Краткий бизнес-план по организации производства и продажи мясных полуфабрикатов для собак.

Что это такое?

Это очень простое в технологии производство замороженных полуфабрикатов из говяжьих, бараньих, куриных субпродуктов. Организовать его можно как при мясном магазине, так и в виде отдельного производства с поставкой в другие магазины. Основной ассортимент это крупная нарезка рубца (говяжий преджелудок), сердца, печени, мяса с говяжьих голов, мяса 3 сорта, а так же крупные мясистые кости, ножки, хвосты, опаленные уши, куриные шейки, возможно добавление в ассортимент рыбы.

Продукцию покупают владельцы собак, которые ответственно подходят к кормлению своих питомцев, и понимают важность и выгоду кормления натуральными продуктами. Среди них есть все слои населения, но преобладает средний класс (с него идет наибольшая прибыль), для каждого класса нужна своя схема продажи.

Основные сильные преимущества этой продукции в том, что она имеет хороший процент прибыли (от 50 до 100%, накрутка может быть до 300%) и ее приятно и легко продавать (с чистой совестью), это качественный натуральный продукт, который на самом деле нужен собакам.

Есть два типа кормления собак: натуральной пищей и сухим кормом. Сухой корм, сколько бы он не стоил, и какая бы у него не была реклама, это яд для собаки, он сокращает жизнь и рабочие

качества собаки на 50-70%. Как правильно кормить натуральной пищей собаку знает очень маленький процент владельцев собак, от этого они тоже имеют проблемы со здоровьем у собаки.

После правильного перевода собаки на эту продукцию она в течение 2-3 недель меняется в лучшую сторону (зверский аппетит, куча энергии, красивая шерсть), поэтому долго убеждать владельца покупать эти полуфабрикаты не приходится. Достаточно одной грамотной консультации вначале и человек становится вашим покупателем на всю жизнь собаки!

Конкуренция в этой теме есть, но не такая плотная как в мясных магазинах. Естественно перед началом нужно провести небольшой анализ по конкурентам в вашем городе. В основном этим занимаются специализированные компании, они рекламируются в интернете, на собачьих выставках, в журналах этой тематики. Продают они в большинстве по той же схеме, по которой продавал я, то есть, с доставкой на дом.

В любом случае, сколько бы конкурентов не было в вашем городе, зная лучшие схемы производства и продаж, вы сможете отжать у них свою долю рынка, и не только у них, но и частично у производителей сухого корма.

Если организовать такое производство у себя в магазине, то это сильно выделит вас среди конкурентов и привлечет новых клиентов для основного ассортимента. За такой продукцией, в отличие от обычного мяса, люди охотно едут из других районов. Естественно это увеличит общую прибыль вашего магазина, при хорошей раскрутке продукта, прибыль может составлять до 40-50 % от общей прибыли на мясе.

Как это работает?

Схема следующая:

Вы закупаете сырье (привозите сами или поставщик), перерабатываете его в производственном помещении (моете, режете, упаковываете и замораживаете). Производственное помещение может быть как отдельным, так и при магазине. Готовую продукцию везете на продажу либо себе в магазин, либо организуете продажу в других магазинах (продовольственных, зоомагазинах), а также продаете с доставкой клиенту на дом.

Что нужно чтобы это организовать?

Собираете и анализируете информацию о количестве населения в городе и ваших конкурентов. Находите несколько поставщиков сырья, поставщики – крупные первичные переработчики (мясокомбинаты, забойные комплексы). Договариваетесь о цене, объеме и сроках поставки. Делаете первичный финансовый расчет, основываясь на ценах поставщика и конкурентов. Выбираете лучших поставщиков и финально обговариваете условия и цену.

Находите дешевое помещение, подходящее для производства, проходимость значения не имеет, месторасположение тоже не сильно важно, главное чтобы была вода (желательно наличие ванны) и хорошая вентиляция, оптимальная площадь от 15 до 40 кв. м. Очень хорошо подходит вариант арендовать площадь у поставщика (всегда есть незагруженные помещения, с необходимыми условиями).

Закупаете только необходимое оборудование: морозильные лари разных объемов, мойки (любые) или ванну, столы (любые), ножи, доски, точилки, ящики для готовой продукции, тазы для сырья, дешевый запайщик для пакетов, и сопутствующее сырье (упаковку, пакеты, наклейки). На первых порах можно обойтись без мясорубки, но в дальнейшем она нужна.

Находите несколько работников (дешевых, можно без опыта), которые будут непосредственно производить продукцию. Выбираете для начала одного, остальных держите в базе на смену или для усиления. Оплата фиксированная или от выработки.

Параллельно занимаетесь организацией продаж. В этой теме в отличие от мясного магазина обязательно нужно сделать сайт-визитку (стоит 50-100 долл). На этот сайт направляете посетителей, давая контекстную рекламу на яндекс.директе, рекламу на профильных форумах, в журналах, делаете расклейку (если продаете у себя в магазине). Подключаете к продвижению знакомых, у которых есть собаки, если у вас есть собака, то вам еще проще, она будет вашей ходячей рекламой. Нужно чаще гулять в местах массового выгула, общаться с владельцами и рассказывать о продукции.

Для того чтобы более предметно говорить о своей продукции, нужно сделать первую небольшую партию. У меня это было 60 кг рубца и 70 кг ливера (около 150 долларов).

Продвигая продукцию, в первую очередь нужно определиться, где вы будете ее продавать, чтобы говорить людям конкретные данные. Если у себя в магазине, то здесь все понятно, если с доставкой на дом, то необходимо сразу найти курьеров, определить минимальный объем заказа, цену и сроки доставки. Самому возить не нужно! Курьерами для одиночных доставок могут быть водители частники на обычных машинах (замороженная продукция не успевает оттаять, пока ее доставят до клиента), студенты на

скутерах. Платить можно как за доставку (как такси), так и фиксировано за месяц работы.

Если планируете продавать по магазинам (самая лучшая схема, но требует немного больших вложений), то нужно найти поставщика маленьких морозильных ларей (размером с небольшую тумбочку, стоит около 70-100 $) и договориться о приемлемой цене за суммарный годовой объем. То есть, берете не разом большую партию, а в течение года, но по оптовой цене. И с образцами продукции начать обходить магазины (в первую очередь продовольственные), рассказывая основные преимущества продукции и экономическую выгоду для магазина. Договориться не сложно, поскольку вы заходите в магазин со своим морозильником (подписываете договор безвозмездной аренды на оборудование). Лучший вариант работы, это отдавать не под реализацию, а когда магазин сразу выкупает у вас продукцию.

Сбор заказов, контроль доставки, учет продукции и денег, предоставление вспомогательных материалов для магазина (брошюр, плакатов) нужно настроить сразу конвеерным способом, чтобы в дальнейшем при росте количества точек не захлебнуться в этих процессах. Доставку нужно организовывать поэтапно. На малом объеме можно обходиться курьерами на обычных машинах, на большом, экономичнее взять на работу водителя с маленьким рефрижератором. Объем, с которого нужно переходить на рефрижератор, рассчитывается исходя из затрат на бензин и зарплату такого водителя. То есть, это должно получаться дешевле, чем доставлять несколькими курьерами.

Для работы с магазинами нужно сделать сертификат качества на всю поставляемую продукцию (для своего магазина не нужно), получить его не составит проблем, если вы будете производить продукцию на базе поставщика. Нужно только прописать тех.условия производства и отвезти образцы в лабораторию. Если в своем помещении, то нужно будет подогнать его под стандарт

требований для мясной промышленности (более сложный вариант) или опять-таки, договориться с поставщиком, что специалисты Госстандарта приедут на осмотр производственного помещения к ним.

Ну и самый простой вариант (рекомендую на первых порах): взять образец сертификата качества, например на пельмени, внести свои данные, поставить печать ИП (делается за один час, стоит 1000р) и работать с этим документом, в дальнейшем сделать все по правилам.

Если организовывать такое производство при мясном магазине, то желательно выделить под него отдельную комнату с очень хорошей вентиляцией, либо убрать из ассортимента продукцию с сильным запахом (рубец). Понадобится отдельный стол (лучше два), отдельная мойка и весь инвентарь (ножи, доски и т.д.), обязательно отдельные морозильники для хранения и продажи продукции.

Сколько нужно вложить и сколько можно заработать?

Если это производство при мясном магазине, то разовые вложения составят около 650-900 долл., на закупку сырья потребуется около 350 долл. в неделю и на зарплату работнику около 300 долл. и чистая прибыль при правильном подходе уже на второй месяц будет около 1200 – 1400 долл.

Если это отдельное производство и продажа осуществляется только с доставкой клиенту на дом, то тут вложения составят порядка 1200-2000 долл. разово, аренда, зарплата работников и расходы

на доставку около 1200 долл., оборотные средства около 800 долл. в неделю. Прибыль будет зависеть прямым образом от количества клиентов и качества работы с ними. В среднем, если ориентироваться на минимальные цифры (около 6 доставок в день), прибыль составит порядка 2000-2200 долл. чистыми.

Если продажа будет идти не только с доставкой, но и через магазины, то тут вложения увеличиваются в основном за счет покупки морозильных ларей. Прибыль естественно будет зависеть от количества освоенных магазинов. С одного магазина в среднем возможно 350-500 долл. За год, возможно зайти в 70-100 магазинов. Эта самая лучшая схема работы, поскольку продажа осуществляется без вашего прямого участия.

Итог

Это тема перспективна как в виде отдельного бизнеса, так и в виде направления в составе мясного магазина. Вложения которые я описал, это желательные цифры, возможно стартовать и с меньшей суммой (я начал двигаться с 300 долл.), но понадобиться терпение и много работы. Запустить производство, продажу, и начать получать прибыль, можно в течение 2 недель (если не делать лишних движений и затрат).

При правильной организации всех процессов, риски, свойственные мясному бизнесу сводятся практически к нулю, а прибыль может быть очень приличной. Но, как и в любом деле, здесь есть множество своих подводных камней и нюансов.

Пойдет торговля или нет, будет зависеть от глубокого знания своих клиентов, как конечных (собак), так и их хозяев. А размер прибыли напрямую будет зависеть от того, как организован процесс производства и продажи.

Успехов!

Детальное пошаговое Руководство по запуску этого производства вы можете приобрести здесь:

http://www.meatshops.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=95

В руководстве подробно разобран мой практический опыт в этом бизнесе, со всеми ошибками и естественно успешными находками.