

АЛЕКСАНДРА КАЙГОРОДЦЕВА

БИЗНЕС *на* РАСТЕНИЯХ



как вырастить доходное дело:
от выбора культур до садового центра

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Александра Александровна Кайгородцева
Бизнес на растениях.
Как вырастить доходное
дело: от выбора культур
до садового центра

Серия «Нетипичные дачники. Новый
опыт загородной жизни от блогеров»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67993424

Бизнес на растениях : как вырастить доходное дело: от выбора культур до садового центра / Александра Кайгородцева: Эксмо; Москва; 2022

ISBN 978-5-04-173945-4

Аннотация

Возможно ли наслаждаться природой, заниматься любимым делом и при этом зарабатывать достаточно, чтобы ни от кого не зависеть? Более 106 тысяч подписчиков автора блога «Секреты загородной жизни» @alexandra_kaigorodtseva не просто вдохновляются ее опытом, но и успешно пользуются рекомендациями по выращиванию различных овощных и декоративных культур для себя и на продажу.

В этой книге автор делится своим уникальным опытом переезда из мегаполиса в деревню и организации бизнеса по выращиванию самых популярных декоративных культур. Руководство содержит пошаговые рекомендации по агротехнике выращивания популярных на рынке растений, поможет определиться с выбором участка, подскажет какие культуры максимально прибыльны, объяснит как оборудовать теплицы, составить смету, наработать базу клиентов и быстро выйти на рентабельность.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

| | |
|----------------------------------------------------------|----|
| Часть 1 | 6 |
| Как выбрать направление работы? Оценка своих ресурсов | 7 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 29 |

Александра Кайгородцева
Бизнес на растениях:
как вырастить доходное
дело: от выбора культур
до садового центра



© Кайгородцева А.А., текст, фото, 2022

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

Часть 1
Выбор направления. Что
выращиваем, кому продаем?



Как выбрать направление работы? Оценка своих ресурсов



Вы хотите не только радовать себя созерцанием различных растений, но и зарабатывать на этом? Прекрасно. Но прежде чем устанавливать на своем участке теплицы (по-

купать семена, оборудовать «грядки» на балконе, выбирать сорта), прочитайте эти строки. Бизнес на растениях – это не просто зарабатывание денег и получение прибыли. Без искренней любви к своему делу очень сложно переживать трудности, а они в первое время непременно будут. Не хочется никого пугать, но любая деятельность, связанная с «живым товаром», сезонностью и финансовыми вложениями, несет с собой определенные риски. Однако если вы любите растения, готовы учиться и узнавать новое, вам все будет по плечу! Они станут вашими верными друзьями и помогут создать бизнес на несколько поколений.

Пожалуй, это самый серьезный и ответственный момент. От того, насколько верно вы будете рассуждать и оценивать перспективы, будет зависеть успех или, к сожалению, крах задуманного предприятия. Простой пример: вы потратили силы и средства, закупили посадочный материал, удобрения и все необходимые мелочи, построили теплицы и тут... внезапно выяснили, что грунт на вашем участке не подходит для выращивания выбранных растений. Или что сейчас в вашем регионе вообще нет спроса на данную культуру. Или что рядом с вашим участком нет хорошего источника воды, достаточного для полива. Нет подъездных путей (а вы хотели работать масштабно), нет качественной дороги (а вам нужно регулярно подвозить, например, мешки с грунтом), ваша семья против этой деятельности... Список можно продолжать бесконечно. Но даже если вы пока не замахиваетесь на круп-

ное производство, а намерены для начала вырастить десяток-другой растений у себя на лоджии, оценить риски и возможности все равно необходимо.

Что значит «оценить ресурсы»? И что ими является?

Вам надо оценить ВСЕ! В вашей голове (а чуть позже и на бумаге) должно появиться видение всего проекта – от и до. Задача этого этапа – снять розовые очки и реально посмотреть на каждый этап производства, увидеть возможные трудности и варианты их решения. Лучше обнаружить слабые места сейчас, чем потратить деньги и время – и все равно потом все переделывать.

В вашей голове (а чуть позже и на бумаге) должно появиться видение всего проекта – от и до.

Приведу несколько примеров.

1. Непродуманный выбор ассортимента (собственно растений). «Хочу такие же, как я видел (а) десять лет назад в Турции», «хочу выращивать то, что всем нравится», «хочу выращивать что-нибудь красивенькое»... При этом не оценивается рентабельность каждой культуры, стоимость обслуживания участка, возможная прибыль с каждого квадратного метра. Нужно анализировать не только «лирику» – «хочу» и «красиво», но и чисто практические моменты. Производить все же нужно то,

что принесет максимальную прибыль.

2. Стройка и оборудование на авось, без учета реальных погодных условий. В результате теплица после сильного снегопада складывается, как картонный домик, аккурат перед началом сезона, а термос для хранения срезки не держит температуру при резких колебаниях температуры на улице.

И таких примеров очень много! Постарайтесь подняться над ситуацией и посмотреть на все, охватывая картину целиком, учитывая все мелочи.

Ресурсами мы здесь будем называть все, что может прямо или косвенно влиять на вашу работу, – местоположение участка, его площадь, наличие коммуникаций, сколько средств вы готовы вложить. А также то, что, казалось бы, не имеет прямого отношения к нашей деятельности: поддерживает ли вас семья и ближайшее окружение? Есть ли возможность нанять сотрудников? Сколько времени вы готовы посвящать этой работе? Не забудьте оценить и ваши знания в избранной области. Если вы хорошо разбираетесь в растениях, сведущи в ботанике – это одно. Если же для вас все это пока темный лес и вы решили заняться выращиванием растений «просто потому, что нравится», – это уже другая ситуация. Вам придется на ходу пополнять ваши знания и тратить время на поиск дополнительной информации. Не забудьте и о том, что нужно будет продумать, кто ваши потенциальные покупатели, где и как вы планируете сбывать

произведенное, как организуете круглогодичный оборот... И так далее. Можно сказать, что в стоящей перед вами задаче все это – раздел «дано».

Примеры ресурсов:

- местоположение вашего участка, удаленность или близость к центру, первоначальное назначение земли (выращивали ли ранее на ней культурные растения? удобряли ли эту землю или участок нужно разрабатывать с нуля?);
- количество земли или метраж квартиры/дома;
- наличие или отсутствие коммуникаций и возможность или невозможность их подвести – вода, электричество, газ, подъездные пути;
- возможность нанять сотрудников или желание работать только своими силами. От этого во многом зависят возможные объемы производства;
- средства, которые вы готовы вложить, варианты кредитования;
- поддержка семьи и ближайшего окружения: есть она у вас или, наоборот, вам вставляют палки в колеса;
- количество времени, которое вы готовы уделять этому проекту;
- ваши знания, умения и навыки по работе с растениями или их отсутствие;
- кому, куда и как вы будете продавать свою продукцию;
- организация круглогодичного оборота или другие воз-

возможные источники заработка в межсезонье.

Рассмотрим ресурсы на конкретных примерах.

Количество земли и местоположение участка. Бизнес на растениях очень многовариантен. В вашем распоряжении может быть и небольшой стеллаж с комнатными растениями в малогабаритной квартире, а могут быть и сотни гектаров открытого и защищенного грунта. Не бойтесь начинать с малого, все с чего-то начинают! А при правильном выборе культур можно работать даже на совсем крошечной площади. Когда наладите все процессы, оцените как следует свои силы и возможности, можете выходить на новый уровень – с гектарами и километрами.

Запомните: чем меньше участок, тем более коротким должен быть цикл выращивания и более дорогими культуры, иначе это останется на уровне хобби и не будет приносить доход! Это важно!

Давайте рассмотрим пример оборота, который вполне реален при выращивании петунии на одном квадратном метре (табл. 1). Исходный материал может быть разный: семена, черенки и так далее. Семенами размножаем более простые формы, они доступнее для начинающих растениеводов. Вегетативно (то есть частью растения, черенками) размножаются преимущественно необычные гибриды с интересной окраской или размерами. Растения, размножаемые вегетативно, всегда дороже, чем семенные.

Таблица 1. Петуния в контейнере

| Параметры | Свянцы крупно-цветковой петунии в кассете на 264 ячейки | Черенки вегетативной петунии в кассете на 128 ячеек | Свяная петуния в контейнере 0,3 л | Вегетативная петуния в контейнере 0,3 л |
|---------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------------|
| Количество растений на 1 м ² в штуках | 1584 | 768 | 112 | 112 |
| Цена в рублях | 6 | 40 | 25 | 60 |
| Количество циклов (оборотов) за 2 месяца | 2 | 2 | 1 | 1 |
| Оборот с 1 м ² отапливаемой теплицы за 2 месяца в рублях | 19008 | 61440 | 2800 | 6720 |

Примечание: на производство петунии в контейнере 0,3 л требуется 2–3 месяца.

Этот пример очень показателен и наглядно дает понять, что не всегда нужны огромные площади.

Берите калькулятор и считайте! Такие таблички вы можете создать для любых летников, кустарников и даже деревьев. Считайте прибыль на квадратный метр или сотку с каждого варианта. Постарайтесь учесть все дополнительные расходы, включая площадь теплиц, открытого грунта, расходные материалы, оплату труда, технику и необходимое дополнительное оборудование, складские помещения и т. д.

Прибыль = доходы – затраты.

Посчитали? Не забудьте учесть рентабельность того или иного варианта конкретно в вашем климате и на той почве, которой вы располагаете. То есть, например, если у вас в распоряжении совсем небольшие площади – займите их самым рентабельным вариантом. Мы такую ошибку совершали много лет, по три раза за весну прогоняя рассаду семенных летников в контейнерах, перетаскивая десятки камазов грунта сначала в теплицу, а после обратно, делая по три рейса доставки в день, не считая самостоятельно приезжающих клиентов, в итоге к концу мая уже и белый свет был не мил. А оказалось, что тем же составом можно работать с минимальными трудовыми затратами на площади в 10 раз меньшей и получать такую же прибыль.

Конечно, чем больше площадь, тем больше вариантов можно реализовать! У вас в этом случае могут быть открытый и закрытый грунт, несколько вариантов теплиц, рассада,

многолетники, кустарники, плодовые, крупномеры, стриженные формы... **Большие площади дают прекрасный выбор направлений, но – это нужно учитывать – требуют и гораздо больших вложений.** Не получится засадить цветами пятнадцать гектаров и получить прибыль, если у вас при этом нет средств ни на удобрения, ни на защиту от вредителей, ни на то, чтобы при необходимости нанять помощника, хотя бы временно. Маленькие же площади хороши хотя бы тем, что в маленькой, например, теплице вы хоть каждый год можете кардинально менять ассортимент, а если надоест работать с растениями, то и вовсе разобрать ее. С десятками и сотнями гектаров так не поступишь!

Удаленность участка от центра города или области. Чем дальше «на периферию», тем дешевле земля, но в то же время хуже коммуникации. Небольшой участок в городе-миллионнике или ближайшем пригороде идеален для создания садового центра или для выращивания быстрооборачиваемых популярных культур.

Кстати, в чем разница между питомником и садовым центром? Питомник продает то, что вырастил или дорастил сам, то есть не покупает растения на перепродажу. Садовый центр может сам выращивать часть своего ассортимента, большую же часть он покупает оптом в различных питомниках с целью розничной продажи. Садовый центр можно сравнить с магазином, питомник же – это всегда производ-

СТВО.

Питомник производит растения, садовый центр – продает.

На участке рядом с областным центром или крупным городом гораздо проще наладить сбыт продукции. Например, если вы будете продавать рассаду цветов, овощных культур или саженцы плодовых деревьев, вы сможете поставлять все это в магазины вдоль дорог по дачным направлениям. Там всегда стабильный трафик садоводов, рядом с городом множество поселков – это настоящий рай для розничной торговли широким ассортиментом. Оптовикам тоже хорошо – здесь много розничных продавцов, а значит, потенциальных клиентов. Близость транспортных компаний может сильно расширить географию продаж. И, конечно, возможна розничная рассылка растений почтой или курьерской компанией. Но нужно учитывать наличие конкурентов. Если вы, к примеру, решили выращивать и продавать саженцы яблонь в магазины определенной области, узнайте, не занята ли эта ниша. Вполне возможно, что какое-то предприятие уже «подсуенилось» и продает свои саженцы на тех площадках, на которые рассчитывали вы. **Если ваш участок в глубинке, земли здесь больше, ее проще купить, но нет такого потока покупателей. Люди меньше интересуются новинками и диковинками, «экзотика», скорее всего, не будет иметь здесь особого успеха.** А главное – в таких местностях часто возникают сложности с коммуни-

кациями и доступом к участку. В этом случае логично рассмотреть производственный питомник с оптовой торговлей и розничной рассылкой растений по стране в весенне-осенний период.

Подъездные пути. Наличие хорошей дороги очень облегчит работу и сократит расходы. Если она грунтовая или ее практически нет (а такое, к сожалению, бывает часто), после весенней распутицы или проливных дождей к участку будет не подъехать. Не говоря уже о приеме или отгрузке товара! На первый взгляд, все это кажется очевидным, но когда находишься «внутри ситуации» – такие вещи можно попросту не замечать. А потом внезапно окажется, что в разгар сезона к участку не подъехать ни вам, ни клиентам. Да, места, к которым ведет хорошая дорога, стоят дороже. Но в итоге они будут выгоднее, чем те, к которым можно добраться только на вездеходе.

Обратите внимание на наличие полосы разгона и торможения, на официальный поворот и съезд. Уточните эти моменты до покупки участка, так как после, когда вы построитесь и начнете деятельность, отсутствие этой полосы или официального съезда приведет к тому, что вам не дадут работать – просто перекроют въезд до тех пор, пока вы все это не сделаете и не оформите. А стоимость полосы разгона может быть гораздо больше стоимости самого участка и исчисляться суммами с шестью нулями! Все это реальные ситуа-

ции, случившиеся с нами или коллегами. Учитесь на чужих ошибках и не повторяйте их.

Если вы выбираете участок для садового центра и розничной торговли, идеально, если он будет расположен по направлению движения справа от водителя, которому в этом случае не придется разворачиваться. Спросите любого автомобилиста или вспомните сами, сколько раз вы не заезжали в нужный вроде бы магазин просто потому, что надо было дважды развернуться.

Итак, при выборе места обязательно учитывайте следующие нюансы:

- хорошая дорога до самого участка,
- официальный поворот или съезд с полосой разгона и торможения,
- правый поворот.

Электричество и вода. Без этих ресурсов не обойтись. Электричество понадобится для освещения, возможно, отопления помещений, работы насосов, поливальных устройств, систем охлаждения и тумана. Обязательно учитывайте финансовую сторону – на обеспечение работы большого участка с растениями (и, соответственно, на оплату счетов за электричество) потребуется больше денег, чем для небольшой квартиры. Что касается воды, то если участок большой, одной или нескольких скважин может не хватить.

Значит, понадобится другой ресурс – водохранилище. Продумайте, где оно может располагаться на вашем участке, и при необходимости заложите затраты в общую смету.

Не забудьте, что при организации питомника растений счета за воду и электричество могут оказаться довольно высокими.

Вложения. Это то, что вы будете делать постоянно, причем иногда, к сожалению, неожиданно. Даже при самой маленькой площади, отсутствии стройки и при наличии собственного посадочного материала вкладывать деньги все равно придется. Грунты, контейнеры, удобрения, средства защиты растений, новинки, оплата коммуникаций – это минимум. Самый простой способ узнать возможный максимум таков. Расписали на бумаге или в компьютере планируемые расходы? А теперь все умножьте на два.

Что имеется в виду под «неожиданными расходами»? Например, заражение растений каким-то грибком, который нужно будет срочно лечить. Или авария на водопроводе, которая потребует покупки нового оборудования.

Если вам предстоит стройка – разбейте процесс на части, так будет проще. То есть не старайтесь возвести сразу десять теплиц – организуйте их постепенно. Например, на своем участке мы строили не все сразу. И перестраивали потом тоже постепенно. Одна теплица в год – это вполне реально даже для начинающих. Без жесткой экономии, не в кредит и без сильного ущерба семейному бюд-

жету.

Поддержка семьи или возможность нанять сотрудников. Да, случается, что и один в поле воин, но, как правило, разведение и продажа растений – это семейный бизнес. Здесь требуется много тяжелого физического труда, нужен постоянный контроль за растениями и теплицами, отоплением и поливом. Без мужских рук и постоянного пребывания на участке не обойтись. У нас была ситуация, когда мы жили в городе в квартире, а на участок приезжали только в рабочее время. Сторожа у нас там тоже не было. И, как это часто случается, в самую холодную ночь, в феврале, сломался котел и отопление отключилось. Приехав к 9 утра на работу, мы увидели остывшие теплицы, в рассадной было -5 . Естественно, все сеянцы, черенки и маточки погибли, а это была основа нашего весеннего ассортимента. Маточки (маточные растения) – это растения-«родители» для дальнейшего размножения. Способ размножения зависит от вида растения – это может быть черенкование побегов, деление корня или клубня, размножение отводками. В теплице с тюльпанами было чуть лучше: $+1$, мы все же успели подключить резерв и спасли примерно две трети тюльпанов. Оставшаяся треть стала жертвой выхлопных газов от тепловых пушек. Именно тогда мы решили: если будем заниматься растениями дальше, нужно самим переезжать в дом или селить туда сторожа. Впоследствии это решение полностью себя оправ-

дало. И когда вновь случались перебои с котлом, давление срывало трубы отопления, ветер отрывал поликарбонат – все удавалось решить вовремя, без серьезных потерь.

Поэтому:

- поговорите с вашими близкими, обсудите все за и против, возможные сложности и перспективы, важно понять, будет ли вам кто-то помогать или стоит рассчитывать только на себя?
- возможно, кому-то из родных или вам придется оставить карьеру и любимую работу, поменять место жительства, детям – школу и сад, в целом изменить образ жизни.

Мы также прошли через этот этап – муж оставил хорошую должность в иностранной торговой компании, я – возможные перспективы в своей сфере – но из нашей жизни исчезли бесконечные командировки, работа в центре города с его пробками, а появилась общая семейная цель, загородная жизнь и возможность делать то, что нравится. Спустя 12 лет с момента принятия этого решения я ни разу не пожалела и сейчас вижу, что оно было единственно верным, надо было начинать даже раньше.

Время. Сколько времени вы готовы уделять растениям? Готовы работать круглые сутки, как говорится, 24/7? Или «на пятидневке»? Или час-другой в неделю?

Ответьте себе честно, учитывая и другие свои профес-

сиональные и личные обязательства. Работать с растениями необязательно круглосуточно, и сразу уходить с основной работы тоже необязательно. Все может начинаться как хобби, потом как дополнительный заработок. И только когда доход с растений превысит основной, вы увидите дальнейшие перспективы и станет жаль времени, проводимого на основной работе, вот тогда можно задуматься о полном переходе на занятость с растениями.

Наш опыт может послужить примером. Я с детства связана с растениями, мои родители давно выращивают и продают цветы, но я не хотела делать это своей профессией и говорила: «Ни за что и никогда». В итоге в кризисном 2009 году, находясь в декрете и получив уведомление о сокращении, я решила попробовать себя в другой сфере. Почему бы и нет? Мы договорились с родителями, и нам выделили часть площади теплиц под выращивание рассады. На семейном совете муж тогда сказал: «Если хочешь – занимайся. Но без меня». Ок, семена уже куплены, деваться некуда. А ведь выращивать рассаду – это не только семечки по кассетам раскладывать. Это и подготовка грунта, и наполнение им горшков, и расстановка по стеллажам... Одним словом, понадобилась помощь. Вот здесь муж и присоединился. Ну не сидеть же рядом, сложа руки!

Рассада растет быстро – и через пару месяцев мы уже начали торговать. На все про все – от посева до завершения продаж – мы потратили три месяца. Сели, посчитали и за-

думались, что делать дальше. Решающим фактором выбора в пользу растений стало то, что это работа на себя и здесь нет карьерного потолка, а будучи служащим в организации, рано или поздно выйдешь в тираж. Заработанные на раскаде деньги вложили в стройку теплиц уже на своем участке. Еще год они не были основным источником дохода, муж продолжал работать и совмещать продажи с выращиванием цветов. Когда теплицы стали приносить больше, чем основная работа, было принято решение об уходе с нее.

Работать с растениями необязательно круглосуточно и уходить сразу с основной работы тоже необязательно.

Знания, умения, навыки по работе с растениями. Это тоже ресурс! Не все, кто работает с растениями, агрономы, и не у всех есть дипломы сельскохозяйственных вузов, очень часто люди приходят в эту сферу из хобби-сектора или продолжая семейные традиции. Да и потом, диплом не гарантирует знаний по работе с нужными культурами, в любом случае придется нарабатывать опыт своими руками. Сейчас даже проще, многие крупные питомники приглашают на стажировку в разгар сезона, где можно, например, увидеть организацию процесса зеленого черенкования и работы в целом. Также питомники проводят дни открытых дверей, где показывают поля, теплицы, череночки. Это бесценный опыт: вам уже не нужно изобретать велосипед, надо только взять готовые схемы работы. Посещение питомников также очень мотивирует, когда видишь, к какому результату мож-

но прийти. Мы в 2015 году побывали на таком мероприятии в питомнике А. Н. Миролеевой «Сады Урала» и даже спустя годы с теплом и благодарностью вспоминаем ту встречу.

Выбирая культуру для выращивания, желательно знать ее особенности и агротехнику, «подержать ее в руках» до того, как начнете массовое производство.

С этим пунктом все просто и в то же время непросто. **Надо не только увидеть производство и побывать там, нужно вырастить небольшую партию у себя, в своей земле и теплицах. Дело в том, что один и тот же сорт может по-разному вести себя в разных хозяйствах. В одной теплице, например, тюльпаны выглядят великолепно, а в другой – становятся чахлыми и бледными.**

Это правило касается и всех новинок, вводимых в ассортимент. Начинайте с небольших партий. Иногда новый сорт имеет прекрасное описание и можно прогнозировать хороший спрос, но по факту может оказаться так, что сорт у вас «не растет», чахнет, расцветка не нравится покупателям, растение постоянно болеет, из-за силы роста и размера возникают трудности с отгрузкой и доставкой и т. д.

Продумайте, кому, как и где вы будете продавать растения. Это очень важный пункт! Не откладывайте на «решу потом» и «сначала вырастим, потом разберемся».

- Найдите ваших потенциальных покупателей, поговорите

с ними, налажьте контакт. Это поможет не только в дальнейшем продать товар: ваши покупатели подскажут, что пользуется спросом, в каких количествах продается, какие тонкие места есть при работе с каждой культурой. Такой разговор поможет избежать лишних расходов и быстрее оптимизировать ассортимент.

- Пропишите на бумаге, кто может являться вашими потенциальными клиентами – коллеги-питомники, садовые центры, оптовые базы и розничные магазины садовых товаров, выездная торговля, садоводы и т. д.

- Идеально будет, если вы пропишете сроки продаж и сделаете годовой план реализации – в каком месяце, какой продукт и кому вы будете продавать. Такой план наглядно покажет, что в разные месяцы у вас могут быть совершенно разные группы клиентов. На нашем примере это выглядит так: срезку тюльпанов в основном забирают те, кто торгует цветами с машин, и флористические магазины; рассада и кустарники уходят оптовым базам, розничным магазинам, и активно работает выездная торговля (выставки и ярмарки); комнатные цветы и кустарники в летний и осенний период в основном забирает выездная торговля, реже розничные магазины.

Где будете продавать? Организуете самовывоз со своей площадки, будете делать доставку, сотрудничать с транспортными компаниями? Будет ли у вас опт и розница? А рассылка? В первую очередь желательно принять для себя

решение по опту и рознице. Если будет и то, и другое, то лучше разделить потоки по разным площадкам.

Покажу на нашем примере. Производство у нас небольшое, 1000 м² теплиц, участок в маленьком поселке, в удалении от трассы. Мы выбрали опт, отгрузка идет с нашей территории, доставка – в редких случаях, при большом объеме. Розницы нет по ряду причин. Розничный покупатель приходит не только за растением, но и за консультацией и возможностью с комфортом и не спеша совершить покупку: нужно, чтобы были удобные и чистые дорожки, нарядные стеллажи с красивой выкладкой товара, улыбочивый и внимательный консультант.

Если вы намерены продавать растения и оптом, и в розницу, лучше делать это на разных площадках.

Оптовый покупатель совсем другой – он приезжает один раз познакомиться и посмотреть, после чего скидывает заявки на сбор, потом приезжает, собирает и грузит товар сам. Весь диалог может свестись к «привет, сколько осталось нужного сорта, где стоит, давайте считать». Оптовик закроет глаза на рабочие моменты в процессе отгрузки. Его не смутит, если рядом мешают торф, переносят растения, идет черенкование, полив, когда в теплице душно и жарко. А когда в такую рабочую атмосферу попадает розничный покупатель, он будет явно не в своей тарелке, вы не сможете уделить ему достаточно времени, условия окажутся не самыми комфортными, а розничные цены будут такими же, как в садовом

центре. И не менее важный момент: за одно и то же время вы можете обслужить несколько оптовых клиентов и только одного розничного, а сумма чеков будет совсем разная. Именно поэтому лучше сразу определиться, опт или розница и как разделить эти площадки.

Итак, вот схема планирования продаж:

1. Опт или розница, если будет и то, и другое, продумайте площадки для каждого направления.

2. Кому будете продавать?

- коллеги-питомники,
- садовые центры,
- оптовые базы товаров для сада,
- розничные магазины садовых товаров,
- интернет-магазины,
- выездная торговля – сезонные выставки, ярмарки,
- садоводы.

3. Где будете продавать?

- самовывоз,
- доставка,
- отгрузка транспортными компаниями,
- розничная рассылка почтой и курьерскими службами,
- интернет-магазин,
- розничная торговля.

Нет на свете «плохих» и «хороших» ресурсов.
Главное – понять, как вы можете использовать то, что
у вас есть.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.