



Ведение посреднического бизнеса требует минимальных капиталовложений. Начинающий предприниматель должен быть способным много анализировать и иметь организаторские навыки. Если у вас это есть, можете продолжать читать нашу сегодняшнюю публикацию.

Посреднический бизнес в сфере сельского хозяйства – это поиск выгодного предложения по продаже той или иной продукции, а также поиск потенциального покупателя. Объемы прибыли определяются комиссионными вознаграждениями, которые заранее указываются в условиях договора.



Если живое общение, постоянные поездки и прочие нюансы подобной деятельности не для вас – переходите на сайт <https://tradomatic.io>. Там есть все необходимое как для начинающих, так и профессиональных зерновых трейдеров. Также эта площадка

предназначена для непосредственной продажи зерна. Если вы выращиваете продукцию и не знаете, куда ее продать – маркетплейс будет как никогда кстати.

Организация бизнеса

Начать рекомендуем с покупки собственного легкового автомобиля. Это будет самое серьезное капиталовложение. Без личного транспорта ездить и договариваться о сделке крайне неудобно. Вторичный рынок всегда содержит большое количество интересных предложений.

Таким образом вы минимизируете потери времени и сможете быстрее добираться до потенциальных продавцов с покупателями. Поверьте, первая удачная сделка, и вы полностью отобьете свою инвестицию.



Итак, будем считать, что автомобиль уже у вас есть. Теперь самое время выбрать сельскохозяйственную продукцию, которой вы будете заниматься. Это могут быть зерновые культуры, подсолнух, сахар и вообще что угодно. Прописываем свой выбор в

бизнес-плане.

Определились? Хорошо, теперь начинаем искать производителей в своем и соседних регионах. В случае с соседними регионами, чтобы не терять время и деньги на бензин напрасно, необходимо договариваться о крупных объемах. Иначе вы просто не сможете отбить свои вложения. Как вариант: включите все транспортные расходы в итоговую стоимость партии.

Закупка зерна для последующей перепродажи

Начинающий предприниматель поначалу должен ориентироваться на небольшие фермерские хозяйства. Обычно они не предъявляют никаких условий по продолжительности хранения, а также продают свою продукцию по минимальной стоимости.

Старайтесь сразу работать на свою репутацию. Прежде чем предлагать покупателю продукцию, проверьте ее на заявленный уровень качества в ближайшем элеваторе. В будущем такой подход позволит вам завоевать уважение постоянных клиентов, и все останутся довольными.

Когда результаты проверки будут у вас на руках, можете приступать к поискам клиентов. Важно, чтобы покупателя удовлетворяли характеристики продукции. Только после этого можно оформлять сделку. Каждый пункт и нюанс следует прописать в условиях агентского договора. Чтобы составить договор, постарайтесь найти опытного юриста.



Стоимость покупки и продажи может отличаться всего на 1 рубль за 1 килограмм. Но если вы сможете найти клиента на партию в объеме 100 000 килограмм, то сможете на ровном месте заработать 100 000 рублей. Две хорошие сделки за один месяц, и за эти деньги можно жить очень достойно.

Посреднический бизнес предусматривает возможности для дальнейшего расширения. Конечно, уровень конкуренции высокий, и многие производители уже давно сотрудничают с проверенными посредниками. Но посмотрите, сколько объявлений можно найти в Интернете! Проверьте сами, и вы убедитесь: источник возможностей просто неисчерпаемый. Желаем вам успешного развития бизнеса и побольше постоянных клиентов!