

Бизнес план компании ПРАВИЛЬНЫЕ ТРАВЫ



1. Резюме (обзор бизнеса)

Основа бизнеса – выращивание на собственных плантациях, сбор дикоросов и упаковка под собственной ТМ лекарственных трав и травяных сборов для укрепления здоровья, получение из чаев витаминов, просто приятного и здорового чаепития!

Основа нашей компании - команда единомышленников и травников, которые около 50 лет занимаются сбором трав и лечением с их помощью различных заболеваний, а также изготовление вкусных и полезных сборов чаев с травами, сущенными ягодами и фруктами. Ассортимент монотрав – более 280 ти наименований, количество рецептов травяных сборов – более 500!

Все травы или собираются только в экологичных местах России или выращиваются по правильной технологии, без использования химикатов и вредных удобрений!

При продаже в розницу используются Правильная экологичная упаковка, которая сохраняет на максимальный срок полезные свойства растений и чаев! Все травы и корни Правильно высушиваются естественным путем или при температуре 35-40 С в специальных травосушильнях при естественной сушке!

Отличительная особенность нашего бизнеса – **Правильно собранные и правильно заготовленные травы, а также рецептуры, которые реально работают, с возможным индивидуальным подбором под каждого клиента!**

Места сбора трав: Алтайский край, Сибирь, Башкирия, Краснодарский край, Крым, Северный Кавказ, Абхазия и только удаленные от городов и промышленных предприятий места сбора Центральной России.

В цехе до упаковки трав и сборов производится контроль качества сырья, например, уделяется особое внимание недопустимости примесей, таких как: следы жизнедеятельности вредителей и спорынья. Проверяется однородность, влажность, цвет, запах!

Особое внимание уделяется упаковке сырья (она должна надежно предохранять от возможно вредных воздействий при транспортировке и хранении)!

2. Описание деятельности организации и продукта

Организация состоит из нескольких отделов:

1. Управление
2. Финансовый отдел, экономист и бухгалтерия
3. IT-отдел
4. Отдел продаж
5. Отдел маркетинга и интернет-маркетинга
6. Отдел закупок
7. Отдел логистики
8. Производственный отдел
9. Отдел разработки продукции
10. Отдел сборки трав (сборщики трав)
11. Отдел контроля качества
12. Лаборатория
13. Отдел складского хранения и реализации
14. Отдел АХО
15. Кадровый отдел и HR

Сам продукт компании – это лекарственные травы, растения и травяные сборы из натурального сырья (экстрактов растений). Травы и лекарственные растения собираются в экологически чистых местах России или выращиваются на своих участках земли в экологичных районах страны с использованием только натуральных удобрений (БиоГумус - улучшающий плодородность почвы без вреда экологии и качеству растений, а наоборот улучшающий полезность производимого продукта!)

Лекарства из натуральных растительных продуктов использовались на протяжении всей истории человечества для лечения множества заболеваний. Сохранились письменные рецепты изготовления лекарственных препаратов из трав, которые были составлены более чем пять тысяч лет назад. На протяжении большей части истории лечебные средства из трав были, по сути, единственными существующими препаратами.

Сегодня растения используются для лечения ряда проблем и таких заболеваний, как аллергия, артрит, мигрень, синдром хронической усталости, кожные инфекции, раны, ожоги, желудочно-кишечные проблемы и многое другое. Также целебными отварами из лекарственных трав повышают тонус организма, его сопротивление болезням и неблагоприятным экологическим факторам окружающей среды. Как правило, лекарственные травы считаются в народе более безопасными средствами лечения, поэтому многие люди предпочитают вернуться к этой традиционной идее медицины!

3. Анализ рынка сбыта

Рынок сбыта в этом направлении сейчас динамично растет, так как многие люди измученные пандемией, неправильным и часто неэффективным подходом официальной медицины, озадачились альтернативными способами восстановления и поддержания здоровья!

Весь рассматриваемый нами рынок сбыта следующий: это вся Россия, страны СНГ, Арабские Эмираты, Иран, Китай. В России к траволечению обращаются уже сотни лет и не надо здесь никого убеждать, что эти продукты полезны и безопасны.

В Китае и Арабских Эмиратах ценятся экологичность продуктов и понимание, что из России товар качественный и натуральный - это уже есть в их головах!

Целевая Аудитория

Потребителей продукта можно разделить на несколько категорий:

1. Это дети до 14ти лет, которым данную продукцию приобретают ее родители, чаще матери или дедушки и бабушки с целью лечения от различных заболеваний, в т.ч. и ОРВИ в период осенне-весеннего обострения.
2. Другая группа потребителей данного продукта это женщины в возрасте от 30-33 до 45-50 лет, которые задумываются о своем здоровье, ходят в фитнес залы, хотят выглядеть и чувствовать себя лучше и продлить свою молодость и красоту.
3. Это женщины в возрасте от 40-55 лет и более у которых пошатнулось здоровье и которые хотят его восстановить с помощью лекарственных растений.
4. Это мужчины в возрасте от 30-35 лет и более, которые думают о своем здоровье, занимаются им и хотят с помощью него или улучшить свои физические показатели или избавиться от недугов (например, от простатита)
5. Это оставшаяся категория людей которые пьют травяные чаи не только для пользы, но и потому что это вкусно и употребляют их, например в бане.

4. Конкурентный анализ

Конкуренты. Как устроен рынок трав. Как обманывают клиента.

Существует три типа конкурентов:

1. Брендные маркетплейсы (например, Травы кавказа – travy-kavkaza.ru, Русские Корни).
2. Аптечные сети – с двумя-тремя основными российскими брендами.
3. Частные продавцы и сборщики, которые реализуют свою продукцию самостоятельно.

Ввиду, что в аптечную сеть на старте попасть достаточно проблематично и ценник там очень невелик (и там продаются в основном травы, изготовленные промышленным способом, а значит имеющие более низкие характеристики по качеству), считаем, что наш потребитель более требователен, а поэтому не будет покупать сборы и чаи в аптеках. Так же в аптеках представлен небольшой ассортимент продукции! Таким образом аптечные сети мы не относим к нашим конкурентам.

5. Обоснование выбора бизнеса

Выбор данного направления бизнеса связан с востребованностью данного товара на рынке, наличие компетенций (пониманием продукта и этого рынка) создателя в этой теме и адекватной конкуренцией в этой сфере.

Рынок сейчас растущий и у меня как у собственника бизнеса есть знания и навыки сбора дикорастущих или выращивания культивируемых лекарственных растений, а также опыт и база поставщиков-сборщиков или производителей растений (хозяйств выращивающих редкие лекарственные растения, которые занесены в красную книгу) и каналов сбыта готовой продукции, как онлайн так и офлайн.

В течении большого времени были проработаны пробные действия по сбору, выращиванию, закупок продукции и продажи ее через вышеописанные каналы продаж! Была просчитана гипотеза и рассчитана точка безубыточности и время выхода на чистую прибыль, а также рассчитана сумма инвестиций и прибыль на срок ближайших 5-ти лет.