

Сидя в поезде (наброски)

Автор: Чеченин Сергей Валентинович
21.05.2012 18:40 - Обновлено 22.07.2012 01:25

Опишу экономическую составляющую начинаемого бизнеса, его отдачу, затраты и подводные камни на своем примере.

Начинал в 2007 году с попыток разведения ККЧ. Интуитивно почувствовал большой потенциал в данном виде бизнеса, этому послужили несколько факторов:

- Закрытость на тот момент всей массы информации по наработанным методикам разведения (на тот момент в Интернете можно было найти только коммерческие данные и приглашение к знакомству с бизнесом, но при этом предлагалось сразу вложить энную сумму денег);
- Полное отсутствие в Интернете какого-либо общения по данному виду бизнеса;
- Полное отсутствие разбиения направлений вермибизнеса на отдельные категории: производство биогумуса, производство биомассы, производство червя для рыбалки.

Начиная заниматься данным направлением, я не думал, что увлечение постепенно перерастет в полноценный бизнес. В течении 2007-2008 годов я не могу никак разобраться, зачем я занимаюсь разведением червей. Только в конце августа 2008 года начали поступать первые заявки от рыбаков о приобретении червя. С этого момента за основное направление было взято выращивание червя для наживки. Работа в данном направлении выявила несколько существенных недостатков и ошибок:

Сидя в поезде (наброски)

Автор: Чеченин Сергей Валентинович
21.05.2012 18:40 - Обновлено 22.07.2012 01:25

- Потенциальные покупатели в основной массе не были готовы к приобретению нового товара. В течение конца 2008 и всего 2009 года шла работа по приучению покупателей к новому виду товара: червю для наживки (показателен случай: при первых продажах клиент высказал: "Вот люди, совсем охренели, уже и червя начали продавать! Да я лучше сам пойду и накопаю 50 штук червя, чем буду платить 80 рублей за коробку червя." Через 2 часа этот же покупатель пришел в магазин и со словами: "Перекидали кучу земли и за полтора часа работы нашли 7 штук червей", купил все же упаковку червей.)

- Изначально был выбран не тот вид червей. ККЧ при всех его плюсах имеет так же не менее большие минусы: червь сам по себе мелкий, долго на крючке не живет, быстро худеет при длительном хранении. Были предприняты несколько попыток найти свой вид червя, который бы отвечал требованиям: хорошо откармливается, высоко активен, длительная живучесть. При первой попытке был взят обыкновенный навозный червь и в течении длительного времени происходило его окультуривание, но скорость воспроизводства популяции оставляла желать лучшего. К концу полугодового эксперимента удалось вывести популяцию, увеличивающую себя на 350-400%, при том что ККЧ давал прирост популяции в 1200-1500%. В конце 2009 года во Франции были приобретены по настойчивым рекомендациям черви Дендробена Венета (бельгийский или европейский выползок).

- При работе с червем был допущен ряд существенных организационных просчетов: неправильные расположения лож, гряд, неправильно была выбрана плотность популяции и многое другое...

В июне 2010 года в момент сильной жары погибла большая часть популяции ККЧ, при этом Дендробена данный рекорд жары вынесла относительно хорошо (в течение 6 дней температура в тени держалась за 43 градуса). В этот момент происходил интенсивный пролив гряд и лож для их остужения, и ККЧ просто сварился...

С этого момента произошел резкий отказ от ККЧ в пользу Дендробены, и именно с этого года начинается планомерная работа по созданию сети партнеров-продавцов.

Динамика роста партнеров-продавцов (только те, кто прошел проверку временем):

Сидя в поезде (наброски)

Автор: Чеченин Сергей Валентинович
21.05.2012 18:40 - Обновлено 22.07.2012 01:25

2008 год – 1

2009 год – 2

2010 – 4

2011 – 7

2012 – 11

В данной динамике учтены только постоянно работающие со мной продавцы (по договорам реализации). При этом примерно около 20% от годовой выручки дают разовые продажи непосредственно прямо из вермихохозяйства, и в течение осени 2011 – весны 2012 года неплохую динамику показали Интернет продажи (но здесь оказалось очень много подводных камней).

С момента создания вермихохозяйства, одной из целей ставилось развитие данного бизнеса без привлечения заемных средств. На данный момент мы имеем:

- Более 100 кв.м. под откорм червя
- Около 35 кв.м. под маточники червя (под открытым небом)
- Зимний маточник (около 18 кв.м.)
- Сепаратор биогумуса
- Кормоизмельчитель
- Садовый инвентарь
- Ежегодный закуп навоза КРС (как основного кормового ингредиента для червя) составляет от 30 до 45 тонн.

Сидя в поезде (наброски)

Автор: Чеченин Сергей Валентинович
21.05.2012 18:40 - Обновлено 22.07.2012 01:25

На данный момент ставятся задачи:

- Уйти полностью на зимнее содержание всей популяции червя в тепле
- Расширить площадь под откорм червя до 180-240 кв.м.

Организация расфасовки и упаковки биогумуса (в связи с резко увеличившимися продажами данного товара, понял, что зря в свое время не уделял данному направлению должного внимания).

Продолжение следует...