

Цифровое решение для трейдинга зерна на примере проекта «Цена Зерна»



Конев Павел,

директор по IT холдинга-экспортера "Доставка Морем"
Платформа "Цена Зерна"

Особенности рынка купли-продажи зерна

1

Рынок продавца

Фермеры отдают все операционные сложности реализации зерна на **посредников** потому что невысокая маржа этой деятельности не достаточна, чтобы тратить время на это

2

Непрозрачный рынок.

В основе — посредники, связи и живое общение

3

Доля цифровых каналов менее 3%

(электронные площадки, товарная биржа)

4

Надбавки к цене

за большие партии вместо скидок

- Снижение рентабельности у фермеров
- Рост себестоимости
- Снижение внутренних цен на пшеницу

стимулирует аграриев работать напрямую с конечными потребителями

Итерационная модель vs Маркетплейс

Сложность B2B маркетплейса — масштабирование

Как следствие — очень мало успешных B2B маркетплейсов

Цифровизация закупки последовательными этапами.

Переход от одной фазы к другой только после получения успешного результата.

1

**Упрощаем работу
своим текущим
поставщикам**

2

**Привлекаем новых
поставщиков с
помощью найденных
УТП**

3

**Предлагаем другим
покупателям
воспользоваться
рабочим решением**

Фаза 1. Поиск УТП для текущих поставщиков

- Приложение повышает вероятность проведения повторных сделок
- Историческая аналитика
- Новости индустрии

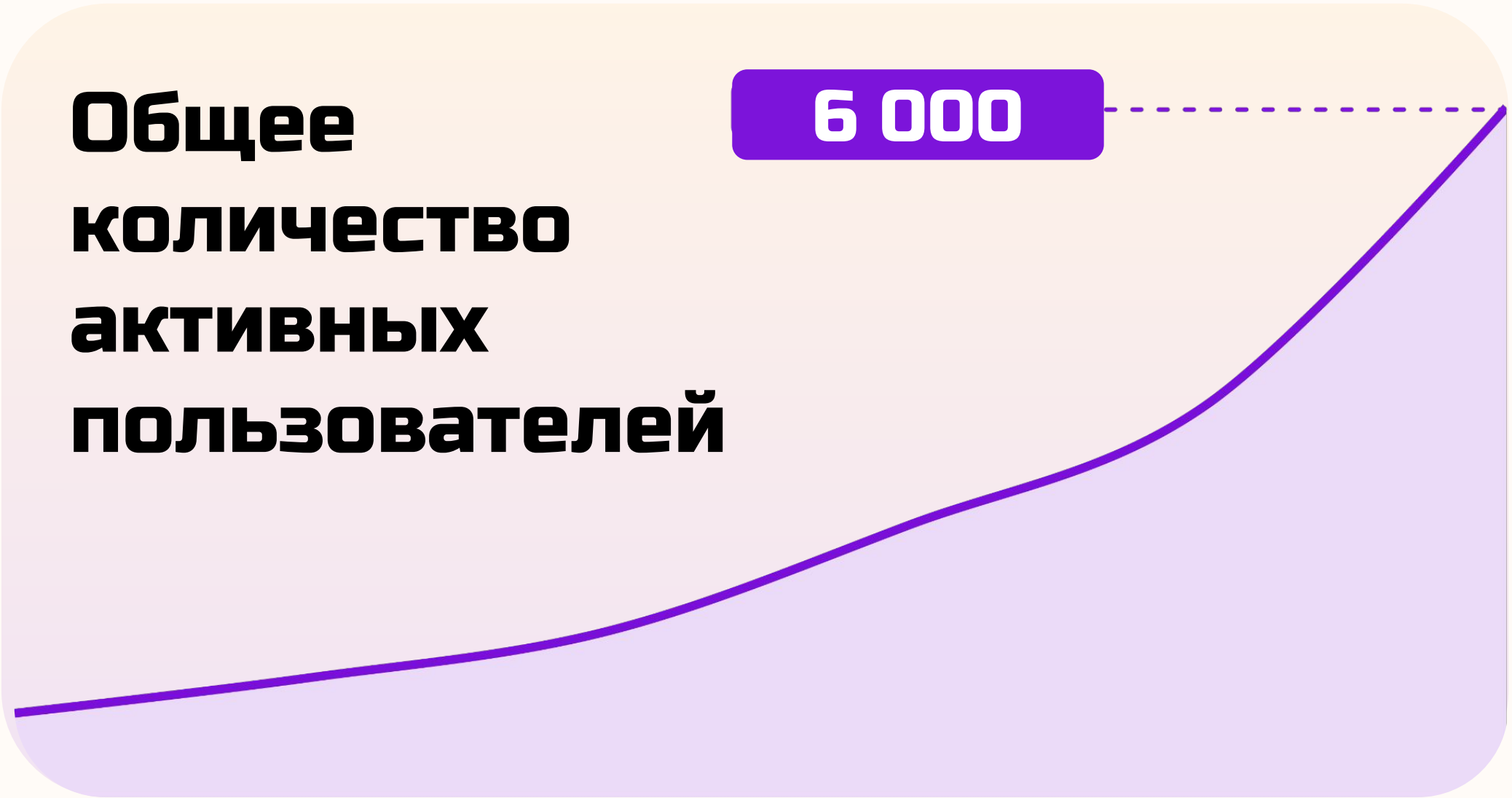
НЕ ПОДТВЕРДИЛИСЬ

- Отслеживание статуса
- Мониторинг актуальных цен
- Быстрые выплаты по договору
- Скорость подписания сделки

ПОДТВЕРДИЛИСЬ

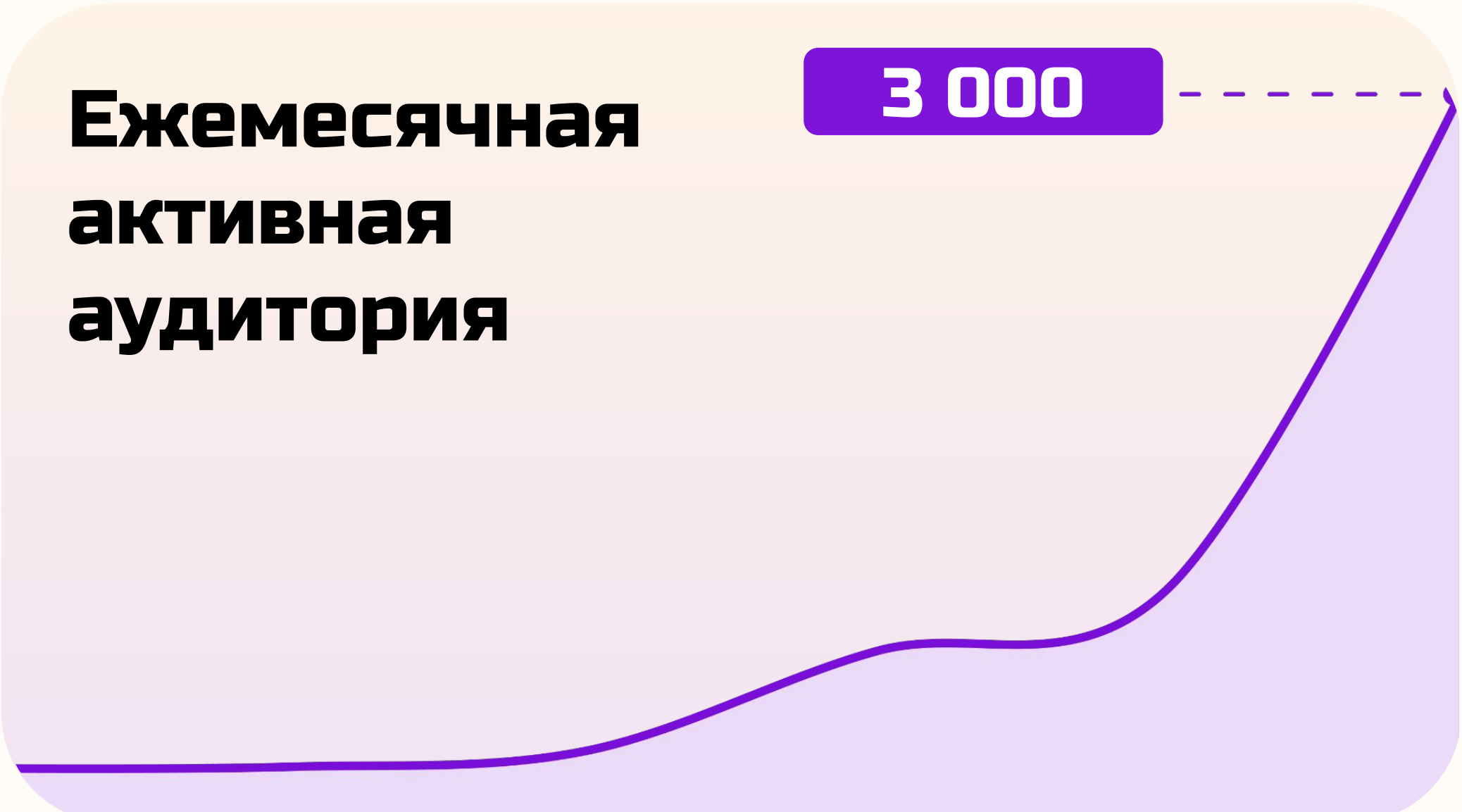
**Общее
количество
активных
пользователей**

6 000

A line graph with a purple curve on a light purple background. The curve starts at a low point on the left and rises exponentially towards the right, ending at a point marked by a dashed horizontal line. A purple box with the number '6 000' is positioned above the end of the curve, with a dashed line connecting it to the curve's endpoint.

**Ежемесячная
активная
аудитория**

3 000

A line graph with a purple curve on a light purple background. The curve starts at a low point on the left, remains relatively flat for a short distance, then rises with a slight dip before reaching an endpoint marked by a dashed horizontal line. A purple box with the number '3 000' is positioned above the end of the curve, with a dashed line connecting it to the curve's endpoint.

Поиск УТП для текущих поставщиков

83% пользователей

регулярно пользуются приложением для просмотра актуальных цен

100% малых предпринимателей

хотят пользоваться упрощёнными договорами и плюсами быстрых оплат

1/2 пользователей

скачали приложение для быстрого доступа к новому каналу сбыта онлайн

7 000+

скачиваний

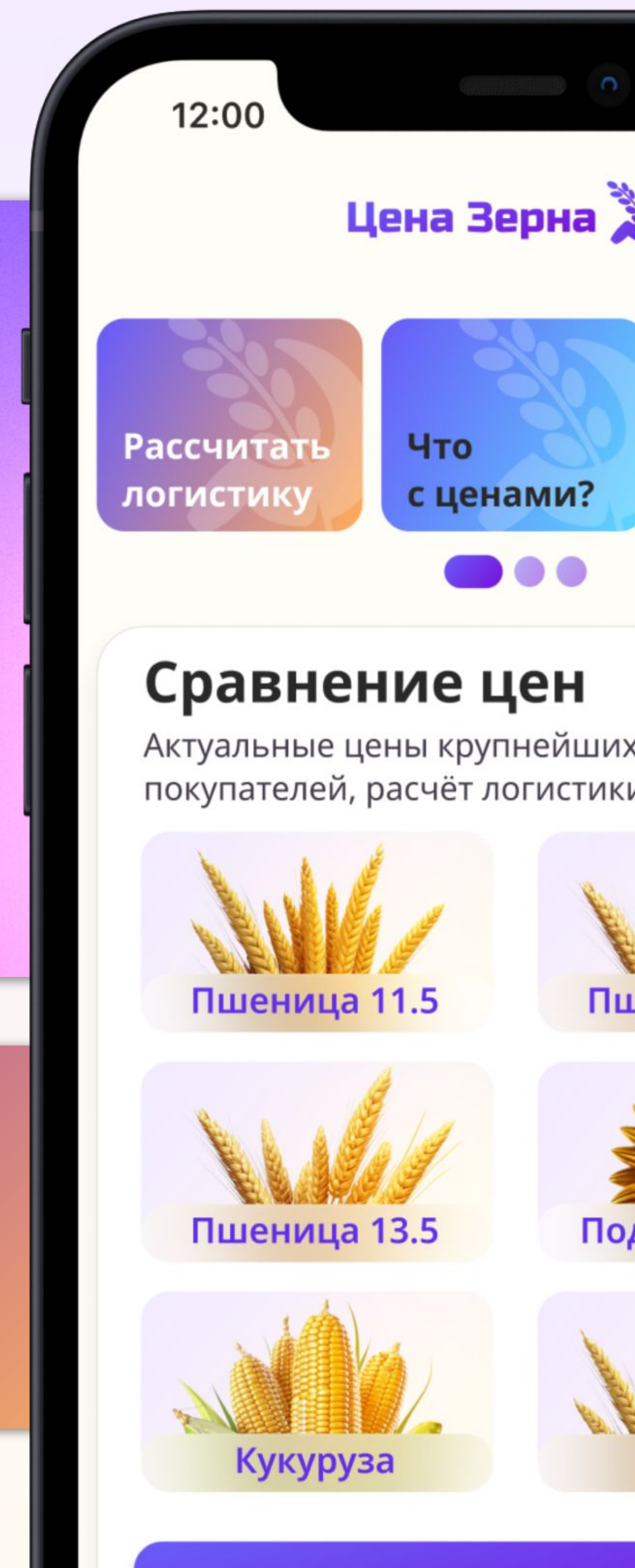
приложения без рекламы

3 500+

пользователей

текущая цифра MAU

**Сарафанное радио —
лучшая реклама**



Тиражирование на новых поставщиков. Реклама



Реклама приложения

- **Аграрии не ищут приложение**
Они ищут цены, чтобы продать выгодно
- **Установка приложения — барьер**
Средний возраст аудитории - 45-50 лет.
Это сказывается на том, какой цифровой продукт имеет смысл предлагать пользователю.
- **ROI рекламы приложения будет отрицательным в 100% случаев**

Почему не вкладываем в рекламу? —
Вкладываем, но не в рекламу приложения, а
в рекламу лендинга



Реклама лендинга

- **Аграрии ищут цены**
Поэтому прокачивать трафик проще через SEM/SEO оптимизацию, а не ASO
- **Суммарно около 100к в месяц**
Количество запросов цен на зерно ежемесячно только по оценкам Яндекса
- **Ловушки лидов**
Ловим аграриев в тех сценариях, которые уже у них существуют

Тиражирование на новых поставщиков.

База данных

Создание базы

- Парсинг данных (оффлайн, онлайн, API)
- Консолидация и нормализация данных
- Валидация данных

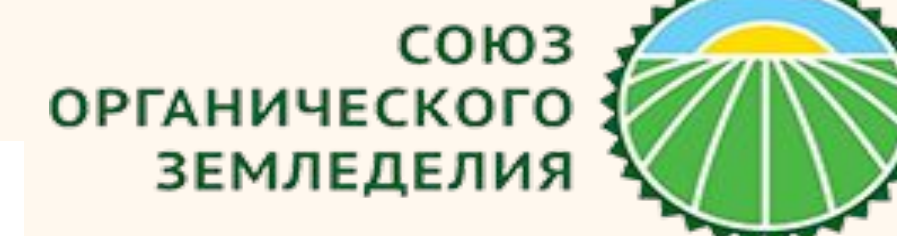
Источники для базы



РОССИЙСКИЙ
ЗЕРНОВОЙ СОЮЗ

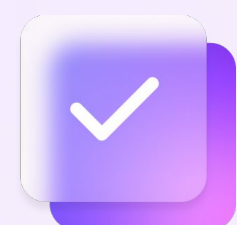
Хартия АПК

ТЕЛЕФОННЫЙ СПРАВОЧНИК
ДВАДЦАТЫЙ ВЫПУСК
Аграрное 2023
Ставрополье 2024

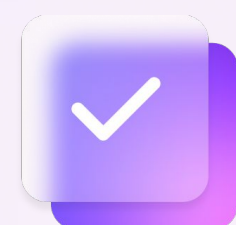


и много-много ещё...

Что нам это дало



Полноценный
источник трафика
и сделок



Уникальный набор
больших данных о
рынке



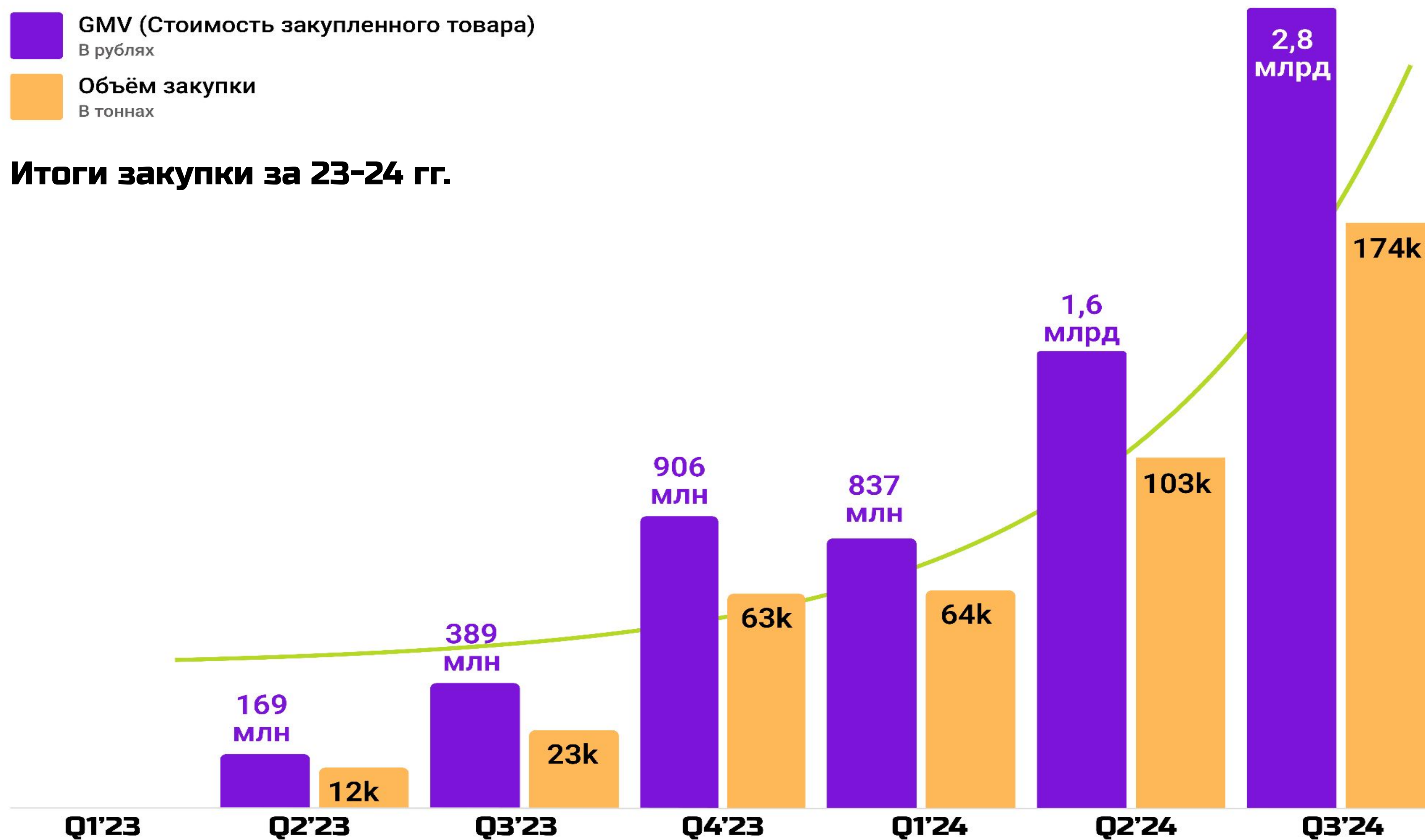
Возможность собирать
сегменты под конкретные
цели продукта и бизнеса на
основе информации в базе

Нашли свою нишу для цифровой закупки за первый год работы

 GMV (Стоимость закупленного товара)
В рублях

 Объём закупки
В тоннах

Итоги закупки за 23-24 гг.



Работа с цифровыми каналами

Зачем на них работать

- Наш конкурент — посредник на телефоне, так как сам по себе АПК не цифровизован
- Отсюда важно координировать усилия цифровых площадок для продвижения цифровизации АПК в целом

Наши инсайты

- ✓ Автоматизация операционки не является ценностью
- ✓ Без человека пока не летает
- ✓ Такие цифровые каналы, как Товарная биржа, нужно внедрять в свои процессы, параллельно объясняя аграриям, в чем их особенность

Авансирование фермеров под будущий урожай



Закупка зерна
ты бегаешь за фермером



Финансирование
фермер бегаёт за тобой

Более 60% сельхозпродукции выращивается малыми и средними фермерами с банком земли до 10К ГА

Потенциал

Сложности

- не подходит классический банковский скоринг
- в банковском микробизнесе, малом бизнесе нет экспертов по агро
- высокая подверженность природным рискам

Конев Павел

директор по IT холдинга-экспортера
"Доставка Морем"



Спасибо за внимание!