Ореховое масло

Внутреннее производство в Кыргызстане

100 %-ное натуральное масло из плодов ореха грецкого. Получено способом холодного прессования. Рекомендуется использовать как приправу к салатам, для приготовления холодных соусов. Фасуется ОсОО Юг-Лес-Сервис под торговой маркой «Дары Леса» в бутылки ПЭТ емкостью 0,5 л. Стоимость 1л масла составляет $9.00.

Потенциал для продаж на Российском рынке

В Москве оптовой торговлей различными видами растительного масла занимаются около 300-350 компаний. Стремительно увеличивается количество предложений оливкового масла, наименее распространено соевое масло.

На рынке растительных масел в настоящее время доминирует продукция российских производителей (преимущественно из Центрально-Черноземного и Северо-Кавказского регионов), а также поставщиков из Аргентины, Украины и Испании (оливковое масло).

В сегменте масла грецкого ореха не было найдено компаний, которые производят либо имеют опыт продаж данного продукта. Лидирующие позиции по уникальным целебным маслам и продукту, наиболее приближенному к исследуемому, занимает масло кедрового ореха (например, компания «НПФ Кедр», Новосибирск). Структура этого сегмента рынка подвержена большим колебаниям, что объясняется относительно меньшим количеством предложений и «нераскрученностью продукта». Кедровое масло продается наразлив или в мелких (0.2) бутылочках как лечебный продукт в небольших секциях магазинов, зачастую соседствует с весовыми орехами, по цене, в среднем, $35-40/кг. По данным универсама «Фрунзенский» (С.Петребург) кедровое масло продается около 4 л за 2 недели. Обязательное наличие штрих-кодов на упаковке.

Вывод

Ореховое масло, равно и его полезные свойства, неизвестно

российским покупателям, что, в свою очередь, потребует существенных вложений в «раскрутку» данного продукта. В связи с очень малым количеством производства, а фактически, отсутствия на сегоднящний день промышленного производства как такового, рекомендуется разработать маркетинговую концепцию по продвижению данного продукта, пересмотреть размер упаковки в сторону уменьшения ее объема (примерром может послужить упаковка испанского масла оливкового), а также улучшения дизайна упаковки (возможно, с применением национальной атрибутики, как например, у продукции Бакай) и начинать организовывать и отрабатывать дистрибьюцию в г.Бишкек. При отработке технологического процесса и увеличения количества производимого продукта, вполне вероятен успех на Европейских рынках (Швейцария, Германия, Англия), где ореховое масло и его целебные свойства более известны и востребованы. Цена орехового масла на сегодняшний день вполне конкурентноспособная и имеется еще запас для ее повышения с целью развития данного продукта.