



Вермиферма

Вермипродукт – как основа «зеленой экономики»

Санкт-Петербургский государственный
аграрный университет

Тип разработки: предпринимательская
(инициативная) разработка





Проблема пользователя:

Пользователь - Сельхозсектор, в частности УЧХОЗа "ПУШКИНСКОЕ" СПБГАУ

- Пользователь хочет **утилизировать навоз, отходы и получать вермипродукт**, который может использовать в качестве собственного удобрения, а также на продажу
- не может, потому что **отсутствует систематизированная технология по переработке навоза и отходов в УЧХОЗе "ПУШКИНСКОЕ" СПБГАУ**
- существующие **не имеют единой системы получения, использования и реализации биогумуса**





Решение

Мы разрабатываем единую методику процесса получения вермикомпоста для потребителя, а также его реализацию

по схеме:



Отход



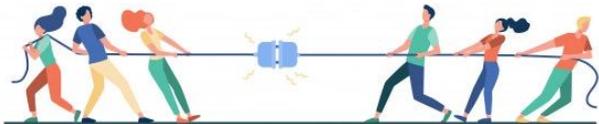
Биоконвектирование



Получение



Реализация (упаковка, продвижение на рынок)



Аналоги



Вермикомпостер URBALIVE 15 тыс. руб.



Вермикомпостер Вормбокс 7 тыс. руб.

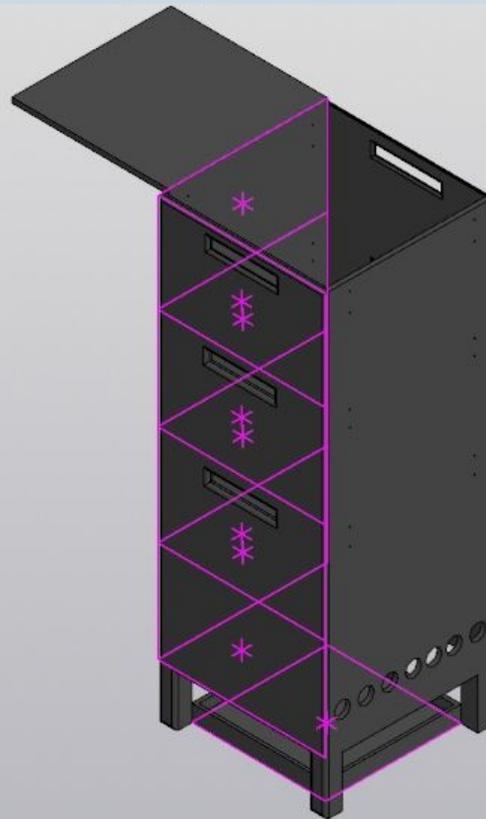
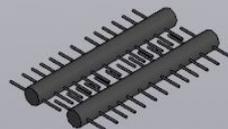
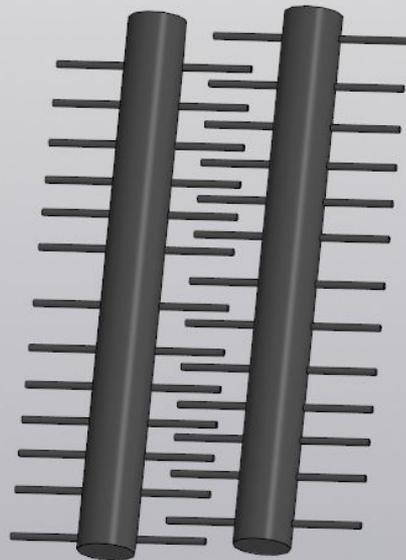
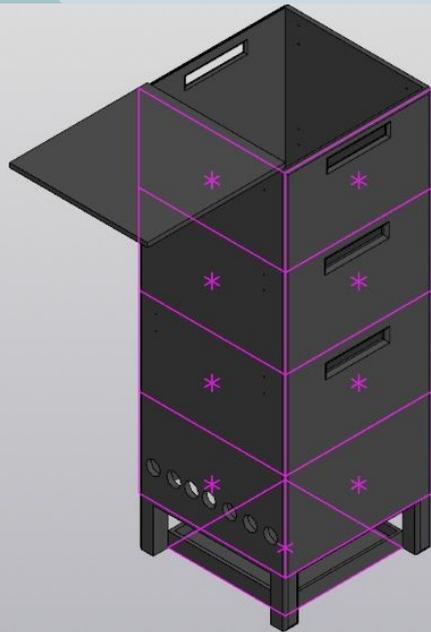
О проекте

Демонстрация решения

- ❑ Изучили технологию вермикомпостирования
- ❑ Провели рабочие встречи с будущими пользователями
- ❑ Установили важность и объем проблемы



3D модель вермикультиватора



❑ Материалы для вермикультиватора

- Ящики для овощей



- Геотекстиль (спанбонд)

- Влагостойкая фанера
(цена листа от 1300 до 7000 тыс)



- Саморезы

❑ Материалы для вермикультиватора

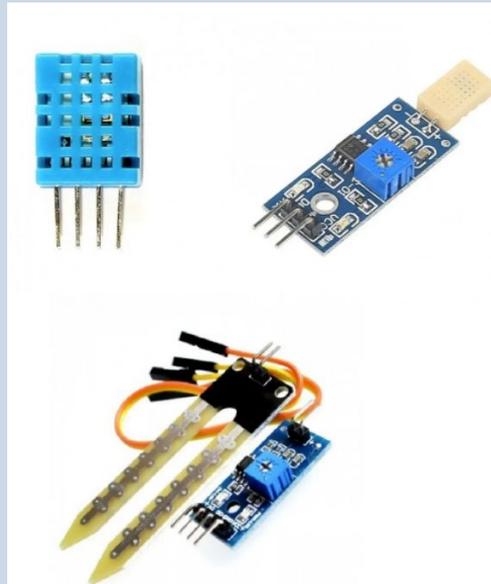
- Полипропиленовые трубы



- Фитинги



- Датчики для отслеживания оптимальной температуры и влажности

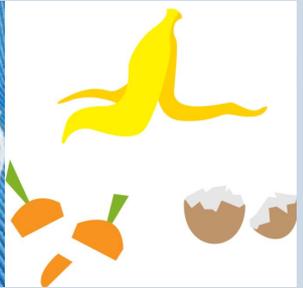


- Крестовины

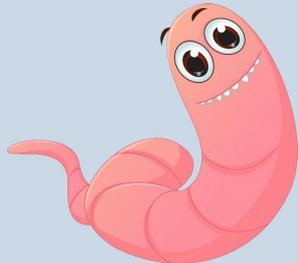


❑ Субстрат для вермикультиватора

Навоз КРС	Опилки/сорбент	Песок	Мел	Остатки фруктов и овощей
80%	13%	2%	5%	на поверхность

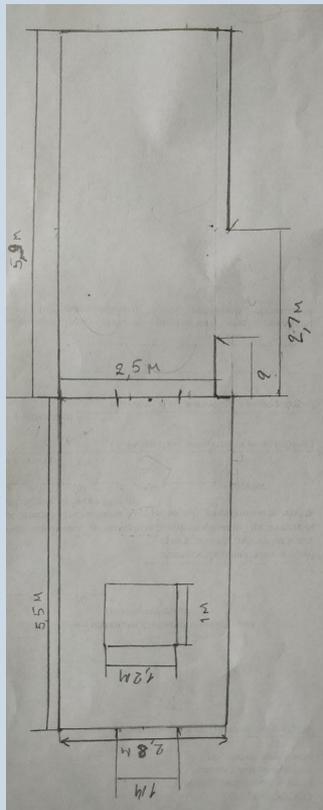


Обслуживание (загрузка ящиков субстратом) прототипа производится раз в 2 недели



О проекте

- ❑ Подобрали помещения для стартового прототипа



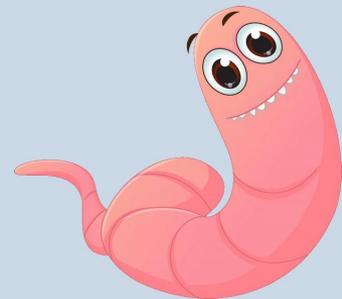
О проекте

- ❑ Отобрали образцы для анализа

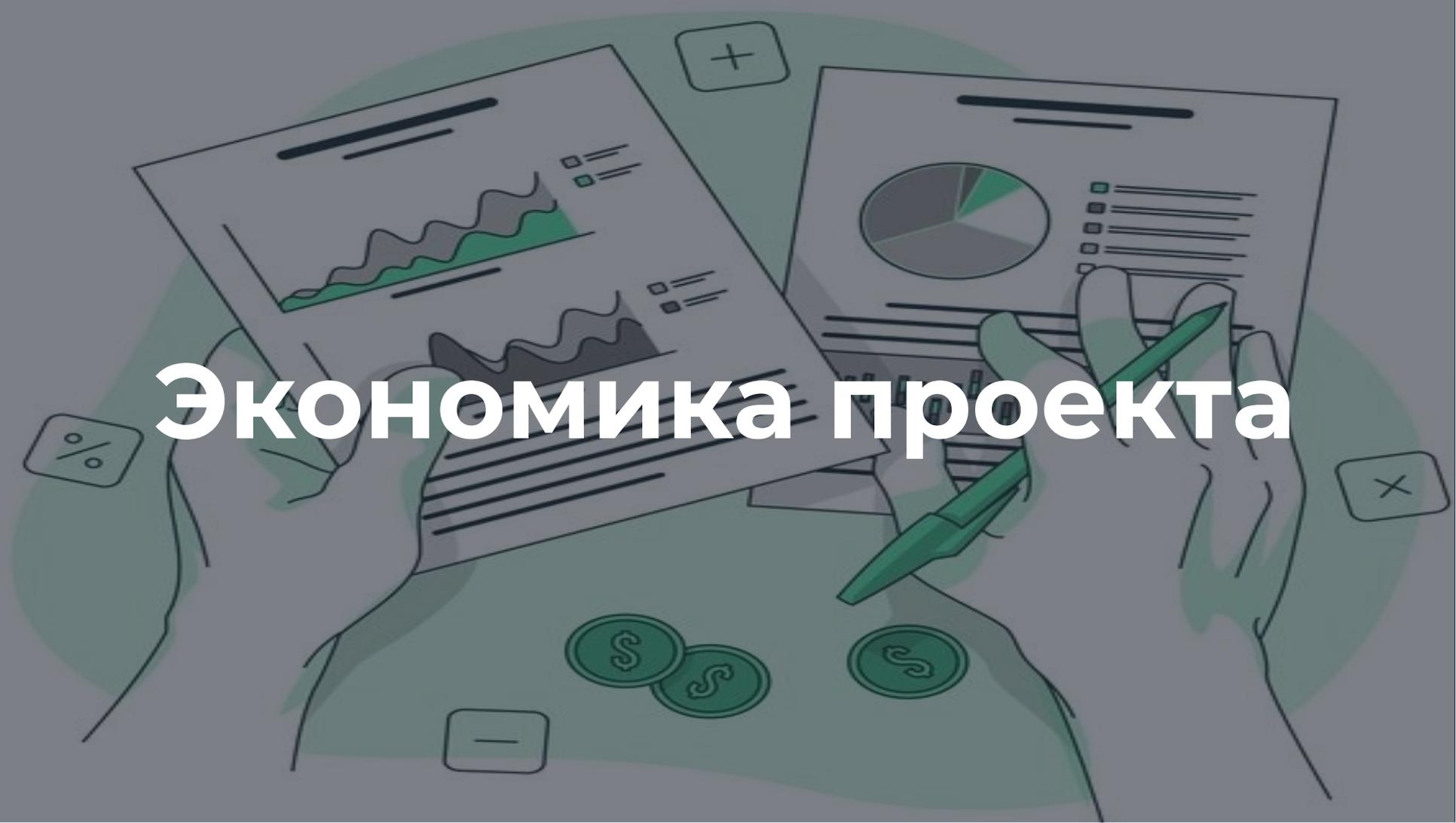


О проекте (К чему стремитесь?)

Создание полезной модели, ее испытание и регистрация в реестре патентов



Экономика проекта

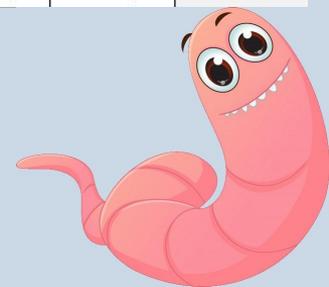
An illustration depicting the economic analysis of a project. Two hands are shown reviewing documents. The left document features a line graph with a green area under the curve, while the right document shows a pie chart. A green pen is held by the right hand. Scattered around are icons for a plus sign, a minus sign, a percentage sign, and three coins with dollar signs. The background is a light green circular glow.

Общая себестоимость вермикультиватора:

Материалы/черви	кол-во	цена за шт	итого руб
ящик 30x40x15	3	150	450
геотекстиль (спанбонд)	1	500	500
фанера 150см	1	560	560
трубы пропилен 2 см диаметр/ 2м длина	1	84	84
фитинги	4	10	40
саморезы для скрепления каркаса	12	10	120
фитинги с резьбой	4	12	48
крестовины	10	24	240
датчик температуры и влажности	1	700	700
черви калифорнийские	1000	4	4000
сумма			6742

Экономика проекта

Движения денег (руб)	Dec-21	Jan-22	Feb-22	Mar-22	Apr-22	May-22	Jun-22	Jul-22	Aug-22	Sep-22	Oct-22	Nov-22	Итого
Входящее сальдо	15,000	25,000	55,000	60,000	70,000	110,000	130,000	180,000	235,000	290,000	300,000	305,000	310,000
Поступления:	0	0	0	0	30,000	35,000	70,000	75,000	80,000	115,000	120,000	125,000	650,000
Продажа технологии					30,000	30,000	60,000	60,000	60,000	90,000	90,000	90,000	510,000
Сервисное обслуживание						5,000	10,000	15,000	20,000	25,000	30,000	35,000	140,000
Платежи:	-10,000	-5,000	-20,000	-30,000	-30,000	-55,000	-60,000	-70,000	-75,000	-165,000	-175,000	-180,000	-875,000
Маркетинг	0	0	0	0	0	-20,000	-20,000	-25,000	-25,000	-25,000	-30,000	-30,000	-175,000
Реклама	0	0	0	-10,000	-10,000	-15,000	-20,000	-25,000	-30,000	-35,000	-40,000	-45,000	-230,000
Зарплата	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-85,000	-85,000	-85,000	-255,000
Аренда офиса	0	0	-10,000	-10,000	-10,000	-10,000	-10,000	-10,000	-10,000	-10,000	-10,000	-10,000	-100,000
Прочее	-10,000	-5,000	-10,000	-10,000	-10,000	-10,000	-10,000	-10,000	-10,000	-10,000	-10,000	-10,000	-115,000
Финансирование:	20,000	35,000	25,000	40,000	40,000	40,000	40,000	50,000	50,000	60,000	60,000	60,000	520,000
Собственные средства	5,000	5,000	5,000	10,000	10,000	10,000	10,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	155,000
Внешние инвестиции	15,000	30,000	20,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	40,000	40,000	40,000	365,000
Итого оборот за период	25,000	30,000	5,000	10,000	40,000	20,000	50,000	55,000	55,000	10,000	5,000	5,000	310,000
Сальдо на конец периода	25,000	55,000	60,000	70,000	110,000	130,000	180,000	235,000	290,000	300,000	305,000	310,000	



Дальнейшие шаги развития проекта

Данный проект является востребованным за пределами интенсива, поэтому работа по нему продолжится и за его пределами

1. Участие в конкурсах при фондах научного развития
2. Нашим клиентом будут производители сельхозпродукции, кому необходимы способы избавления от отходов КРС
3. Проект будет зарабатывать на продаже технологии вермикомпостирования, а также передаче инструкций и рекомендаций к процессу переработки.
4. Маркетинг и шаги продвижения/продажи/реализации технологии указаны ниже:



Маркетинг и следующие шаги продвижения продукта



- ★ Баннеры вблизи дорог
- ★ Интернет реклама
- ★ Близлежащие фермеры и садоводы
- ★ Прозвон
- ★ Листовки в спец магазинах
- ★ Продвижение через союз садоводов и сельхозкооператоров





Подведение итогов работы в интенсиве

1. Какую цель вы ставили перед собой в начале интенсива, удалось ли её достичь?

Создание полезной модели и регистрация ее в реестре патентов

2. Как была устроена работа в команде/ над проектом?

В начале интенсивна командные встречи проходили только два раза в неделю, на которых обсуждалась работа над миссиями. Ближе к середине, команда стала собираться от 4 до 5 раз в неделю как в очном формате, так и дистанционно





Подведение итогов работы в интенсиве

3. Чему удалось научиться? Какие ошибки были допущены, которые удалось или только предстоит исправить

Нам удалось научиться грамотно работать с информацией. Мы смогли углубить свои знания для того, чтобы создать грамотную модель вермикультиватора, произошли небольшие корректировки в технологии

4. Пожелания будущим студентам интенсива

Старайтесь не откладывать работу над проектом более чем на два дня, и почти каждый день по маленьким частям искать специфическую информацию для вашего проекта





LOGO

HOME

ABOUT US

SERVICES

SUPPORT

Вермиферма

Контактные данные:

Лидер команды Клятышева Анастасия



Почта: aklyatisheva@mail.ru



Тел. +79817073885

Нашему проекту необходима поддержка специалистов в сфере маркетинга и экономики