INB

РУАНДА – НОВАЯ ТОЧКА РОСТА ДЛЯ АРБИТРАЖА

Как INB.bio открывает перспективный рынок для партнеров

РУАНДА – ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

НАСЕЛЕНИЕ
13,25 млн
Ежегодный рост 2,3%

СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ
19,7 лет
60% жителей моложе 35 лет

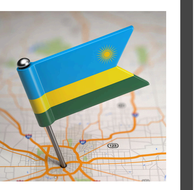
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ЖИЗНИ
69,6 лет
+5 лет за 10 лет

ЯЗЫКИ

- 99,4% Киньяруанда
- 14,7% английский
- 11,4% французский

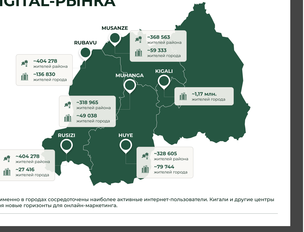
РЕЛИГИЯ

- 49,5% протестанты
- 43,7% католики
- 4,73% мусульмане



УРБАНИЗАЦИЯ В РУАНДЕ: ПОТЕНЦИАЛ ГОРОДСКОГО DIGITAL-РЫНКА

27,9% населения живет в городах
это около 3,7 млн человек



- Несмотря на невысокий уровень урбанизации (27,9%), именно в городах сосредоточены наиболее активные интернет-пользователи. Кигали и другие центры становятся драйверами цифровой экономики, открывая новые горизонты для онлайн-маркетинга.

ИНТЕРНЕТ И СОЦСЕТИ В РУАНДЕ: РАСТУЩИЙ DIGITAL-РЫНОК

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

Общее число пользователей: 930 тыс. (6,5% населения)

- **1,51 млн (10,5%)** основная аудитория: 18-34 (61,9% мужчины, 38,1% женщины)
- **452 тыс. (3,1%)** гендерность среди молодежи (60,8% мужчины, 39,2% женщины)
- **470 тыс. (3,3%)** профессиональная платформа

ПРОНИКНОВЕНИЕ ИНТЕРНЕТА
30,5%
4,25 млн пользователей

МОБИЛЬНЫЕ ПОДКЛЮЧЕНИЯ
14+ млн SIM-карт
более 100% проникновения

- Digital-аудитория Руанды активно растет. Высокий уровень мобильных подключений и рост соцсетей создают перспективы для таргетированной рекламы и digital-маркетинга.

PESTEL-АНАЛИЗ РУАНДЫ: КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

ПОЛИТИКА
Стабильное управление способствует инвестициям, но авторитаризм, и региональная напряженность требует внимательности.

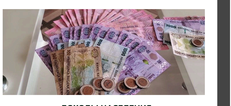
ЭКОНОМИКА
Страна демонстрирует рост, но уровень бедности остается высоким. Ограниченности в развивающихся секторах.

СОЦИУМ
Молодое население – ресурс для рабочей силы, но необходимы рабочие места.

ТЕХНОЛОГИИ
Высокий уровень мобильных подключений, рост инвестиций в цифровизацию.

ЭКОЛОГИЯ
Активная политика устойчивого развития, потенциал экотуризма.

ПРАВО
Упрощение регистрации бизнеса, защита интеллектуальной собственности.



ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ

- 57% горожан зарабатывают менее 164$ в месяц
- 30% средний доход 164–410$
- 11% высокий доход 410$ и выше

- Руанда – перспективный рынок с быстро растущей экономикой, молодой аудиторией и цифровым потенциалом. Успех зависит от гибкой ценовой стратегии и фокусирования на платежеспособные регионы.

РЫНОК ПИЩЕВЫХ ДОБАВОК В РУАНДЕ: АССОРТИМЕНТ, РЕГУЛЯЦИЯ И КАНАЛЫ ПРОДАЖ

АССОРТИМЕНТ

Доступны витамины, минералы, белки и растительные добавки. Локальные бренды, такие как HACALL, выходят на рынок.

РЕГУЛИРОВАНИЕ

Руандийское FDA контролирует качество и безопасность пищевых добавок. Производители должны соблюдать строгие стандарты.

ПРОДАЖИ

Лицензированные магазины в Кигали (например, AYUSH Rwanda Ltd).

Онлайн-платформы (marketplace и др.).

ЦЕНЫ

Стоимость зависит от бренда. Например, Lean Sculpt – ~45,6$ (RWF 50,500).

- Рынок пищевых добавок в Руанде развивается, но конкуренция низкая, особенно в онлайн-продажах. Facebook чаты используется, что открывает возможности для цифрового продвижения.

КОНКУРЕНТЫ РЫНКА ПИЩЕВЫХ ДОБАВОК В РУАНДЕ

- **AYUSH RWANDA LTD** — розничная торговля, офлайн-продажи
- **AIM GLOBAL RWANDA LTD** — прямые продажи, сетевой маркетинг
- **FOREVER LIVING PRODUCTS RWANDA LTD** — MLM, широкий ассортимент
- **DYNAPHARM LTD** — фармацевтические магазины, индивидуальные продажи
- **TREVO RWANDA LTD** — фокус на сетевой маркетинг
- **HEALTHY FOOD & FEED COMPANY LTD (HFC LTD)** — производство продуктов питания и кормов, онлайн-продажи

- Традиционные методы продаж (офлайн и сетевой маркетинг) доминируют. Онлайн-продажи развиты слабо, что создает возможности для цифрового продвижения и e-commerce решений.

SWOT-АНАЛИЗ - INB.BIO В РУАНДЕ

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:

ОПЛАТА ПРИ ДОСТАВКЕ
соответствует местным платежным привычкам.

СОЦСЕТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДАЖ
активная аудитория Facebook (3,3 млн+ пользователей).

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ:

НИЗКАЯ ПОКУПАТЕЛЬНАЯ СПОСОБНОСТЬ
ограничивает продажи премиум продукции.

ЛОГИСТИКА
сложности с доставкой за пределами Кигали.

БЮРОКРАТИЯ
сложный процесс регистрации в FDA Руанды.

ВОЗМОЖНОСТИ:

РАСТУЩИЙ ИНТЕРЕС К ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ
особенно среди среднего класса.

РАЗВИТИЕ E-COMMERCE
новые каналы продаж и удержания клиентов.

НИЗКОЕ РАЗНООБРАЗИЕ ПРОДУКТОВ
возможность внедрять новые форматы (стики, пакетики).

ПАРТНЁРСТВА
сотрудничество с аптеками и службами доставки.

РИСКИ:

КОНКУРЕНЦИЯ
сильные игроки с доверительной клиентской базой (MLM, локальные компании).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ
покупатели могут отказать приобрести товарам первой необходимости.

РЕГУЛЯТОРНЫЕ БАРЬЕРЫ
возможные задержки в регистрации.

ПЕРСПЕКТИВЫ INB.BIO НА РЫНКЕ РУАНДЫ

КЛЮЧЕВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ INB.BIO:

- Прямой и удобный для потребителей формат оплаты при доставке
- Активная аудитория в социальных сетях (особенно Facebook и Messenger)
- Быстро развивающаяся цифровая инфраструктура и мобильная инфраструктура
- Уже сформированная ниша активных продавцов добавок, подтверждающая интерес к категории

РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ УСПЕШНОГО ЗАПУСКА:

INB.bio следует делать ставку на доступные форматы продуктов, а также развивать стратегии удержания клиентов: стимулирование повторных заказов через колл-центр, локализованный контент, партнёрства с аптеками и службами доставки.

- Рынок Руанды — это развивающееся, но перспективное направление для INB.bio, особенно в городах с более высоким уровнем доходов и интересом к здоровью, таких как Кигали и Музанзе. Несмотря на ограничения, связанные с низкой покупательной способностью населения, существует ощутимый спрос на доступные и качественные пищевые добавки.