



Как бизнесу искать инвестиции

Как фермеры из «Никола-Ленивец» запустили сезонную подписку на фрукты и овощи и так купили трактор



Аня Морозова,
соосновательница «Фермы Никола-Ленивец»

Чем помогает подписка

- 1 Подписка помогает фермерам рассчитывать спрос,** прогнозировать покупку семян и оборудования. Понятно, сколько нужно произвести — ничего не идёт на выброс.
- 2 Подписка помогает финансировать сезон.** Весной начинается посев, и ферме не хватает средств. Подписка на 30 и 50 недель открывается именно в этот период — только раз в год. Покупатели вкладывают деньги на весь сезон в его начале.

Как запустили подписку

- 1 Провели ревизию ассортимента.** Разработка корзины по подписке заняла 2–3 недели. Нужно было проанализировать ассортимент и составить базовый набор, который бы учитывал продукты всего сезона.
- 2 Составили несколько вариантов подписок, чтобы дать покупателям выбор.** Сейчас у «Фермы Никола-Ленивец» четыре вида корзин: сезонная (только овощи), смешанная (овощи + молоко + яйца), полная фермерская (овощи + молоко + мясо + кулинария + сметана) и диетическая (всё то же самое, но без молочки).
- 3 Запустили сайт на конструкторе сайтов.**
- 4 Рассказали постоянной аудитории о новом предложении.** Подписчики получают приоритет — им уходят первые свежие продукты, остальное попадает в магазин. Если, например, на неделе мало яиц, они могут целиком уйти на покрытие подписки и в магазине не появится товара.



Академия устойчивого развития
для малого и среднего бизнеса

теперь (так)