

# «Дикая Сибирь»: как иркутский бизнесмен спас бизнес в эпоху коронавируса

Владелец мануфактуры «Дикая Сибирь» Александр Деев из Иркутска несколько лет назад придумал бизнес-план, который помогает спасать леса от пожаров и производить пюре из лесных ягод. В эпоху коронавируса, когда малому бизнесу пришлось несладко, владелец «Дикой Сибири» стал развивать онлайн-продажи, которые помогли спасти дело.

## Мотивация защищать лес

История ягодного производства Александра Деева началась пять лет назад, когда он стал развивать в Иркутске пожарное добровольчество. Александра волновало, что в Сибири ежегодно лесные пожары выжигают миллионы

гектаров с пищевыми растениями, лекарственными травами и полезными плодами.

*«В августе 2015 года сильно горели заповедные леса на Байкале, и я добровольцем начал выезжать вместе с другими людьми на тушения. Пожаров в тот год было много и нам пришлось выезжать каждые выходные из Иркутска на расстоянии до 350 км для борьбы с пожарами», - вспоминает Александр.*

В начале 2016 году была зарегистрирована общественная организация пожарной охраны, которую возглавлял Александр до 2017 года. После этого он создал концепцию «Перекрестное добровольчество», которая подразумевает готовность оказать помощь при ЧС со стороны непрофильных некоммерческих объединений - для этого команда НКО обучается борьбе с пожарами, помощи при наводнениях, отрабатывает все это на практике. Но сил властей и добровольцев для борьбы обычно недостаточно, нужна поддержка местного населения, поэтому Александр увидел высокий потенциал экономического стимула сохранения лесов для местного населения, через разумное хозяйствование населения в лесу.



Чтобы вовлечь в проект больше единомышленников, в 2017 году Александр решил использовать экономическую мотивацию.

*«Мне пришла мысль, что нужно привлечь местных жителей к защите и охране леса. Как следствие в октябре 2018 года был запущен проект «Дикая Сибирь». Наша мануфактура сама не занимается сбором дикоросов — мы покупаем сырье у местного населения и у предприятий, которые делают заготовки», - рассказывает Александр.*

Александр считает, что сборщики дикоросов могут стать главными гражданскими защитниками леса, так как они заинтересованы в ежегодном урожае, который может дать только здоровая природа. 1

из 2

*«Наш регион богат брусникой, облепихой, черникой, клюквой – это стали первые ягоды, которые мы начали приобретать у местных сборщиков и заготовителей. Из этих ягод мы делали пюре без добавок, так как оно само по себе может быть готовым продуктом, а также из пюре можно делать более широкий спектр продукции в будущем: сиропы, соусы, напитки», - рассказывает владелец мануфактуры.*

Сразу запускать большую линейку продукции дорого, поэтому на рынок выходили постепенно.



Производственный бизнес оказался в разы сложнее чем торговый, в котором Александр с 10 лет. Важно место, время запуска, сезонность сбора, много стихийных моментов.

«Запуск линии производственной в одном помещении – это одна логика, если переезжать на другое место – все начинает работать совсем иначе на том же оборудовании. Все процессы меняются, пересобираешь все по новой. Производитель создаёт так называемую комплексную логистику продукта - очень требовательная и точная дисциплина. А в торговле все проще, из любой точки мира сейчас можно торговать. На производстве же нужно безвылазно сидеть несколько лет, чтобы оно имело шансы на устойчивое развитие», - объясняет Александр.

На старте запуска в проект были привлечены частные инвесторы, которые вложили почти 3 миллиона рублей. После запуска Александр получил заем

в таком же размере для оборотных средств.

## Пюре из лесных ягод

Александр решил развивать мануфактуру, сделав ставку на местные производственные мощности и ресурсы. Чтобы все сырье, которое используется в работе, заготавливалось на территории Сибири.

Компания организовала мобильный пункт приема ягод в посёлке Раздолье Усольского района Иркутской области. При поддержке администрации района и Агентства инвестразвития региона «Дикая Сибирь» отработала на приемке черники, брусники, клюквы и облепихи все выходные сентября. Сегодня Александр считает, что модель таких пунктов можно масштабировать по всей стране.



После приёмки ягода идёт на заморозку, затем на очистку и уже после на переработку – на изготовление пюре и сиропов. Таким образом, удалось создать универсальный продукт, востребованный не только на локальном уровне, а по всей стране.

*«Мы стали первым в России производителем охлажденных пюре из лесных ягод, до этого такой продукт был только в замороженном виде. Ягодные пюре можно использовать в различных блюдах и напитках, а в охлажденном состоянии перевозить на большие расстояния с минимальными затратами, к тому же их удобно хранить дома», - рассказывает Александр.*

## **Перестройка бизнес-модели**

Выход на самоокупаемость планировался к осени 2020 года, но события, связанные с коронавирусом, спутали все планы. Теперь приходится формировать новое видение проекта, готовить совсем другие сценарии развития бизнеса. Например, умерить аппетит в количестве ассортимента, отказаться от новых видов сырья. По словам Александра, в этом году не брали папоротник и березовый сок, хотя было желание придумать из них что-то действительно классное.

До пандемии товары бренда «Дикая Сибирь» можно было купить в интернете и в местных магазинах, например, в магазине Вилы в Руки, в сети Экопольза. Ягоды продавались в интернет-магазине Ирмаг.ру, поставлялись через дистрибьюторы в рестораны, гостиницы и кафе, пользовались спросом у туристов. Но, когда все заведения общепита в Иркутске были закрыты, пришлось вносить коррективы в бизнес-план.

*«Выручка в первом квартале упала на 70% по сравнению с тем же периодом 2019 года. Поэтому нам пришлось перестроить свою бизнес-модель: за две недели запустили собственный интернет-магазин», - рассказывает владелец мануфактуры.*

До марта 2020 года «Дикая Сибирь» работали только с юридическими лицами, а теперь со всеми покупателями через интернет-магазин. Для интернет-магазина подключили Яндекс.Кассу, которая помогает интернет-магазинам любого размера наладить процесс доставки и охватить ту часть покупателей, которая привыкла платить при получении товара. Водители-курьеры партнеров сервиса доставляют заказы, а клиент оплачивает товар при получении по специальной ссылке в своем смартфоне.



За подключение услуги можно получить бонусы на доставку для бизнеса. Это позволило оптимизировать процесс обработки заказов. Доставку поручили курьерским службам и транспортным компаниям. По Иркутску стали доставлять продукцию через сервис «Яндекс.Такси». Для приема платежей «Дикая Сибирь» также использует Кассу — Александр отмечает универсальность способов оплаты для клиентов и удобную интеграцию с платформой интернет-магазина.

### **Расширение ассортимента**

Сегодня основные клиенты «Дикой Сибири» - сторонники правильного и здорового питания со всей России. Много поставок идет в Москву, Иркутск. В мае 2020 года первые поставки ушли в Бурятию в Улан-Удэ.

*«Как только нас будут брать федеральные торговые сети, выйдем в новые города. Так с логистикой более оптимальные затраты получаются. Кроме того, готовимся к выходу на маркетплейсы Озон и Вайлдберриз», - добавляет Александр.*

Чтобы привлекать клиентов, Александр планирует расширять ассортимент и добавлять продукты для разных сегментов покупателей. Например, в планах добавить в ассортимент натуральную косметику, продукцию местных производителей.



Кроме того, в планах растить конверсию в заказы в партнерских каналах и увеличивать охват аудитории. В этом мануфактуре помогла бесплатная программа Яндекс.Денег по поддержке малого и среднего бизнеса.

*«В условиях самоизоляции, изучал сайт Яндекс.Денег и увидел акционные предложения для малого бизнеса. Написал запрос на участие и разместил предложения для покупателей на платформе. Получил результат: трафик приростал на 50-100 человек ежедневно, практически с первых дней пошли новые заказы», - рассказывает владелец мануфактуры.*

В планах у сибирской мануфактуры — расширить присутствие на крупных онлайн-площадках по стране и выйти на международный уровень, усилив производственные мощности.

После снятия ограничений Александр планирует развивать вендинговую торговлю и розничные сети с минимальной площадью магазинов 5-10 м<sup>2</sup> на одну точку. При этом, владелец мануфактуры считает, что наличие у таких сетей полноценных онлайн-магазинов станет обязательным фактором их развития в будущем.

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:  
[irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Автор текста: **Ольга Швенк.**

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)  
Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь  
Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова  
Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская  
Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [krasyar.babr@gmail.com](mailto:krasyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская  
Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин  
Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

#### ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"  
Телеграм: [@babrobot\\_bot](#)  
эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

#### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)