



КОНЦЕПЦИЯ СОЗДАНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОСИСТЕМЫ

СВОЁ.ФЕРМЕРСТВО

АВТОР ИДЕИ И КОНЦЕПТУАЛЬНОГО ПРОЕКТА АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

СЕНТЯБРЬ 2020

Валерий Петрович
владелец семейного предприятия



- животновод
- Фермерство для него это образ жизни – ферма передается из поколения в поколение, работает вместе с детьми и планирует передать ферму по наследству
- Знает все про производственный процесс, имеет профильное образование – фермер с большой буквы, но не бизнесмен
- Имеет налаженный производственный процесс и основные каналы сбыта и находится на этапе поиска точек роста (деньги на рост в целом есть)
- Разбирается в современных технологиях и активно использует интернет

Основные проблемы:

- Найти надежных поставщиков с качественным товаром – хочет и важно выстраивать партнерские отношения с поставщиками, которые влияют на качество продукта
- Найти специалистов – нет хороших специалистов, которым можно доверить качество продукта, готов брать молодых, обучать и развивать
- Логистика – сети готовы сотрудничать, но доставку необходимо производить самостоятельно

Чего хочет:

- Найти молодых и перспективных специалистов
- Найти качественное сырье и надежных поставщиков
- Подобрать и купить хорошую технику. Дополнительно хочет, чтобы ему настроили сложную технику
- Купить хорошие сервисы, которые будут помогать расти и улучшать производственный процесс

Это первая цифровая экосистема для предприятий АПК, разработанная Россельхозбанком.

Здесь собраны все товары, услуги и сервисы агросектора, которые позволят автоматизировать сельскохозяйственные процессы, сэкономять время, ресурсы и вывести агробизнес небольших фермерских хозяйств на новый уровень.



НАША МИССИЯ

Цифровизация, затронувшая все отрасли экономики, не обошла стороной и сельское хозяйство. Однако, внедрение IT технологий дается многим фермерским хозяйствам нелегко.

Будучи занятыми решением многочисленных текущих задач у них элементарно не хватает времени и ресурсов на внедрение даже уже существующих технологических решений.

Задача экосистемы Своё.Фермерство стоит в том, рассказать о сложных агротехнологиях простым языком, помочь фермерским хозяйствам и предприятиям АПК автоматизировать работу и получить в удобном цифровом формате необходимые для этого сервисы

1

Сформировать цепочки, обеспечивающие движение товаров, и тем самым выполнить одну из задач, стоящих перед государством в рамках цифрового сельского хозяйства

2

Предоставить доступ сельхоз производителям к стандартизированной информации о новых передовых технологиях в сельском хозяйстве

3

Повысить уровень знаний сельхоз производителей за счет размещения в Экосистеме дистанционных онлайн курсов, созданных в партнерстве с профильными образовательными учреждениями

4

Обеспечить рост экспорта сельхоз продукции за счет создания специальных сервисов для потенциальных экспортеров

5

Облегчить доступ к финансовым ресурсам, создав специальные консультационные сервисы, помогающие сориентироваться и подготовить требуемую информацию



Своё.Фермерство — новая парадигма оказания цифровых сервисов в сельском хозяйстве и новая бизнес модель Банка, проектируемая на основе инновационной технологической платформы, предоставляющей доступ малым и средним предприятиям АПК к:

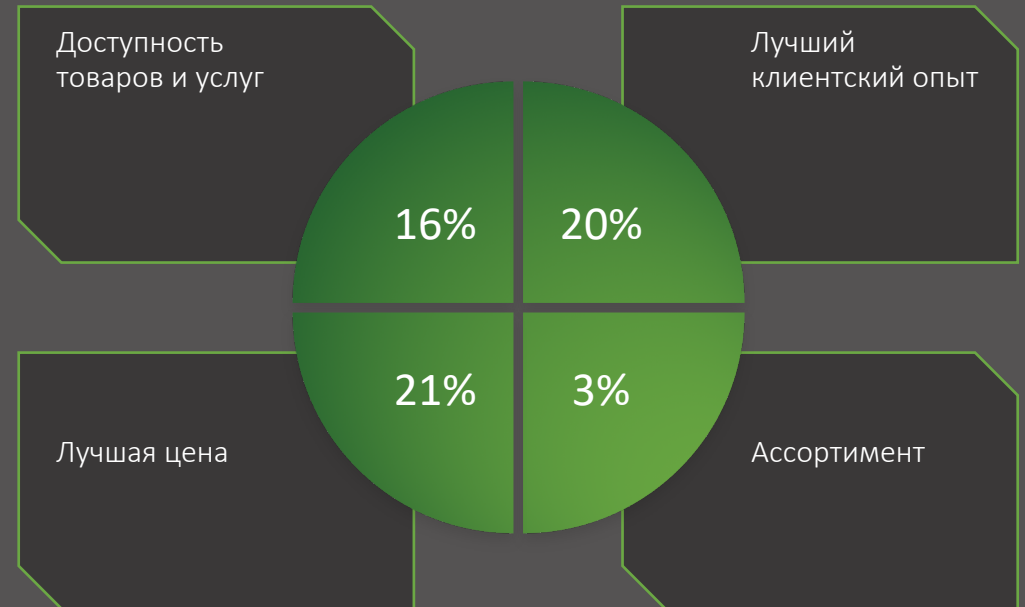
- 1 Агрегатору товаров для с/х производителей
- 2 Он-лайн сервисам поддержки бизнеса
- 3 Агро сервисам, повышающим эффективность работы фермерского хозяйства
- 4 Информационным сервисам
- 5 Цифровым банковским сервисам
- 6 Сервисам по взаимодействию с государственными органами

Своё.Фермерство — интересы фермера для нас превыше всего!

ЭКОСИСТЕМА позволяет компаниям малого и среднего бизнеса сосредоточить свои усилия на производстве продукции и получить в удобном цифровом формате необходимые поддерживающие сервисы.

- **Лучшая цена**
Товаров сельхоз производителей благодаря партнерской сети Банка
- **Лучшая модель RM***
Быстрый доступ к заемным ресурсам Банка благодаря лучшей модели Risk Management
- **Широкий выбор**
Товаров и услуг и их доступность
- **Защита данных**
Использование современных технологий защиты данных, позволяющих построить доверительные отношения с клиентом.
- **Лучшие условия**
Лучшие финансовые условия по всем банковским продуктам и услугам
- **Комплексный подход**
Комплексный подход к удовлетворению потребностей клиента и выстраиванию системы взаимодействия всех участников Экосистемы.
- **Цифровой формат**
Цифровой формат общения с клиентом. Все сервисы, которые могут быть оказаны онлайн, оказываются онлайн. Переход на оффлайн только при поставке физического товара покупателю.
- **Доступ к информации о передовых технологиях и возможность их попробовать в пилотном формате**
- **Доступ к дополнительному финансированию**

Основные драйверы привлечения клиентов на цифровую платформу**:



*RM - Risk Management

**McKinsey Industrial Distribution Service Line Customer Survey.2019

О НАШИХ ДОСТИЖЕНИЯХ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ



ПОДРОБНЕЕ ОБ АГРО СЕРВИСАХ, ДОСТУПНЫХ УЖЕ СЕГОДНЯ НАШИМ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ



Подбор персонала



Телеветеринар



Подбор семян



Карта агротехнологий



Точное земледелие



Органическое
производство



Навигатор госуслуг



Мониторинг
рождения телят



Санитарный
контроль производства



Календарь с/х
мероприятий



Агротуризм



Телеагроном



Подбор средств
Защиты растений



Справочник
болезней растений



Учет животных.
RFID метки



Аренда земли

С КАКИМИ ВЫЗОВАМИ МЫ СТОЛКНУЛИСЬ ПРИ НАПОЛНЕНИИ ЭКОСИСТЕМЫ ПАРТНЁРСКИМИ АГРОСЕРВИСАМИ

На этапе разработки сервисов для фермеров:

1

«Зачем и для кого мы это делаем?» - глубокое погружение в жизнь и привычки, боли и проблемы фермера, чтобы создавать продукт, который поможет в его нелегком труде

2

Технологические компании, создающие сервисы нацелены на крупные агрохолдинги не рассчитывают на массовое производство доступных и недорогих коробочных продуктов для мелких фермеров. Такие сервисы сложно адаптировать и их необходимо трансформировать с учетом потребностей потребителей

3

Фермеры с недоверием относятся к сложным и дорогим приложениям, 90 % функционала им не требуется

4

«Сложности перевода» - 100 % тестирование идей, проведение пилотов, усовершенствования сервиса, до начала внедрения

5

«Учить, учить и учить» - необходимо проводить обучение, на всех уровнях, новые форматы, онлайн обучение

6

Продвижение – особый подход, медийность – большая проблема, продажи и маркетинг - чуждый навык

7

Думаем о сервисной поддержке, в том числе и в удаленных районах

СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ РАЗВИТИЯ ЭКОСИСТЕМЫ

1

Комплексный подход к оказанию информационно сервисной поддержки фермеров и всем кто заинтересован попробовать свои силы – «Цифровой проводник», логически выстроенный путь от идеи до успешного бизнеса, в который мы будем встраивать все технологические новинки и сервисы, помогающие агробизнесу выйти на достойный уровень

2

Школа фермеров

3

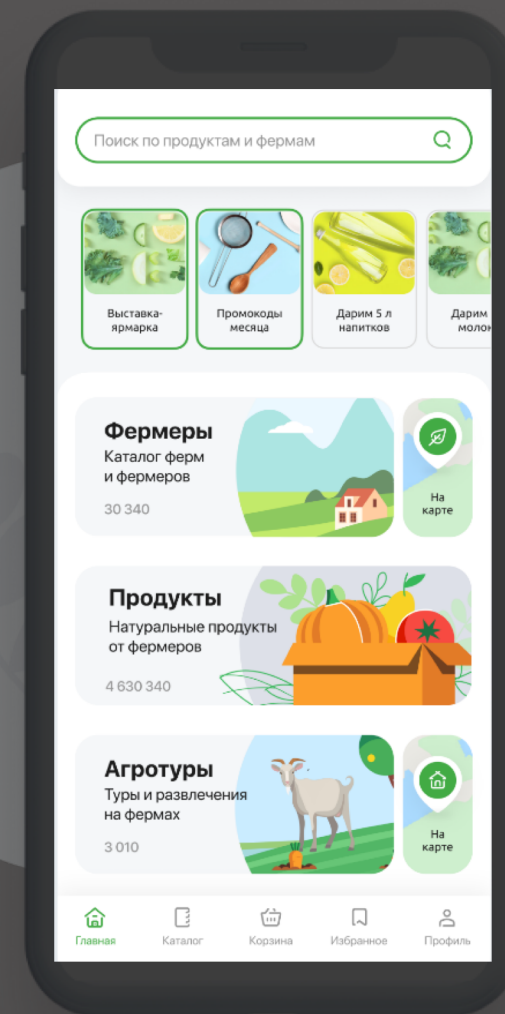
Новые сервисы для фермеров: в том числе проработка идеи создания Чат ботов,

4

Развитие и наполнение товарами Фермерского Маркетплейса – «Свое родное»

5

Развитие и цифровизация банковских и страховых продуктов и услуг от Россельхозбанка



ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

Задать вопросы и подробнее узнать о платформе:

РоссельхозБанк

Центр Развития Финансовых Технологий
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА

Любовь Любаева

LyubaevaLV@rshb.ru

+7 (495) 787-77-87 доб. 22-49

