

«Старый фермер»

Сервис по доставке фермерской
продукции

Мы доставляем то, что природа создала
с любовью



Проблема

На рынке существует дефицит прозрачной и удобной системы доставки свежей фермерской продукции напрямую от малых производителей к конечным потребителям.

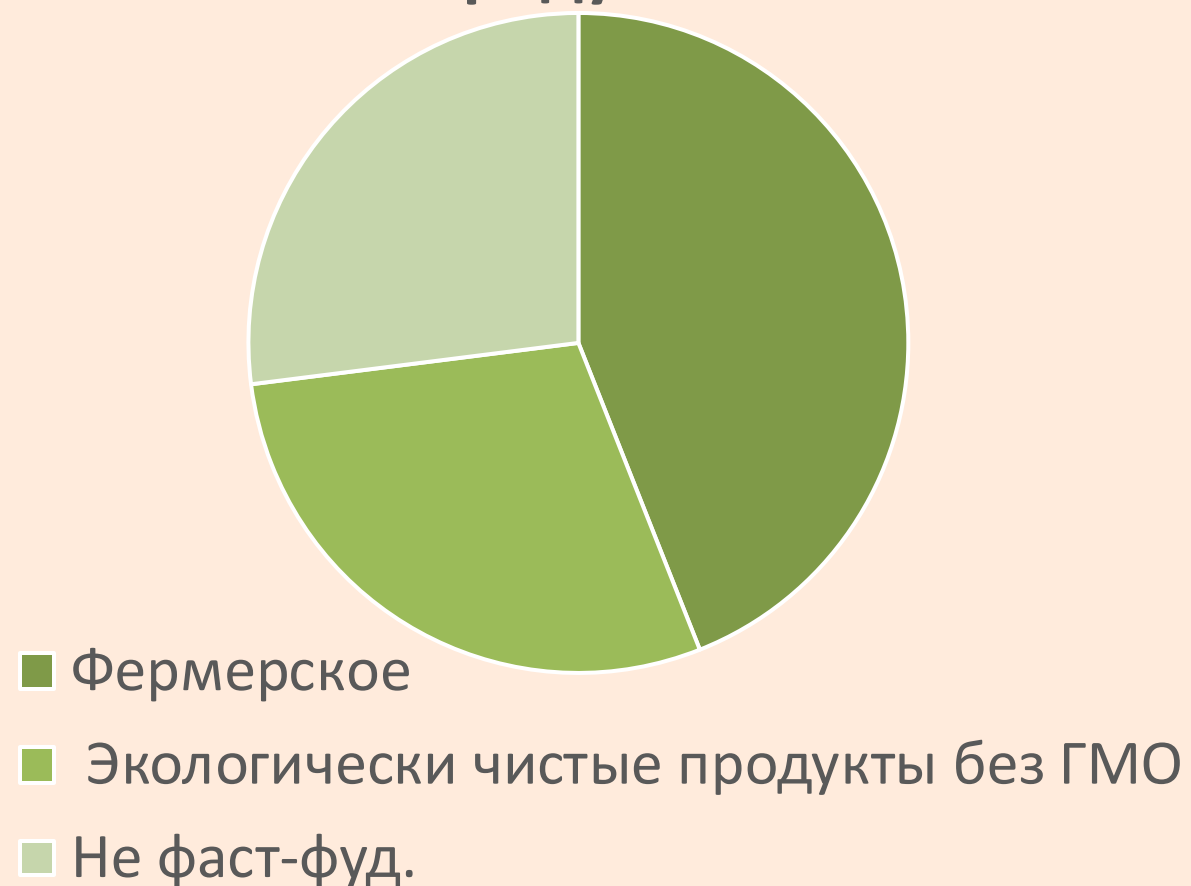
Сейчас большинство **покупателей** вынуждены выбирать между:

- Посещением рынков, где сложно оценить качество и происхождение продукции;
- Супермаркетами с ограниченным ассортиментом местных продуктов и отсутствием прозрачности относительно производителей;
- Посредниками, что увеличивает стоимость и снижает свежесть продукции.

Малые фермерские хозяйства сталкиваются с трудностями в сбыте. У них ограниченные каналы продаж, высокая конкуренция с крупными поставщиками и сложность организации логистики. В результате качественная продукция часто не доходит до конечного потребителя, а покупатели лишены возможности получать свежие и экологически чистые продукты напрямую от производителей.



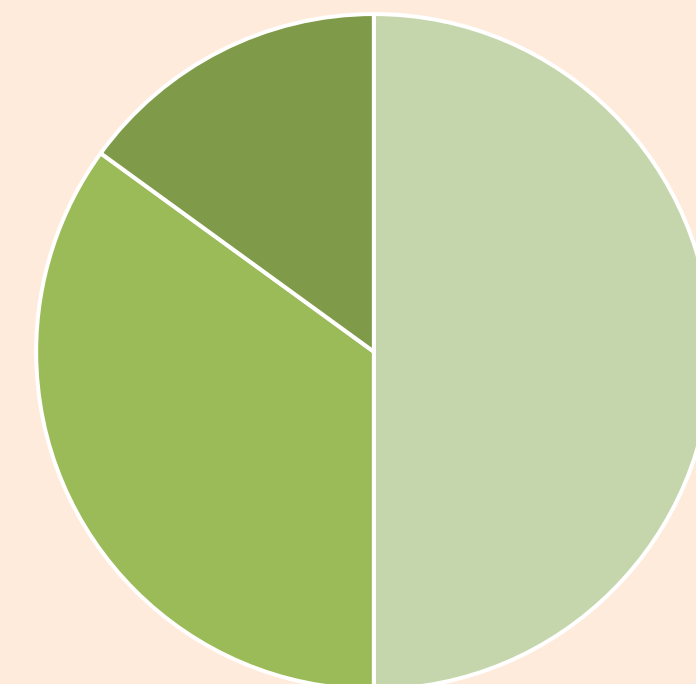
Главные критерии покупки продуктов



Какие продукты вызывают ассоциацию со здоровым питанием



Если бы Вы точно знали, что продукты животного происхождения, которые Вы видите в магазинах, поступают от ферм и хозяйств, содержащих животных в гуманных условиях, насколько больше Вы готовы были бы за них заплатить?



Решение

«Старый фермер» — это сервис, который связывает малых фермеров с конечными покупателями.

Пользователи могут заказывать свежие овощи, фрукты, молочные и мясные продукты напрямую с фермерских хозяйств, поддерживая локальных производителей и получая экологически чистую продукцию с доставкой до двери.



Что мы предоставляем

Поиск надежных ферм

Помощь фермерам с
документацией и логистикой
их продукции

Санитарная проверка ферм

Влияние на выбор
ассортимента

100% прозрачность
происхождения продуктов

Гарантированная свежесть — от
сбора до двери за 24 часа без
длительного хранения

Сертификаты качества от самих
потребителей

Анализ рынка

Рынок онлайн-продаж фермерских продуктов в России вступил в фазу активного роста и структурных изменений. За последние годы покупатели окончательно привыкли к цифровым каналам, а фермерская продукция стала восприниматься как качественная альтернатива сетевым магазинам. Это сформировало устойчивый спрос на сервисы, обеспечивающие прямой доступ к товарам малых производителей.

Долгосрочные прогнозы подтверждают устойчивость тенденции. На период 2026–2030 годов аналитики рассматривают три сценария развития рынка онлайн-продаж фермерской продукции:

Год	Консервативный	Базовый	Оптимистичный
2026	1.7%	3.9%	4.5%
2027	1.6%	2.0%	3.5%
2028	1.8%	2.8%	3.0%
2029	1.5%	2.5%	3.0%
2030	1.3%	2.3%	2.8%



Источники: e-commerce платформа inSales
https://www.cnews.ru/news/line/2025-11-01_obem_onlajn-prodazh_fermerskih
Новостной портал OleoScope:
https://oleoscope.com/news/prognoz-rosta-selhozproizvodstva-snizhen-do-2-2/?utm_source=
Онлайн-платформа Tridge:
https://www.tridge.com/news/agencies-expect-agricultural-production-to-g-ehwrdu?utm_source=

Анализ прямых конкурентов

Сервис	Свое родное	Ешь деревенское	Твой продукт	Старый фермер
Модель	Маркетплейс	Интернет-магазин с собственной закупочной политикой	Агрегатор фермерских товаров	Отсутствие посредников в цепочке поставок
Ассортимент	Овощи и фрукты; мясо и птица; молочная продукция; мёд и продукты пчеловодства; домашние заготовки.	Мясная продукция; молочные изделия; сезонные овощи и фрукты.	Широкий — охватывает все основные категории фермерской продукции.	Свежие овощи и фрукты молочная продукция мясо и мясные полуфабрикаты мёд, яйца, зелень
Цены	Средние	Выше средних — обусловлены позиционированием как «ручной сборки» и «деревенского качества».	Средние	Средние Присутствуют выгодные подписки с разной ценовой политикой
Доставка	По регионам РФ (срок: 3–5 дней)	Москва и Московская область (срок: 1–2 дня).	по РФ (срок: 2–4 дня).	Доставка по Москве и МО
Прозрачность	Минимальная— нет детальной информации о производителях, способах выращивания.	Частичная — упоминается происхождение из «деревенских хозяйств», но без детализации.	Средняя — есть возможность поиска по производителям, но без детального трекинга.	Полный трекинг на сайте. 100% прозрачность происхождения продуктов (Потребитель может отследить: кто произвел продукт, как он выращен, когда собран
Преимущества	Регулярные акции и скидки; программа лояльности для постоянных клиентов, помощь в оформлении карточек товаров.	Ручная сборка заказов; консультации по упаковке и хранению.	Расширенный поиск по производителям; отзывы покупателей о конкретных фермерах.	Фермерская подписка Голосование за ассортимент Мини-экскурсии на фермы Знаки доверия Контроль качества Помощь фермерам

Бизнес-модель

**Разовые заказы фермерской
продукции**

70 % наценка на каждую продукцию

**Фермерская подписка (на
месяц – доставка каждую
неделю)**

При оформлении подписки скидка 1000
рублей

Минимальная сумма заказа 15 000 руб

Доставка

Стандартная доставка — 150 руб.

При заказе от 4500 руб – доставка бесплатная

Экскурсия на ферму

На человека – 1 500 руб

Финмодель

Ежемесячные затраты:

- Аренда помещения – 100 000 руб/мес
- Аренда рефрижераторного фургона (3 шт.) – 252 000 руб/мес.
- Бензин – 100 000 руб/мес
- Упаковка (500 шт) – 15 000 руб/мес
- Курьер (3 шт.) – 210 000 руб/мес
- Сборщики (3 шт) – 120 000 руб/мес
- Оператор (1 шт.) – 70 000 руб/мес
- Менеджер по работе с фермерами – 120 000 руб/мес.
- SMM специалист – 80 000 руб/мес
- Логист – 120 000 руб/мес
- Яндекс Директ – 50 000 руб/мес
- Рекламные коммуникации (коллаборации с инфлюэнсерами) – 60 000 руб/мес

Итого: 1 297 000 руб/мес

Точка безубыточности: 3 725 645 руб/мес

Единоразовые затраты:

Разработка сайта – 350 тыс. рублей

Директолог – 50 000 руб

Холодильники (3 шт) – 45 000 руб

Стол (3 шт) – 20 000 руб

Итого: 465 000 руб

Дополнительные затраты:

- Бухгалтерское обслуживание – 50 000 руб
- Юридическое обслуживание - 50 000 руб

Итого: 100 000 руб/год
~ 8 333 руб/мес

Финмодель

Точка безубыточности: 3 725 645 руб/мес

Срок окупаемости: 3,5 месяца

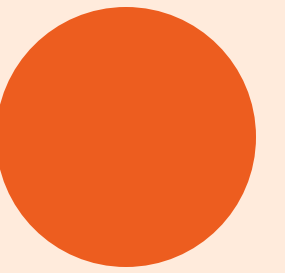
Инвестиции

Инвестиции – 4 500 000 руб:
Ежемесячные затраты – 1 305 333 руб.
на 3 месяца
Единоразовые затраты – 465 000 руб.

От чистой прибыли инвестор будет
получать 6 %



Риски и решения



1. Возможность нехватки продукции —

Фермеры — это малые производители, и их объёмы часто ограничены сезонностью, погодными условиями, колебаниями спроса и собственными производственными возможностями.

Решения :

- Работа по модели предзаказов
- Создание страхового запаса

2. Сбой доставки из-за поломки фургона или других логистических инцидентов —

Доставка фермерской продукции напрямую зависит от надёжности транспортных средств. Любые технические неполадки или дорожные обстоятельства могут нарушить график.

Решения :

- Регулярное техническое обслуживание и контроль
- GPS-мониторинг

3. Повреждение товара при транспортировке —

Фермерская продукция нередко хрупкая или требовательная к условиям перевозки. В пути могут возникнуть ситуации, приводящие к порче или повреждению товара.

Решения :

- Специализированная защищённая упаковка
- Сегрегация товаров по типам

Команда



Камышева Елизавета
co-founder

@kamik111
Kamysheva.2004@list.ru
+7 909 961 3221



Степаненко Алина
co-founder

@krysalina
allst5@mail.ru
+7 915 411 3416