



УТИЛИЗАЦИЯ

помёта, навоза

методом его переработки в гранулированные органические удобрения



Краснодар, ул. Красная 93, офис 8
web: www.mekkos.ru, email: 7000@mekkos.ru

2016

Стратегия и ошибки при организации сбыта.

- Неправильная стратегия сбыта.
 - Разберитесь кто Ваш потребитель, где он расположен, что он хочет.
 - Если Вы выпускаете продукции много и продаёте её оптом в «биг-бэгах», не игнорируйте развитие мелкооптовой торговли в малой упаковке. Не закрываете себе сбыт гранулированных удобрений для простых потребителей, они могут Вам увеличить выручку в несколько раз. Сегодня, оптовый рынок в России сложился из учёта 1 тонна гранулированных органических удобрений от 8 000 рублей, а тоже самое удобрение расфасованное в мелкую тару и продающееся через розничные сети, стоит уже 60 000 — 65 рублей 1 тонна для потребителя, помните это.
- Неправильно работает служба логистики
 - Неправильно подобранные маршруты, время доставки и т.д. также как и сами автотранспортные средства для перевозки, могут также привести к незапланированным затратам.
- Не ведётся работа с зарубежными покупателями
 - Многие производители думают, что если они произвели товар пусть даже и хороший, то это значит, что можно диктовать условия покупателям и нехотя бросаться словами - приезжайте и забирайте. Не следует всё-таки забывать, что до 70% органических удобрений идёт на экспорт в Европу и страны Азии, и чтобы кто-нибудь о Вас узнал, а тем более доехал из той же Европы, он должен хотя бы узнать о Вас из просторов интернета.
 - Обязательно сделайте сайт хотя бы в двух языках RU / EN.
 - Обязательно имейте человека владеющего английским языком и отвечающий за контакты с зарубежными потребителями.
- Не работаете с местным потребителем
 - Найдите возможность сбыта вашей продукции на местном рынке, даже если это Вам не совсем выгодно — это Ваша визитная карточка в другие регионы. Представьте если через год за счёт ваших удобрений вырастит в местных совхозах урожайность в 1,5 — 2 раза, как Вам это? Первое место на первой странице местных журналов Вам обеспечено, готовьтесь вовремя расправить свои паруса. Да и накоплений продукции на ваших складах не произойдет. Тем самым Вы обеспечиваете себе гарантированный сбыт готовой продукции и при этом Ваши конкуренты наверняка не смогут зайти на вашу территорию, так как транспортная составляющая у них будет заведомо выше.

Краснодар, ул. Красная 93, офис 8

web: www.mekkos.ru, email: 7000@mekkos.ru



➤ Персонал

- Несмотря на всю свою простоту, бизнес по переработке органических отходов жизнедеятельности животных в органические гранулированные удобрения является необычным и товар этот тоже специфический. Поэтому заниматься им должны достаточно необычные люди, ведь у них работа будет не на шоколадной фабрике.
- Подбирайте людей по критерию качественному и высокооплачиваемому, а не чем дешевле тем лучше, здесь нужна не только рабочая сила, но и умение работать на дорогостоящем оборудовании в непростых условиях.

Желаем Вам Удачи,
С Уважением к Вам, компания MVN Group

www.mekkos.ru

Краснодар, ул. Красная 93, офис 8
web: www.mekkos.ru, email: 7000@mekkos.ru

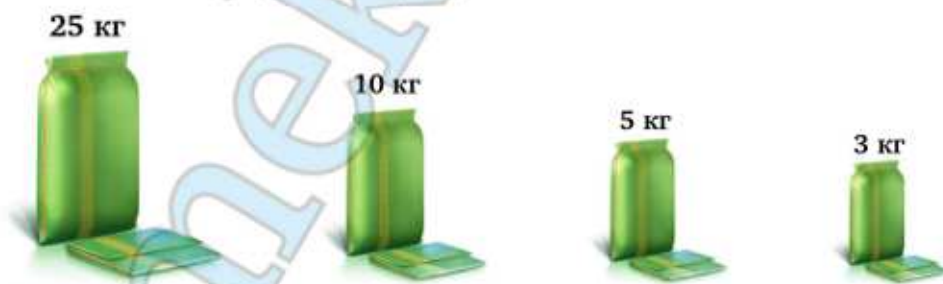
2016



Стратегия увеличения прибыли до 45 тыс. рублей за тонну,
для предприятия производящего органические удобрения из помёта, навоза и других органических отходов
подлежащих переработке.



Расфасовать продукт по:



Крупный опт от 20 тонн
от - 8 тысяч рублей

Ваш покупатель

Мелкий опт от 500 кг
по 35 - 45 тысяч рублей

Ваш покупатель

- ✓ Местный сельхоз производитель.
- ✓ Оптовые фирмы, способные расфасовать продукт под своим брендом и реализовать через собственную сеть.
- ✓ Экспорт

- ✓ Места розничной торговли (рынки, магазины, придорожные точки) по продаже строительных, хозяйственных и других товаров для дачи и огорода.
- ✓ Торговые центры
- ✓ Собственная точка продажи на производстве

Организовать доставку клиенту



Розничная цена на полках магазинов от 65 тыс. рублей за тонну



Краснодар, ул. Красная 93, офис 8
web: www.mekkos.ru, email: 7000@mekkos.ru