



Маслов Алексей Сергеевич  
([aleksej.maslov.1979@mail.ru](mailto:aleksej.maslov.1979@mail.ru)  
+79200248400)



[Зарегистрироваться](#)

[Войти](#)

# Лучший портал для агробизнеса.

Благодаря инновациям и передовым возможностям на сервисе AgroZona можно вести свой бизнес в полном объеме с помощью одного сайта.

[УЗНАТЬ БОЛЬШЕ](#)

## ПОЧЕМУ МЫ?

**Н**а сегодня Мы первый онлайн сервис по оказанию полного спектра услуг для агробизнеса.

**Б**лагодаря инновациям и передовым возможностям на сервисе AgroZona можно вести свой бизнес в полном объеме с помощью одного сайта.



Консолидация основной информации о проекте в одном месте

Получение обратной связи от участников

Работа над возможной ошибкой позиционирования продукта

Разработка вариантов продажи и продвижения

Найти единомышленников в проект с возможным финансированием.



У площадки есть несколько участников:

- Организации которые производят продукцию
- Организации которые занимаются сбытом продукции
- Организации которые занимаются переработкой продукции
- Физ лица которые закупают продукцию для потребления или собственной переработки

Сами участники тоже делятся на под классы.

Мы находимся на этапе проверки гипотез, и не готовы сказать, кто именно будет основным потребителем данного продукта, сейчас все силы брошены на создание MVP, который мы будем продвигать своими силами и обтачивать.

Анализ конкурентов показал, что в основном данными площадками интересуются в первую очередь, что бы сбыть продукцию, меньшее кол-во для покупке более дешевого сырья.

Мы уверены, что существующий тренд интернета вещей, приведет нас к созданию более активного количества Физ лиц при закупке продуктов. Подтверждение этого активное развитие онлайн сервисов у «традиционных» ретейлеров (Перекресток онлайн, отчитался о росте клиентской базы в 4Q 2017)

Мы, как участники рынка сельхоз продукции можем выделить несколько важных моментов у компаний данного рынка:

1. Ограниченность времени сбыта продукции
2. Перенасыщенный рынок
3. Сложность с привлечением нового клиента
4. Слабая развитость технологий в сегменте МСБ
5. Высокий средний возраст отрасли
6. Отсутствие административного ресурса для помощи МСБ



Мы создаем интернет агрегатор, который позволит следовать тренду «интернет вещей» и оцифровать текущий рынок сельхоз продукции.

Основная задача сделать простой и удобный функционал для поиска, проверки, оплаты и перевозки продукции.

- За безопасность отвечает система ЭДО (электронного документооборота), что позволит в режиме одно клика создавать все необходимые документы для проведения сделки и производить точную идентификацию участников сделки.
- За упрощение системы оплаты грузов отвечает система по факто ринговому кредитованию.
- За простоту перевозки отвечает встроенный калькулятор перевозки и участие в проекте крупных логистических организаций.
- За увеличение конверсии продаж отвечает система умных подсказок (нейронные сети), которая будет отслеживать свойства продуктов, таких как срок годности, и предлагать клиенту различные действия в зависимости от триггера.
- За наглядное предоставление информации и сбора статистики отвечает АгроКарта. Она позволяет всем участникам сервиса видеть друг друга в виде интерактивной карты с учетом их геолокации и по заданным параметрам.
- За стимулирование продаж в сервисе отвечает отсрочка платежа, которая позволяет продавцу получить деньги сразу за свой продукт, а покупателю расплатиться позже.

Баталов Вадим  
Г. Держинск

20 лет

Техническая часть проекта

Опыт

2011 – Разработчик проекта  
«Pinnest.Ru» - портал по  
туризму.

2015 – Разработчик проекта  
«Agamy.ru» - Хостинг игровых  
серверов.

2018 – Разработчик проекта  
«RegOnline24.ru» - Онлайн  
регистрация ИП и ООО.

Маслов Алексеи  
Г. Дзержнск

38 лет

Стратегия развития

Опыт

2013 – Региональный  
менеджер ООО  
«Росчермет»  
Металлургическая  
промышленность.

2015 - Развитие ЛПХ

2016 – Генеральный  
Директор ООО «ESD» -  
Малоэтажное  
домостроение.

Константинов Никита  
Г. Москва

22 года

Коммерческая часть  
проекта

Опыт

2015 – Работа над ДБО для  
ВЭД (Точка, ФК Открытие)

2016 – Создание первого в  
стране сервиса для  
регистрации и внесения  
изменений в  
существующий бизнес с  
использованием КЭП



На данный момент рынок IT агробизнеса около 2 млн. пользователей

$$\begin{array}{l} \text{Данная отрасль имеет более 2} \\ \text{млн. организаций (ЛПХ и Фирмы)} \end{array} \quad \times \quad \begin{array}{l} 50 \\ \text{руб./год} \end{array} \quad = \quad \begin{array}{l} 100 \text{ млн.} \\ \text{руб./год} \end{array}$$

Наша программа с помощью персонального подхода должна поднять средний чек с 50 руб. до 250 руб. за год



Основной источник дохода это продажа сопутствующих услуг и премиум аккаунтов

- Выпуск КЭП
- Создание нетипового комплекта документов с привлечением юриста
- Комиссия за привлечение клиентов на услуги партнеров (логист, бухгалтер, банк)
- Комиссия за использование средств при отсрочке платежа
- Услуга по анализу рынка
- Услуга по анализу заграничного рынка
- Услуга по поиску и проверке иностранных контрагентов
- Создание досье на иностранного контрагента
- Комиссия за привлечение клиента на консалтинг
- Комиссия при вводе товаров в торговые сети
- Комиссия за привлечение клиента на разработку технологии предприятий



## Основной конкурент

AgroServer.ru – около 2 млн. активных посетителей в месяц.

## Преимущества:

Большая база активных пользователей

Тяжело конкурировать

## Недостатки:

Слабый функционал (не хотят прогрессировать на рынке)

Отсутствует бизнес стратегия на развитие



Сейчас все силы брошены на вывод продукта в стадию MVP, уже сейчас есть базовый функционал и возможность тестирования.  
Так же мы собрали пул ключевых партнеров и проводим опрос среди представителей разного бизнеса связанного с нашим проектом.



Консолидация основной информации о проекте в одном месте.

Получение обратной связи от участников

Работа над ошибкой позиционирования продукта

Разработка вариантов продажи и продвижения

Найти единомышленников в проект с возможным финансированием