



АЭРОПОННЫЕ

ФЕРМЫ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Мы создаём технологию, которая делает свежие продукты доступными круглый год, снижает зависимость от импорта и открывает рынок для локального фермерства будущего



Проблема



70% зелени и значительная часть ягод в России — импортные.



Высокая сезонность и волатильность цен.



Недостаток локальных поставщиков для ресторанов и ритейла.



Слабая доступность свежей продукции вне сезона.

Решение

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Аэропонная технология выращивания: без почвы, с минимальным расходом воды. | <ul style="list-style-type: none">• Круглогодичное производство зелени и премиальной клубники. |
| <ul style="list-style-type: none">• Гибкость под запросы ресторанов и сетей. | <ul style="list-style-type: none">• Высокая урожайность при компактных площадях. |



>50

Потенциал
рынка зелени в
РФ: *млрд ₽.

7-10

Рынок ягод —
ещё больше,
растущий:*в
год%.



РЫНОК

- Рост спроса со стороны HoReCa и ритейла на локальных производителей.
- Ниша премиальной клубники — мало заполнена.



- **ТЕПЛИЧНЫЕ КОМПЛЕКСЫ**

они обеспечивают большой объём, но себестоимость у них высокая, особенно в зимний период. Кроме того, качество продукции часто уступает по вкусу и свежести.

- **ИМПОРТНЫЕ ПОСТАВКИ**

Египет, Турция, Китай. Проблема: нестабильность логистики, зависимость от валютных колебаний и таможенных барьеров. Цены сильно скачут в межсезонье.

КОНКУРЕНТЫ

Наше конкурентное преимущество:

- Себестоимость руколы около 120 ₽/кг при рыночной цене от 400 до 600 ₽, а зимой до 1 000 ₽.
- Возможность круглогодичных поставок без сезонных колебаний.
- Гибкость — мы можем выращивать зелень и клубнику под конкретный заказ ресторанов и ритейла.
- Премиальный сегмент клубники (крупные плоды, импортозамещение) практически свободен в России.

Как работает решение





Бизнес-модель

01

Выращивание

Руккола и другая зелень → рестораны, магазины, маркетплейсы.

Премиальная клубника → премиум-сегмент HoReCa и розничные сети.

Маржинальность в сегменте зелени достигает 250–300%, у клубники — выше 200%.

02

Технологическое/Социальное

Разработка и внедрение ИИ-помощника для управления фермами.

Помощь начинающим фермерам, технологиями, опытом

Доступ к ИИ будет бесплатным для частных лиц, что повысит ценность и узнаваемость бренда.

ПЛАН ВЫХОДА НА РЫНОК



Этап 1 (0–3 мес.)

Запуск тестовой фермы на 10 стеллажей.
Проверка технологии и поставки руколы в рестораны.

Этап 2 (4–12 мес.)

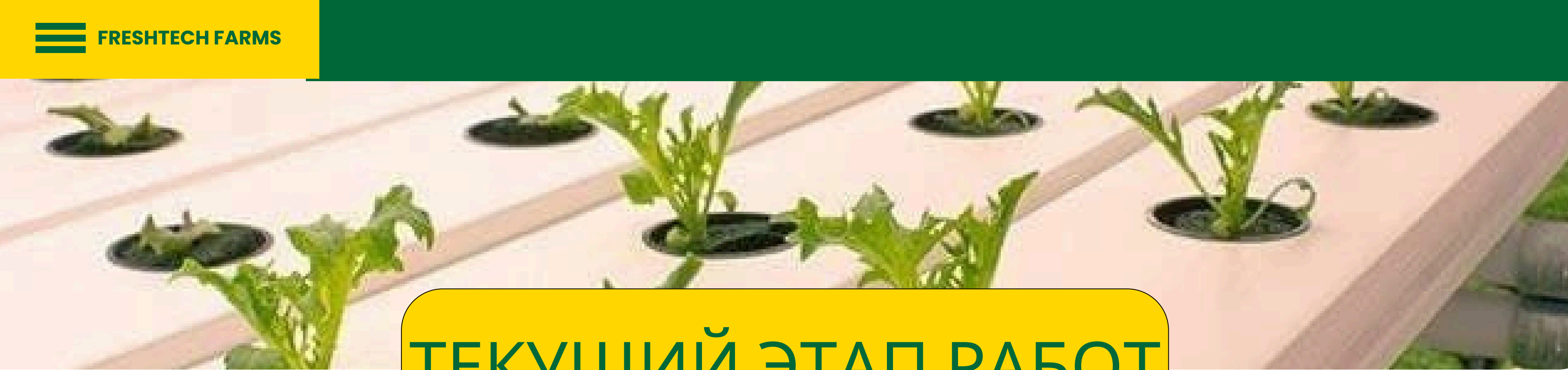
Масштабирование до 40 стеллажей.
Выход на объём до 1 тонны руколы за цикл
Выход на ресторан
выращивать ягоды

Этап 3 (12–18 мес.)

Запуск выращивания голубики
Анализ рынка цветов, и выращивания их
Закрепления всех достигнутых успехов

Этап 4 (18–24 мес.)

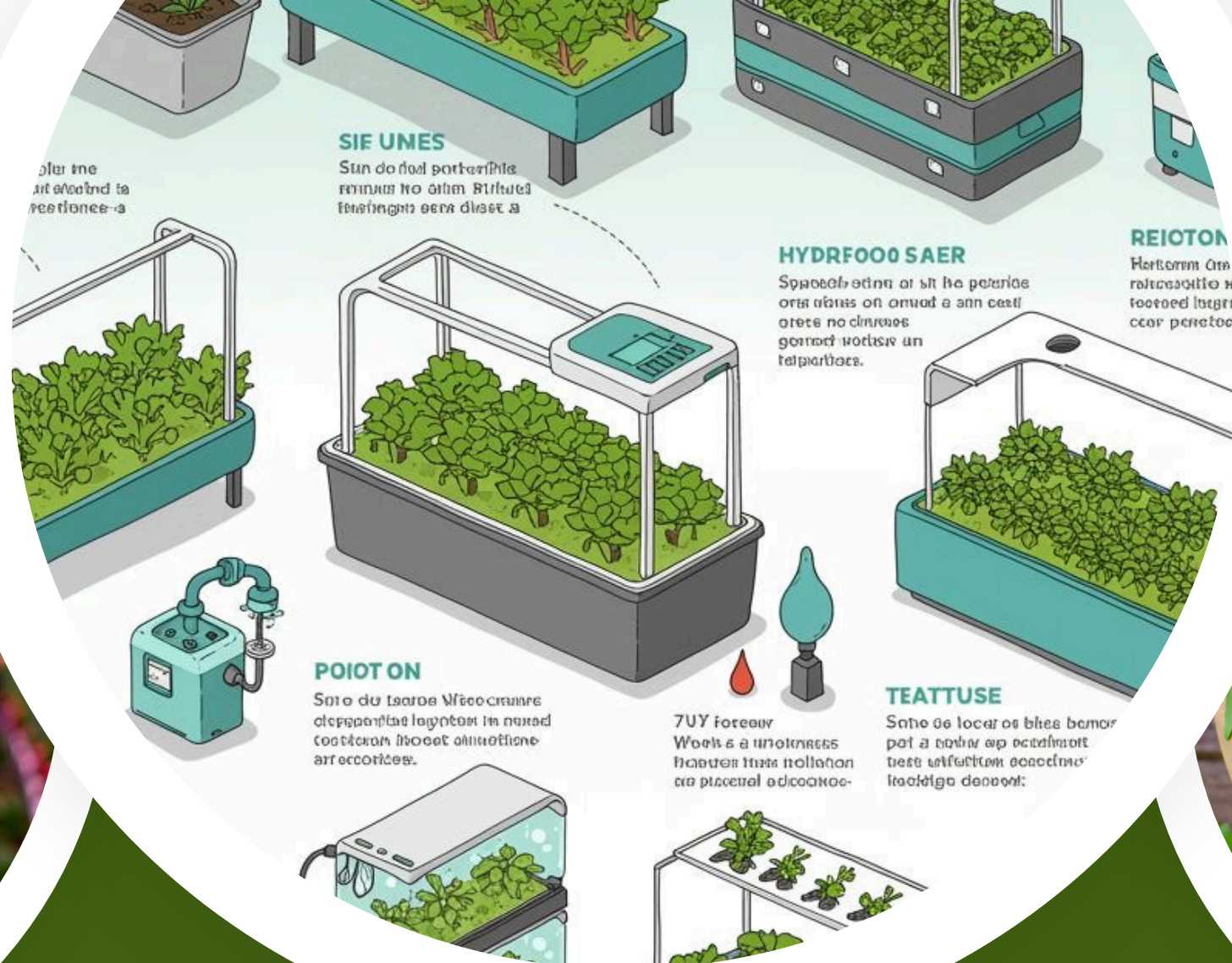
Начало разработки ии
Улучшение имеющихся показателей
Переход на 5 летний план развитие



ТЕКУЩИЙ ЭТАП РАБОТ

- Разработан бизнес-план и финансовая стратегия.
- Проведён анализ рынка и конкурентов.
- Определены надёжные поставщики оборудования, семян и удобрений.
- Проведены переговоры с 8 ресторанами которые готовы перейти на нашу продукцию
- Найдены партнеры которые готовы сразу выкупать весь объем продукции
- Сформирована базовая команда специалистов.

Мы готовы к запуску первого этапа при наличии стартового финансирования.



Необходимые ресурсы



На что пойдут деньги

Средства будут направлены на:

- Стеллажи (50 шт.) — 400 000 ₽
- Освещение (250 проф. ламп) — 650 000 ₽
- Оборудование и насосы — 80 000 ₽
- Семена и удобрения — 250 000 ₽
- Аренда помещений (12 мес.) — 400 000 ₽
- Коммунальные расходы (свет, вода) — 120 000 ₽
- Мелкие расходы и комплектующие — 100 000 ₽

Итого: 2 000 000 ₽

Каждая статья строго направлена на формирование устойчивой производственной базы.

Финансовая эффективность



Планируемая выручка на 40
стеллажах: до 1 тонны руколы
за цикл.



Средняя цена реализации: 400–600
₽/кг (в сезон до 1 000 ₽).
Себестоимость: около 120 ₽/кг.



Даже при пессимистичном
сценарии (минимальная
цена, неполная загрузка)
окупаемость ≤ 8 месяцев.



В оптимальном сценарии
срок окупаемости
сокращается до 5–6 месяцев.



Спасибо за ВНИМАНИЕ



+7 (977) 500-29-92



Aripov478@gmail