



Коробочное решение

Разведение перепелов

КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ
«РАЗВЕДЕНИЕ КРУПНОГО РОГАТОГО СКОТА МЯСНОГО НАПРАВЛЕНИЯ»

ОГЛАВЛЕНИЕ

I. Описание бизнеса, продукта или услуги.

- 1.1. Суть бизнес-идеи (бизнес-концепция).
- 1.2. Характеристика производственного процесса.
- 1.3. Описание конечного продукта или услуги, уникальные черты продукта.
- 1.4. Место расположения, логистика, доступность для потребителей.
- 1.5. График работы.
- 1.6. Штатная численность/потребность в привлечении персонала.
- 1.7. Целевая аудитория.

II. Результаты, исследование и анализ рынка данного вида деятельности и сопутствующих/сопровождающих услуг

- 2.1. SWOT-анализ.
- 2.2. Ценовая политика.
- 2.3. Сроки реализации проекта.
- 2.4. Рынки сбыта.
- 2.5. Рекомендации по выбору названия.
- 2.6. Рекомендации по созданию логотипа и фирменного стиля
- 2.7. Необходимое оборудование.
- 2.8. Варианты упаковки продукта.
- 2.9. Форменная одежда для сотрудников.
- 2.10. Инструменты продвижения (маркетинговый план).

III. Меры государственной поддержки бизнеса.

1. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА, ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ

1.1. СУТЬ БИЗНЕС-ИДЕИ (БИЗНЕС-КОНЦЕПЦИЯ)

Реализация данного проекта способствует решению задач в рамках государственной программы продовольственной безопасности страны, направленной на импортозамещение продуктов питания. Рынок перепелиного яйца, также, как и мяса, в российском коммерческом и потребительском секторе имеет постоянную положительную динамику на протяжении более 20 лет. Это говорит об устойчивости спроса и в дальнейшей перспективе расширения рынка.

Выбор сферы деятельности будущего предприятия обусловлен не только сформированной потребностью населения в качественной продукции, но и рядом других сопутствующих факторов. К ним относятся: инфраструктура, благоприятные природно-климатические и социально-экономические условия, сельскохозяйственные традиции Черноземного региона, поддержка на государственном и региональном уровне, сырьевая база, понятный алгоритм запуска, хорошая емкость рынка, высокий спрос и перспективы развития.

В проекте рассматривается разведение перепелов в целях реализации яиц и мяса. Для начинающих фермеров – это выгодный бизнес, быстро приносящий прибыль.

Основное преимущество бизнеса по разведению перепелов состоит в том, что перепелиные яйца имеют объемный рынок сбыта (второе место после куриных яиц), и в каждом городе или поселке можно увидеть продающиеся перепелиные яйца.

Проектом перепелиной фермы предусмотрена ее специализация на производстве и поставке на коммерческий и потребительский рынок перепелиного яйца. Это основной продукт фермы и ее объем на выходе будет составлять примерно 98%. Остальная незначительная часть поставок будет осуществляться в виде продажи перепелов в живом весе, но эта часть продукции носит несущественный характер в объеме всего бизнеса фермы.

При правильной организации и соблюдении требований по уходу дело будет процветать, принося доход. По сравнению с разведением кур, где получите первые «плоды» вы только через полгода, перепелка дает уже на 45 день. Кроме того, содержать перепелов легче, а также можно сэкономить: эти птицы не занимают много места, еды также требуется в разы меньше. Продукты можно не только реализовывать, но и обеспечивать ими семью.

Проект преследует следующие цели: - открытие собственного дела,
- получение прибыли с целью увеличения дохода семьи,
- обеспечение стабильного социально-экономического развития семейной фермы,
- улучшение уровня жизни населения за счет производства качественных продуктов, - поступление налоговых отчислений в бюджет района.

Основные параметры проекта

Количество птицы на старте проекта - 1000

Основной продукт проекта – яйца

Прогнозируемая продуктивность за год - 300 000 яиц и 4000 тушек.

Месяц запуска продаж - 4

Сумма первоначальных инвестиций – 412 412 руб.

Средняя ежемесячная прибыль – 158 100 рубля.

Срок полной окупаемости проекта – 9 мес.

Продолжительность реализации проекта - без ограничения срока.

1.2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

Организация разведения перепелов включает в себя ряд производственных процессов.

1. Оформление документации, регистрация в качестве самозанятого или ИП (КФХ).
2. Обустройство помещения для содержания птицы.

3. Приобретение цыплят.
4. Уход за перепелами.
5. Приобретение кормов.
6. Ветеринарное обслуживание.
7. Реализация яиц и мясной продукции.

Оформление документации, необходимой для ведения бизнеса, подробно рассмотрено в разделе 4 настоящего коробочного решения. Код предпринимательский деятельности - ОКВЭД 01.24 «Разведение сельскохозяйственной птицы».

Обустройство помещения для содержания птицы. Для содержания перепелок необходимо теплое помещение. Клетки можно располагать в хозяйственных постройках. Все поверхности нужно побелить гашеной известью, что позволит удалить микробы. Для начала перепелиного бизнеса требуется небольшая площадь, так как птицы максимально компактны. На одном метре, при размещении клеток в несколько уровней, может содержаться до 300 особей. Для содержания рекомендуется использовать отдельное помещение площадью около 20 м², в котором будет удобно ухаживать за поголовьем, хранить и изготавливать кормовые смеси.

Конструкции клеток. Оптимальная площадь клетки должна составлять 10 кв. см на одну птицу. В случае содержания большого количества птиц лучше всего планировать сборные блоки из клеток с возможностью устойчивого построения друг на друга, так, чтобы в одной клетке было не более 30 перепелок. Ее размеры должны быть в пределах 1 м (длина) на 0,4 м (ширина). В зависимости от породы птиц, величины могут колебаться на +/- 5 см. Высота задней стенки – 20 см, передней – 25 см. Угол наклона пола в сторону лотка для сборки яиц – 8-10 градусов. Яйце сборник должен выступать на 7-10 см и иметь бортики (чтобы яйца не выпадали вниз). Передняя стенка, прикрепленная петлями или простой проволокой, служит дверцей. Это существенно экономит пространство.

Основные требования к клетке:

- элементы каркаса должны быть плотно закреплены, не шататься,
- кормушки и поилки размещают за передней стенкой конструкции,
- расстояние между прутьями передней стенки должно быть таким, чтобы для доступа к еде и воде в него проходила только голова птицы,
- высота клетки – не более 20 см, это нужно для того, чтобы уберечь перепелов от характерных для вида резких прыжков, в результате которых они могут травмироваться,
- в связи с тем, что перепелки несутся непосредственно на пол, конструкция должна быть оснащена лотком, в который будут скатываться яйца,
- под сетчатым полом клетки следует разместить противни для помета, это значительно упрощает уборку,
- конструкция должна предусматривать возможность дополнительного обогрева и освещения птиц,

Покупка птицы для разведения

Выбор породы для разведения целиком и полностью зависит от направления деятельности хозяйства. Есть породы, которые хорошо несутся, а есть мясные породы – их тушки крупнее. Учитывая, что основное направление фермы – производство яиц, выбираем первый вариант. Самыми яйценоскими породами птиц считаются: японский перепел, английский черный перепел и маньчжурский золотистый перепел. Все эти породы хорошо адаптированы к содержанию в небольших фермах и в российских климатических условиях. Самыми лучшими в плане яйценоскости считаются перепелки Японской породы.

Они несутся круглый год, принося по 300 яиц от одной особи в год. Их тушки мелкозататы на мясо, однако учитывая, что основной вид деятельности – производство яиц, остановимся на

этой породе. Кроме того, рестораны охотнее закупают более мелких птиц в расчете выхода себестоимости порции.

Для начала разведения можно купить молодую птицу или заняться инкубацией из яиц самостоятельно. Для приобретения можно обратиться в перепелиное хозяйство, только предварительно проверить их репутацию. Молодая птица в возрасте 1-1,5 месяца лучше переносит переезды и быстрее привыкает к новому месту и новым условиям содержания. Однако и стоит дороже (100-170 р. за особь). Покупать нужно самку, которая снесла хотя бы одно яйцо, то есть 50 дней от рождения. Во время выбора проверять ноги. Они должны блестеть, не иметь наростов, натоптышей. Перья у молодой птицы блестят, гладкие.

В целях экономии на приобретении поголовья, можно приобрести инкубатор и заняться разведением самостоятельно. Тем более, что в дальнейшем, он будет постоянно необходим. Птенцы перепелов вылупляются через 17 дней. Время инкубации перепелиных яиц может быть больше, все зависит от породы. Яичные породы выводятся за 17 дней, яично-мясные – за 20 дней, мясные – за 23 дня

Что бы случайно ни забыть дату начала инкубации, ее следует записать. Заложив яйца в инкубатор, в течение двух часов, выдерживают температуру +38,2 °С. Дальнейшая температура инкубации +37,5 °С при относительной влажности 60%.

Важно отличать самок от самцов – ведь для производства яиц нужны особи женского пола. Отличить самку можно по размеру головы и форме клюва. У нее строение более пропорциональное, форма и размер гармонируют со всем телом. У мужских особей клюв и голова массивнее, они смотрятся крупнее по сравнению с телом. Отличается и цвет клюва: у «девочек» он приобретает светлый оттенок, а у «мальчиков» — темный.

У самцов характерная полосочка на шее в виде ошейника. Отличить самцов от самок можно и по маске на голове. У самцов она более ярко выражена. Голова мальчиков вообще больше и массивнее по отношению к телу. Девочки-перепелки более пропорциональны и изящны. Другое дело с определенными цветными перепелиными породами, ведь у них окрас пера, что у самок, что у самцов одинаковый. Надо присмотреться повнимательнее, а точнее, залезть под хвост.

Количество приобретаемых особей зависит от площади хозяйственной постройки, финансового потенциала и возможностей членов семьи заниматься уходом. В данном проекте для начинающего предпринимателя рекомендуется начать с 1000 перепелок.

Уход за птицами

- Для разведения перепелов необходимо проводить регулярные работы по уходу:
- Периодические – чистить клетки от грязи;
- Осуществлять дезинфекцию поилок, кормушек, системы подачи воды;
- Санитарная обработка помещения – раз в месяц;
- Генеральная уборка раз в неделю;
- Ежедневная очистка поддона от помета;
- Кормление.

Сроки	Особенности ухода
1-2 неделя	Начнем разведение также с суточных цыплят. Помещаем их в брудер на 14 -16 дней и начинаем откармливать. В качестве стартового корма можно использовать пшеничную и овсяную крупу, корм с высоким содержанием протеина.
3-4 неделя	В начале третьей недели перепела уже можно пересаживать в клетку, а в конце четвертой недели рассаживаем отдельно самцов и самок так как дальше их нужно кормить разными кормовыми составами.

5-8 неделя	Первая яйцекладка у этой породы начинается уже с 37 дня содержания. В первые полгода перепелка достигает 91% яйценоскости. Учитывая вместимость одной клетки, всего с одной пяти-ярусной батареи вы получаете до 42 000шт перепелиных яиц в год
9-11 неделя	На девятую неделю несушки уже вышли на плановые показатели яйценоскости. А перепела для мяса добирают живой вес. К 11 неделе их вес составит порядка 170-180гр живого веса, выход мяса 120-126гр. Также из расчета всего одной пяти-ярусной батареи вы получаете за цикл до 19кг мяса. А в год более 80кг.

Организация питания птиц

Скорость роста птиц зависит от полноценного корма. Не стоит экономить на его покупке. Сбалансированными считаются готовые корма, которые состоят из зерна, добавок. Нужно следовать инструкции по кормлению перепелов.

Однако, следуя тренду на экологически чистые продукты питания и для формирования уникального предложения на продажу продукта как органического, натурального и вскормленного в естественных условиях, лучше кормить птиц натуральными кормами.

Для этого можно самостоятельно подобрать меню, в которое войдут пшеница, кукуруза, ячмень. Все это нужно раздробить и перемешать, после чего предлагать молодняку. Обязательно нужно добавить растительное масло, костную муку, соль.

Взрослым особям в рацион можно включить горох, мел, измельченный ракушечник

Молодняк кормят до 6 раз на сутки, взрослые особи до трех раз в день.

Корм для перепелов должен соответствовать трем основным требованиям: сбалансированность, высококалорийность, необходимая степень измельчения.

Питательные вещества в рационе перепелов должны быть сбалансированы по обменной энергии, сырому протеину, незаменимым аминокислотам, по витаминам, основным минеральным веществам: кальцию, фосфору и натрию, по микроэлементам: марганцу, железу, меди, цинку, йоду.

Энергия рациона балансируется зерновыми компонентами — кукурузой, пшеницей, просом, ячменем

Нормой кормления для взрослой птицы являются 3 раза в сутки. В среднем взрослая особь перепела потребляет 25 г корма за день. В данное количество корма необходимо включать примерно 60% зерновой смеси и 40% белка. Также в рационе птицы должна быть зелень и сочные овощи. Важно присутствие в пище перепелов витаминов А, D и Е. Ежемесячные затраты — это преимущественно приобретение корма. Каждая взрослая перепелка за месяц употребляет до 750 грамм корма.

В денежном выражении для 1000 перепелов ежемесячно будет уходить по 20 000 рублей. В дальнейшем затраты будут касаться упаковки, транспортировки, рекламы и уплаты налогов.

Ветеринарное обслуживание

В соответствии со статьей 18 Закона Российской Федерации от 14 мая 1993 года N 4979-1 «О ветеринарии» владельцы животных и производители продуктов животноводства обязаны выполнять указания специалистов в области ветеринарии о проведении мероприятий по профилактике болезней животных и борьбы с этими болезнями.

Здоровая птица всегда активна, много двигается. У нее хороший аппетит, она не отказывается от питья, но и не пьет воду слишком часто. Оперение у здоровой птицы гладкое, блестящее, чистое. Перья не взлохмачены и не взъерошены. Птица хорошо стоит на ногах, не заваливается на бок, двигательные функции крыльев и ног не нарушены.

При замеченных изменениях в поведении и внешнем виде перепелов нужно сразу же

отсадить заболевших в отдельную клетку и вызвать ветеринара – только специалист может точно установить диагноз и назначить лечение.

Перепела в силу высокой температуры тела устойчивы к инфекциям, особенно если живут в изолированном помещении. Заразные болезни могут возникнуть только путем переноса болезни через пищу, воду, воздух (если в птичнике одновременно содержатся разные виды птиц), могут быть привнесены с пополнением стада перепелов.

Применение антибактериальных препаратов в раннем возрасте негативно сказывается на развитии птенцов – лекарства уничтожают одновременно с патогенную и полезную микрофлору. Невозможность формирования правильной микробиоты нарушает нормальную работу пищеварительной системы. Птенцы не получают достаточного запаса питательных элементов, нарушается их рост, снижается иммунитет.

Во взрослом возрасте применение антибиотиков в качестве профилактики также нежелательно. Реализуемые покупателям перепелиные тушки должны соответствовать требованиям ГОСТ Р 54673-2011. В правовых актах РФ приводятся предельные нормы содержания в мясе антибиотиков и других веществ. Учитывая высокую температуру тела перепелов, серьезной необходимости в профилактике не возникает – по большей части вредоносные бактерии и вирусы гибнут без постороннего воздействия.

Перепелам показаны витамины – при соблюдении рекомендованных норм такая пропойка приносит пользу. Птенцы быстрее растут, у них закладывается потенциал будущей продуктивности, укрепляется иммунная система, снижается склонность к расклевам.

Продуктивность, хранение и реализация продукции

Одна птица с двух месяцев начинает нести яйца. За год она дает до 300 яиц. Продуктивность начинает падать с возраста 8 месяцев. После года жизни птиц нужно пускать на мясо. С одной особи можно получить от 200 до 350 г мяса. Этот показатель зависит от породы. Забой начинается недель с восьми, когда уже заканчивается рост.

Оценку доходов лучше проводить с пятого месяца после покупки первого поголовья. Это время, когда несушки способны достичь стабильной продуктивности. Самцов, которые считаются лишними, нужно продавать на мясо. С помощью применения инкубатора удастся увеличить поголовье птиц.

При поголовье в 1000 несушек прогнозируемая продуктивность за год - 300 000 яиц, плюс минимум 4000 тушек.

Перепелиные яйца способны сохраняться длительное время. Без холодильника хранить перепелиные яйца можно в течение тридцати дней, в холодильнике срок годности яиц составит шестьдесят дней. Чем свежее яйца, тем в них больше витаминов.

Основная трудность в данной нише - это сбыт продукции. Не нужно думать, что достаточно дать объявление надо набирать клиентскую базу (регулярные поставки) и формировать имидж хозяйства в информационном пространстве.

Документы, необходимые для реализации продукции

В соответствии с Приказом Минсельхоза России от 27.12.2016 №589 «Об утверждении ветеринарных правил организации работы по оформлению ветеринарных сопроводительных документов, порядка оформления ветеринарных сопроводительных документов в электронной форме и порядка оформления ветеринарных сопроводительных документов на бумажных носителях» оформляют сопроводительные ветеринарные документы, подтверждающих безопасность сырья животного происхождения.

1. Санитарная книжка владельца;
2. Ветеринарная справка о состоянии здоровья перепелов;
3. Справка о безопасности мяса, выданная ветеринарной лабораторией.
4. Если доставка продукции до потребителей будет осуществляться на личном автомобиле, то на него нужно также приобрести санитарную книжку

Согласно статье 23 ТР ТС 021/2011 "О безопасности пищевой продукции" исключением из перечня продукции, подлежащей декларированию, является переработанная пищевая продукция животного происхождения. А исходя из определения, к не переработанной пищевой продукции относят не прошедшие переработку (обработку) продукты животноводства, яйца и яйцо продукция. Следовательно, на куриные и перепелиные яйца не нужно оформлять декларацию. Сырые яйца подлежат санитарно-ветеринарной экспертизе, так как часто являются источником сальмонеллеза. Ветеринарное свидетельство можно получить, обратившись в местное отделение Госслужбы по ветеринарному надзору.

То есть по закону для продажи необработанных видов продукции животноводства обязательная сертификация не требуется, нужно только ветеринарное заключение. Его просто, быстро и недорого оформить в ветеринарной лаборатории на рынке. Стоимость ветеринарного заключения варьируется от 40 до 120 руб.

Однако, если пробовать сдавать продукцию в магазины, там все равно могут потребовать добровольный сертификат или декларацию по техническому регламенту

Таможенного Союза, хотя это по закону делать не обязательно. В разъяснениях от 2018 года к техническим регламентам Таможенного Союза указано, что «необработанная продукция, то есть, яйцо, мясо, в том в том числе, мясо птицы под сертификацию и декларирование не попадает», поэтому можно получить отказное письмо.

Отказное письмо — это информационный документ, оформляемый органом по сертификации на продукцию, не подлежащую декларированию и обязательной сертификации. Оформить отказное письмо необходимо для официального подтверждения отсутствия требований в получении сертификата и декларации о соответствии на товар.

Получают отказные письма для предоставления контролирующим и таможенным органам, покупателям маркетплейсов, оптовых и розничных магазинов. Отказное письмо действует в рамках российской системы сертификации ГОСТ Р и технических регламентов Евразийского экономического союза (Таможенного союза). Выдается на импортную и отечественную продукцию. Стоимость отказного письма — 3300 рублей (<https://www.rospromtest.ru/content.php?id=33>)

Итак, на необработанную продукцию нужно оформлять только ветеринарные заключения. Но если же будете, например, коптить мясо, тогда попадаете под декларацию соответствия. Эти документы можно оформить добровольно за свой счет в центре сертификации. На первых порах ведения при небольших объемах реализации это дорого и нецелесообразно.

1.3. ОПИСАНИЕ КОНЕЧНОГО ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ, УНИКАЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ ПРОДУКТА

Яйца перепелов — это ценный иммуномодулирующий продукт питания и содержит целый набор жизненно важных витаминов (А, Р и К, В1, В2, железо, кобальт) и другие необходимые для организма человека микроэлементы. Это, в частности, подтверждается тем фактом, что в биофармацевтике, особенно в области геронтологии и технологиях продления жизни (anti-ageing), массово используется белок перепелиных яиц.

Мясо и мясные полуфабрикаты из перепелов считаются деликатесным и диетическим продуктом питания, особенно в ресторанном бизнесе.

Уникальная яйценоскость перепелок позволяет уже в 6-недельном возрасте от птицы получать первые яйца. В среднем перепелка яйценосной породы приносит 280-330 яиц в год. Это позволяет практически бесперебойно иметь перепелиное яйцо и мясо, обеспечить стабильные поставки продукции фермы на рынок любой емкости.

Проектом перепелиной фермы предусмотрена ее специализация на производстве и

поставке на коммерческий и потребительский рынок перепелиного яйца. Это основной продукт фермы и ее объем на выходе будет составлять примерно 98%.

Остальная незначительная часть поставок будет осуществляться в виде продажи перепелов в живом весе для ресторанов, которые имеют в составе своего меню блюда из перепелиного мяса. Такая часть продукции носит эпизодический и очень несущественный характер в объеме всего бизнеса фермы.

Мясо перепёлки содержит много других, не менее полезных организму человека, микроэлементов. Если иногда добавлять в свой рацион питания мясо перепёлки, это будет благотворно влиять на организм, особенно при заболеваниях печени, органов дыхания, почек и желудочно-кишечного тракта. Несмотря на довольно большую калорийность, мясо перепелов разрешено употреблять даже во время диеты.

Позиционирование и уникальное торговое предложение (УТП)

В продвижении данного продукта важно формировать и поддерживать у аудитории потребность в выборе и покупке. Для этого нужно информировать о преимуществах перепелиных яиц, делая свои рекламные сообщения для каждой аудитории, формируя у них потребность.

Высококалорийное мясо перепела по питательным и вкусовым качествам превосходит курятину, индюшатину и крольчатину. В нем содержится белок, фосфор, витамины и аминокислоты. С применением перепелиного мяса эффект диет при лечении сердца, печени, почек и желудка намного увеличивается. Также мясо имеет удивительные целебные свойства, укрепляет кости, улучшает тонус. По срокам хранения перепелиные яйца также превосходят куриные. В холодильнике их можно хранить до 2 месяцев, а при комнатной температуре — месяц. Перепелиные яйца можно употреблять в пищу в сыром виде. Они не вызывают побочных явлений даже у тех людей, которым куриные яйца категорически запрещены.

У детей, употребляющих перепелиные яйца снижается потребность в кальции. Они меньше устают, становятся более подвижными. Прием яиц позволяет снизить частоту случаев ОРЗ у часто болеющих детей в три раза.

У людей пожилого возраста при употреблении перепелиных яиц улучшается память, общее самочувствие, повышается трудоспособность, замедляется разрушение зубов и выпадение волос.

В публикациях необходимо транслировать уникальные черты продукта:

- это источник витаминов,
- идеально подходит для введения прикорма малышам, - натуральный продукт, выращенный без химии,
- эстетично в кулинарии: красиво в подаче, - имеют омолаживающий эффект,
- подходят для диетического питания.

Позиционирование — это разработка стратегии, которая позволит преподнести потенциальным потребителям конкурентные преимущества. Выбирая для какой аудитории работать и какой продукт предложить, чтобы выделиться среди конкурентов, можно выбрать узкую нишу. Например, учитывая спрос на органическую продукцию, можно отказаться от химических добавок и стимуляторов роста, выбрав естественные корма и биологические безвредные добавки российского производства. За счет такого органического производства, хоть и теряя в привесе, можно повысить цену за килограмм мясной продукции, тем самым получая бóльшую прибыль.

1.4. МЕСТО РАСПОЛОЖЕНИЯ, ЛОГИСТИКА, ДОСТУПНОСТЬ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Реализация проекта неосуществима на территории городов, а подойдет для сельской

местности любого из районов Томской области, а у семьи есть ЛПХ, площади и надворные постройки, пригодные для разведения птицы.

Собственные ресурсы предпринимателя:

- имеются отапливаемые помещения для содержания птиц,
- потребность в водных ресурсах удовлетворяется за счет скважины. необходимой коммунальной инфраструктурой (газ, вода, электроэнергия).

Самый эффективный способ – содержание перепелов в клеточных батареях. С их помощью можно здорово сэкономить на пространстве и разместить гораздо больше птицы на 1 кв. м. Уход за птицей при таком размещении гораздо удобнее.

Требования к помещению Площадь помещения - от 10 м².

В помещениях, где содержатся взрослые перепела, относительная влажность воздуха не должна быть ниже 55 и выше 75 %. Оптимальной считается 60 - 70 %.

Температура воздуха не должна превышать 18-20° С. Для молодняка – на 2-3 градуса выше. Это оптимальные температуры, указанные в справочной литературе по содержанию перепелов

Зимой необходимо отапливать помещение, где размещены клетки, а летом – охлаждать, не допуская сквозняков. Если температурный режим не соблюдается, то яйценоскость падает, возможен и падеж поголовья. Для этого можно подобрать систему обогрева и кондиционер.

Нужна близость к транспортным магистралям города для оптимизации схемы логистики доставки готовой продукции.

Режим освещенности места содержания перепелок должен быть не менее 17 — 18 часов в сутки.

1.5. ГРАФИК РАБОТЫ

График работы свободный, формируется предпринимателем самостоятельно. Для разведения перепелов необходимо проводить регулярные работы по уходу:

- периодические – чистить клетки от грязи;
- осуществлять дезинфекцию поилок, кормушек, системы подачи воды;
- санитарная обработка помещения – раз в месяц;
- генеральная уборка раз в неделю;
- ежедневная очистка поддона от помета;

Также ежедневно необходимо собирать и фасовать яйца.

Организовать доставку продукции потребителям по графику. Удобно, если развоз будет производится 1-2 раза в неделю постоянным частным покупателям и продавцам на рынке под реализацию.

Регулярно каждый день должна вестись работа в соцсетях по информированию и формированию потребности и доверия покупателей.

1.6. ШТАТНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ / ПОТРЕБНОСТЬ В ПРИВЛЕЧЕНИИ ПЕРСОНАЛА

В фермерском хозяйстве могут быть задействованы только члены семьи, что позволит получить больше прибыли. Привлечения наемного персонала не требуется, работа по уходу за птицей несложная. Для ухода за 1000 голов птиц потребуется всего два человека, которые будут заняты неполный рабочий день. Привлечение посторонних лиц осуществлять при существенном увеличении поголовья.

Виды работ: уход, доставка, реклама.

1.7. ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ.

Целевой аудиторией (ЦА) будут B-to-B компании, посредники, покупающие яйца и мясо для дальнейшей реализации или приготовления:

- фермерские лавки, - рынки,
- кафе и рестораны.

К частным потребителям В-to-С будут относиться клиенты, для которых потребление перепелиного яйца является формой поддержания физического здоровья, употребляя его по прямым медицинским показаниям. Также сюда относятся и те из покупателей, кто придерживается стиля здорового образа жизни.

ЦА1 - Мамы малышей.

Педиатры советуют для введения прикорма начинать с перепелиных яиц, это источник витамина Д и прочих. Кроме того, свежее маленькое яичко больше по размеру подходит малышу. Мамы очень тщательно подходят к выбору требовательно качеству и составу, выбирают натуральные продукты.

ЦА2 - Кулинары, рестораны

В последнее время растет популярность перепелиных яиц с эстетической точки зрения. Оно красиво в подаче. Их используют в сервировке завтраков, в пасхальных наборах, маринуют и пр.

ЦА 3 - Пожилые люди, люди следящие за питанием

Перепелиные яйца подходят для диетического питания и имеют омолаживающий эффект. Одной из аудиторий могут стать люди, стремящиеся сохранить здоровье и молодость.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ, ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ РЫНКА ДАННОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СОПУТСТВУЮЩИХ/СОПРОВОЖДАЮЩИХ УСЛУГ

2.1. SWOT-АНАЛИЗ: СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ, СЛАБЫЕ СТОРОНЫ, ВОЗМОЖНОСТИ, РИСКИ (УГРОЗЫ)

При открытии любого бизнеса предпринимателю важно видеть те моменты, которыми он может управлять – внутренние ресурсы компании, а также понимать факторы, находящиеся вне зоны воздействия, – внешние угрозы. Важно оценить свои возможности и перспективы заранее. Понимание и осознание этих моментов экономит бюджет и время, корректирует стратегию на рынке. Проект имеет ряд рисков, нейтрализовав которые, можно иметь хорошие перспективы развития. В этом поможет инструмент SWOT-анализа, с помощью которого можно оценить следующие характеристики:

S (strengths) – сильные стороны. Это преимущества, уникальные навыки. За счет этого фирма увеличивает продажи, долю рынка, чувствует уверенность в конкурентной борьбе. Преимущества разведения КРС следующие:

- ЛПХ находится в регионе, обладающем благоприятными природноклиматическими и социально-экономическими условиями;
- Производимая продукция пользуется спросом на рынке. Тенденции развития потребительской среды - высокий уровень потребностей в изготавливаемой продукции свидетельствует о рыночной привлекательности проекта;
- Государственная поддержка аграриев на региональном уровне.
- Поддержка импортозамещения.
- Не требует специальных серьезных знаний.
- Пакет документов для регистрации бизнеса минимальный, специальные разрешения и лицензии не нужны.
- Стартовый капитал небольшой.
- Возможность господдержки – получение 200 000 по соцконтракту.
- Достаточная емкость рынка.
- Товар ежедневного и круглогодичного спроса, необходимый всем.
- Не требуется дорогостоящее оборудование.

- Для запуска проекта не требуется затрат на рекламу.
- Ценовая доступность для всех слоев населения.

W (weaknesses) – слабые стороны. Эти характеристики и обстоятельства тормозят прибыль, мешают развитию. В нашем случае их несколько:

- Высокая конкуренция.
- Недоверие к новому производителю у реализаторов.
- Необходимость формирования партнерской базы с нуля.
- Долгий срок от старта до получения прибыли.

O (opportunities) – возможности. Это рычаги, которые находятся в руках бизнеса и поддаются прямому воздействию.

- Повсеместная агитация в пользу фермерской продукции.
- Формирование и укрепление положительного имиджа производителя.
- Замещение части рыночной доли конкурентов за счет перехода клиентов.
- Увеличение поголовья скота и расширения площадей хозяйства.

T (threats) – угрозы/риски. Трудности, внешние факторы, которые не зависят от принимаемых предпринимателем решений:

- Снижение доходов населения.
- Глобальные проблемы и форс-мажоры.
- Возможные штрафы.
- Болезни и падеж скота.
- Неурожайный год.
- Снижение закупочной стоимости мяса говядины и спроса на продукцию.

Колебания цен на корма в зависимости от климатических условий, сезонности сельскохозяйственного производства и неустойчивости сбыта сельскохозяйственной продукции. Однако, учитывая природно-географическое расположение хозяйства, влияние всех этих факторов минимизировано.

2.2. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

Цены устанавливаются покупателем, исходя из прейскуранта (завод по переработке мясной продукции) или среднерыночные установленные цены под реализацию.

Естественно, цена реализации в фермерских лавках выше цены у частных.

Таким образом, средняя цена реализации десятка перепелиных яиц составляет 100 рублей за 20 шт., или соответственно – 50 р./10 шт. Стоимость одного перепелиного яйца 2 руб., одной тушки (300 гр.) – около 200 руб.

2.3. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Запуск бизнеса по выращиванию перепелов очень прост и занимает от нескольких дней до месяца. Включает в себя регистрацию в качестве самозанятого или индивидуального предпринимателя, подачу документов на получение поддержки от государства по соцконтракту, подготовку помещения и приобретение животных.

Основной этап – выращивание и уход за птицей, реклама, реализация продукции и получение прибыли.

Пошаговый план запуска

Этапы	1 мес.	2 мес.
Изучение рынка	+	
Поиск поставщиков скота	+	

Проведение финансовых расчетов	+	
Подготовка документов для регистрации юр.лица	+	
Регистрация в налоговой	+	
Оформление соцконтракта	+	
Ремонт помещения	+	
Выбор поставщиков кормов	+	
Покупка инкубационных яиц/птицы		+
Покупка кормов		+

2.4. РЫНКИ СБЫТА

Постепенное приобщение большей части россиян к здоровому образу жизни, использования диетических продуктов (где перепелиные яйца занимают не последнее место) дает перспективы увеличения спроса на продукцию перепелиной фермы, даже в рамках отдельного муниципального района или городского поселения.

Объем и динамика рынка перепелиного яйца. Несмотря на то, что перепеловодство в России только с начала 90-х стало приобретать промышленные масштабы, только за период с 2010 по 2016 гг. рынок перепелиного яйца вырос почти в три раза. Однако такие темпы еще довольно далеки от среднемировых показателей. Среднегодовой темп роста производства перепелиного яйца находится на уровне 4%, также, как и весь российский рынок яйца в скорлупе. Общий же объем рынка яиц в России составляет порядка 5.5 млрд. долларов, где основную долю занимает яйцо куриное (80%), на втором месте яйцо перепелиное (не менее 15%) и яйца других птиц. То есть, российский рынок перепеловодства и, в частности производства яиц, еще далек от своего насыщения и среднегодовые темпы роста потребления перепелиных яиц (в меньшей степени — мяса) в 4-5% позволяют рассчитывать на длительный инвестиционный горизонт, как минимум на 10-15 лет.

Структура спроса на перепелиное яйцо в России мало отличается от большинства европейских стран, и основная доля идет на промышленную переработку (например, производство майонезов), а также в рестораны и кондитерский бизнес. Также перепелиное яйцо используется для приготовления диетического питания и даже в медицинских целях (специальные кремы, вакцины). Что касается использования мяса перепелов, то этот сегмент потребительского рынка занимает весьма незначительную долю в общей структуре спроса. В основном перепелиное мясо используется в ресторанном бизнесе для приготовления экзотических блюд.

Рынок сбыта – это любое экономическое пространство, на котором осуществляется предложение товаров и услуг потребителям. Территориально рынком сбыта рассматриваемой перепелиной фермы будет Томская область, преимущественно тот район, в котором находится хозяйство, а также поставки в областной центр, так как в самом Томске большая потребность в органических фермерских продуктах и большее по сравнению с другими населенными пунктами количество предприятий общественного питания.

В-to-C-рынок Найти рынок сбыта продукции не всегда просто. Начинать рекламу нужно с «сарафанного радио» и социальных сетей. Изначально продавать продукцию можно родственникам, знакомым, постепенно расширяя этот список. Во время рекламной кампании нужно донести до потенциальных покупателей сведения о пользе перепелиных яиц, мяса, что позволит повысить количество продаж. Большинство перепелиных хозяйств предлагают свою продукцию на «Авито». Пренебрегать этим каналом не стоит, но и наедаться только на него

нельзя –там, итак, высокая конкуренция.

Если производитель выходит на B-to-B-рынок, то реализует продукцию оптом посреднику. Заранее, проанализировав рынки сбыта для реализации продукции со своего личного подсобного хозяйства, необходимо договориться с фермерскими лавками и/или ресторанами на поставку яиц и мяса по средней цене. Это могут быть кулинарные, хлебопекарные и кондитерские компании, предприятия. Небольшая часть продукции - в розничные сети и магазины. Также возможно работать с различными лечебными учреждениями и санаториями государственного или муниципального сектора по контрактам, заключенным в ходе участия в специальных электронных аукционах по поставкам товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд.

2.5. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ НАЗВАНИЯ

При реализации частным потребителям или ресторанам можно обойтись без названия. Однако рынок перепелиной продукции, итак, характеризуется безликостью. Даже в случае продажи на «Авито», лучше чем-то выделяться из череды однотипных объявлений. Также необходимо формировать потребность, рассказывать о преимуществах продукта, так как основная проблема неудач перепелиных хозяйств в неумении наладить сбыт.

Требования к названию:

- Важно, чтобы название вызвало позитивные чувства и гармонизировало с концепцией. В голове нужно держать портрет своего потенциального потребителя.

- Название бренда должно быть кратким, ярким, легко запоминаться и быть легко произносимым.

- Стоит использовать только уникальные названия. При выборе проверяется возможность регистрации товарного знака в Роспатенте (услуга недоступна для самозанятых, только для ИП и ООО). Важно, чтобы название не было уже занято, иначе можно попасть под серьезные штрафы за использование чужого товарного знака. Подать заявку на регистрацию товарного знака можно через единый портал государственных и муниципальных услуг (ЕПГУ) или сайт Роспатента rospatent.gov.ru. При подаче заявки в электронном виде Роспатент предоставляет скидку 30% от размера пошлин.

- При выборе названия следует учитывать и возможность настройки SEO. Сейчас любой бизнес должен иметь представительство в сети интернет: будь то сайт, страничка в соцсети, объявление на «Авито» или упоминание на картах в поисковиках типа Яндекс.Карты или 2ГИС. Неуникальное имя продвинуть в сети будет сложнее, поскольку поисковики будут выдавать массу аналогов с тем же названием.

- Желательно, чтобы слово хорошо транслитерировалось английскими буквами, например, для регистрации электронной почты и создания сайта.

- Простота, читаемость. Длина слова не более 3-4 слогов. В названии целесообразно использовать одно, максимум 2 слова.

1. Концепция «Детская»

Учитывая размер перепелиных яиц и большой сегмент детской аудитории, вполне уместно использование в названии уменьшительно-ласкательных слов, раскрывающих особенности продукта.

«Перепелка-Перепелочка» - известная фраза из детской песни, на слуху, рифмуется, вызывает приятные ассоциации.

«Пятнашки» - обыгрывается отличительная черта продукта – пятнистость, а также идет отсылка к детской игре. При выборе данного названия уместно формировать коробки по 15 яиц.

«Baby Eggs»- в названии вместе складываются 2 смысла: маленькие яйца и яйца для детей.

«Гнёздышко» - уменьшительно-ласкательное, домашнее, детское, птичье.

2. Концепция «Стильная»

Для продвинутых кулинаров и рестораторов важен визуальный контекст продукта: они фотогеничные, аккуратные и маленькие. Уместно использование эпатажа и английского языка. Современная эстетика должна быть отражена в стилистике визуального оформления.

Варианты названия: Little Birds, «Несу», «Миники», «Солнце в тарелке», Mini Eggs.

3. Концепция «Полезная»

Отражение в названии диетических преимуществ как уникального предложения: долголетие, молодость, витамины, диетические качества.

Варианты названия: «На здоровье», «Долголетие», «Вечная молодость», «Дело в скорлупе», Diet Eggs, VitaEggs, «Молодость внутри».

*** Выбор названия, бесспорно, является прерогативой предпринимателя. Опираясь на предложенные варианты, вы можете сделать свой выбор. А в рамках данного коробочного решения для примера применения фирменного стиля выбраны три варианта названия «Пятнашки», «Несу», «Diet Eggs».

2.6. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОЗДАНИЮ ЛОГОТИПА И ФИРМЕННОГО СТИЛЯ

Чтобы завоевать потребителя, важно привлечь внимание, запомниться и выделиться среди конкурентов. Для этого разрабатывают фирменный стиль (он же «корпоративный стиль» или «айдентика») — это инструмент формирования имиджа компании. В него входят графические изображения, шрифты, цвета, слоганы, присутствующие на всех носителях компании, которые придают бренду уникальность.

Логотип — это основа фирменного стиля предприятия. Он представляет собой название компании и/или знак. Логотип помогает потребителю понять, какому бренду принадлежит продукт или реклама, и быстрее запомнить компанию. Важно, чтобы слово можно было без труда прочесть, начертание хорошо смотрелось в любом масштабе, а пластика букв отражала характер бренда. Логотип должен быть: запоминающимся, отличающимся от других, соответствующим рынку, раскрывающим концепцию.

Выделив уникальные преимущества продукта, разрабатывается концепция, а затем и визуальное ее воплощение, чтобы донести основную идею до потребителя.

Для перепелиной фермы было выделено несколько направлений:

- идея детского питания,
- идея кулинарных и эстетических преимуществ,
- идея пользы и диетичности продукта.

1. Концепция «Детская»



Название – Пятнашки
Дескриптор – мини-яйца для детей
Фирменные цвета – Основной - бирюза, ярко, много цветов
Стилизация - Детская, мультяшная

2. Концепция «Стильная»



Название – Несу Перепелиные
Дескриптор – яйца
Фирменные цвета – Фуксия, коричневый
Стилизация - Лаконично, тонко, линии

3. Концепция «Полезная»



Название – Diet Eggs
Дескриптор – Перепелиные яйца
Фирменные цвета – Натуральные цвета. Белый, желтый, зеленый
Стилизация - Лаконично, вектор

Варианты применения фирменного стиля (носители):

- визитка,
- упаковка,
- оформление групп социальных сетей, - сайт.

2.7. НЕОБХОДИМОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, КОРМА И ЕГО ПОСТАВЩИКИ

Для содержания 1000 голов нужно 4 шестиярусных клетки, в каждой из которых содержится по 45 птиц.

Для выведения перепелов лучше использовать инкубаторы. Его подбирают в зависимости желаемой вместительности. В продаже можно найти разнообразные модели таких устройств. Промышленные модели рассчитаны на 50 000 яиц. Все, что помещается в инкубатор, должно тщательно проверяться. Яйца используют без трещин, умеренного оттенка, правильной формы.

Поилки-нipple подойдут для вылупившихся птенцов. С их помощью организовывается быстрая подача чистой воды. Перепелам постарше предлагают nippleные поилки, у которых угол поворота до 360 градусов.

**ИЗ ОБЛАСТИ
БИЗНЕСА**



Корма:

- Зерносмесь для сельскохозяйственных птиц
- Корм Перепелка ДК-52, с 7 недели,
- Корм Перепелка, 25 кг.
- Комбикорм ДК 52 класс «PREMIUM» высший для перепелов
- "Несушки" 5 Комбикорм Экокорм, для перепелов дк-52 протеин 18.36

Оборудование

- Клетки
- Брудер
- Поилки
- Инкубатор
- Холодильный шкаф вертикальный

2.8. ВАРИАНТЫ УПАКОВКИ ПРОДУКТА

К упаковке пищевых продуктов предъявляются особые требования, также она должна быть сертифицирована. О соответствии нормам и сертификации должен позаботиться ее производитель. У него нужно затребовать сертификат для предъявления в случае реализации через магазины.

Учитывая позиционирование продукции как натуральной, органически чистой, упаковка должна соответствовать – должна быть из эко логичных материалов: картон, а не пластик.

Бугорчатые коробки из картона производятся из вторсырья - размоченной бумажной основы. Она формируется и высушивается в виде ячеек. Есть другой тип - с разделителями, наружная поверхность подходит для нанесения полноцветной печати – применяется в фирменных магазинах для популяризации, повышения узнаваемости бренда. Возможна вторичная переработка.

2.9. ФОРМЕННАЯ ОДЕЖДА ДЛЯ СОТРУДНИКОВ

Работы в сельскохозяйственном секторе всегда связаны с наличием разного рода загрязнений. К тому же в некоторых случаях есть опасность физического повреждения одежды и тела работников.

Специальных требований к одежде работников личного подсобного хозяйства нет. Выбор одежды обусловлен спецификой труда. Достаточный набор: непромокаемая обувь, брюки, куртка, головной убор и перчатки.

2.10. ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ (МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН)

Основной трудностью в работе перепелиной фермы будет направление сбыта продукции. От этого зависит успех бизнеса. Важно донести предложение до потенциальной аудитории.

В общей концепции развития бизнеса перепелиной фермы можно использовать стандартный набор рекламных продуктов для продвижения товара на коммерческом и потребительском рынках. Однако имеет смысл сконцентрировать усилия и ресурсы бизнеса на использовании наиболее эффективных на сегодняшний день форм рекламы продукции перепелиной фермы.

Продукция местных перепелиных ферм слабо представлена в сети интернет. В основном производители используют сайт «Авито». Грамотное представительство в интернете может стать конкурентным преимуществом.

Создание своего собственного интернет-сайта фермы, где будут не только указаны основные виды продукции, ее ассортимент и цены, но и будет рассказываться о том, кто и что такое перепела, где и как используется перепелиное яйцо, почему оно так полезно и даже востребовано биотехнологическими компаниями, занимающимися проблемами геронтологии, продления жизни. Также через сайт клиенты могут осуществлять прямые заказы продукции фермы. В дополнение к сайту можно открыть два — три аккаунта в наиболее популярных социальных сетях или открыть канал в каком — либо мессенджере (например, телеграмм — канал). Через эти ресурсы можно не только напрямую общаться с потенциальными клиентами, но и транслировать в неограниченную по масштабу аудиторию новости и события фермы. Сайт можно самостоятельно создать на конструкторе «Тильда».

СМИ: печатные региональные или федеральные информационные издания отраслевой специфики, связанные с продукцией птицеводства, сельского хозяйства, фермерства, малого и среднего бизнеса, активно пропагандирующие ЗОЖ.

Блоги в соцсетях, посвященные ферме, чтобы рассказывать о себе, привлекать знакомых и друзей к распространению информации о бизнесе. Публиковать фото- и видеоматериалы о питомцах, условиях их содержания.

Прямая почтовая рассылка, в том числе и через сетевые ресурсы (direct mail) по основным целевым группам, и использование возможностей интернет-рекламы, специализирующихся на этом рекламных агентств.

В дополнение к этим основным рекламным каналам, также неплохим методом распространения сведений о ферме, ее продукции может быть участие в муниципальных и региональных тематических выставках или ярмарках — продажах, рассчитанных, как на специализированную аудиторию, так и на массового потребителя.

Реклама. Рекламируя продукцию, делать акцент на полезных свойствах яиц и мяса. В начале осуществления деятельности целесообразно организовать рекламу:

- размещение рекламы на сайтах (www.avito.ru) и печатных изданиях; -
- распространение визиток;
- расклейка объявлений;
- раздача рекламных буклетов по почтовым ящикам;
- для закрепления лояльности клиентов необходимо предоставлять постоянным клиентам скидки.

Стимулирование продаж. Для стимулирования сбыта продукции перепелиной фермы можно использовать методы предоставления скидок постоянным клиентам или отсутствию предоплаты. Также имеет смысл продумать бесплатную доставку продукции (логистику) ключевым клиентам фермы.

3. МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

В России меры поддержки малого бизнеса определяются законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется по следующим направлениям: формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства; создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий.

Предприниматели могут рассчитывать на: информационную поддержку и консультирование (семинары, курсы, тренинги и пр.); инфраструктурная поддержка (технопарки, бизнес-инкубаторы и пр.) поддержка инноваций и научно-технических разработок; помощь в ярмарочно-выставочной деятельности (в том числе международной);

правовое и бухгалтерское сопровождение; финансовую поддержку (субсидии, гранты, компенсации, льготы).

БОЛЕЕ ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ О МЕРАХ ГОСПОДДЕРКИ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ В ЦЕНТРЕ МОЙ БИЗНЕС



Наш сайт
mb.tomsk.ru



Наш Telegram
t.me/frb_tomsk



Наш VK
vk.com/frb_tomsk

г. Томск, ул. Студенческая, 2а
горячая линия: 901-000

ИЗ ОБЛАСТИ
БИЗНЕСА

