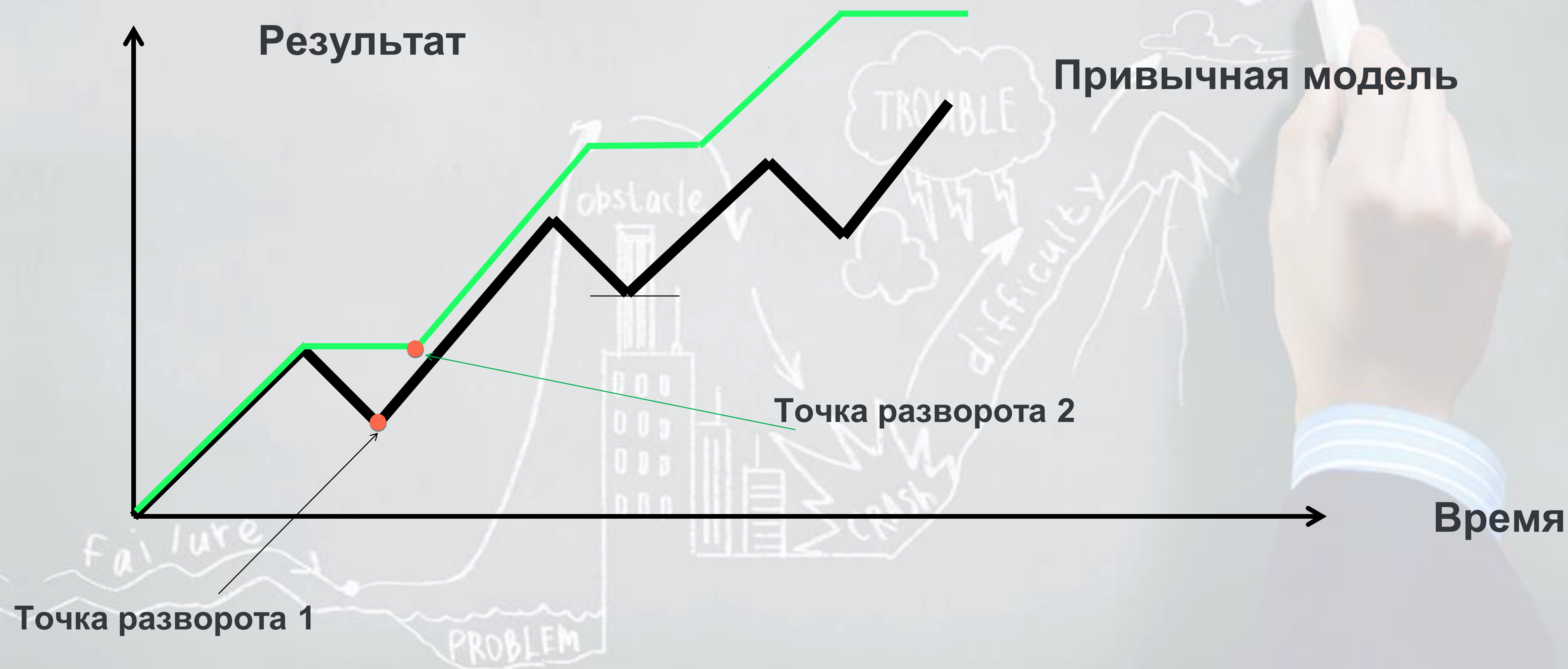


Модель «Спринтов»



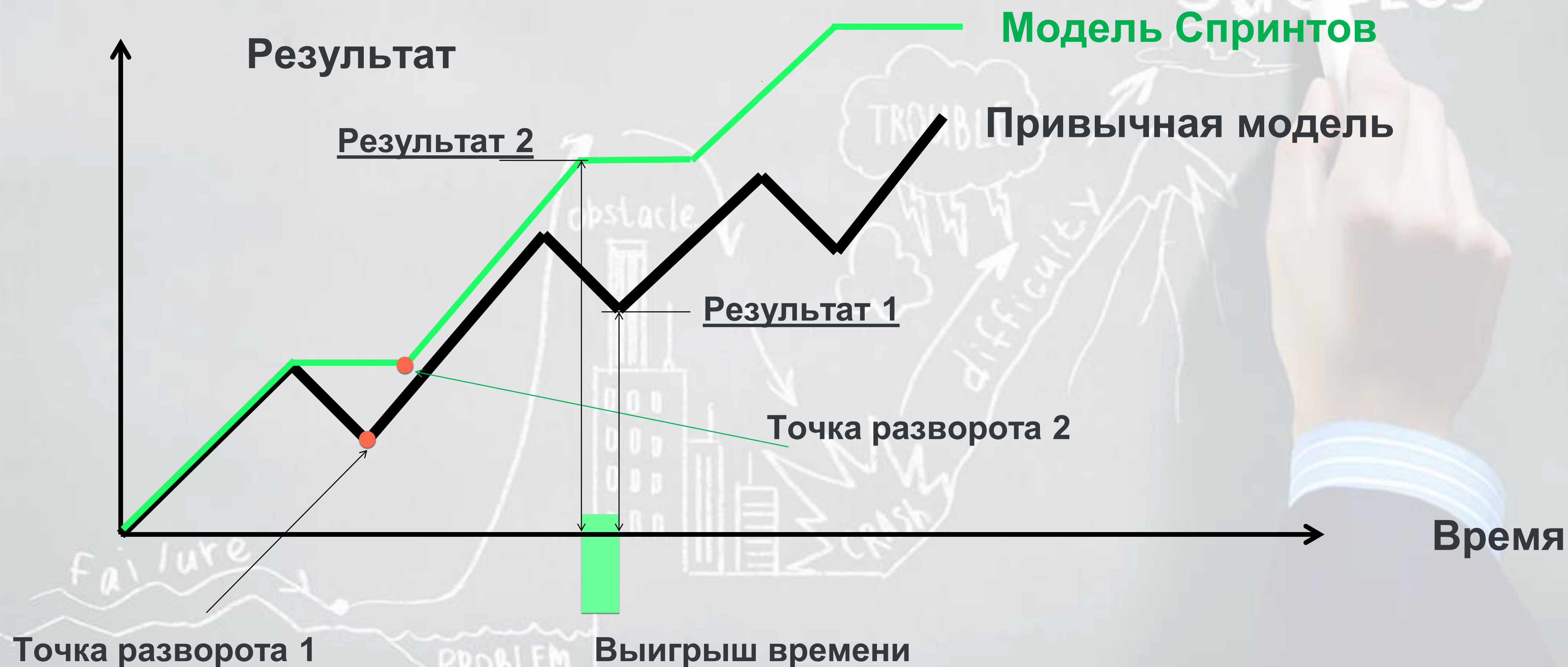


Модель «Спринтов»





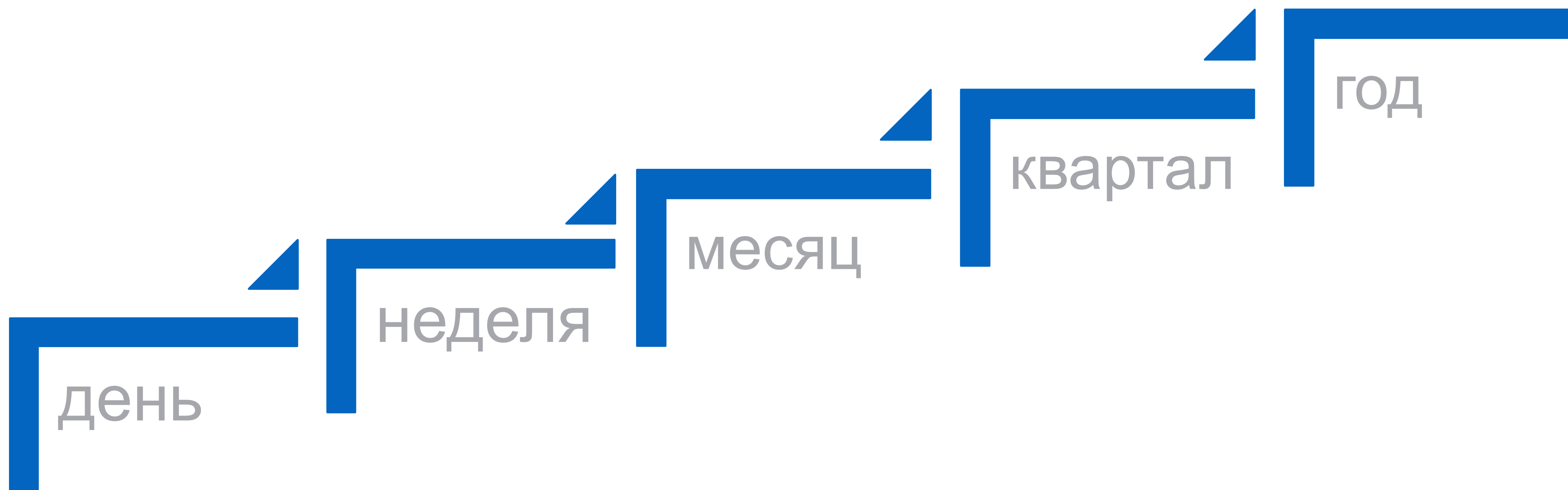
Модель «Спринтов»





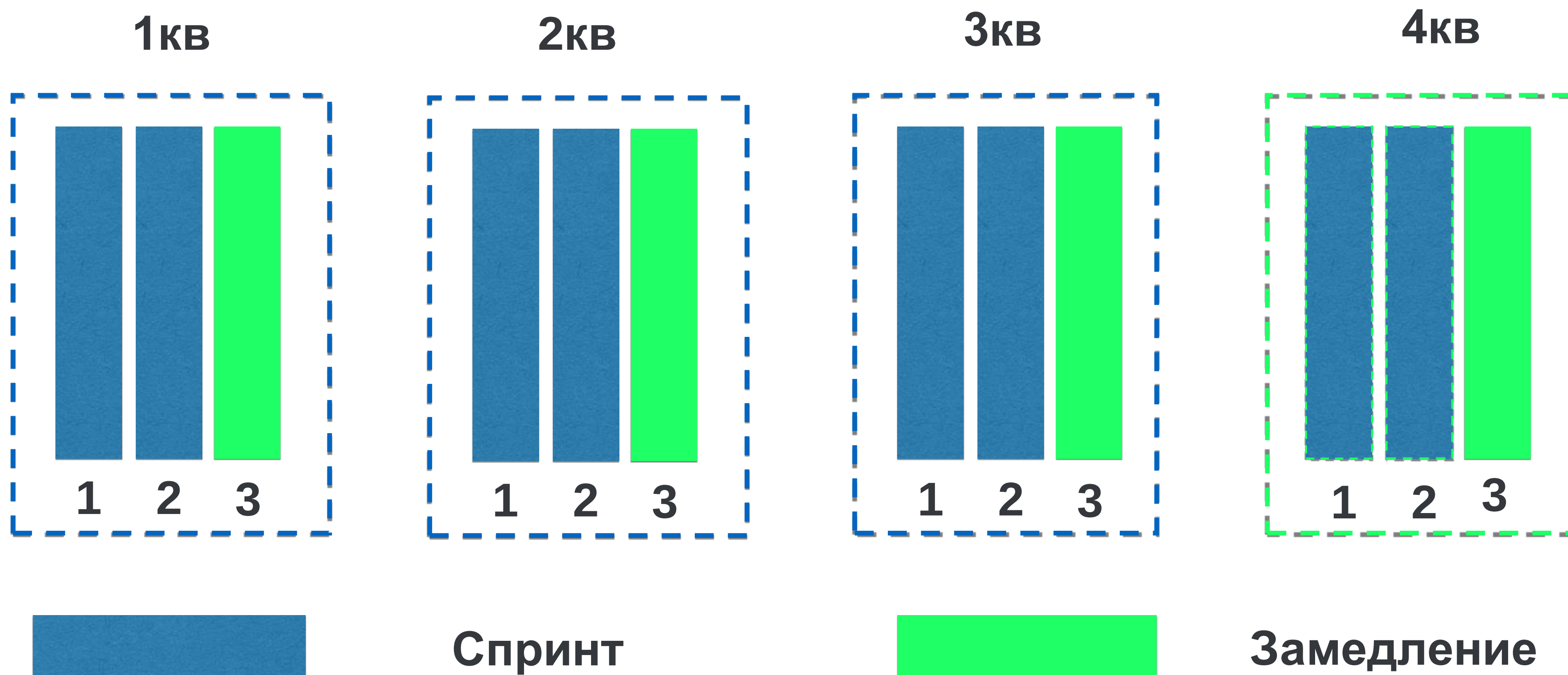
Модель «Спринтов»

Составим декомпозированный план





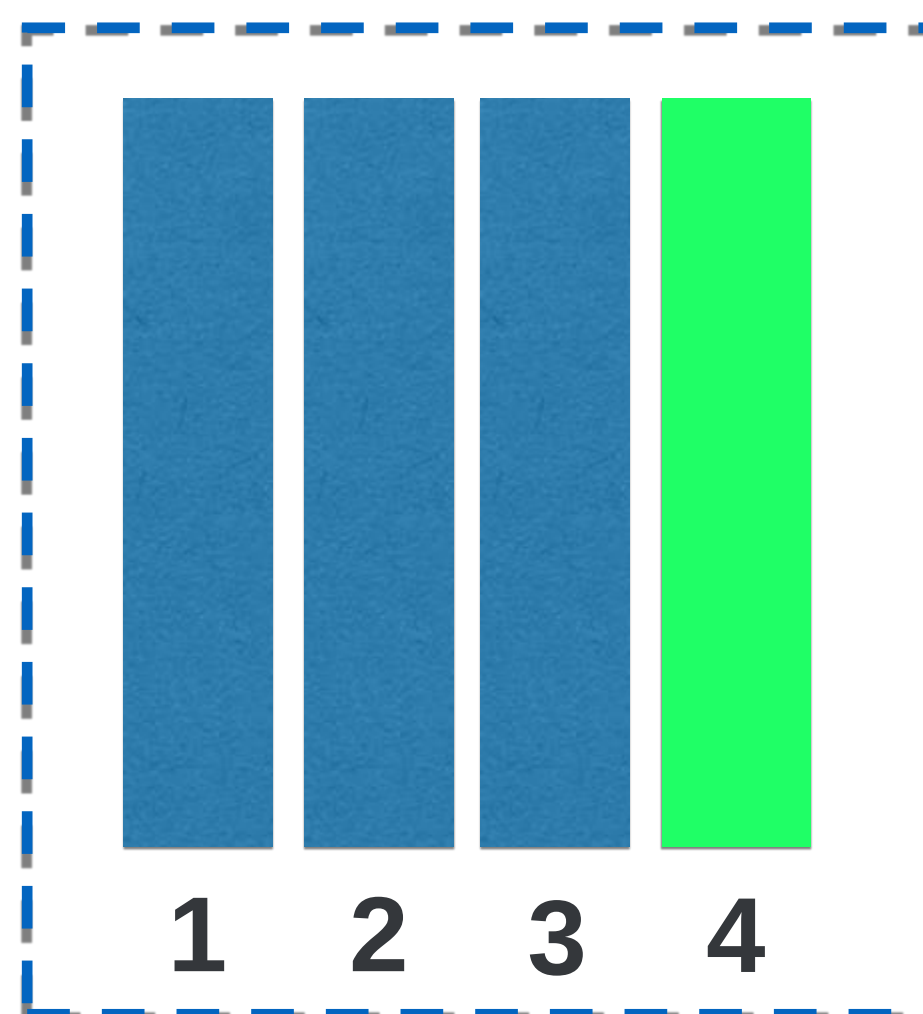
Модель «Спринтов» - на год



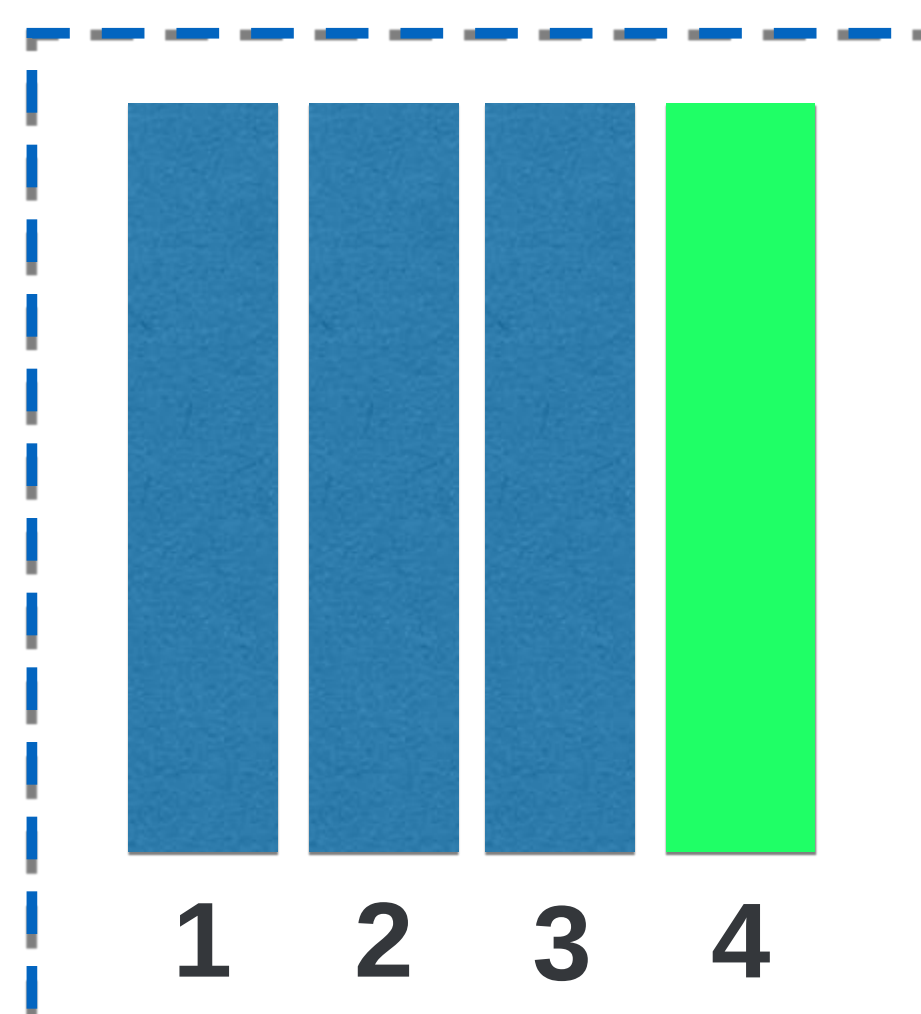


Модель «Спринтов» - квартал

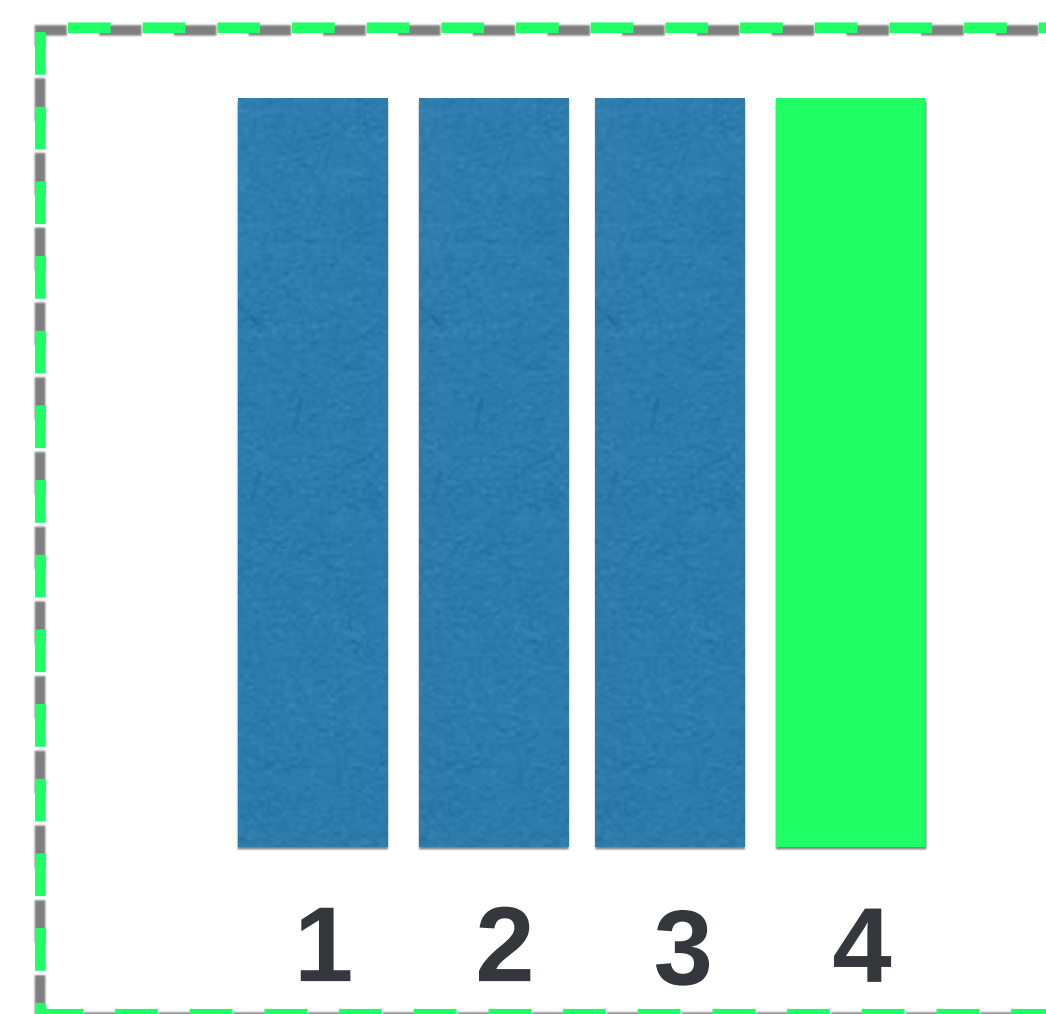
1 месяц



2 месяц



3 месяц



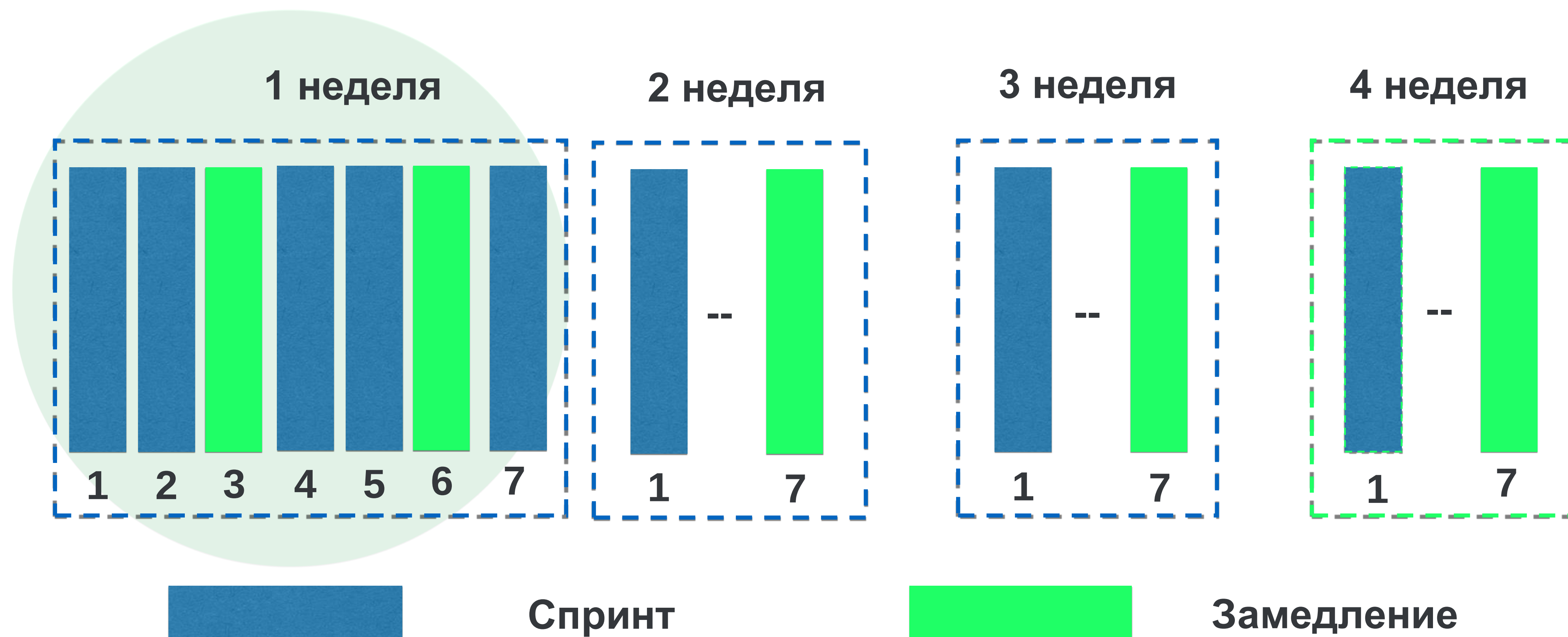
Спринт



Замедление



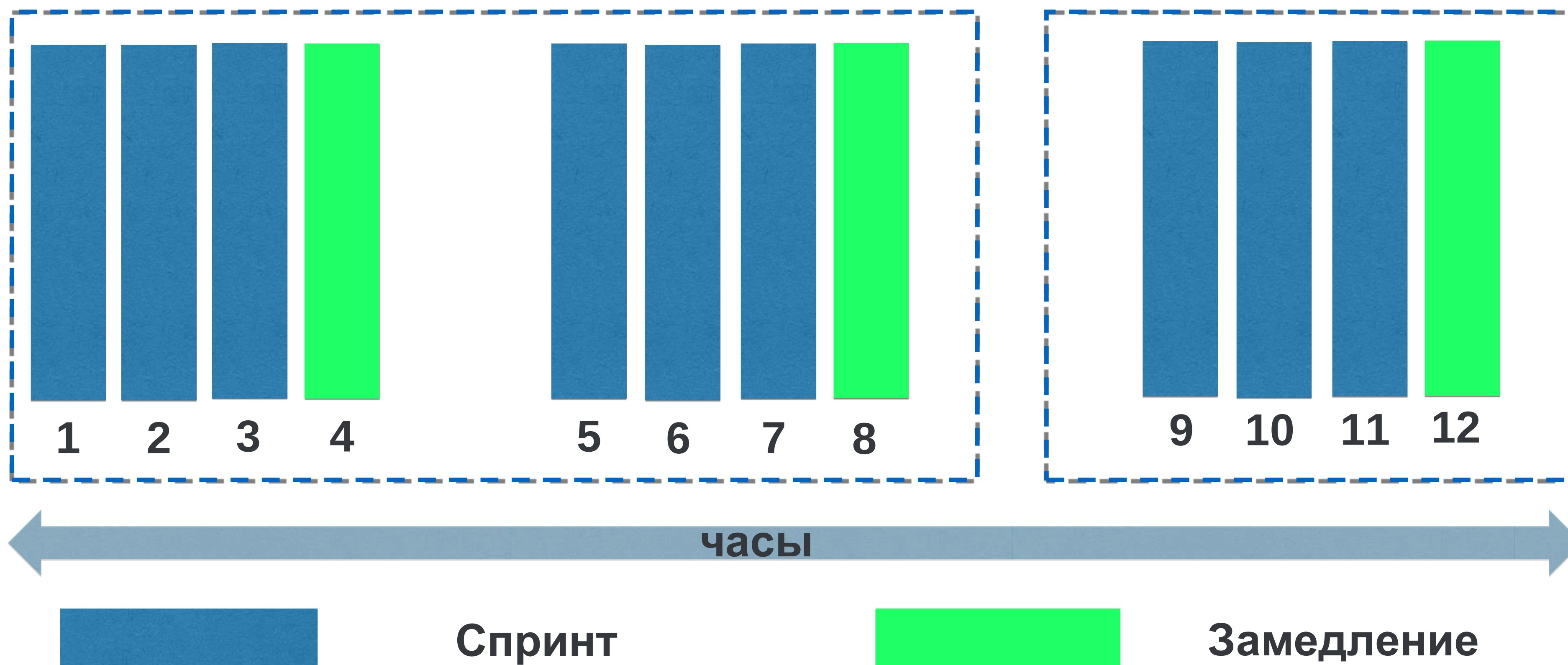
Модель «Спринтов» - месяц



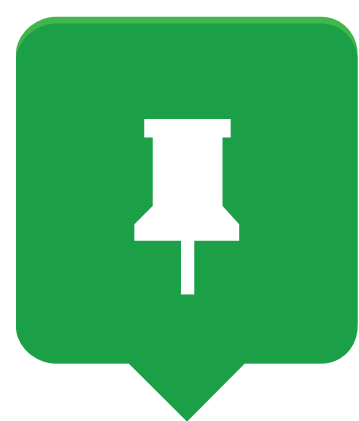


Модель «Спринтов» - день

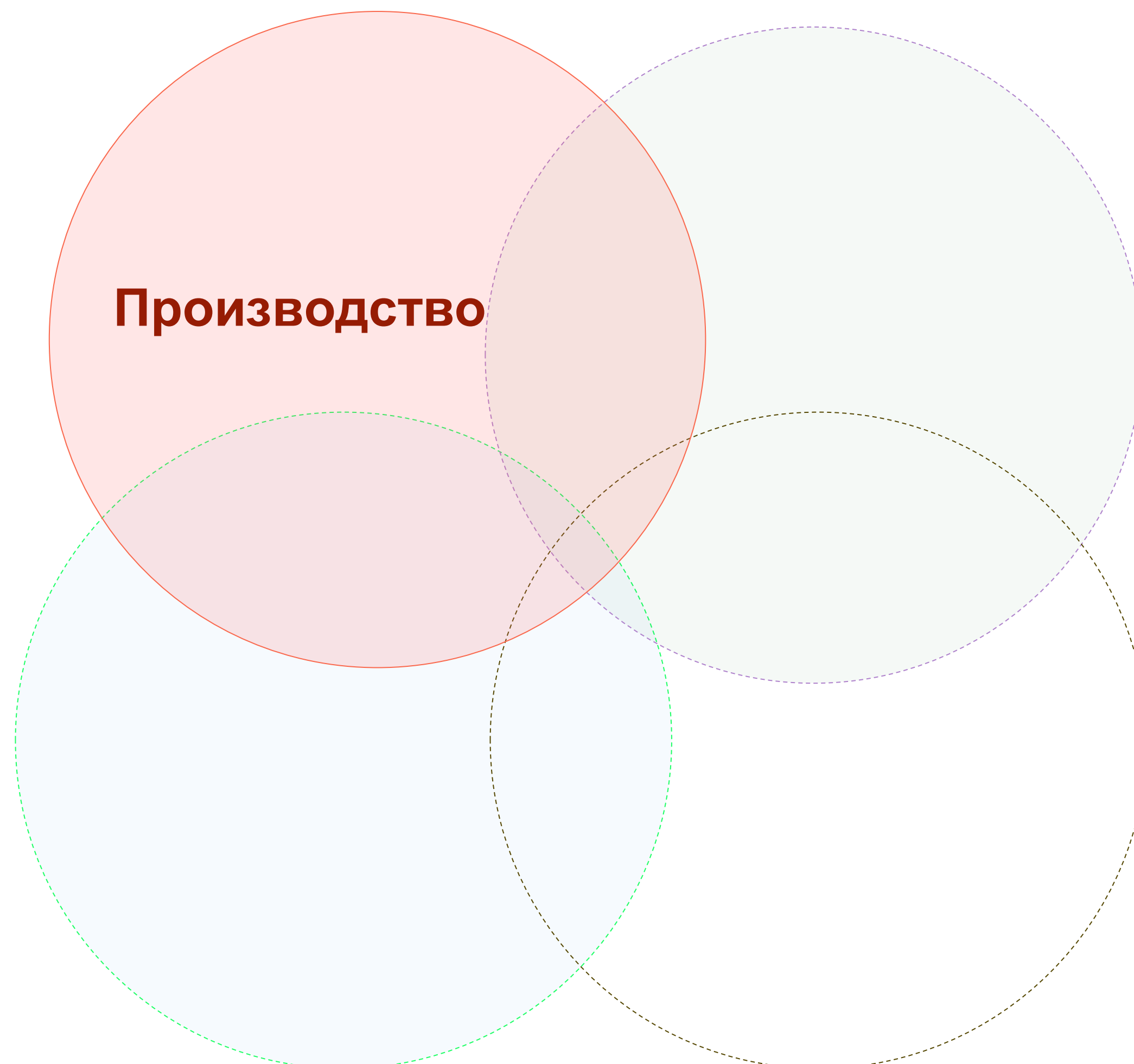
1 день

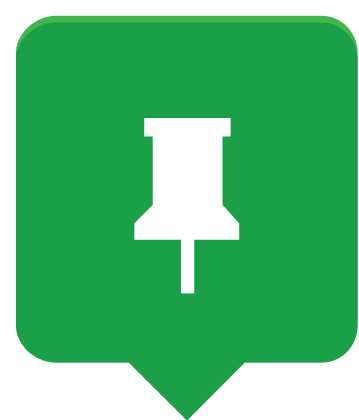


#6. Зоны внимания фермера – собственника бизнеса

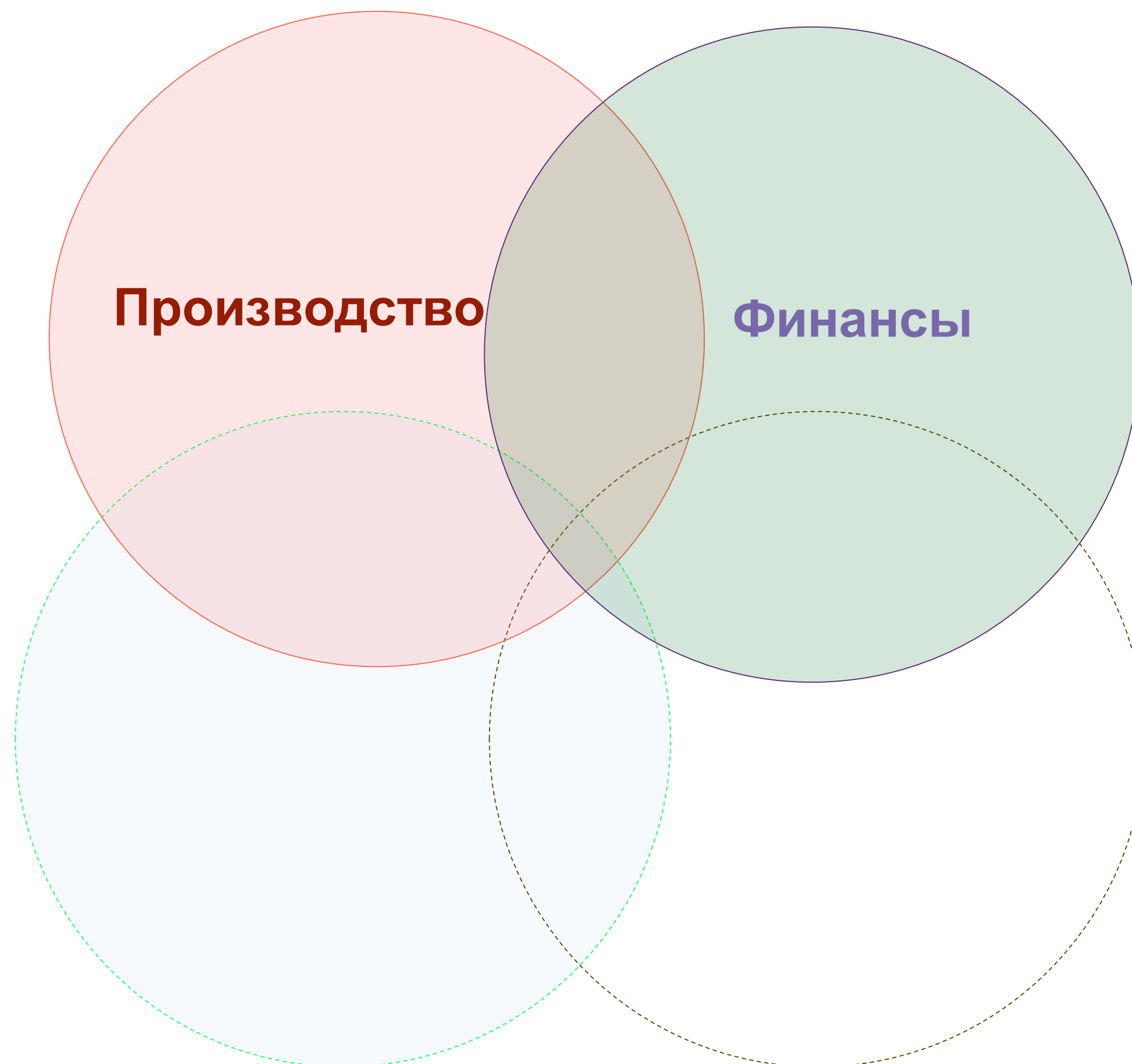


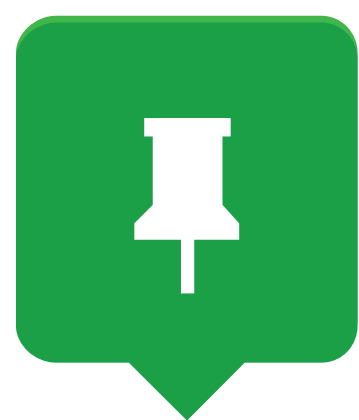
Бизнес - это система



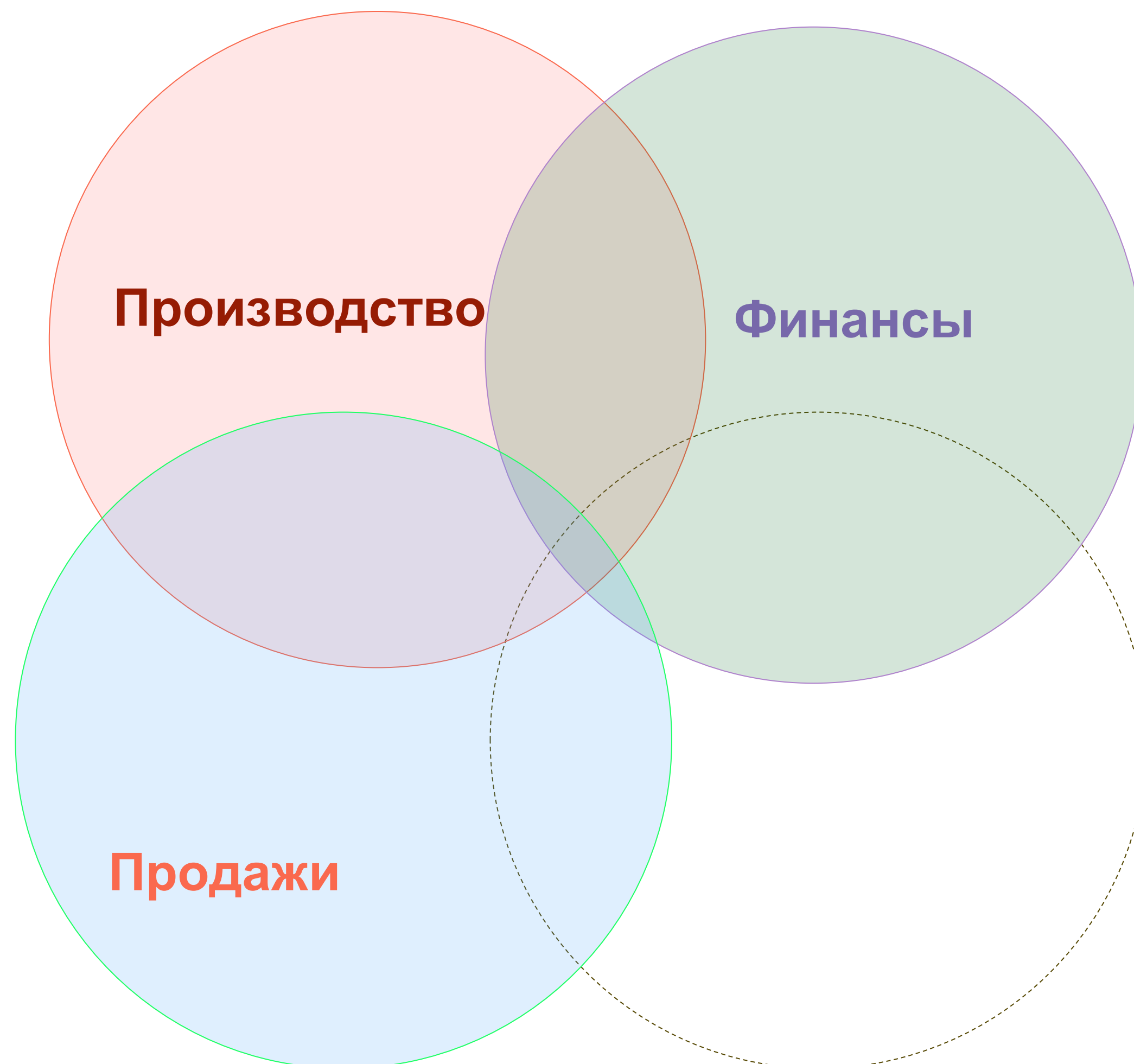


Бизнес - это система



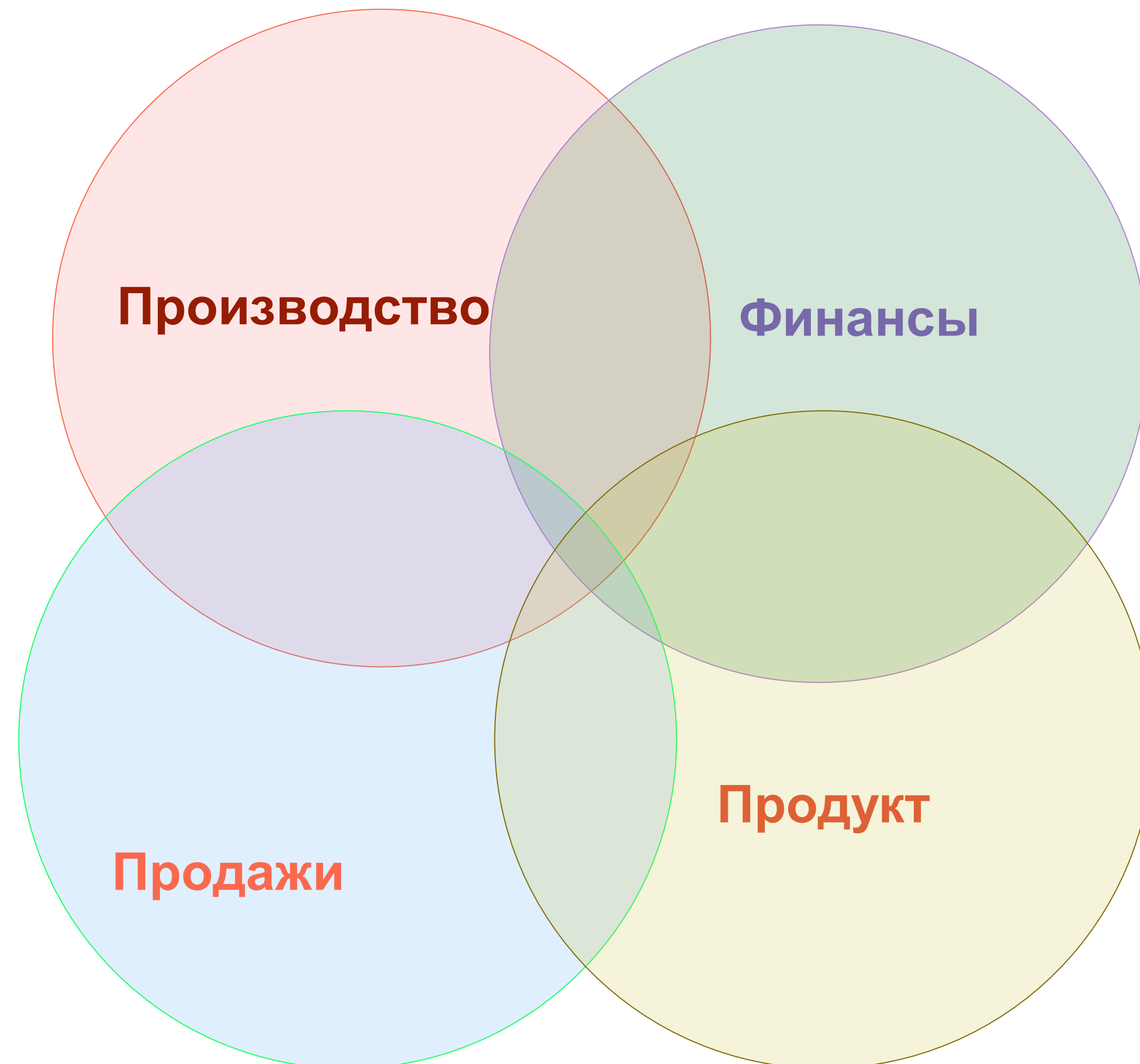


Бизнес - это система



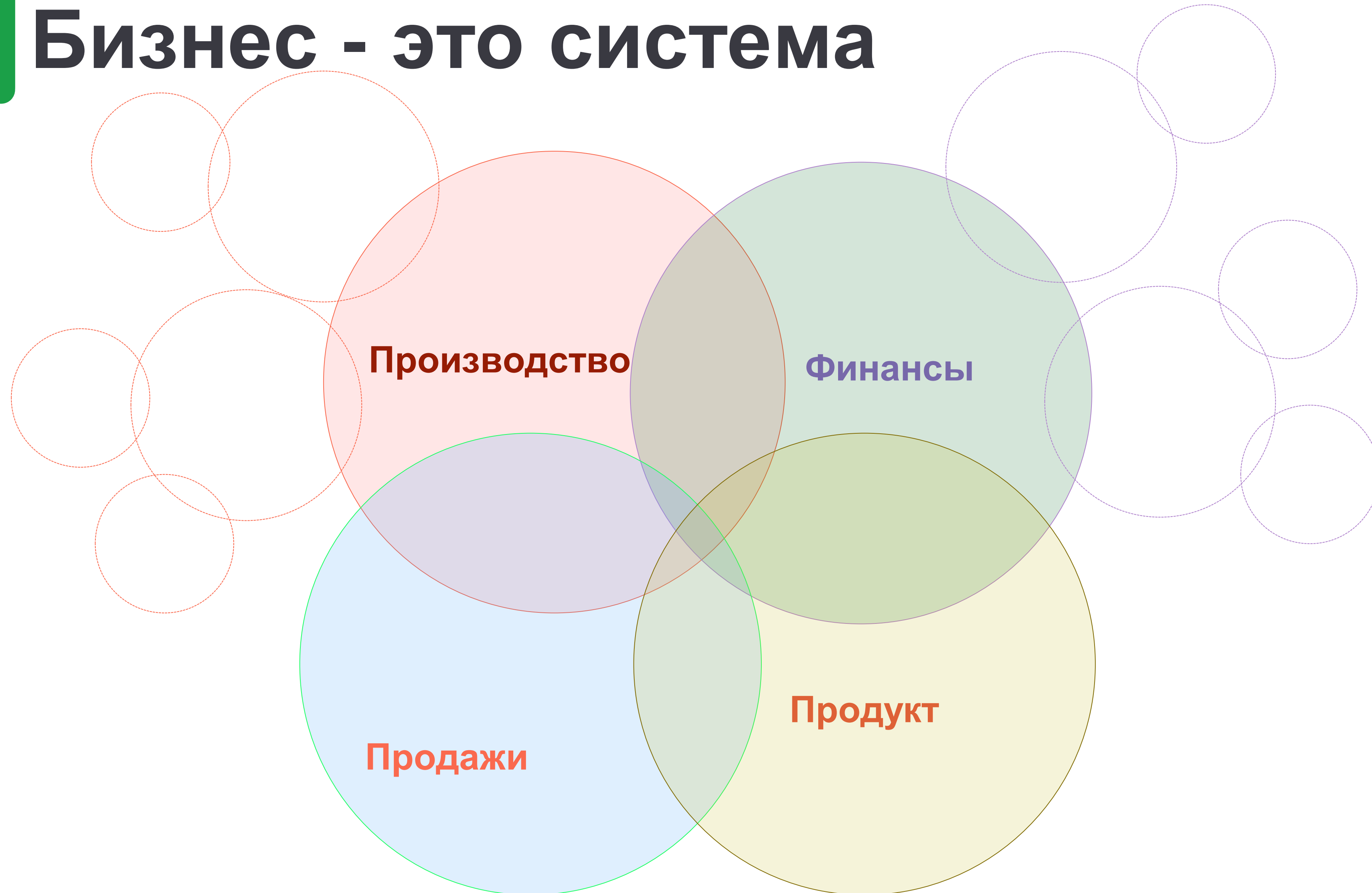


Бизнес - это система



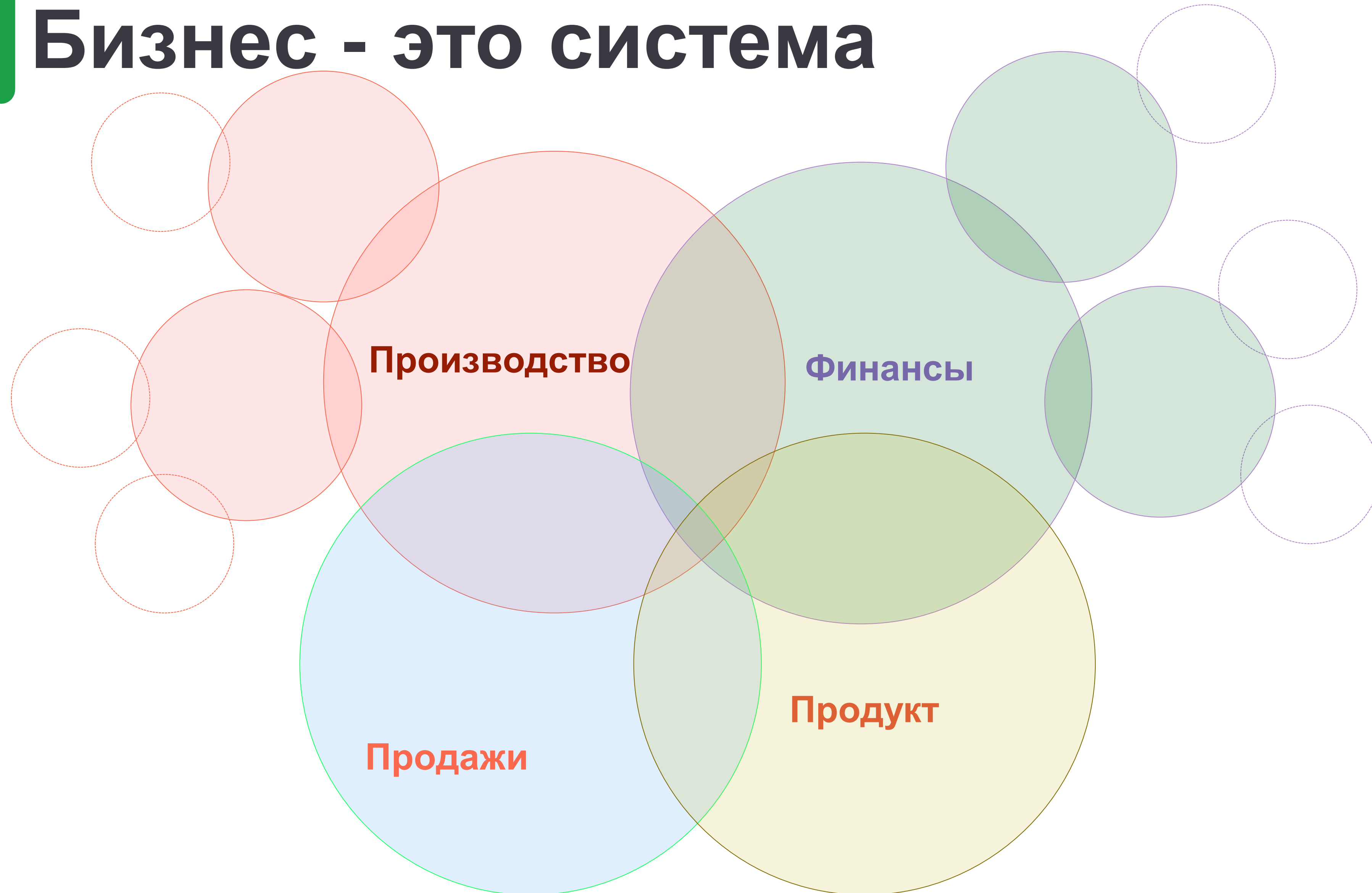


Бизнес - это система



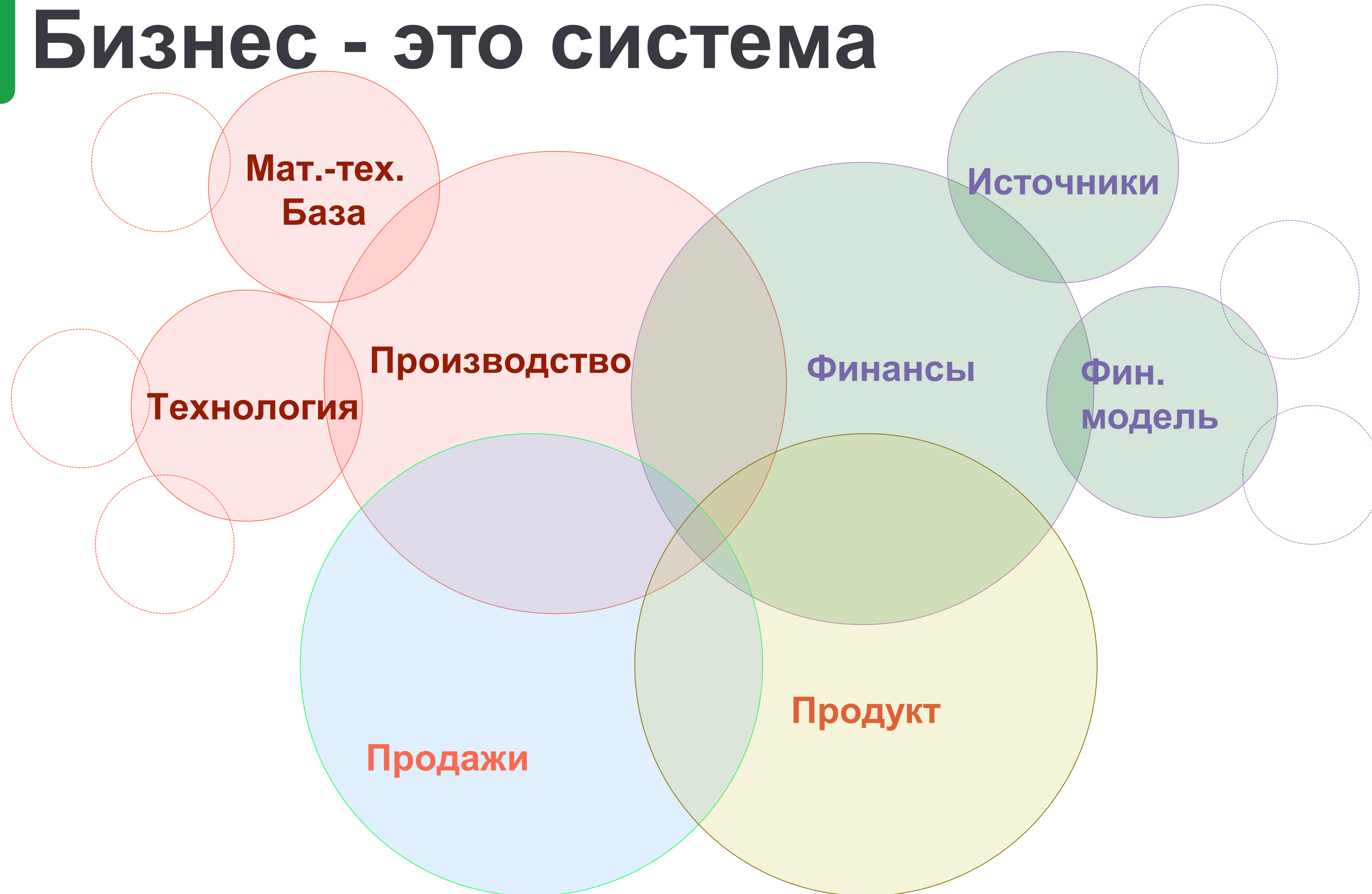


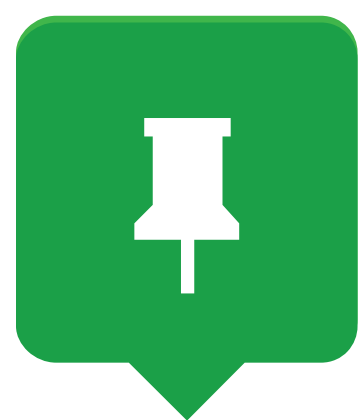
Бизнес - это система



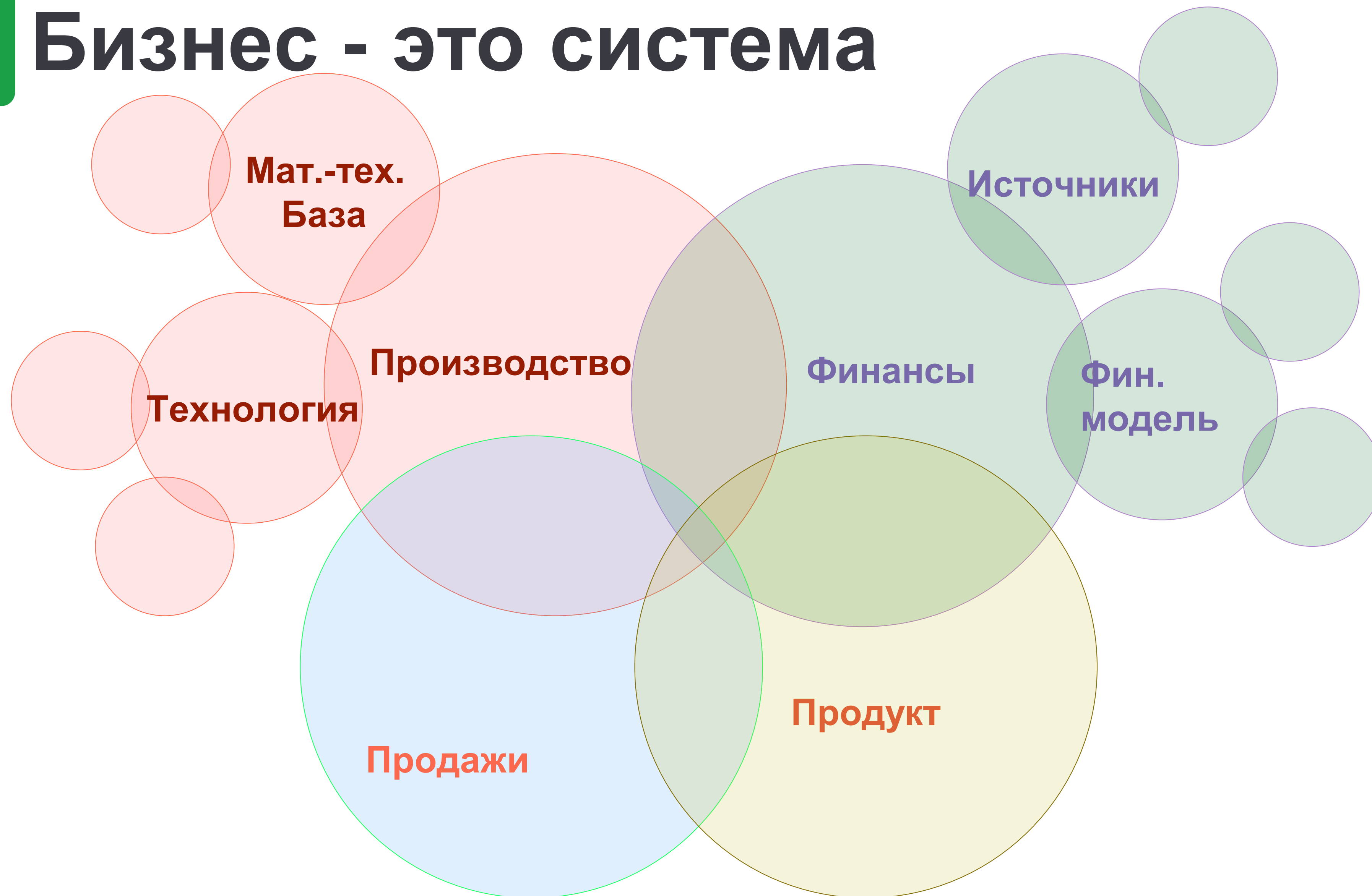


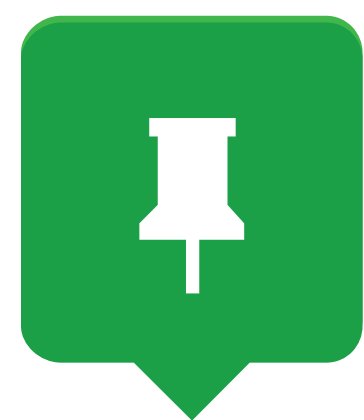
Бизнес - это система



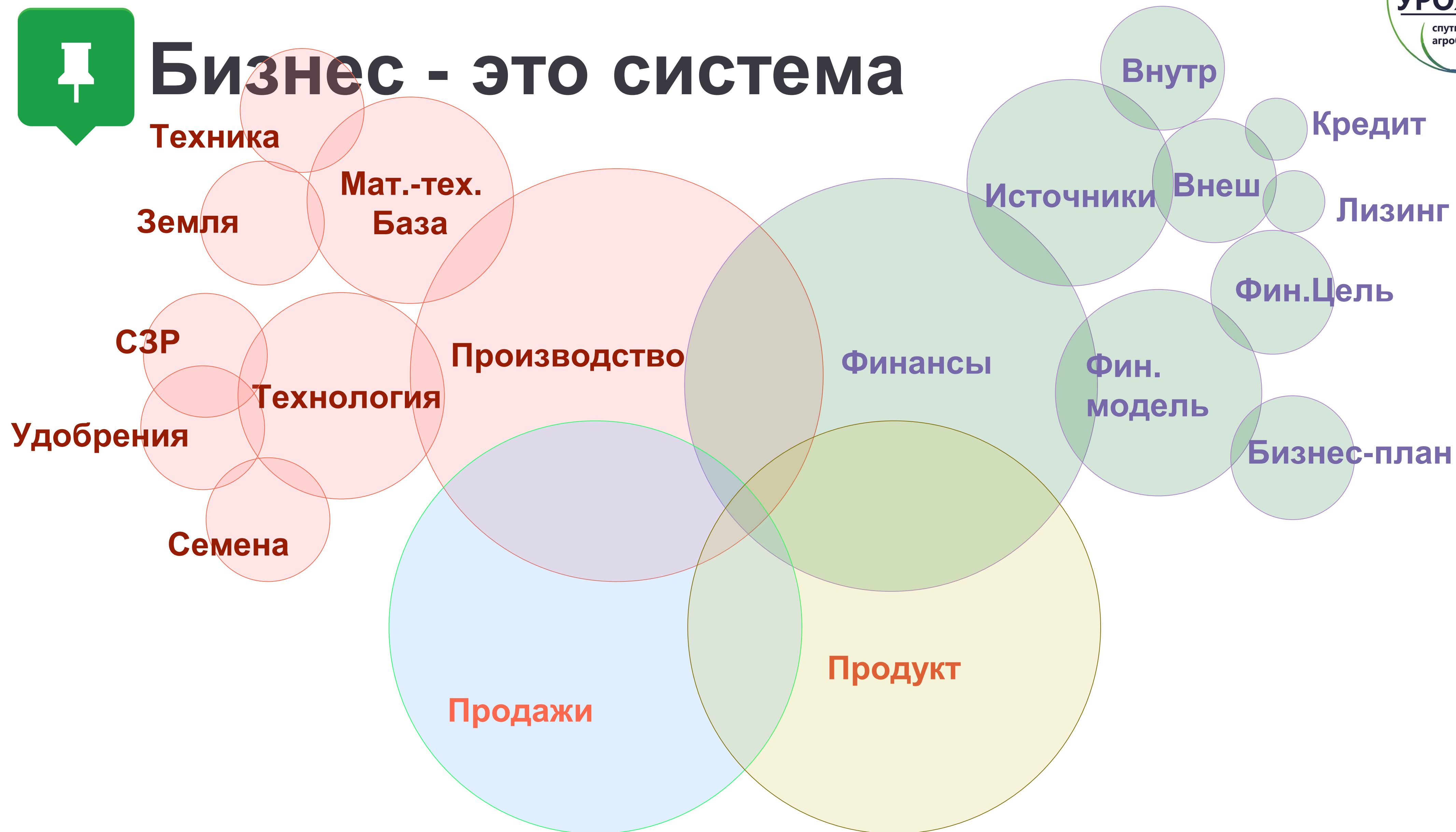


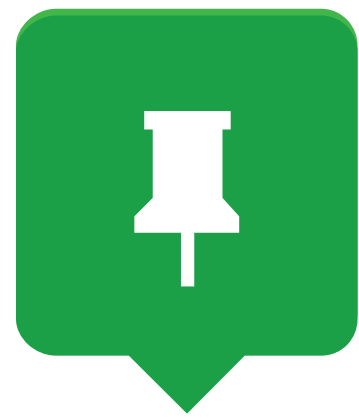
Бизнес - это система





Бизнес - это система





Важно контролировать систему

ТУННЕЛЬНОЕ ЗРЕНИЕ



90 км/час



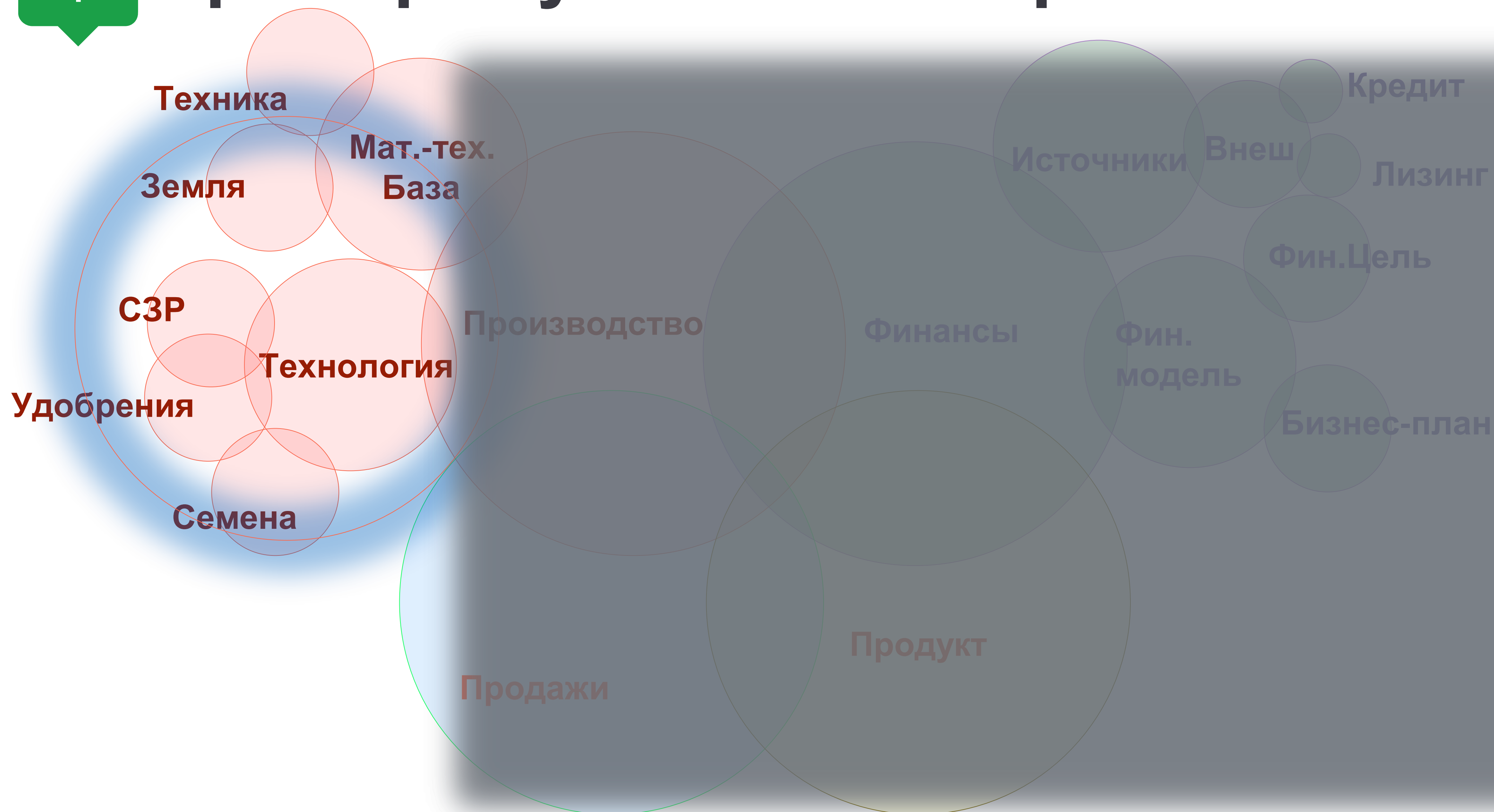
50 км/час



30 км/час



Пример «туннельного зрения»





РЕШЕНИЕ:

Вам нужен «второй пилот» – опытный профессионал, который поможет держать всю систему под контролем.

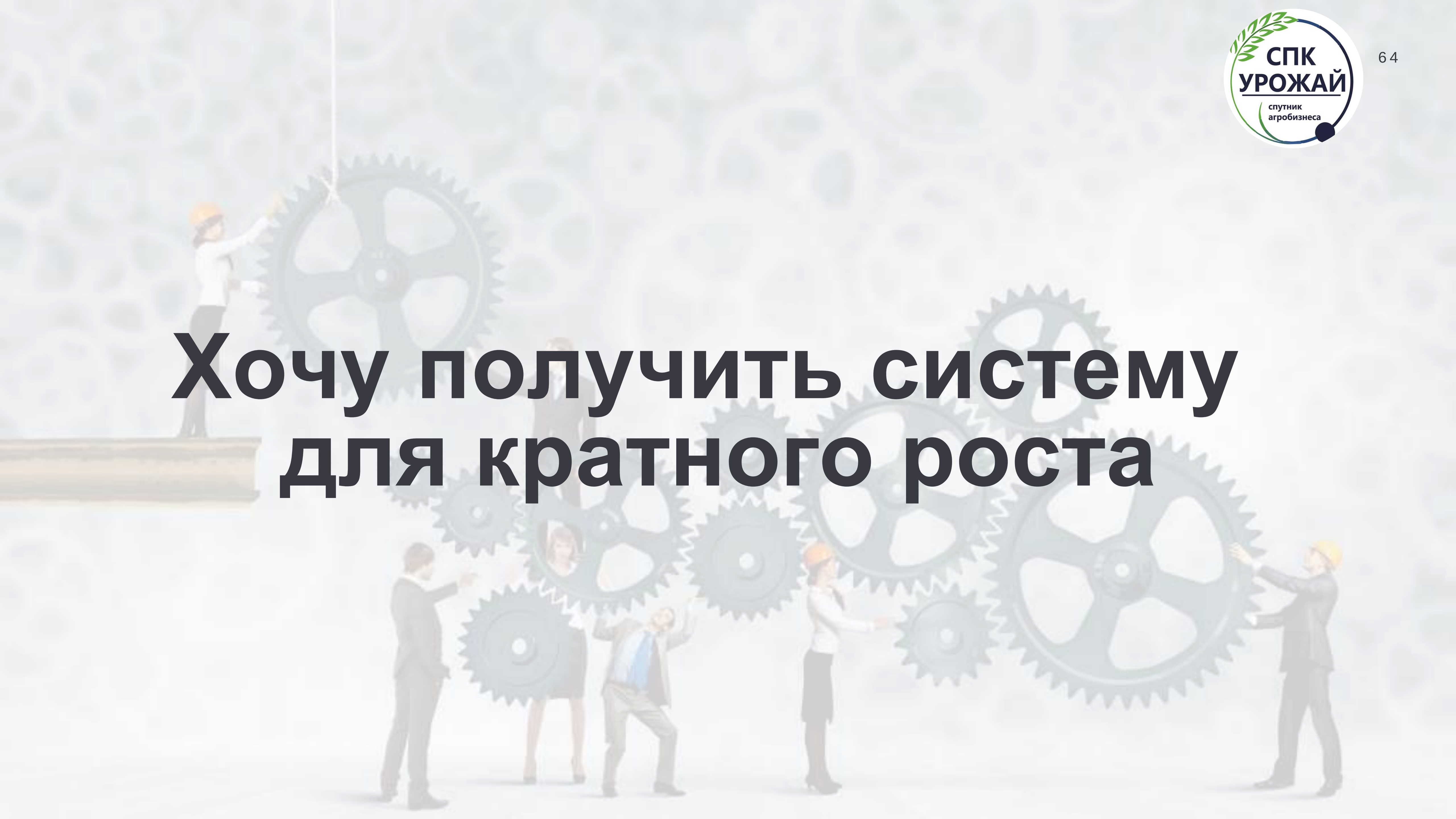
Это позволит успевать адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям и поддерживать стабильную деятельность системы.



Подведём итоги:

1. Тестируем Бизнес-идеи и гипотезы через бизнес-модель
2. После теста гипотезы можно определиться с направлением деятельности.
3. Личная финансовая цель – отправная точка для построения бизнес-модели.
4. Определяем на каком уровне мы планируем деятельность
5. Необходимо принимать меры по поддержанию энтузиазма и максимально эффективно использовать временной ресурс
6. Только наличие системы позволиткратно вырасти бизнесу

Хочу получить систему для кратного роста





8-900-290-10-34

Бухаров Дмитрий

1. Написать письмо с темой «Хочу на консультацию» spk-urojai_krd@mail.ru
2. Получить от меня опросный лист и дату консультации
3. Пройти бесплатную консультацию

Осталось 10 мест на декабрь



**БЛАГОДАРЮ
ЗА
ВНИМАНИЕ!**