Производство и сбыт кваса

Цель до конца проекта: увеличить производство, наладить связь с поставкой

Ибрагимов Камиль Вадильевич

Моя продукция называется «Бабушкин квас»

Уникальное торговое предложение:

1) Знакомый с детства напиток с разнообразием вкусов: хлебный, медовый, мятный, фруктовый, для окрошки, виноградный, ванильный, ягодный, экспериментальный
2) «Бабушкин квас» готовится по домашнему рецепту
3) Напиток коричневато-рыжего цвета
4) Остается осадок на дне – признак натуральности продукта
5) Кладезь витаминов, полезен при дисбактериозе, обладает антибактериальными свойствами, полезен для пищеварения, желудочно-кишечного тракта

«Бабушкин квас»

Квас, приготовленный на натуральных ингредиентах(наличие практически всех витаминов группы В, которые препятствуют старению, делают кожу, волосы и ногти красивыми, крепкими и здоровыми)

Без красителей и консервантов, не подвергался дополнительной газации, внесению красителей, излишних подсластителей, химических добавок

ТОЛЬКО:

- 1)сухарная хлебная крошка пшеничная и ржаная
- 2)солод ржаной ферментированный
- 3)сахар
- 4)дрожжи

Один из признаков качества – маленький срок хранения (3-10 суток в зависимости от температуры)

Обычный квас из магазина

- Производится с добавлением лимонной кислоты, крахмала, добавляется мука из ржи или кукурузы

- Проходит этапы фильтрации и пастеризации, вследствие чего теряет полезные свойства

- Долгий срок хранения из-за присутствия примесей и отсутствия полезных свойств

- Много производителей и, как результат, удешевление, низкое качество продукта, использование некачественного сырья

Рассмотрим производство 100литров/сутки в пластиковой бутылке при самовывозе

Производство кваса составляет 1-2суток

Себестоимость продукта объемом 1л в пластиковой таре = 18 рублей

Продажа в розницу = 50рублей/1л

Аренда помещения под производство = 20.000 рублей/1 месяц

Налоговые вычеты = 6000 рублей/1 месяц

Итого: 50 рублей * 100 литров = 5.000 рублей

18 рублей * 100 литров = 1.800 рублей

Доход: 3200 рублей прибыли при сбыте 100л продукта с места производства

Прогнозная прибыль за 1 месяц: 3200 рублей * 30 дней – 26.000 = 70.000 рублей

Рассмотрим производство 100литров/сутки в пластиковой бутылке при оптовой продаже

Производство кваса составляет 1-2суток

Себестоимость продукта объемом 1л в пластиковой таре 22 рубля

(4рубля за транспортные расходы: 10км между точками сбыта)

Продажа оптом(от 10 литров) = 35 рублей/1л

Аренда помещения под производство = 20.000 рублей/1 месяц

Налоговые вычеты = 6000 руб/1 месяц

Итого: 35 рублей * 100 литров = 3500 рублей

22 рубля * 100 литров = 2.200 рублей

Доход: 1300 рублей прибыли при сбыте 100л продукта оптом

Прогнозная прибыль за 1 месяц: 1300 рублей * 30 дней – 26.000 = 13.000 рублей

Рассмотрим производство 100литров/сутки при сбыте с кеги

Производство кваса составляет 1-2суток

Себестоимость продукта объемом 1л в пластиковой таре 12 рублей

Продажа в розницу = 50рублей/1 литр

Стоимость аренды в месяц 4кв.метра = 10.000 руб/1 месяц

Зар.плата продавца = 20.000 рублей/1 месяц

Аренда помещения под производство = 20.000 рублей/1 месяц

Налоговые вычеты = 6000 руб/1 месяц

Амортизация оборудования = 20.000 руб/1 месяц

Итого: 50 рублей * 100 литров = 5.000 рублей (150.000 руб в месяц)

Прогнозная прибыль за 1 месяц: 150.000-(10.000+20.000+20.000+26.000+36.000)=38.000рублей

Ценовая политика

1) Товар в розницу: Стоимость обычного кваса в пластиковой таре объемом 1 литр у конкурентов составляет от 40 до 75 рублей.

Стоимость «Бабушкин квас» в пластиковой таре объемом 1 литр составляет 50 рублей. (прибыль 70.000рублей)

2)Товар оптом: Стоимость «Бабушкин квас» в пластиковой таре оптом (включая доставку) составляет 35 рублей/1 литр (прибыль 13.000руб)

3)Товар в розницу розлив: Стоимость кваса на разлив составляет 50 рублей/1 литр (прибыль 38.000рублей)

В среднем с точки на разлив за день продается 60-2000 литров кваса

1)Производство:

- Производство: 20кв.м = 20.000 рублей в месяц
- Оборудование для производства = 30.000 рублей
- Оформление документов = 26.000 рублей (декларация, штрих-код, этикетка и т.п)
- Налогообложение (Доходы минус Расходы 6%)
- Покупка холодильного оборудования = 65.000рублей

2)Маркетинг и сбыт:

- Реклама: кафе быстрого питания, розничные и сетевые продуктовые магазины, точки на рынке, сбыт в местах скопления людей, визитки с адресом точки вывоза, листовки вблизи шаговой доступности производства и сбыта, поиск людей и организаций вконтакте и инстаграмм

3)Плюсы:

- Единственный квас, хорошего качества с осадком в бутылке, приготовленный по домашней технологии на натуральных продуктах и с большим разнообразием вкуса

3)Минусы:

- Сезонность. Сезон продажи – май, июнь, июль, август. С сентября продажи падают на 40%. Небольшой подъем спроса наблюдается в зимний период.
- Срок хранения 3-10 суток при соблюдении норм хранения.

Спасибо за Внимание!

Готов к сотрудничеству!

Принимаю заявки!

К следующей субботе воспользуйтесь уникальной возможностью одним из первых приобрести

«Бабушкин Квас»

3 литра кваса за 100 рублей (ниже оптовой цены)

Контакты: 8-987-222-30-31

https://vk.com/kamibragm

Почта: kamibragim@mail.ru

«Бабушкин Квас»