



Высокотехнологичный проект крафтового сыроделия в Казахстане

Нагин Андрей, создатель и владелец
компании Stella Alpina

О компании

- Компания Stella Alpina - крупнейший в Казахстане производитель широкого ассортимента крафтовых сыров и кисломолочной продукции. Линейка наших продуктов включает сыры всех групп - свежие, рассольные, твердые сыры разной степени выдержки, сыры с плесенью, а также молоко и кисломолочную продукцию - кефир, йогурт, простокваша, сливки. Мы - самый успешный проект в этом сегменте по версии «Форбс Казахстан» в 2019 году. Мы работаем со всеми типами потребителей - от покупателей в нашем магазине до HoReCa. Под нашим патронажем развиваются проекты сыроварен в Казахстане, России, Украине, Беларуси.
- Всё, что мы производим в Stella Alpina, рождается из высококачественного молока с лучших ферм региона, без использования химии, консервантов, с единственной важной обработкой - обязательной пастеризацией сырья. Мы создали уникальное мультисортовое производство, сочетающее лучшие традиции мирового сыроделия и непрерывные разработки технологов Stella Alpina. Мы всегда имеем возможность предложить полный ассортимент изысканных выдержанных сыров, а также обеспечить ежедневную выработку сыров свежей группы. Производство сертифицировано по ЕАС, НАССР, Халал.



Наша история

- Владелец и создатель уникального проекта Stella Alpina - Андрей Нагин. В 2015 году занявшись сыроделием дома, начал изучать аутентичные сыры и выезжать в места их производства. Появилась идея разработать технологические процессы, позволяющие сохранить все лучшие традиции исторического сыроварения, но при этом привести их в соответствие с современными санитарно-гигиеническими нормами молокоперерабатывающих производств. Совместно с бизнес партнером - владельцем фермы в экологически чистом районе близ Алматы были разработаны процессы среднего производства полного цикла.
- Под проект, совместно с российской компанией «Молэксперт» (г. Барнаул), было разработано уникальное оборудование с высоким уровнем автоматизации, удовлетворяющее специфическим требованиям. Была продумана уникальная медиа-стратегия выхода на рынок, благодаря чему компания вышла на операционную окупаемость в кратчайшие сроки. Высокоэффективный проект является визитной карточкой и масштабируется в ближнем зарубежье. Неизменно проект вызывает высокий интерес в СМИ и у стратегических партнеров.
- С 2019 года в сотрудничестве с АТУ на предприятии проводятся практические занятия студентов профильной специальности и в формате дуального обучения. Лучшие выпускники специальности работают в компании технологами. Нагин А. В. входит в учебно методический совет и является членом попечительского совета АТУ. Проводятся профессиональная подготовка технологов молокоперерабатывающих предприятий.

Крафтовое производство, которое мы не хотели



- Это кастрюля дома и люди, заряженные только мечтой, а не знаниями.
 - Это ужасное качество, «авторские сыры» сомнительной безопасности, которые вообще нельзя употреблять.
 - Это фанатики, доказывающие, что пропавший сыр – это лучший модный сыр за границей, «это вы ничего не понимаете» (с).
 - Это нарушение всех санитарных норм.
 - Это бидоны молока, сыроварка в кредит на 100 литров, аффиная в холодильнике рядом с огурцами.
-
- Крафту учатся в ютубе и на онлайн-курсах, приглашают «итальянцев», едут в Европу и пытаются в домашних условиях неудачно применить этот опыт и продать это потребителю.
 - С крафтом невозможно планирование, компенсация пиков потребления и рост спроса.
 - Крафт это сплошные риски, работа наугад, нулевая аналитика.

Что мы решили делать, наши принципы

Обязательные условия ассортимента:

- наличие свежей группы (фермерский сыр - 3 суток, моцарелла - 2 суток, буррата -2 суток)
- наличие сыров длительной выдержки (до 2 лет)
- наличие сыров с белой и голубой плесенью
- Наличие сопутствующих продуктов важных для потребителя, хлеб, мясные деликатесы, десерты, кафетерий

Обязательные условия стратегии:

- Неизменные цены 3 года на всю продукцию
- Быстрый выход на самоокупаемость, развитие на собственные деньги
- Отказоустойчивое гибкое производство, позволяющее выполнять заказы любых объемов, давая максимальные гарантии партнерам
- Удобные гибкие форматы работы для партнеров
- Безоговорочная замена продукции при условии брака
- Работа на цельном молоке с «прямыми параметрами» фермы, отсутствие посторонних ингредиентов в продукте, создание продукта, подходящего всем слоям потребителей с пищевыми предпочтениями – vegetarian friendly, Халал, ЗОЖ, и т.п.
- Сертифицирование производства по существующим стандартам.



Как мы этого добиваемся



- Максимальная автоматизация и оптимизация процессов производства с сохранением всех традиций крафта, моделирование аутентичных условий вызревания сыров.
- Аналитика продаж, клиентских потребностей, логистики по доставке сырья и производства, аффилирования и хранения.
- Выработка максимально эффективных коммерческих сортов, программы сохранения продукта.
- Создание ассортимента сопутствующих продуктов высокого качества: хлеба, соусов, десертов, мясных деликатесов, напитков и т.п.
- Работа по повышению культуры потребления сыров и пищевых продуктов, проведение мероприятий, фестивалей, мастер-классов, работа с шефами ресторанов.
- Подготовка кадров, сотрудничество с учебными заведениями.
- Разработка новых видов сыров, КМП, участие в научных работах, научная капитализация бренда
- Проверка на практике эффективных и реально работающих кейсов для создания общей модели крафтового производства с целью масштабирования и адаптации под региональные и географические особенности
- Поиск эффективных моделей взаимодействия с крупным ритейлом, масс-маркетом, «магазинами у дома», «фермерскими магазинами», HoReCa
- Работа по консалтингу существующих производств, сервис по аналитике и созданию аналогичных производств по нашим моделям с нуля, масштабирование, франшиза, подготовка и обучение технологов крафтовых сыроварен и крупных производств
- Интегрирование опыта в комплексные проекты крупных масштабов.



Как выглядит успешный старт

Подготовка к коммерческому старту:

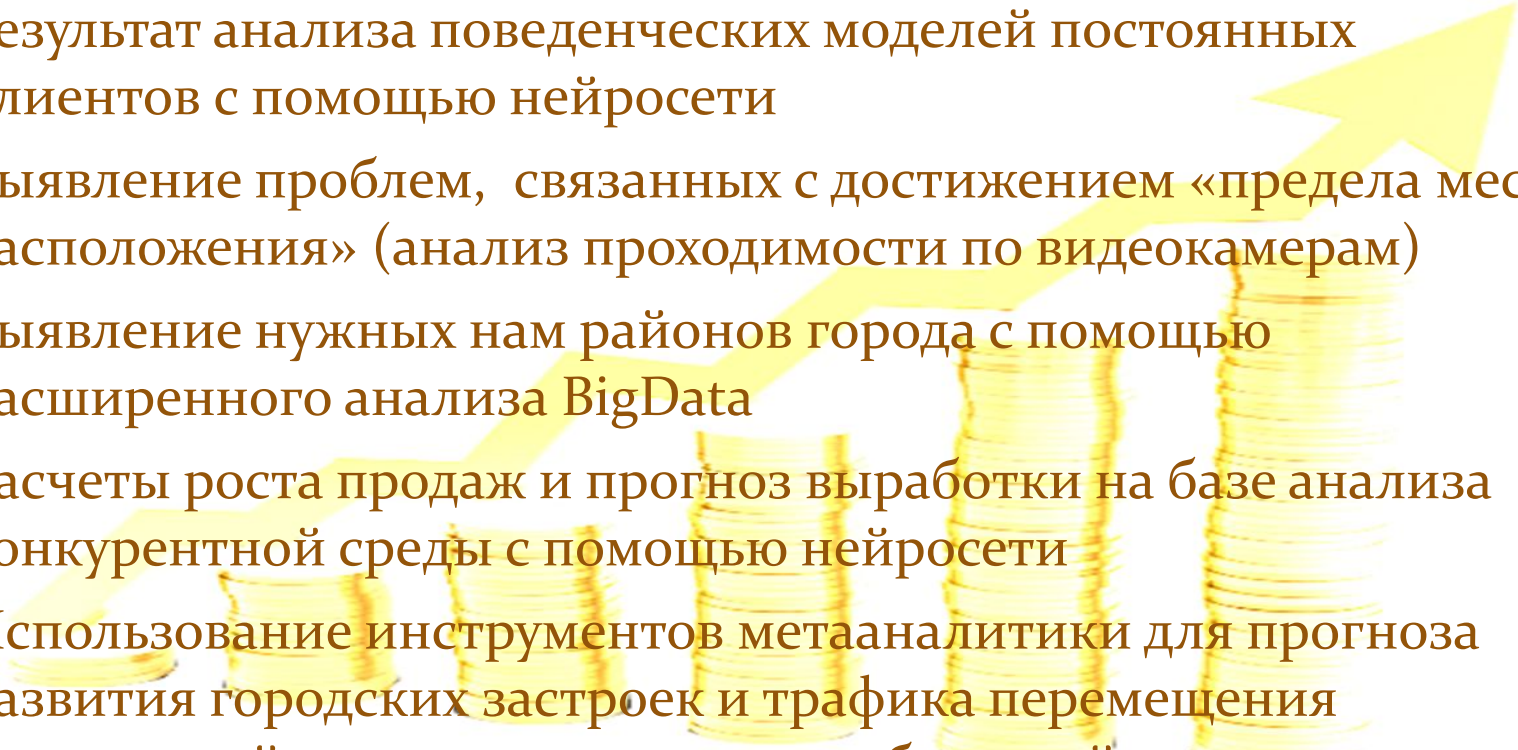
- Проведение аналитики рынка по региону и всей стране с Выработкой основного формата, стратегии выхода и медиа плана
- Подготовка производственной базы и создание собственных оптимизированных тех процессов производства, работа с фермой. Все в состоянии секретности.
- Создание торговой точки с теплым семейным дизайном, открытой кухней как дома, небольшое помещение, высокие посадочные места, расположение витрин, продуманное стратегическое расположение продукции на витринах.
- Формирование в соцсетях связи Личный бренд-продукт
- Работа в соцсетях по формированию пула «разогретых» потребителей
- «ручной таргетинг» потенциальных потребителей, угощения продукцией, создание продукта высокого качества но сложной доступности.
- Четкий выбор момента открытия на основе расширенной аналитики состояния проекта, установление прямой связи с личностным брендом.

Что за кулисами продаж, драйверы

Скрытые методы и стратегии работы:

- Работа с контрагентами, имеющими уже свою базу клиентов, привлекая их товар к продаже, автоматически получая рекламу на их подписчиков
- Подбор и установка торговой системы, камер слежения, системы финконтроля
- Персонализированный анализ покупателя через отслеживание чеков и посещений
- Создание внешне привлекательного места продаж и формирование правильного имиджа места (вывеска, название, акценты, дизайн)
- Регулярное присутствие владельца в магазине, личное участие в продажах, разборах претензий, консультаций.
- Семейный формат, присутствие членов семьи персонала, дети сотрудников работают летом на кухне и на производстве.
- Аналитика потребления, работа с архивными данными и прогнозы точной выработки объема продукции,
- Стратегия свежего продукта, он должен кончатся чуть быстрее чем торговый день
- Участие в ресторанных проектах, критике, тестах, приглашение известных поваров для мастер-классов, дней с шефами, автоматическое привлечение сегмента HoReCa и тп и тд.
- Проведение первого казахстанского фестиваля сыра CHEESEMAKER.KZ и фестиваля пиццы PIZZAMAKER.KZ
- Обязательное наличие товаров сопутствующих с сырам и работа по фудпэрингу с соусами, алкоголем, мясными деликатесами и десертами
- Кафетерий с продукцией по домашним рецептам, свежайшая выпечка, наличие блюд с сыром, соусы, здоровые продукты и тп

Как мы развиваемся

- Принятие решения о расширении офлайн-присутствия – результат анализа поведенческих моделей постоянных клиентов с помощью нейросети
 - Выявление проблем, связанных с достижением «предела места расположения» (анализ проходимости по видеокамерам)
 - Выявление нужных нам районов города с помощью расширенного анализа BigData
 - Расчеты роста продаж и прогноз выработки на базе анализа конкурентной среды с помощью нейросети
 - Использование инструментов метааналитики для прогноза развития городских застроек и трафика перемещения покупателей, прогноз платежеспособных районов города
- 

Лучше сразу делать правильно

- Эмоциональный переход из кастрюли в производство это часто провал или «беличье колесо» равно как и укрупнение текущего успешного производства
- Обязательно необходимо искать симбиоз между производством и аналитикой, и мы на практике доказали своим проектом и кейсами что это существенно сокращает затраты на старт и развитие.
- Затраты на аналитику и расчеты в десятки раз ниже потенциальных убытков и неправильного выбора стратегии и оборудования.
- Несмотря на небольшой и средний размер производства, автоматизированные процессы и оптимизация тех процессов серьезно влияют на качество, объемы выработки и ассортимент.
- Аналитика в процессе работы серьезно снижает брак, возвраты, перепроизводство, порчу продукции



Благодарю за внимание!

- Андрей Нагин +77772173555



- Magcheese

- StellaAlpinacheese

