



# Инструменты цифрового трейдинга зерна на примере проекта «Цена зерна»

**Конев Павел**

Генеральный директор

IT-компания "Силк" | Платформа "Цена Зерна"

# Особенности рынка купли-продажи зерна



## Непрозрачный рынок.

В основе — посредники, связи и живое общение



## Рынок продавца.

Фермеры отдают все операционные сложности реализации зерна на **посредников**, потому что невысокая маржа этой деятельности не достаточна, чтобы отвлекать на это внимания и силы



## Доля цифровых каналов **менее 3%**

(электронные площадки, товарная биржа)



## Надбавки к цене

за большие партии вместо скидок

1. Снижение рентабельности у фермеров
2. рост себестоимости
3. снижение внутренних цен на пшеницу

стимулирует аграриев  
работать напрямую с  
конечными потребителями

# Итерационная модель vs Маркетплейс

Сложность B2B маркетплейса — масштабирование

Как следствие — очень мало успешных B2B маркетплейсов

Цифровизация закупки последовательными этапами.

Переход от одной фазы к другой **только после получения успешного результата.**

## Фаза 1

Упрощаем работу своим текущим поставщикам

## Фаза 2

Привлекаем новых поставщиков с помощью найденных УТП

## Фаза 3

Предлагаем другим покупателям воспользоваться рабочим решением

# Фаза 1. Поиск УТП для текущих поставщиков

- Приложение повышает вероятность проведения повторных сделок
- Историческая аналитика
- Новости индустрии

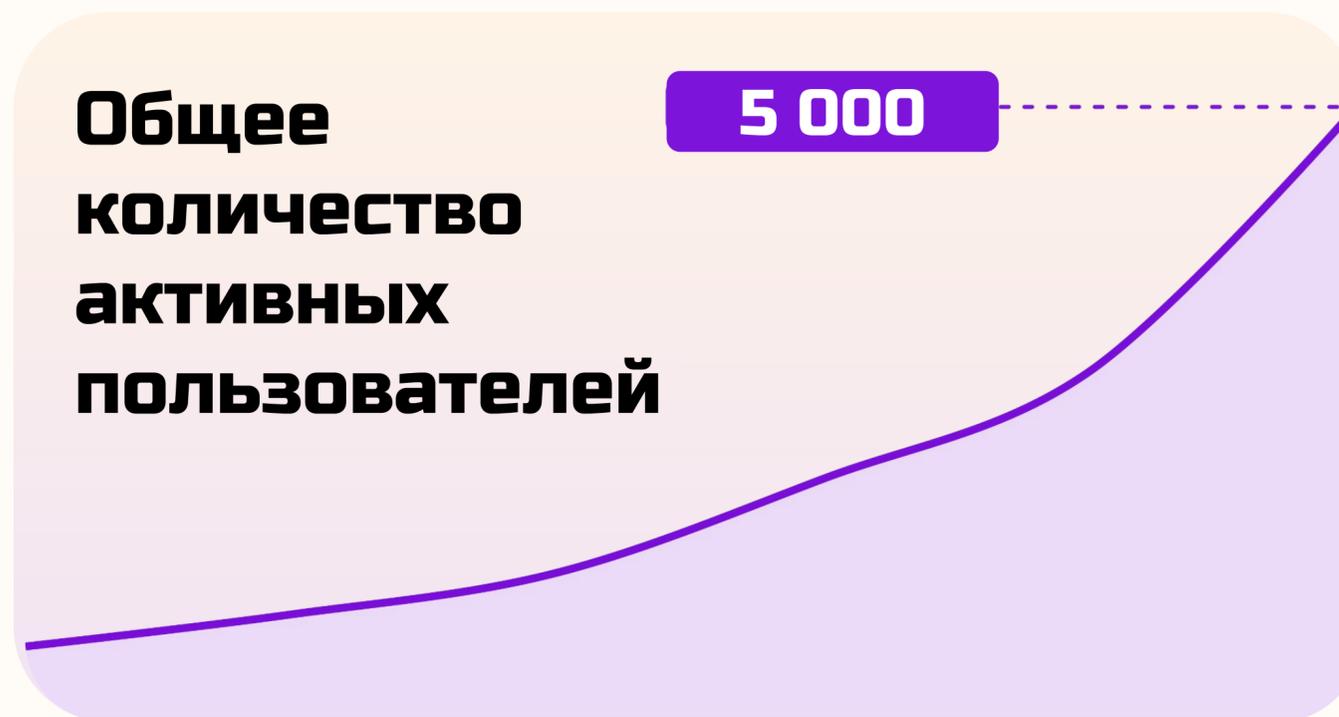
**НЕ ПОДТВЕРДИЛИСЬ**

- Отслеживание статуса
- Мониторинг актуальных цен
- Быстрые выплаты по договору
- Скорость подписания сделки

**ПОДТВЕРДИЛИСЬ**

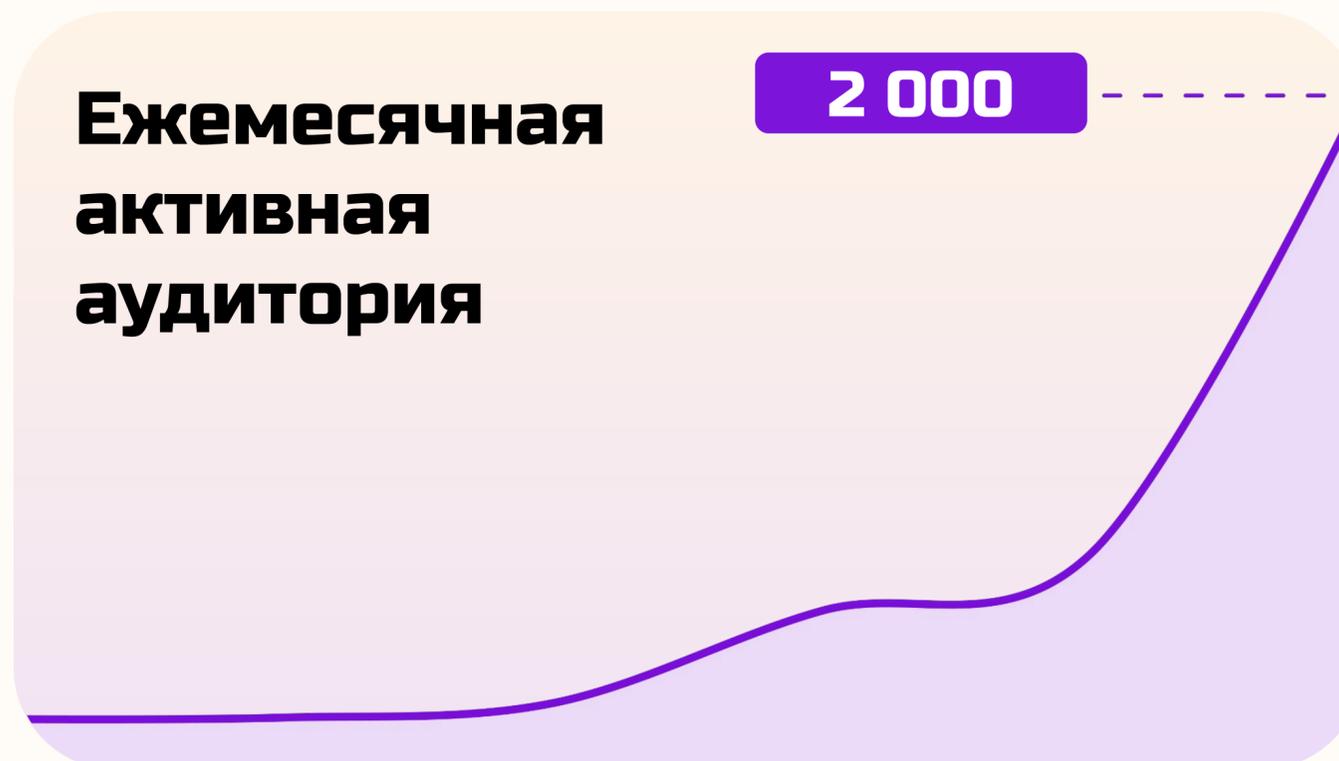
**Общее количество активных пользователей**

**5 000**



**Ежемесячная активная аудитория**

**2 000**



# Поиск УТП для текущих поставщиков

**83% пользователей**

регулярно пользуются приложением для просмотра актуальных цен

**1/2 пользователей**

скачали приложение для быстрого доступа к новому каналу сбыта онлайн

**100% малых предпринимателей**

высказали желание пользоваться упрощенными договорами и преимуществами быстрых оплат

**5 000+ скачиваний**

приложения без рекламы

**2 000+ пользователей**

текущая цифра MAU

**Сарафанное радио —  
лучшая реклама**



# Тиражирование на новых поставщиков. Реклама

Почему не вкладываем в рекламу? —  
Вкладываем, но не в рекламу приложения, а  
в рекламу лендинга

## Реклама приложения



- **Аграрии не ищут приложение**  
Они ищут цены, чтобы продать выгодно
- **Установка приложения — барьер**  
Средний возраст аудитории - 45-50 лет.  
Это сказывается на том, какой цифровой продукт имеет смысл предлагать пользователю.
- **ROI рекламы приложения будет отрицательным в 100% случаев**

## Реклама лендинга



- **Аграрии ищут цены**  
Поэтому прокачивать трафик проще через SEM/SEO оптимизацию, а не ASO
- **Суммарно около 100к в месяц**  
Количество запросов цен на зерно ежемесячно только по оценкам Яндекса
- **Ловушки лидов**  
Ловим аграриев в тех сценариях, которые уже у них существуют

# Тиражирование на новых поставщиков. Реклама

## Создание базы

- Парсинг данных (оффлайн, онлайн, API)
- Консолидация и нормализация данных
- Валидация данных

## Что нам это дало

- Полноценный источник трафика и сделок
- Уникальный набор больших данных о рынке
- Возможность собирать сегменты под конкретные цели продукта и бизнеса на основе информации в базе

## Источники для базы

ТЕЛЕФОННЫЙ СПРАВОЧНИК  
ДВАДЦАТЫЙ ВЫПУСК  
Аграрное 2023  
Ставрополье 2024



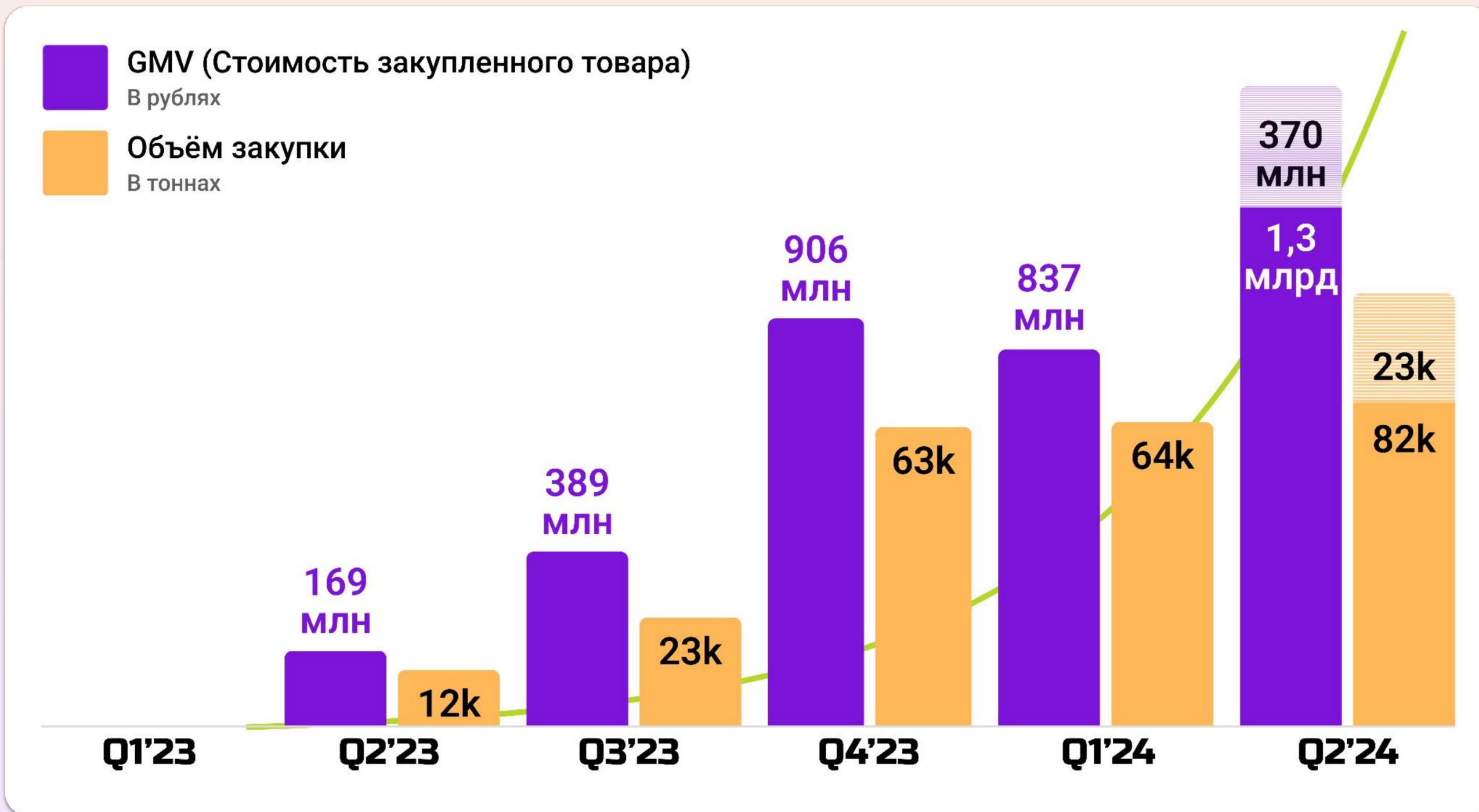
РОССИЙСКИЙ  
ЗЕРНОВОЙ СОЮЗ



И МНОГО-МНОГО  
ещё...  
Хартия АПК



# Нашли свою нишу для цифровой закупки за первый год работы



Итоги закупки за 23-24 гг.

# Работа с цифровыми каналами



## Зачем на них работать

- Наш конкурент — посредник на телефоне, так как сам по себе АПК не цифровизован
- Отсюда важно координировать усилия цифровых площадок для продвижения цифровизации АПК в целом

## Наши инсайты

- Автоматизация операционки не является ценностью
- Без человека пока не летает
- Такие цифровые каналы, как Товарная биржа, нужно внедрять в свои процессы, параллельно объясняя аграриям, в чем их особенность

# Авансирование фермеров под будущий урожай

**Закупка зерна** - ты бегаешь за фермером

**Финансирование** - фермер бегаёт за тобой

Потенциал: **Более 60%** сельхозпродукции выращивается малыми и средними фермерами с банком земли до 10К ГА

## Сложности:



- **не подходит** классический банковский скоринг
- в банковском микробизнесе, малом бизнесе **нет экспертов по агро**
- высокая подверженность природным рискам

**TECH  
WEEK**

**КОРПОРАЦИЯ  
СИНЕРГИЯ**  
О Р Г А Н И З А Т О Р

**Конев Павел**  
СЕО, ООО Силк  
[pkonev@silktch.one](mailto:pkonev@silktch.one)



**Спасибо за внимание!**