# Бизнес –план компании «Fine Nuts»

Подготовил Каракуюмчян Константин, 303 группа, ВШГА, рАЕ-

# Executive summary

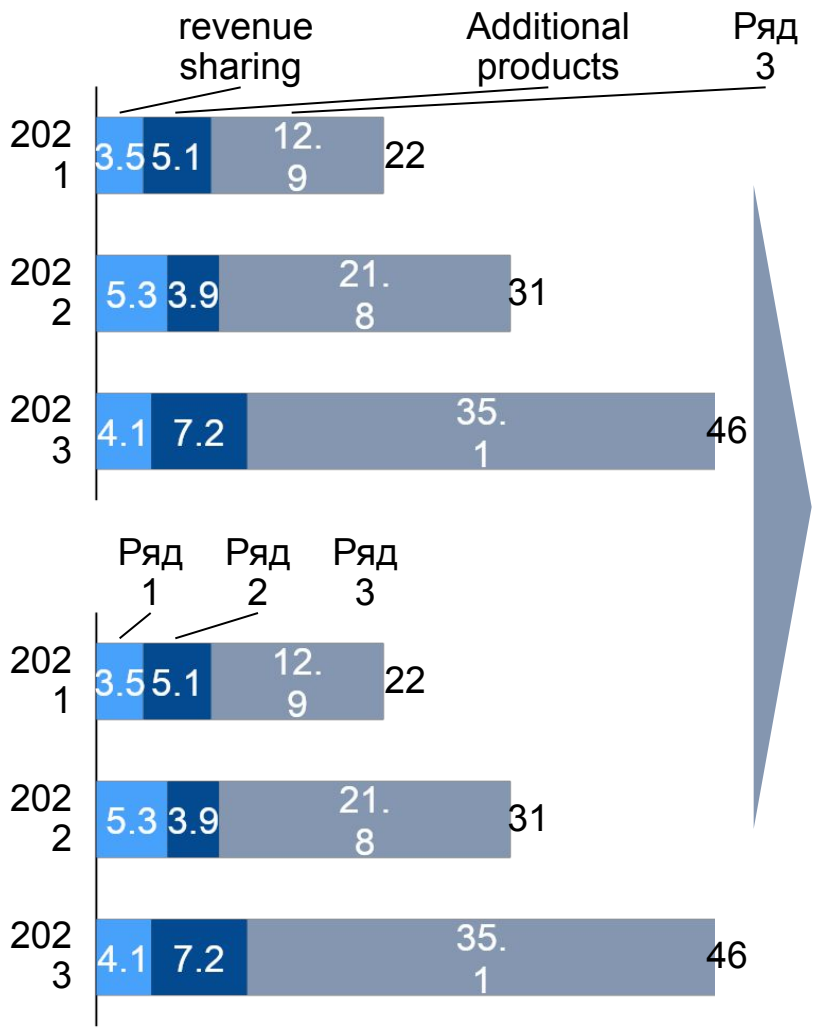
Fine Nuts – компания по продаже грецких орехов в рестораны и для людей с доходом выше среднего

## Ключевые направления развития

1- создания приложения, для закупки и продажи орехов

2- создание партнерской сети из местных локальных поставщиков

3- создание маркетинговых каналов, для реализации товара в РФ и за рубежом




## Стиль управления бизнесом

1. Поиск подходящих клиентов
2. Реализация только качественной продукции
3. Внедрение моделей цифрового бизнеса

Источники:

## Продукт и сервис

Диджитализация системы продаж позволит снизить стоимость конечного продукта, увеличив потенциальную аудиторию и повысив его качество, а также вывести рынок из «серой» правовой зоны

### Рынок продаж грецкого ореха сейчас

Локальные сборщики из числа местных жителей

Локальные перекупщики

Региональные перекупщики

Ритейлеры

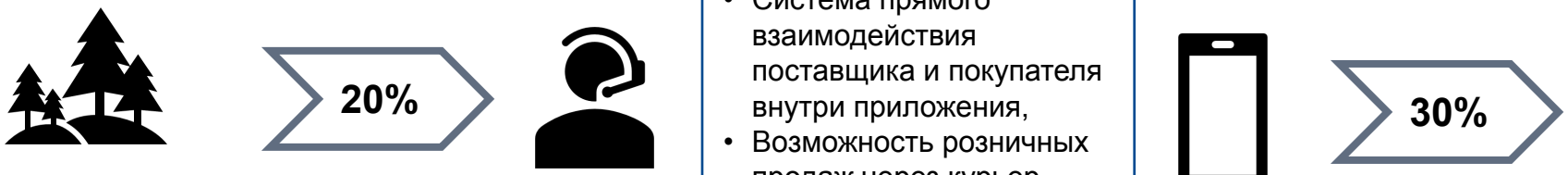
2000 за кг в Москве

1800 за кг в Москве

1500 за кг в Москве

1200 за кг в Москве

Ключевые текущие проблемы: скорость доставки, качество продукта, высокие промежуточные наценки, сложность понять, откуда продукт




Локальные сборщики из числа местных жителей

Локальные координаторы – контроль качества и отправка товара

- Система прямого взаимодействия поставщика и покупателя внутри приложения,
- Возможность розничных продаж через курьер-сервисы компании,
- Контроль качества по средствам сертификации сборщиков и рейтинга у пользователей

Приложение

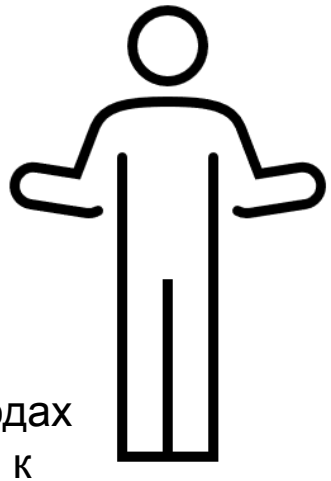
Источники: РБК, VC.ru, Ведомости, Собственный Анализ

## Анализ целевой аудитории, стратегия по Портеру

На первых этапах развития аудиторию можно разделить на рестораны и покупателей – физ.лиц в верхнем ценовом сегменте

### Клиенты из числа физических лиц

Заботятся о своем здоровье и питании



Обладают доходом выше среднего и ценят комфорт и качество

Живут в крупных городах и обладают доступом к интернету/смартфону

Возраст 25-45 лет

Объем потребления более 250г в месяц

### Клиенты из числа ресторанов и кафе

Обладают собственными CRM системами

Высокая ценовая категория

Расположены в крупных городах

Объем потребления более 5 кг в месяц

Ключевые факторы роста рынка

**Стратегия по Портеру- Конкурентная стратегия фокусирования(сосредоточение усилий проекта на определенной узкой группе потребителей-рестораны, люди с высоким достатком)**

Преимущества клиентов

- Бонусы за поездки
- Интеграция с другими сервисами экосистемы

Преимущества партнера

- Бонусы за поездки
- Директ маркетинг поездок по категориям клиентов

Источники: VC.ru, собственный анализ, Исследование рынка от Аналитического центра при Правительстве РФ, Сбербанк

## Ключевые каналы продвижения проекта

Ключевыми целями продвижения являются развитие клиентской базы приложения и привлечение поставщиков, для этого используются как диджитал каналы в крупных городах, так и традиционные на местах сбора продукта

| Направление развития | Ключевые каналы | Ожидаемая стоимость продажи | Преимущества | Недостатки |
|---|---|---|---|---|
| **SMM** | • Создание групп в соц.сетях | 10 руб/клиент | ▪ Высокий охват<br>▪ Возможность таргетирования<br>▪ Относительно невысокая стоимость | ▪ Конкуренция аналогичных сервисов<br>▪ Сложность договоренностей |
| **Реклама в блогах** | • Партнерство с лидерами мнений | 20 руб/клиент | ▪ Точечная работа на нужную группу покупателей | ▪ Высокая стоимость |
| **Offline-маркетинг** | • Участие в профильных мероприятиях<br>• Использование физической рекламы в регионах сбора ореха | 5-20руб/клиент | ▪ Эффективность в регионах<br>▪ Низкая стоимость<br>▪ Высокая сохраняемость | ▪ Сложность оценки эффективности<br>▪ Необходимость физ. присутствия<br>▪ Шансы вандализма |
| **Таргетированная реклама** | Реклама в основных поисковиках | 15 руб/клиент | ▪ Высокая точность<br>▪ Возможности оценки и оптимизации эффективности | ▪ Высокая стоимость |

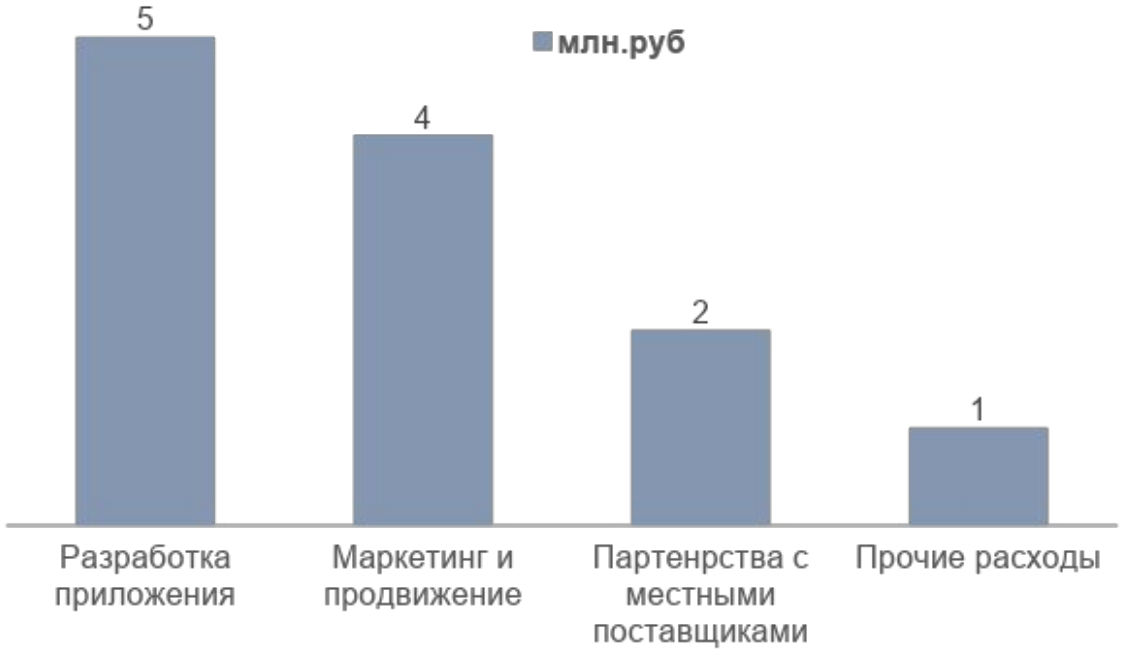
Источники: Собственный анализ

## Ключевые финансовые показатели

Диверсификация источников финансирования и упор в создание и продвижение продукта на первых этапах. Для развития потребуются дальнейшие вложение, в случае успеха 50 миллионов через ½ года, от кредитов и прямых инвестиций

- Планируется привлечение банковского кредита под 15-20% годовых,
- прямые инвестиции в обмен не более чем 30% компании,
- инвестиции друзей и знакомых под нерыночные условия либо под ставку около 10%, либо под передачу не более 20% собственности без возможности контроля

Совокупные начальные вложения составят 11-12 миллионов рублей, большая часть которых уйдет на разработку приложения и маркетинг, структура затрат на дальнейших этапах будет схожей




Источники: Собственный анализ

## Ключевые финансовые показатели

| Года | 2021П1 | 2021П2 | 2022П1 | 2022П2 | 2023П1 | 2023П2 | 2024П1 | 2024П2 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Базовые показатели | | | | | | | | |
| Инфляция(%) | 4,25 | 4,5 | 4,5 | 4,25 | 4,5 | 4,75 | 5 | 5 |
| Цена 1 кг у пост | 800 | 836 | 873,62 | 910,74885 | 951,7325483 | 996,9398443 | 1046,786837 | 1099,126178 |
| Комиссия систе | 20 | 20 | 30 | 30 | 30 | 30 | 35 | 40 |
| | | | | | | | | |
| **Выручка** | | | | | | | | |
| Число клиентов | | | | | | | | |
| Рестораны | | 10 | 50 | 70 | 110 | 150 | 200 | 250 |
| Люди | | 1000 | 3000 | 5000 | 8000 | 12000 | 17000 | 22000 |
| Средний объем закупок в кг за 6 месяцев на одного | | | | | | | | |
| Ресторан | | 15 | 15 | 15 | 17 | 17 | 20 | 20 |
| Люди | | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Выручка | | 526680 | 2555338,5 | 5751378,988 | 9670554,423 | 15118592,74 | 26379028,28 | 40887493,83 |
| | | | | | | | | |
| **Издеркжи** | | | | | | | | |
| Маркетинг | | 7000000 | 7000000 | 7000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 |
| Разработка приложения | | 2000000 | 2000000 | 2000000 | 3000000 | 2000000 | 2000000 | 2000000 |
| з/п | | 1000000 | 1045000 | 1089412,5 | 1138436,063 | 1192511,775 | 1252137,364 | 1314744,232 |
| логистика | | 500000 | 522500 | 544706,25 | 569218,0313 | 596255,8877 | 626068,6821 | 657372,1162 |
| прочее | | 20000 | 20900 | 21788,25 | 22768,72125 | 23850,23551 | 25042,74728 | 26294,88465 |
| Издержки | | 10520000 | 10588400 | 10655907 | 9730422,815 | 8812617,899 | 8903248,794 | 8998411,233 |
| **Прибыль** | | -9993320 | -8033061,5 | -4904528,012 | -59868,39223 | 6305974,84 | 17475779,49 | 31889082,6 |
| Налоги (20%) | | 0 | 0 | 0 | | 5044779,872 | 3495155,897 | 6377816,52 |
| Денежный поток | | -9993320 | -8033061,5 | -4904528,012 | -59868,39223 | 1261194,968 | 13980623,59 | 25511266,08 |

| Ключевые финансовые метрки | |
|---|---|
| Ставка дисконті | 7% |
| NPV | р.10 856 657,53 |
| IRR (полугодова | 13% |
| payback | 3 года |

Источники:

Спасибо за внимание!