

Краткий бизнес-план пасеки

Подготовлено для статьи в СберБизнес Live

1. Идея проекта

Открытие пасеки как небольшого, но перспективного бизнеса в сегменте натуральных продуктов. Основная идея — производить мед и сопутствующие продукты пчеловодства, развивать продажи как офлайн, так и онлайн, а также предлагать дополнительные услуги: экскурсии, дегустации, мастер-классы и опыление сельхозугодий

2. Цель проекта

Запустить пасеку с 20 пчелиными семьями на собственном или арендованном участке, наладить продажи и выйти на устойчивую прибыль в течение 12–18 месяцев

3. Продукты и услуги

- Мед разных сортов: липовый, гречишный, цветочный, разнотравье
- Прополис, перга, соты, воск, маточное молочко
- Дополнительные услуги: дегустации, мастер-классы, экскурсии, агротуризм
- Возможность поставок для магазинов, рынков и маркетплейсов

4. Целевая аудитория

Потребители, выбирающие натуральные и экологичные продукты. Это семьи, которые покупают мед для дома, кафе и магазины, а также туристы и участники локальных событий

5. Конкурентные преимущества

- Высокий спрос на натуральные продукты и локальное производство
- Возможность позиционирования как семейного бренда
- Гибридная модель продаж: офлайн + онлайн
- Уникальность за счет местных сортов меда и дополнительных услуг

6. Организация бизнеса

Оптимальная правовая форма для старта — ИП или КФХ. Для бизнеса важно зарегистрироваться в налоговой, пройти ветеринарный контроль, получить необходимые документы для торговли и соблюсти санитарные требования

7. Стартовые вложения

Ульи и пчелиные семьи (20 шт.): 250 тыс. руб.
Оборудование и тара: 80 тыс. руб.
Регистрация и документы: 50 тыс. руб.
Реклама и продвижение: 70 тыс. руб.
Непредвиденные расходы: 50 тыс. руб.
Итого: 500 тыс. руб.

8. Ожидаемые доходы

При продаже около 800 кг меда по цене 1 тыс. руб. за кг и дополнительной выручке от услуг можно ожидать выручку около 900 тыс. руб. за сезон. Прибыль на уровне 400 тыс. руб. позволит окупить проект за 12–18 месяцев

9. Ключевые риски

- Сезонность бизнеса и зависимость от погодных условий
- Болезни пчел и необходимость профилактики
- Риски отравления пчел пестицидами
- Необходимость соблюдения новых требований по маркировке и документам

10. Вывод

Пасека — это бизнес с умеренным порогом входа, высоким спросом на натуральную продукцию и реальной возможностью масштабирования. При грамотной организации, качественном оборудовании и продуманной стратегии продаж проект может стать стабильным источником дохода