

История переписки: Старт 03.02.2012



Письмо от Рустама

Здравствуйте, Александр!

Заинтересовался как отдельной темой производством полуфабрикатов для домашних животных. Хотелось узнать, где бы можно было закупать субпродукты?

Приблизительно, в какую цену продавать или с какой именно наценкой? Подходят ли импортные субпродукты для продажи?

Спасибо заранее!!

И еще, скажите, пожалуйста, какой минимальный объем был у вас на доставке???



Письмо от Александра

Рустам, привет!

Наконец доделал руководство по этой теме, высылаю вам его в приложении. Импортные субпродукты не пробовал, но с точки зрения товарного вида, пойдут железно, а насчет как собаки его жрут - не знаю, тут нужно попробовать на знакомых.

Минимальный объем доставки я расписал в руководстве. Если вы имеете ввиду, сколько заказывали в среднем, то - 7-8 кг в неделю на одну собаку.



Письмо от Рустама

Александр, здравствуйте, искал в интернете, ничего конкретного че-то не попадает, скажите, как очистить рубец от внутреннего ворса?



Письмо от Александра

Рустам привет, как у вас дела?

По рубцу, вы хотите его для людей делать или для собак? Если для собак, то им как раз с ворсом нужно, без ворса он почти бесполезен и едят они его намного хуже, потому что для очистки от ворса используют известку.

Вообще чистят его несколькими способами, бытовой способ это оставить на день в тепле, потом обдать кипятком и вручную с помощью щетки железной, но это не вариант конечно.

На комбинате чистят в барабанных установках, сначала замачивают в растворе известки и потом крутят в горячей воде, чтобы ворс смылся.

У меня женщина одна этим занимается в небольших объемах, я у нее готовый закупаю, в деталях не знаю, как она делает, но на след. неделе деньги повезу ей и подробно спрошу.

Вам отпишусь.



Письмо от Рустама

Здравствуйте, Александр!

Решил вот попробовать с мясными полуфабрикатами. Подал объявления по форумам, сделал сайт. Люди вроде звонят, интересуются, но еще продаж не было. Может я объявление какое-нибудь "корявое" дал, может в сайте проблема, у нас в городе этой темы нет вообще, я, можно так сказать, первооткрыватель?

Вот подскажите мне как массу к себе привлечь, помогите, пожалуйста.

С Уважением, Рустам



Письмо от Александра

Рустам, привет

Первым тему сдвигать тяжело, но зато в мозгу у людей прочно закрепляешься. По сайту и объявлениям, там много тонкостей, чтобы они хорошо работали, чтобы люди посещали, задерживались на сайте, доверять начали, но сейчас это не самое главное, этим позже займетесь.

Сейчас много корявых объявлений в разных местах лучше, чем одно классное, сайт пусть будет как есть, только на главную нужно картинок добавить (собак и продукцию), и надо написать, что вы в Челябинске, чтобы люди четко понимали, что это в их городе.

И нужно терпеливо давать объявления на доски, другие форумы, в газету из рук в руки, на собачьи выставки сходить, и там листовки раздавать (напечатайте их на простых листах), в местах выгула собак клеить объявления. Если есть знакомые с собаками, нужно с ними начать гулять и общаться. Они постепенно будут вас двигать, обязательно потом найдутся ярые поклонники и молва пойдет. Продажи не сразу идут быстро, первое время каждый кг считаешь, потом чаще всего бывает прорыв на 100-150 кг заказов, главное упор на продвижение делать. Я сам в этом вопросе застревал сильно, все производство улучшал, сайт дорабатывал, слава Богу жена подпिनывала, что продавать надо усиленно (у нее американское образование, там это делать умеют). Я сейчас в Торонто нахожусь, так тут каждый день из почтового ящика кипу листовок и рекламы забираю, там от мясных магазинов штук 10-15 в день приходит, то есть народ постоянно, ежедневно выдумывает, чем заманить человека.

Вот, вкратце так. Пишите новости.



Письмо от Рустама

Здравствуй, Александр!

Спасибо вам Александр за поддержку!

Ну, новости такие - первые заказы уже были, дал объявления в газеты, расклейку делаю. Ну, тут у меня такое дело возникло, что у нас тут район есть и там люди рубец берут у одного человека, тоже собаковод, берут только рубец и все, другое не хотят пробовать. Вот хотел у вас спросить, как можно повысить доверие к своей продукции? Может цена тормозит покупателя?



Письмо от Александра

Рустам, день добрый.

Цены лучше пристреливать к конкурентам в вашем городе, если нет прямых конкурентов, то надо изучить альтернативные продукты которые люди берут.

То что рубец один берут это нормально, это прибыльный и, в общем-то, не сильно сложный в производстве продукт. Доверие сходу сложно завоевать, имею ввиду быстро, это в среднем за полгода - 8 мес. происходит, если доставку вовремя делать и продукция будет хорошая. Вообще это разъяснительная работа с покупателем, нужно рассказывать, где берете сырье, как производите, говорить, что за качество отвечаете и тд. Первое время я тоже только на рубце сидел, потом постепенно добавил обрезь с головы и тд.

То есть клиентам прямо нужно говорить, а возьмите, попробуйте вот это еще, моя собака супер как ест... или это просто железно необходимо для собаки по тем-то и тем-то причинам..

У вас есть собаководы знакомые?



Письмо от Рустама

Спасибо большое!

Нет, собаководов нет знакомых..., поэтому в этой ветке тяжелее двигаться.



Письмо от Александра

Рустам, день добрый.

По поводу собаководов, почему спросил, это ваши бесплатные агенты по продажам, с ними нужно искать варианты знакомиться и общаться, то есть это, так сказать, рабочий процесс бизнеса.

Найдите какого-нибудь знакомого, у которого есть знакомый с собакой, начните общаться с целью - узнать, как он кормит собаку и тд. Нужно найти человека, который подходит к кормлению с пониманием, то есть уже кормит натуральными продуктами, а не сухим кормом, ему нужно предложить продукцию с очень хорошей скидкой. Можно даже по себестоимости продавать за то, что он будет в местах своего гулянья рассказывать о вас, это так сказать будет начало снежного кома, потом начнете общаться с теми, кто обратится через него и тд.

В принципе, самый быстрый способ - это с уже имеющимися клиентами начать именно по-дружески общаться, звонить им, спрашивать как дела, не ждать от них, когда они сделают заказ, а прямо как прошла неделя после последнего заказа тупо без эмоций им звонить. Мне самому так продают еду для моей псины, мне дико лень за ней специально ехать или даже звонить и заказывать, знаю что надо, но все время забываю, куплю курицу в супермаркете по пути домой и все. Люди это поняли видимо и названивают мне 2 раза в неделю – «Вам привезти?» Иногда бесят, конечно, когда я за границей нахожусь, но главное, что цель свою они достигают, потом я все равно их благодарю.

В общем, начинайте общаться с ними, про их собаку больше спрашивать, главное искренне, просто чтобы понять их нужды, не обязательно каждый раз продавать, а потом они сами начнут про вас друзьям рассказывать.

Вот, вкратце так.

Пишите, как продвигаться будет, не стесняйтесь.



Письмо от Рустама

Здравствуй Александр!

Спросить хотел по поводу сбыта в магазины - это можно делать параллельно с продажами через доставку или только после того, как люди уже будут знать вашу марку и только тогда начинать продавать через магазины? И еще, как вообще с магазинами общаться?

И еще, хотел узнать, Александр, как рассчитывать цены для магазинов?

Спасибо!



Письмо от Александра

Рустам, день добрый.

В магазины можно сразу сбыт налаживать, ждать пока они марку узнают - нет смысла, они ее лучше узнают, когда она в магазине будет. То есть в самих магазинах, когда вставать будете, там рекламная продукция должна быть: плакат, стенд и тд. В руководстве я подробнее про это писал. Ну и плюс, первое время там хорошо бы самому постоять и пообщаться с людьми, продавца в продуктивном тоже обязательно нужно инструктировать, буквально инструкцию ему на один лист написать, ну и заинтересовать его продавать, то есть процент ему дать с продажи.

В приложении договор для магазинов (вроде, он был в руководстве, но на всякий еще раз) и отрывки из руководства, где написано про то, как с магазинами договариваться и про расчет цен.

По ценам вкратце схема простая: от той цены, по которой сейчас идут продажи, отнимайте 20-25% (наценку магазина) и все. В принципе идеально, это когда в магазине продукция будет немного дороже чем вы с доставкой продаете, тогда от своей цены вы уже сможете не 20% отнять, а 15 например.

Через магазины хороший вариант работать, сейчас главное с 1-2 договориться, потом пойдет в разы легче, уже будет на кого ссылаться, и можно будет говорить, что вы у них продаете и продукция хорошо идет. Так всем говорить нужно, но просто, когда это действительно так, то уверенности больше при переговорах с магазином.

Ну, до связи.



Письма от Рустама

Александр, я вот только что рассчитал цены для магазинов, они там прям, честно сказать, очень маленькие, и по некоторым позициям у меня прибыль очень слабая, т.к цена закупочная высокая, и прибыль не превышает 25 рублей с самых ходовых позиций.

Скажите так и должно быть?

По поводу цен, Александр, я подумал, может, стоит сперва с такими зайти, посмотреть как отреагируют магазины, если удачно то потом и можно цены поднимать?

Здравствуй Саша!

Хотелось бы узнать как у вас в цехе с рабочими было по производству п\ф, сколько конкретно вы им платили?

Здравствуй еще раз Александр, у меня тут запарка с морозильниками для магазинов, не могу подходящий найти, скажите примерный литраж и фирму, которой вы пользовались!!!

Спасибо и с уважением Рустам!

Здравствуй Александр! Это снова я, сегодня прошел по магазинам 10 шт осилил из них только с одним пришел к согласию, реакция какая-то у большинства неадекватная, некоторые вообще как на идиота смотрят "мол типа, что ты тут за хрень несешь". В общем, я в упадническом настроении...

И еще Саш, а сколько вы максимум выжимали из продажи полуфабрикатов, когда серьезно этим занимались?

И возможно ли договориться, чтобы продукция размещалась в морозильниках, которые принадлежат магазину?



Письмо от Александра

Рустам, привет.

Так, письма накопились, буду отвечать по порядку, начиная с самого первого:

Если закупочная цена высокая, то, само собой, прибыль будет ниже. 25 рублей - это немного, но если позиция ходовая и постепенно оборот по ней наращивать, то это нормально. Первое время, главное - приучить народ к продукции, а потом когда цены поднимаешь, они уже не могут отказаться, потому что таких удобных вариантов

просто нет.

В магазины лучше заходить на невысоких ценах, чтобы у них самих прибыль с вашей продукции шла.

Зарплата в основном была за день работы (это в начале) - 350-500 руб, потом сделал сдельно - за кг произведенной продукции (в среднем 4-6 руб за кг), это дороже получалось, чем за день платить, но работали они быстрее, это подходит, когда уже объем продаж побольше пойдет, чтобы повысить выработку.

Максимум, что я на доставке делал это 2500-3000 долл., работал сам и 2 работника, потом, когда магазины добавлять стал до пятерки с копейками дошел, а потом уже на мясной переключился.

10 магазинов за день, Рустам это супер! Вы - молодец, абсолютно нормальная статистика, что 1 согласился, тут нужно брать массовостью, как Мавроди свою МММ рекламирует. Обращали внимание? Хрень полная, а реклама везде, буквально с неба падают листовки в виде денег, это работает, тут сложность только с эмоциями бороться, иногда сам задавленный лежу, когда с кем-нибудь тоскливым пообщаюсь.

Жена спасибо ей поддерживает, ну и переключаться надо на спорт, на фитнес, баню, от этого дела легче идут. Полностью в них нельзя уходить, чтобы не душить.

Я несколько раз пробовал договориться о том, чтобы собачью продукцию в морозильник с другими продуктами клали, но ребята отказывали, да и я сам считаю, что в отдельном морозильнике продукция внимание лучше привлекает, чем в "братской могиле".

Сами лари вот такие брал:

Морозильный ларь XS-250BY

Производитель:

LOTOS

Характеристики:

№ п/п	Модель	Размеры ДхШхВ	Объем (л)	Темп. Режим (°C)
1	XS-250BY	665x705x875	160	-8 ÷ -29

Вот, в целом вот так.

Я на связи



Письмо от Рустама

Огромное вам спасибо Александр за поддержку и отзывчивость! А вот до 5 тысяч \$ вы поднимали вместе с доставкой или отдельно?



Письмо от Александра

Рустам, пожалуйста! Главное, чтобы у вас тема поперла!

Пятерка вместе с доставкой получалась, но когда магазины запустил, доставку на 30% снизил - приходилось людям отказывать и в магазины их отправлять, так как возить уже времени не хватало.



Письмо от Рустама

Попрет, Александр! Попрет!

С такой поддержкой не может не выстрелить!
Спасибо вам!



Письмо от Рустама

Здравствуйте Александр! Я вот тут наткнулся на своего конкурента, и вот вкратце: он продает продукцию дешевле, у меня, например, рубец по 65, а у них - по 40. НО они продают не по фасовке, а большими брикетами, как мне быть в такой ситуации, как бы привлечь к себе народ?

А когда вы начинали у вас были конкуренты? Схема у конкурента такая, что они ничего не фасуют, они просто едут на бойню берут брикет и продают как есть.

Или мне не заморачиваться сильно на доставке, а заняться распространением в магазины?



Письмо от Александра

Рустам, привет.

У меня был конкурент, достаточно крепкий по деньгам парень, он поставлял в супермаркеты собачью колбасу, сушеный рубец, прямо ставил там свои холодильники.

Качество у него было слабое, и продукция не полезная, на это я давил при продажах, то есть, грубо говоря, людям объяснял, что это добро моя собака не ест и если приучать к этому, то сократите жизнь собаке на несколько лет.

По вашему конкуренту: нужно глубже изучить, как он работает, заказать у него весь ассортимент продукции и посмотреть, в чем его слабые места. Почаще общайтесь со своими старыми клиентами, узнавайте, чего им не хватает, какого ассортимента, по какой цене, в каком виде продукция удобнее для использования.

У вас преимущество не в цене, это вообще последний пункт, по которому надо конкурировать (кстати, цены на сайте у вас нормальные), а в том, что вы привозите человеку продукцию готовую к употреблению и удобно упакованную для хранения, это очень важно. В стандартных условиях, в квартире нарезать воняющий рубец мало желающих. На это и нужно акцентировать внимание клиентов. Но и одновременно в ассортимент можно добавить оптовые упаковки по более низкой цене. Можно делать по 5-7 кг пакеты, прямо цельным куском, можно делать пакеты крупными кусками (с ладонь).

Доставку надо делать параллельно с магазинами, тем более, если с нее идут какие-то деньги, потом когда она будет сильно напрягать можно от нее либо отказаться, либо настроить процесс с курьером.

Вот, вкратце так. До связи



Письмо от Рустама

Здравствуйте Александр, сегодня мне попалась партия, где есть некоторые рубцы, с которых слазит внутренний ворс, скажите такой рубец можно продавать? Или как-нибудь его обработать? Будут его собаки есть? А то жалко выкидывать.

Помогите, пожалуйста,

С уважением, Рустам



Письмо от Александра

Рустам, привет

Не переживайте, это нормальный рубец, собаки есть будут. Просто он немного в тепле полежал и ворс стал слазить, это нормально, так бывает процентах в 30 случаев. Смело нарежьте его и быстро в заморозку. Он может уже посильнее пахнуть, чем свежий. Прямо дерьмом, бывает, пахнет :-). Но в том и прелесть, что собаки все равно едят.

Обрабатывать ничем не надо, просто быстрее заморозить, чтобы дальше не портился.

Кстати, можете еще такой метод нарезки применять: сразу замораживаете большими кусками (прямо целиком), а потом мясным топором нарубаете на мелкие куски, тоже удобный способ.



Письмо от Рустама

Спасибо Александр! Как обычно - выручили!

С Уважением!



Письмо от Рустама

Здравствуйте Александр, а сколько у вас было постоянных клиентов? Как вы общались со своими клиентами по поводу того, чтобы они рекомендовали вас другим собаководам, ато я начинаю с ними общаться, так они со мной толком не болтают... Как мне с ними быть?



Письмо от Александра

Рустам, день добрый.

Постоянных клиентов сейчас уже точно не помню, но около 90-120 в базе по доставке были, там были и те, кто часто брал и кто раз в месяц.

По общению, вообще просто разговаривал по особенностям питания, по их собаке в основном, с некоторыми вместе выгуливали собак (приходилось себя заставлять топтать на прогулку именно для общения). Например, вижу, что собака дерьмо коровье ест и говорю владельцу, что это связано с тем, что ей не хватает микрофлоры, которая есть в ворсе сырого рубца, говорю, что волк первым делом именно желудок жертвы с травой съедает, потом печень, сердце и только в последнюю очередь тушу ест. В общем, у человека есть проблема - собака дерьмо ест, я по ней подсказываю решение, дальше про свой продукт рассказываю, а потом он сам довольный начинает с энтузиазмом другим рассказывать. Такие проблемы у 90% собаководов есть, то есть вызванные неправильным питанием.

Если с ними вместе не гуляете, то надо при встрече спрашивать, как собака, как реагирует на тот или иной продукт, давать рекомендации по постепенному переводу на натуральное кормление. То есть в их глазах надо стать экспертом, и они постепенно сами начнут вопросы задавать.

Вот вкратце так.

На связи



Письмо от Рустама

Спасибо вам, Александр, хотел узнать, вот я закупаю рубец, там вместе с ним часто селезенка попадает. Я ее выкидываю. Вот спросить хотел, может можно ее куда-то пристроить???

С Уважением!



Письмо от Александра

Рустам, ее тоже собаки неплохо едят, она даже полезна для кроветворения, но люди ее берут слабо, потому что не понимают, зачем она нужна.

Вы сделайте еще одну позицию или две и протестируйте, как пойдет (само собой предлагать надо активно). Вот две позиции в ассортименте, куда можно засунуть селезенку и другие остатки:

- фарш из субпродуктов - состав тот же, что и в смеси обрезков, только больше рубца и мяса с головы - можно продавать по цене рубца.
- смесь из обрезков (мелкие и крупные пленки, селезенка, обрезь с головы - подъязычная часть) - это уходит совсем дешево, но продается по 10-15 руб



Письмо от Рустама

Спасибо Александр! Ато, просто у нас ее скопилось уже очень много.



Письмо от Рустама

Здравствуйте Александр! Вот мне хотелось спросить, а вот на вашей практике было ли такое, когда вам звонят и говорят "что у вас там за мясо, моя собака болеет и т.д" Если такое будет, как вести себя в такой ситуации, как от такого можно уберечься?



Письмо от Александра

Рустам, привет.

Да, было несколько раз такое, но процентов на 98 проблема не в мясе, у собаки очень сильная пищеварительная система, она даже тухляк может есть и все ок будет.

Чаще всего, это было, когда люди сами все делали неправильно, кормили все время сухим кормом и вдруг сразу навалили собаке 2 кг сырого рубца. Рубец - это продукт с агрессивной флорой и собака сразу начинает поносить, я людям объяснял, что «ребята я предупреждал, что переводить с сухого корма надо постепенно буквально по 100 грамм рубца добавлять итд».

В общем, сначала надо спокойно выслушать человека, расспросить про все симптомы, которые есть у собаки и самому понять причину, а потом человеку объяснить.

Например, часто люди не понимают такую вещь - когда собаку рвет, им кажется, что она отравилась или болеет, то есть ваше мясо виновато, так сказать.

На самом деле, это естественный процесс, собаку не рвет, а она срыгивает то, что съела про запас, то есть она, прежде всего, волк, и она жрет больше, чем надо для того, чтобы щенкам унести эту еду, это инстинкт, поэтому надо просто меньше еды давать. Или не смешивать хотя бы сырое и вареное, сухое и сырое.

Вот, вкратце так.

Я на связи



Письмо от Рустама

23. 04. 2013

Здравствуйте Александр! Ну, хотел бы похвастаться, дело по продаже мясных полуфабрикатов идет в гору, тьфу- тьфу-тьфу.

Очень много постоянных клиентов с регулярными заказами. В магазины заходить так и не решился, да и честно времени нет с ними возиться.

В последние месяцы вышел почти на 3500 чистыми!!! Но решил на этом не останавливаться! Сейчас у меня друг открывает автомоечный комплекс, так вот хочу там поставить шашлычную, не просто забегаловку, а что-то ближе к серьезному. Так вот Саш, что можете посоветовать по этому поводу, очень хочется услышать какие-нибудь советы!

п.с. Спасибо вам ОГРОМЕННОЕ, благодаря Вам я наконец-то начал прилично зарабатывать!

История переписки:
Старт 03.02.2012
Финиш 23.04.2013
