



Министерство сельского хозяйства
и рыбной промышленности
Астраханской области



Центр компетенций
Астраханской области



НАРОДНАЯ
ШКОЛА
КООПЕРАЦИИ

Создание системы сбыта продукции крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ) и сельскохозяйственных потребительских кооперативов (СПоК)



Анатолий Коротаев



**НАРОДНАЯ ШКОЛА
КООПЕРАЦИИ**

Ф
ФЛАГМАН

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ
СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВОЙ
ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ
КООПЕРАТИВ 2 УРОВНЯ

Тел.: 8-920-520-77-07 (WatsApp)

e-mail: coopssystem@mail.ru

ВКонтакте: [@askorotaev](#)

Телеграм-канал: [@coopschool](#)

Сайт: кооперативные-системы.рф

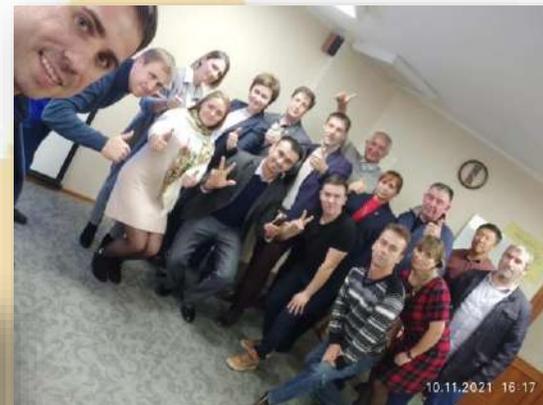




КАЛИНИНГРАД



НАРЬЯН-МАР



САХАЛИН



ЧЕЛЯБИНСК



КРЫМ

МАРИЙ-ЭЛ



ПЕНЗА



ПЕРМЬ



АЛТАЙ



ОСНОВНЫЕ
СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ
для развития агробизнеса



ФИНАНСЫ



РЫНКИ СБЫТА



КАДРЫ



ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕ



СБЫТ

Три ключевых вопроса



ЧТО ПЛАНИРУЮ СБЫВАТЬ?



КОМУ ПЛАНИРУЮ СБЫВАТЬ?



КАК ПЛАНИРУЮ СБЫВАТЬ?



Что планирую сбывать? (Продукт)



Вид продукта



Объём продукта



Себестоимость продукта



Вид продукта для сбыта

Сырьё: продукция в минимально обработанном виде (например, зерно, молоко, мясо).

!!! Имеет низкую доходность, так как рынок массовый и цены часто низкие. Без инфраструктуры имеет короткий срок хранения, который усложняет логистику и требует быстрого сбыта.

+ Рассмотрите частичную или глубокую переработку, чтобы увеличить добавленную стоимость и улучшить условия хранения.



Вид продукта для сбыта

Полуфабрикат: продукция, частично переработанная для удобства потребления/логистики (например, замороженные овощи, мясные полуфабрикаты и т.д.).

!!! Обеспечивает большую маржу и увеличивают срок хранения и логистическое плечо. Однако это требует дополнительных затрат.

+ Для минимизации индивидуальных затрат на оборудование и процессы, целесообразно кооперироваться с другими производителями.



Вид продукта для сбыта

Переработанный продукт: конечный продукт, готовый к употреблению (например, готовые мясные изделия, консервы, масло и т.д.).

!!! Увеличивает добавленную стоимость продукта, но также усложняет и удорожает процесс, требуя постоянных объёмов сырья, дополнительных затрат на производство, сертификацию и маркетинг.

+ При достаточном объёме сырья и инвестиций логично рассмотреть индивидуальную переработку.



Объём продукта

Маленький объём продукции –

Проблемы:

- Рентабельность производства.
- Сложность с выходом на выгодные рынки сбыта.

Возможные решения:

- Дороже продавать.
- Больше производить.
- Укрупнять товарную партию.
- Объединяться в кооперативы.

ССПСК «Ключи жизни»



₽ Себестоимость продукта

Регулярный анализ и пересмотр себестоимости позволяют выявить возможности для снижения затрат и повышения рентабельности.

$$\text{Себестоимость} = \frac{\text{Общие затраты}}{\text{Объем произведенной продукции}}$$

!!! Ведите учет затрат и анализируйте себестоимость по каждому этапу производства.

+ Используйте совместные закупки с другими производителями, чтобы снизить затраты на сырье и логистику. Это поможет повышать доходность.

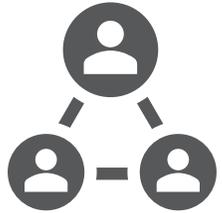
Вид продукта × Объем продукта

Оптимальная себестоимость

= Кому сбывать



КОМУ ПЛАНИРУЮ СБЫВАТЬ?



Сегментация и целевая аудитория



**Анализ конкурентов в выбранном
сегменте**



Упаковка продукта (УТП)



Сегментация и целевая аудитория



Демографическая сегментация: Разделите рынок по возрасту, полу, семейному положению, уровню дохода.



Географическая сегментация: Определите, в каких регионах или населенных пунктах будет наибольший спрос на ваш продукт.



Психологическая сегментация: Учитывайте образ жизни, ценности и поведение ваших потребителей.



Демографическая сегментация

- ✓ **Возраст и пол**
- ✓ **Семейное положение**
- ✓ **Уровень образования и дохода**

Важная задача этого сегмента – определить, на какой класс потребителей ориентировать наш продукт:

- *Эконом класс*
- *Средний класс*
- *Премиум класс*



75-95 лет

Молчуны

экономны и
запасливы, редко
экспериментируют,
обращают внимание
на простоту



55-75 лет

Бэби-бумеры

активны, любят
работать
и отдыхать,
деньги — символ
статуса



35-55 лет

X

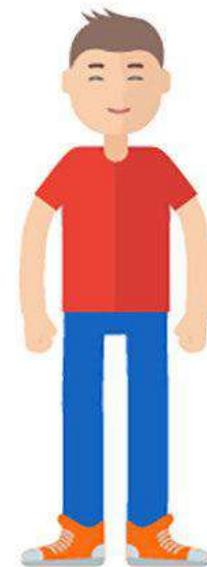
ценят индивидуальные
предложения,
практичны, делают
незапланированные
покупки, но любят
экономить



23-35 лет

Y

ценят эмоции, легко
расстанутся
с деньгами,
непостоянны, следят
за лидерами мнений
и зависимы от чужих
суждений

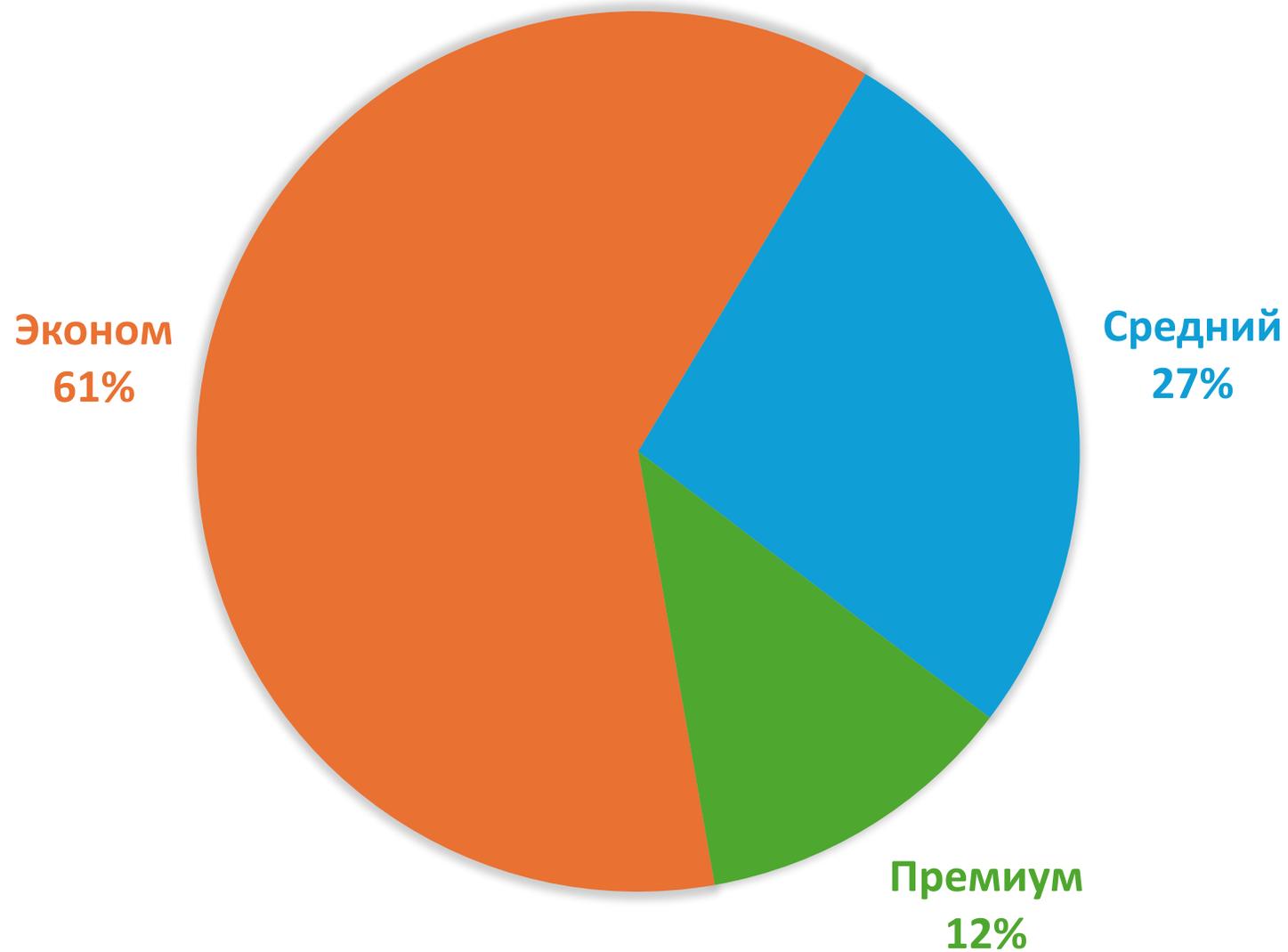


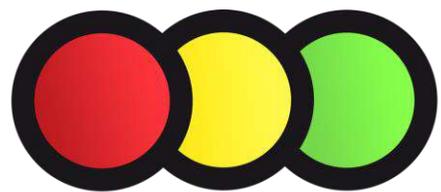
15-23 лет

Z

влияют на решение
о покупках
родителей, всегда
онлайн, их трудно
удивить и удержать
их внимание

СЕГМЕНТ РЫНКА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ





светофор




ВкусВилл



**АЗБУКА
ВКУСА**

Эконом

Средний

Выше
среднего

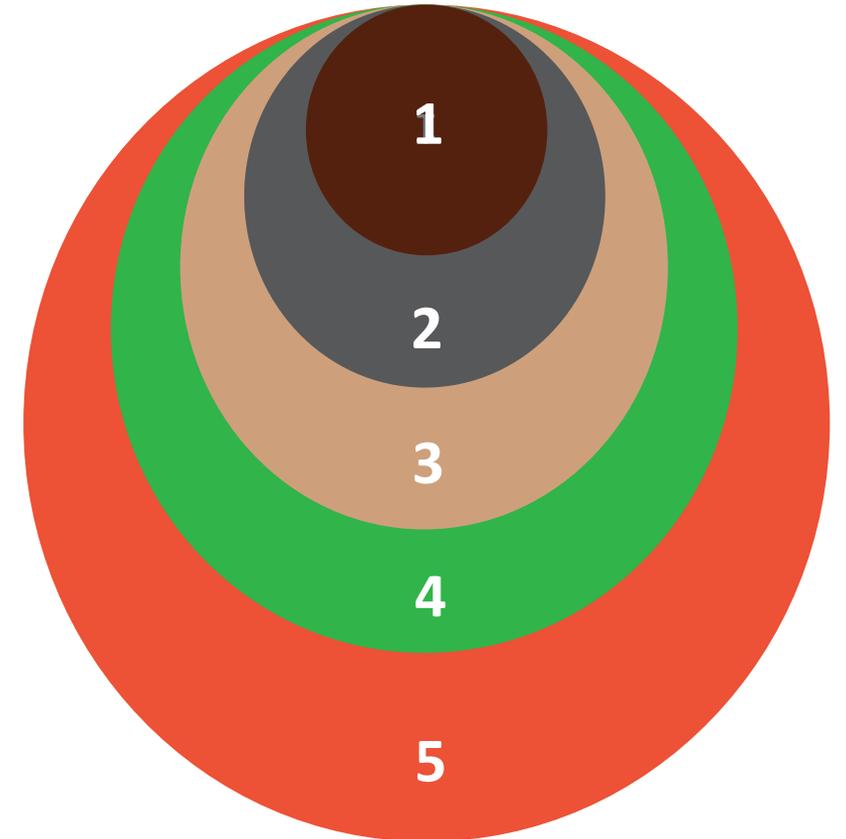
Премиум

Географическая сегментация (где находится наш потребитель)



Рынки сбыта по географии:

1. Местный рынок (локальный).
2. Региональный рынок.
3. Национальный рынок.
4. Союзный рынок.
5. Мировой рынок.



МАРДАРИКА

СДЕЛАНО В ШОКШЕ



ИЗМЕНИМ ЖИЗНЬ К ЛУЧШЕМУ НАВСЕГДА

Производство сыра в баночках вернёт древнему селу молочные деньги и сохранит местные традиции переработки.

ПОДДЕРЖАТЬ ПРОЕКТ



ДАВАЙТЕ ЗНАКОМИТЬСЯ

ПОЧЕМУ СЫР В БАНОЧКАХ

В 2020 году мы неожиданно обнаружили, что владеем довольно многочисленным стадом коз.

Козы дают молоко. В нашей глухоманской глуши, как и предупреждали нас с самого начала местные жители, пить молоко некому, и мы научились варить сыр.

Наконец сыра стало так много, что мы начали его дарить, раздавать, коптить, мариновать, раскладывать по баночкам и даже сушить!

ВЕРНУТЬСЯ В МАРДАРИКУ





Анализ конкурентов в выбранном сегменте

Для чего?

- ***Понять рынок и позиционирование конкурентов.***
- ***Выявить возможности и угрозы.***
- ***Упаковать свой продукт (сформулировать УТП)***



Где ищем конкурентов

- *Местные и региональные рынки*
- *Отраслевые выставки и конференции*
- *Ассоциации и союзы*
- *Местные и региональные торговые сети*
- *Онлайн-ресурсы и соцсети*
- *Мониторинг тендеров и госзакупок*

СПССК "ЭКО-ФЕРМЕР"



Сравнительный анализ

Я

1

2

3



Цена



Объём



Качество



Уникальность



Узнаваемость

	Я	1	2	3
Цена				
Объём				
Качество				
Уникальность				
Узнаваемость				



Анализ сильных и слабых сторон конкурентов (SWOT-анализ)

- **Сильные стороны конкурентов:**
 - *Что они делают лучше других?*
- **Слабые стороны конкурентов:**
 - *В чем их слабости?*
- **Возможности для вашего продукта:**
 - *Где я могу преуспеть?*
- **Угрозы:**
 - *В чем возможные риски для моего продукта?*



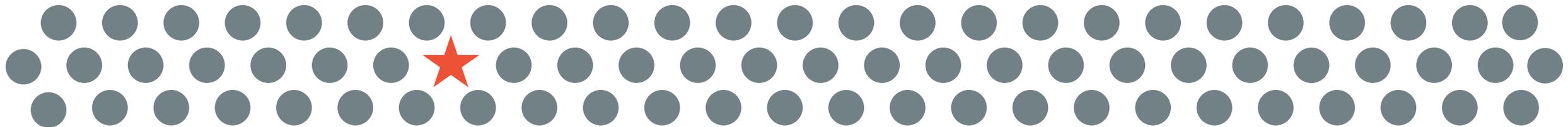
***Упаковать свой продукт
(сформулировать УТП)***

УНИКАЛЬНОЕ ТОРГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ (УТП)

УТП – это предложение, транслирующее исключительные свойства продукта.

Используется в маркетинге и рекламе для позиционирования товара, услуги или бренда.

Говоря проще – это то, почему клиенту нужно купить именно у вас, а не у кого-то ещё, то, чем вы отличаетесь от других компаний.



Параметры конкурентоспособности продукта



Цена продукции



Объём продукции



Качество продукции



Уникальность продукции



Узнаваемость продукции



Формирование УТП

Примерные шаблоны для УТП:

- Наш продукт отличается от конкурентов тем, что...

Например: *«Наш мёд производится в экологически чистом регионе и содержит 100% натуральные ингредиенты»*

- Выберите наш продукт, потому что...

Например: *«Он сохраняет свежесть в 2 раза дольше благодаря уникальной технологии упаковки»*

Мёд костромского разнотравья

Мёд костромского разнотравья собран с целого букета дикорастущих растений, являющихся медоносами.

На территории Костромской области, вблизи Свято-Предтеченского Иаково-Железноборовского монастыря, организовано предприятие по производству высококачественной косметики из продукции пчеловодства.



Союз ЛПХ



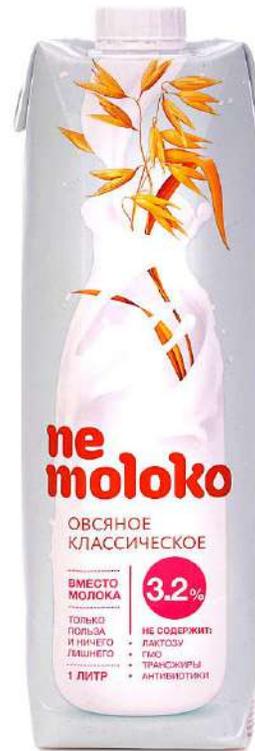
**Центральный (ЦФО)
Костромская область**



***Фраза или суть, содержащаяся в УТП,
должна запоминаться буквально.***

***Это позволяет создать впечатление
отличительной особенности марки
или продукта и добиться высокого
внедрения этого утверждения в
сознание потребителя.***

«Это вам не молоко»



«Естественно не молоко»

Костромская Четверговая черная соль

На территории Костромской области соль производят по старинному русскому рецепту: обжигают её с ржаной мукой на березовых поленьях вдали от мегаполисов.

После обжига в черной соли уменьшается количество вредных для человека примесей, в том числе - соединения тяжелых металлов.



ИП Никитин И. А.



**Центральный (ЦФО)
Костромская область**



Варенье из суздальского огурца

На данный момент выпускается четыре вида варенья из Суздальского огурца – обычное и с фруктовыми добавками: яблоком, грушей и лаймом с мятой.

По свидетельству современников, варенье из огурцов очень любил царь Иван Грозный.



ФХ «Суздальский сад»



Центральный (ЦФО)
Владимирская область





УЗНАВАЕМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

УПАКОВКА



Требования к обеспечению качества и безопасности пищевых продуктов при их расфасовке, упаковке и маркировке устанавливает:



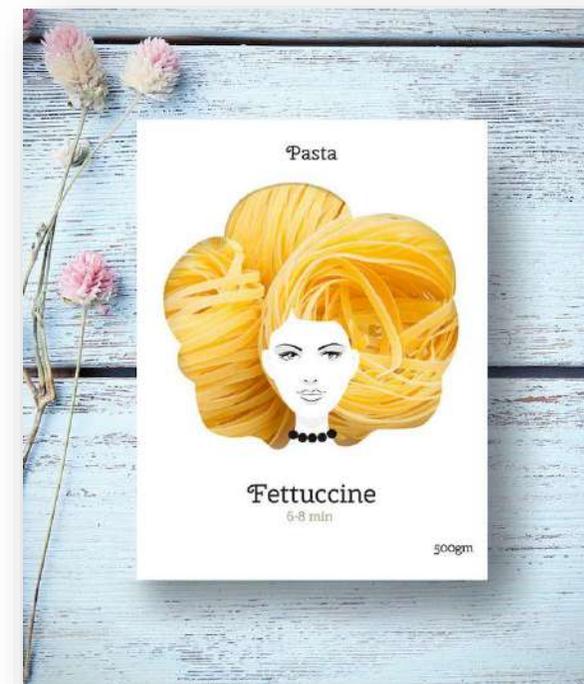
- **ФЗ от 2 января 2000 г. N 29-ФЗ "О качестве и безопасности пищевых продуктов»**

Основным регулирующим документом в отношении упаковки является:

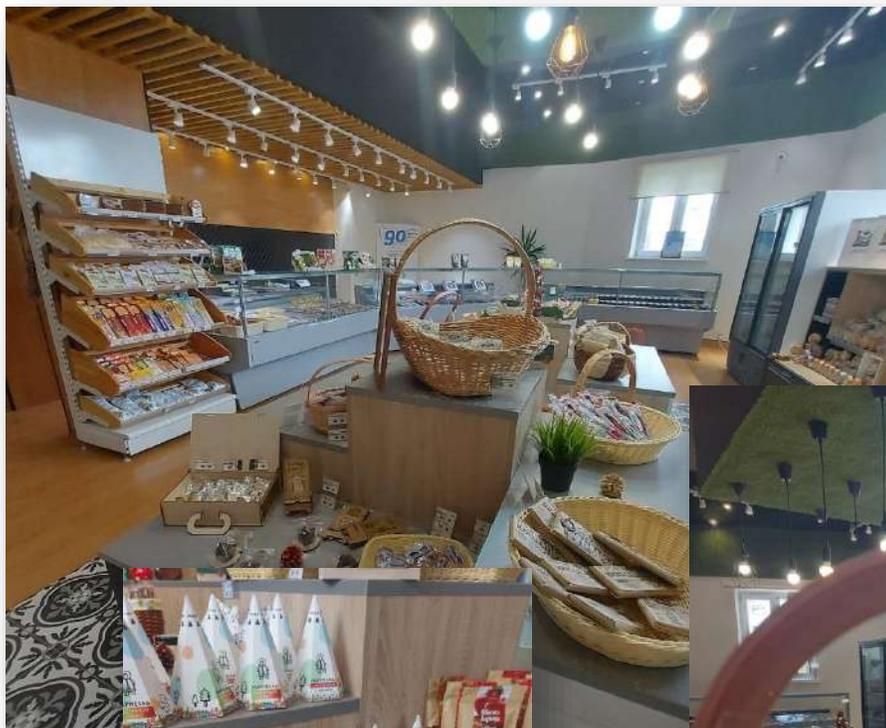


- **Технический Регламент Таможенного Союза ТР ТС 005/2011 «О безопасности упаковки»**

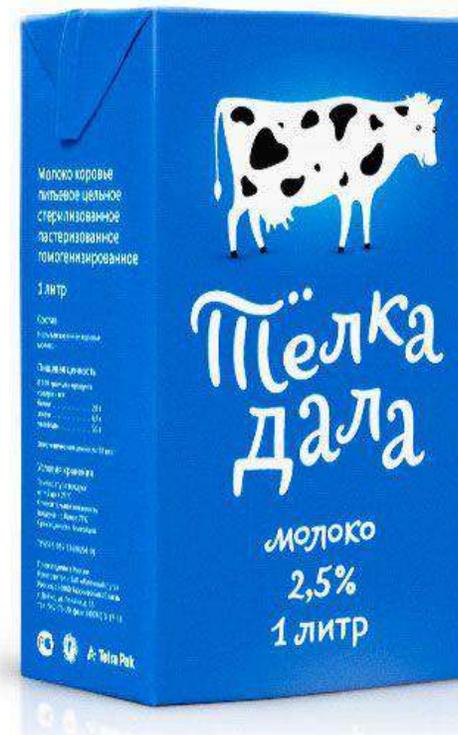
«Хорошо упакованный товар, продаёт себя сам»



СПСК "Ермак-Агро"



Всё должно быть в меру))



УПАКОВКА И ЕЁ ФУНКЦИИ:

- 1. Защитная функция.**
- 2. Логистическая функция.**
- 3. Информационная функция.**
- 4. Функция позиционирования и продвижения.**

«ВСТРЕЧАЮТ ПО ОДЕЖКЕ, а провожают по уму»

Фактически, у производителя есть 10 секунд, чтобы рассказать о товаре и произвести положительное впечатление.

А чтобы товар запомнили, нужно добиться не менее 10 контактов с покупателем, что при нынешней остроте конкуренции достаточно проблематично.

28% потребителей при выборе товара ориентируются на ИНФОРМАЦИЮ НА УПАКОВКЕ и лишь 14% — на РЕКЛАМУ, увиденную по телевидению.

УПАКОВКА продвигает товар на рынок и является средством борьбы за покупателя.



3 ГЛАВНЫХ ВОПРОСА ПРИ СОЗДАНИИ СТИЛЯ УПАКОВКИ:

- 1. Для какого продукта разрабатывается?**
- 2. Кто целевая аудитория?**
- 3. При каких обстоятельствах люди покупают продукцию?**



Упаковка, разработанная с учетом продукта, аудитории и обстоятельств покупки, помогает:

- Привлечь внимание целевой аудитории.
- Увеличить ценность продукта в глазах покупателя.
- Облегчить выбор подходящих каналов сбыта.

Вид продукта × Целевая аудитория

УПАКОВКА

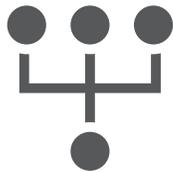
= Как сбывать



КАК ПЛАНИРУЮ СБЫВАТЬ?



Стратегия продаж



Каналы сбыта



Тестирование и адаптация стратегии



Стратегия продаж

Комплексный план, описывающий, как ваша продукция будет продаваться, через какие каналы и к каким клиентам.

- Анализ целевого рынка и аудитории
- Выбор каналов сбыта
- Ценовая политика
- Логистика и дистрибуция
- Поддержка продаж через маркетинг
- Оценка и корректировка стратегии



Каналы сбыта



1. B2C - Бизнес для ПОТРЕБИТЕЛЯ:

- Розничные (фирменные) магазины.
- Рынки и ярмарки.
- Развозная торговля.



2. B2B - Бизнес для БИЗНЕСА:

- Поставки оптовым покупателям.
- Поставки в розничные сети.
- Поставки в HoReCa и на перерабатывающие предприятия.



2. B2G - Бизнес для ГОСУДАРСТВА (на прямую):

- Поставки по государственным контрактам (44-ФЗ).

D2C – Напрямую к клиенту (Direct to Customer)



OZON

WILDBERRIES

Яндекс  Маркет

		Цена	Объём	<u>Ассортимент</u>	Качество	Уникальность	Узнаваемость
B2C	Рынок	ровно	слабо	ровно	ровно	ровно	ровно
	Розница	ровно	ровно	сильно	ровно	слабо	ровно
D2C	Интернет	сильно	ровно	слабо	ровно	ровно	сильно
B2B	HoReCa	слабо	слабо	сильно	сильно	ровно	слабо
	Ритейл	сильно	сильно	слабо	ровно	ровно	сильно
	Переработчик	сильно	сильно	слабо	слабо	слабо	слабо
	Перекупщик	сильно	сильно	слабо	слабо	слабо	слабо
B2G	Госзаказ	сильно	сильно	сильно	слабо	слабо	слабо

В2С – Бизнес для Потребителя

- Розничные (фирменные) магазины.
- Рынки и ярмарки.
- Развозная торговля.
- Дистанционная торговля



Структура стоимости



Прямой канал сбыта



Прямые каналы сбыта характеризуются отсутствием независимых посредников.

Т. е. производитель самостоятельно и напрямую реализует продукцию покупателю. Сделать это он может различными способами:

- **через собственную розницу (фирменные) магазины;**
- **торговля с прилавка и «с колёс»;**
- **продажа товаров через Интернет и т.д.**

СПССК «Лукоморье»



Рынки и ярмарки



№ 271-ФЗ от 30.12.2006 г.
№ 381-ФЗ от 28.12.2009 г.



**НЕОБХОДИМЫ СОЛИДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ
НА РЕАЛИЗАЦИЮ СБЫТОВЫХ
МЕРОПРИЯТИЙ**

**ОХВАТ РЫНКА И ОБЪЁМЫ ПРОДАЖ,
КАК ПРАВИЛО, НЕБОЛЬШИЕ**

**ПРОИСХОДИТ НАКОПЛЕНИЕ НА СКЛАДАХ
ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОДУКЦИИ, ОЖИДАЮЩЕЙ
РЕАЛИЗАЦИИ (КАК СЛЕДСТВИЕ,
ВОЗРАСТАЮТ РАСХОДЫ НА ЕЁ ХРАНЕНИЕ И
РИСК ПОРЧИ)**



**МОЖНО ПОЛУЧИТЬ БОЛЬШУЮ
ПРИБЫЛЬ, ТАК КАК ИЗ СТРУКТУРЫ
ЦЕНЫ ИСКЛЮЧАЕТСЯ НАЦЕНКА
ПОСРЕДНИКА**

**УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ
НАЛИЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ
СРЕДСТВ В ОБОРОТЕ**

**ЛЕГЧЕ ПОДДЕРЖИВАТЬ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ИМИДЖ
КОМПАНИИ И ПРАВИЛЬНО
ПОЗИЦИОНИРОВАТЬ ТОВАР**



100% натуральные
продукты



СПОСПК «Сады Хана Алана»



20 нестационарных торговых объектов

КООПЕРАТИВ ВЯТСКОЕ ФЕРМЕРСТВО

Проект: Экоферма Демьяново

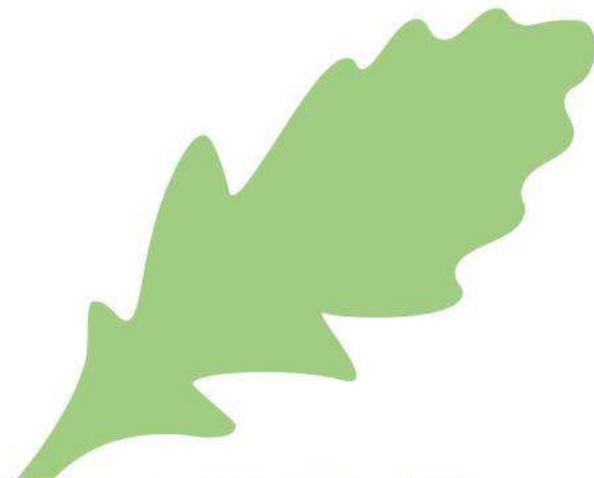


фермерский
островок



Кооператив стал оператором проекта Фермерский островок в Кирове.

6 отделов. В сети  Пятёрочка



Фермерский островок: Порядок запуска проекта

1. подбор потенциального оператора «Фермерского островка», соответствующего требованиям
2. подбор инициативной группы фермеров и пищевиков, готовых осуществлять поставки продукции на «Фермерский островок»
3. проведение консультаций с Корпорацией с участием потенциального оператора и инициативной группы (при необходимости) по запуску проекта
4. подготовка предварительного ассортимента продукции для «Фермерского островка»
5. направление в Корпорацию письма органом исполнительной власти о потенциальном операторе
6. Корпорация запрашивает у торговой сети перечень локаций для запуска «Фермерского островка» с учетом предварительного ассортимента (п.4)
7. при запуске проекта в магазинах партнерских торговых сетей (Пятерочка и т.п.):
 - 7.1. осмотр и отбор локаций в магазинах из числа направленных Корпорацией
 - 7.2. согласование ассортимента продукции для конкретной локации «Фермерского островка» (не менее 150 sku)
 - 7.3. согласование условий аренды оператором с торговой сетью
 - 7.4. заключение договора аренды
8. при запуске проекта в независимых локациях (торговые центры, нестационарная торговля и т.п.) направление в Корпорацию на согласование предложений по локациям и ассортименту продукции, планируемой к реализации на «Фермерском островке»
9. при использовании специального кредитного продукта в МСП Банке – направление оператором заявки

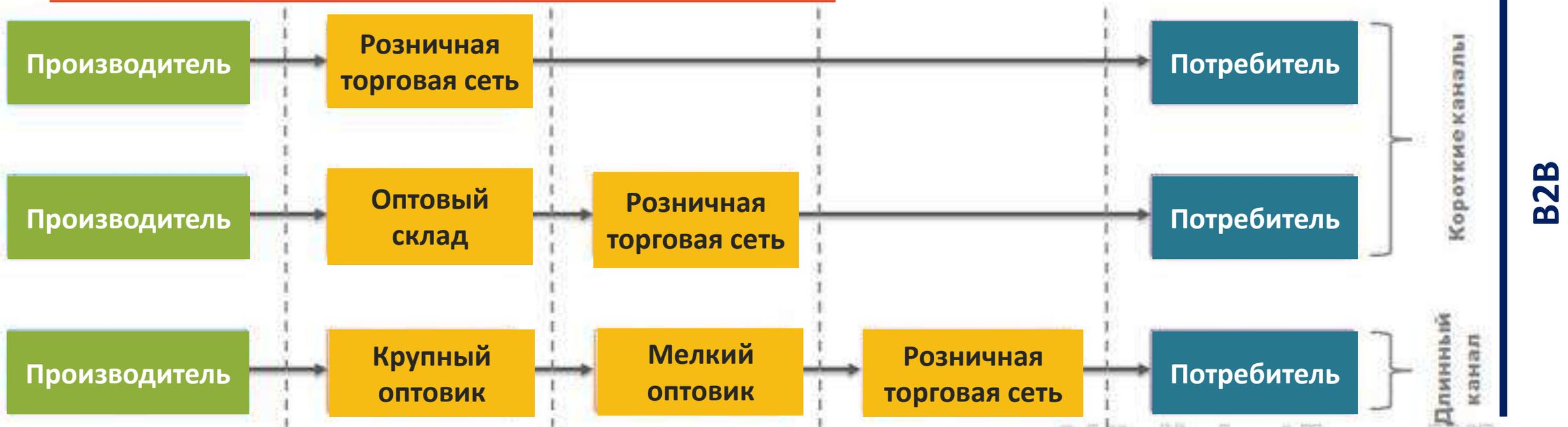


B2B – Бизнес для Бизнеса

Принципиальное отличие данного вида продаж заключается в том, что партнёром и потребителем услуг становится исключительно юридическое лицо (ИП КФХ, и т. д.), т. е. сторонняя организация или бизнес-субъект.



Косвенные каналы сбыта



В зависимости от числа посредников (длины) не прямые каналы сбыта подразделяются на:

- *одноуровневый – с единственным посредником;*
- *если же посредников более 2-х, такой канала сбыта именуют длинным (сюда могут входить: крупный оптовик, продавец меньших оптовых партий товара и сеть розничных магазинов).*

B2B



**СНИЖАЕТСЯ ПРОЦЕНТ ПРИБЫЛИ
(Т. К. ПРИХОДИТСЯ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ
ПОСРЕДНИКАМ СКИДКИ, ОТПУСКАЯ
ТОВАР ПО ЦЕНЕ НИЖЕ РЫНОЧНОЙ)**

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ТЕРЯЕТ КОНТРОЛЬ НАД
ЦЕНОЙ И, В НЕКОТОРОМ РОДЕ,
КАЧЕСТВОМ ТОВАРА**

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬ МОЖЕТ ПОПАСТЬ В
СИЛЬНУЮ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ
ПОСРЕДНИКОВ**



**ВОЗМОЖЕН СБЫТ БОЛЕЕ КРУПНЫХ
ПАРТИЙ ПРОДУКЦИИ**

**ПОЯВЛЯЕТСЯ ВОЗМОЖНОСТЬ БЫСТРЕЕ
ОСВАИВАТЬ НОВЫЕ РЫНКИ**

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ОСВОБОЖДАЕТСЯ ОТ
НЕОБХОДИМОСТИ СОЗДАВАТЬ
СОБСТВЕННУЮ ТОВАРОПРОВОДЯЩУЮ
ИНФРАСТРУКТУРУ**

СССПОПК «Агропродукт»



АГРОАГРЕГАТОРЫ



№ 297-ФЗ от 08.08.2024

B2B 

B2C 

КЛИЕНТ

РУКОВОДИТЕЛЬ

ПОТРЕБИТЕЛЬ

МОТИВАЦИЯ

РАЦИОНАЛЬНАЯ

ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ

**ЦИКЛ
ПРОДАЖ**

ДЛИННЫЙ

КОРОТКИЙ

**ВЗАИМО-
ОТНОШЕНИЯ**

ДОЛГОСРОЧНЫЕ

**ПРИВЯЗАНЫ К
ПОКУПКАМ**

B2G - Бизнес для ГОСУДАРСТВА



ССПСК «Мечта»

Схема работы кооператива «Мечта»:



D2C – Напрямую к клиенту (Direct to Customer)



OZON

WILDBERRIES

Яндекс  Маркет

СПССК "ЭКО-ФЕРМЕР"



По запросу «экофермер» найдено 25 товаров

Возможно, Вам понравится

Категория

- Я ищу...
- Батончик детский (1)
 - Батончик злаковый (2)
 - Батончик спортивный (2)
 - Консервы мясные (7)
 - Конфеты (1)
 - Масло растительное (1)
 - Семена пищевые (1)

Срок доставки

- 1 день
- 2 дня
- до 3 дней
- до 5 дней

Цена, Р

От 226 До 1371

Скидка

- от 10% и выше
- от 30% и выше
- от 50% и выше
- от 70% и выше

Состав

- Я ищу...
- апельсин (1)
 - банан (2)
 - белый перец (1)
 - брусника (1)

яблочные чипсы

Сортировать по: Популярности Рейтингу Цене Скидке Обновлению



1 370 Р ~~2-200 Р~~
Экофермер / Батончик злаковый
★★★★★ 5
Доставка **послезавтра**



1 227 Р ~~4-400 Р~~
Экофермер / Сухофрукт яблоко.
★★★★☆ 7
Доставка **01 апреля**



1 092 Р ~~1-399 Р~~
Экофермер / Консервы мясные утка
★★★★★ 1
Доставка **послезавтра**



1 043 Р ~~1-600 Р~~
Экофермер / Блок Фуа-Гра консервированная
★★★★★ 2
Доставка **послезавтра**



930 Р ~~5-000 Р~~
Экофермер / Ягода сушеная вишня
Доставка **01 апреля**



753 Р ~~2-131 Р~~
Экофермер / Чипсы фруктовые / яблоко / 10 шт.
★★★★★ 4
Доставка **01 апреля**



723 Р ~~1-389 Р~~
Экофермер / Сухофрукт яблоко
★★★★☆ 28
Доставка **послезавтра**



605 Р ~~813 Р~~
Экофермер / Гречиха зеленая ЭКОФЕРМЕР
★★★★★ 1 отзыв
Доставка **04 апреля**

ЭКОФЕРМЕР Экофермер

Категория
Детские товары
Продукты питания

Сроки доставки

- Неважно
- Сегодня или завтра
- До 2 дней
- До 5 дней

Доставка Ozon

Цена

от 225 до 1473

Высокий рейтинг

Товары со скидкой

- Экофермер
- Паками

Товары Premium-продавцов

Сначала дорогие



1 473 Р ~~2-299 Р~~
82 Р / шт
Набор фруктовых батончиков PASTILATA 18 шт / ассорти / подарочный / вегетарианский...
★★★★★ 2 отзыва

В корзину
2 апреля доставит Ozon, продавец Экофермер



1 319 Р ~~4-399 Р~~
132 Р / шт
Набор Яблоко сушеное, 10 шт по 75 г / сухофрукты натуральные / без сахара / вегетарианский продукт
★★★★★ 3 отзыва

В корзину
2 апреля доставит Ozon, продавец Экофермер



1 217 Р ~~1-374 Р~~
Экофермер Блок Фуа-гра, 110 г.

В корзину
2 апреля доставит Ozon, продавец Паками



1 178 Р ~~2-256 Р~~
Яблоко сушеное, 1 кг / Сухофрукты натуральные / Без сахара / Для детей / Экофермер
★★★★★ 20 отзывов

В корзину
4 апреля доставит Ozon, продавец Экофермер



1 084 Р ~~1-628 Р~~
108 Р / шт
Норма
Гречиха зеленая ЭКОФЕРМЕР, 5 кг.
★★★★★ 1 отзыв

В корзину
4 апреля доставит Ozon, продавец Экофермер



809 Р ~~2-130 Р~~
81 Р / шт
Яблочные чипсы, 10 шт / Вегетарианские / Фруктовые чипсы набор / здоровый перекус
★★★★★ 6 отзывов

В корзину
2 апреля доставит Ozon, продавец Экофермер



718 Р ~~1-389 Р~~
Яблоко сушеное 500 г / без сахара / вафельные / для детей / вегетарианские продукты / ...
★★★★★ 10 отзывов

В корзину
2 апреля доставит Ozon, продавец Экофермер



657 Р ~~740 Р~~
Экофермер Ривет утиный с кусочками Фуа-гра, 150 г.

В корзину
2 апреля доставит Ozon, продавец Паками



ЭКОФЕРМА
ШУЙСКИЕ®
ЯГОДЫ
ЖИВАЯ СИЛА ЯГОД®



Королев Виталий Викторович
Экоферма «Шуйские Ягоды»

Продукты питания Шуйские ягоды купить в интернет-магазине OZON

OZON для бизнеса Каталог Везде шуйские ягоды

Тип: Ягоды сушеные, Варенье, Конфитюр, Нектар, Соки, Посмотреть все

Бренды: Шуйские ягоды

Цена включает НДС:

Бестселлеры:

Товары со скидкой:

Новинки:

Цена: от 285 до 117

Высокий рейтинг:

Продавец: Шуйские ягоды, Вкусный магазин, Ikonfilter, ДЖИВА - производство сырково-томатныхбург Top-Sirup

Всё фильтры

 385 P 500 P 385 P цена без НДС 135 P / 100 гр Низкокалорийное неслодкое варенье из шуйских ягод... 5 отзывов	 285 P 500 P 285 P цена без НДС Низкокалорийный диетический конфитюр из натуральной... 2 отзыва	 315 P 500 P 315 P цена без НДС Клубничный смузи без сахара, без ГМО, без консервантов... 3 отзыва	 410 P 500 P 410 P цена без НДС 145 P / 100 гр Низкокалорийное варенье с шуйскими ягодами, жимолости, бес... 4 отзыва
 390 P 500 P 390 P цена без НДС 135 P / 100 гр Низкокалорийное диетическое варенье из натуральной... 5 отзывов	 420 P 500 P 420 P цена без НДС Низкокалорийный нектар из натуральной соки жимолости бе... 4 отзыва	 985 P 1235 P 985 P цена без НДС Порошок из натуральных ягод жимолости, сублимированной без... 26 отзывов	 330 P 500 P 330 P цена без НДС Низкокалорийный диетический нектар из натуральной... 4 отзыва

2 дня до 3 дней до 5 дней

Бренд: Шуйские ягоды (41), NEMP RUSSIA (4), Шуйская долина (2)

Продавец: Шуйские ягоды (41), Республика Книги Музыка Перспектива (4), Шуйская долина (2)

Цена, P: от 285 до 1191

Скидка: от 10% и выше, от 30% и выше, от 50% и выше

Особенности продукта

 955 P 1 300 P Шуйские ягоды / Клубнич, сублимированная порозок, 100г 0 отзывов Доставка завтра	 383 P 550 P Шуйские ягоды / Томляные ягоды жимолости, неслодкое вар... 116 отзывов Доставка завтра	 378 P 550 P Шуйские ягоды / Варенье / из ягод / 200 г 31 отзывов Доставка завтра	 353 P 500 P Шуйские ягоды / Мармелад / ягодный / фигурный / 250 г 12 отзывов Доставка завтра
 1 191 P 2 100 P Шуйские ягоды / Нектар ягодный 0 отзывов Доставка завтра	 358 P 550 P Шуйские ягоды / Конфитюр / натуральный без сахара, консервантов, красителей и... 1 отзыв Доставка завтра	 385 P 600 P Шуйские ягоды / Мармелад / жимолость / круглая / 300 г 11 отзывов Доставка завтра	 476 P 840 P Шуйские ягоды / Мармелад / жимолость / овалы / 195 г 2 отзыва Доставка завтра

Плюсы:

- Представленность продукции по всей стране и за рубежом.
- Расширение географии продаж
- Большое число пунктов выдачи
- Аудитория более 30 млн.чел
- Простая регистрация и быстрый старт
- Вся работа ведется в личном кабинете с удобным и понятным интерфейсом. Есть даже приложение для телефона.
- Сокращение времени на организационные вопросы, т.к. их на себя берет маркетплейс (логистика, склад, клиентский сервис и т.п.)
- Эффективное продвижение бренда и хорошая реклама
- Подробная статистика и возможность прогнозирования продаж
- Еженедельные стабильные выплаты

Минусы:

- Слабый обратный отклик от сотрудников портала
- Технические сбои
- Пересортица товаров
- Постоянно меняют условия сотрудничества, необходимо следить за новостями портала
- Высокая конкуренция среди продуктов питания
- Принуждение к участию в акциях портала
- Высокая конечная стоимость продуктов
- Скрытые платежи, которые связаны с акциями и скидочными программами
- Потери денег на возвратах

СВЕЖИЕ ДЕРЕВЕНСКИЕ ПРОДУКТЫ

Свежие продукты с доставкой на дом | **Ферма48** ✓

★★★★★ · Написать отзыв

7 063 подписчика · 14 друзей

Подписаться

[ЭКСКУРСИИ](#) [О ФЕРМЕ](#) [ДОСТАВКА](#) [НАШ К](#)
 Экскурсии О ферме Доставка Курс сыров

[Товары](#) [Обсуждения](#) [Моменты](#) [Фото](#) [Видео](#)

Зеленое масло 200г **350 Р**
 Сыр Таледжио **2 400 Р**
 Сыр Реблшон **2 400 Р**

[Корзина](#) [Показать все 69](#)

☰ Свежие деревенские продукты с бесплатной доставкой на дом! Доставляем по городам Липецк и Грязи!

Be... Ещё

☎ 8 (800) 302-02-77

🌐 <https://ferma48.ru/>

🕒 **Закрито** · Откроется через 28 минут

📍 Головицно ул. Лесная, Липецк
Все 2 адреса

ℹ️ Подробная информация

🛒 Корзина

1 история • [Смотреть](#)

Все товары По умолчанию ▾

350 Р Зеленое масло 200г	2 400 Р Сыр Таледжио	2 400 Р Сыр Реблшон	2 000 Р Сыр Бри
400 Р Сыр Камамбер из ко...	480 Р Сыр Монтазио (150 г.)	70 Р Натуральное коровь...	1 700 Р Натуральное сливоч...
320 Р Спеццито Симон 200г	400 Р Сыр Гауда из козьего...	440 Р Азияг (200г)	500 Р Сыр Морбье (200г)
		300г СЕРГЕВСКИЙ МЕД АКАЦИЕВЫЙ ЧЕСТНО АТУРАЛЬНЫЙ ИСТИНСКИЙ ПРОДУКТ ОСВЕЖАЮЩЕЙ ПАЛЕТКИ	

https://vk.com/ferma_48

Овощеводы России
Ильин, Павел, Сергей, +7 903 326-28-71, +7 917 710-87...

Ильин, Павел, Сергей, +7 903 326-28-71, +7 917 710-87...

ЧЕТВЕРГ

АГРО 21 Рев Никифоров +7 927 855-12-01

Валерий +7 902 019-02-36

Рассада клубники, сорт Мурано.
Цена 40 руб за шт

Валерий +7 902 019-02-36

Введите сообщение

Данные группы

Овощеводы России
Группа · 493 участника

Медиа, ссылки и документы 828

Избранное

Уведомления

Шифр

493 участника

АГРОСЕРВЕР.ru
русский агропромышленный сервер

поиск товаров и услуг... **НАЙТИ**

например, **картофель**

ГЛАВНАЯ | ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДКА | ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТА | РАБОТА В АГК | КАТАЛОГ AGRO TOP | ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ | ЕЩЕ

Сельское хозяйство, пищевая промышленность. Торговая площадка:

Товары и услуги | Спрос | Компании

Сельскохозяйственная техника

- Запчасти для сельхозтехники (73648+51830)
- Кормозаготовительная техника (2504+1292)

Продукция с/х, сырье

- Грибы пищевые (462+236)
- Зерно, зернобобовые (1776+644)
- Масличные культуры (1724+750)
- Мёд, продукция пчеловодства (569+269)
- Овощи (3844+1986)
- Орехи (2490+1189)
- С/х животные и птица (живот.) (296+71)
- Семена, посевной материал (8704+2998)
- Технические культуры (4486+2689)
- Фрукты, Ягоды (2258+911)

Продукты переработки

- Замороженные овощи и фрукты (1533+527)
- Консервированные продукты (1630+598)
- Крупы (1213+388)

Овощи фрукты - купить в Липецке | Недорогие продукты питания | Авито

и МО и др. вашего Дома. 2) Минимальная сумма заказа от 5 т. 3) Работает изл/без нап. Компания «Зеленый Сад» занимается поставкой свежих Фруктов, Овощей, Зелени, Орехов, Напитков и... Москва 15 часов назад

Овощи и фрукты
120 Р
Бесплатная доставка по Москве, обл. Московская обуждается. 24/7 без выходных. Вазли новый маршрут... На розницу. От 2 ящиков. Так что если хотите насладиться вкусом Узбекских, Азербайджанских, Дагестанских, Ростовских, Краснодарских томатов. Можете... Москва 3 недели назад

Овощи фрукты с Доставкой
75 Р
Здравствуйте! Наша компания предлагает к вашему рассмотрению в большом ассортименте Овощи и Фрукты! Приглашаем к сотрудничеству магазины, рестораны, фастфуды и торговые точки! Также можно у нас приобрести Фрукты, Клубника, Яблоко, Виноград... Московская обл., г.о. Люберцы, д. Мотыково 6 дней назад

Овощи и фрукты разных видов сортов и так далее
100 Р
Продать фрукты овощи арбузы и дыни. Яблоки разных сортов. Абрикосы двух видов. Невеликие чубристы. Бонаны. Киви мини крымский двух видов. Ананас. Голубика. Персики красн. Персик плоский. Черешня. Манго. Нектарин. Груша. Слива. Помидоры... Белгородская обл., Старооскольский г.о., Старый Оскол 1 неделю назад

Персик
150 Р
Привозим живые, свежие, натуральные фрукты и овощи. Из садов Крыма. Только отборные фрукты и овощи, напрямую от Российских фермеров. Качество и свежесть 100%. Ближайший привоз 14 Августа. Присылайте свой контакт, добавлю Вас в наше Фруктовое... Московская обл., г.о. Подольск, садовое товарищество Берёзка-7 4 дня назад

Ирина 4.4 10 отзывов
Документы проверены

ООО Точка Вкуса 5.0 7 отзывов
Реквизиты проверены
Показать телефон
Написать

Рахман 3.9 7 отзывов
Документы проверены

Ольга 5 завершённых объявлений
Документы проверены

Сообщения

Поддержка продаж через маркетинг

Маркетинговые кампании:

- Целенаправленные рекламные кампании для повышения узнаваемости и стимулирования продаж.
- Использование контент-маркетинга и SMM для создания лояльной аудитории.

Брендинг и упаковка:

- Создание бренда, который отражает ценности и уникальные характеристики вашей продукции.
- Разработка упаковки, которая привлекает внимание и защищает продукт.

!!! Сильная маркетинговая поддержка усиливает продажи, привлекает новых клиентов и удерживает существующих.



Тестирование и адаптация стратегии

Тестирование оценивает эффективность стратегии и снижает риски перед масштабным запуском.

Методы тестирования:

- **Пилотные продажи:** *Тестирование продукта на ограниченном рынке для сбора данных.*
- **A/B тестирование:** *Сравнение двух вариантов стратегии на небольших выборках.*
- **Маркетинговое тестирование:** *Пробные рекламные акции для выявления лучшего подхода.*



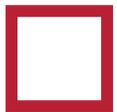
ИМЕТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫЙ ТОВАР



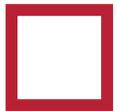
УПАКОВАТЬ ТОВАР



**ОФОРМИТЬ НА ТОВАР НЕОБХОДИМУЮ
РАЗРЕШИТЕЛЬНУЮ ДОКУМЕНТАЦИЮ**



**РАЗРАБОТАТЬ СТРАТЕГИЮ
ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА**



ЗАКЛЮЧИТЬ СДЕЛКУ



HWK



@COOPSCHOOL

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ



**НАРОДНАЯ ШКОЛА
КООПЕРАЦИИ**

Тел.: 8-920-520-77-07

e-mail: coopsystem@mail.ru

Сайт: кооперативные-системы.рф



@coopschool