

FreshFood

Цени свое время. Питайся вкусно.

20.35 **20.35**
УНИВЕРСИТЕТ НАЦИОНАЛЬНАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ
ИНИЦИАТИВА



открытые
инновации
СТАРТАП-СТУДИЯ





ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



Студенты (315 чел./день)



Преподаватели (30 чел./день)



Гости университета (40 чел./день)



ПРОБЛЕМА

1. Заказ доставки еды, но минус заключается в ожидании, качестве еды и важность в том чтобы заказать от определенной суммы
2. Поход в ближайшее кафе, минус в его далеком расположении от корпуса
3. Поход в ресторан, который находится рядом с корпусом, минус в высокой цене, которую не каждый студент готов себе позволить

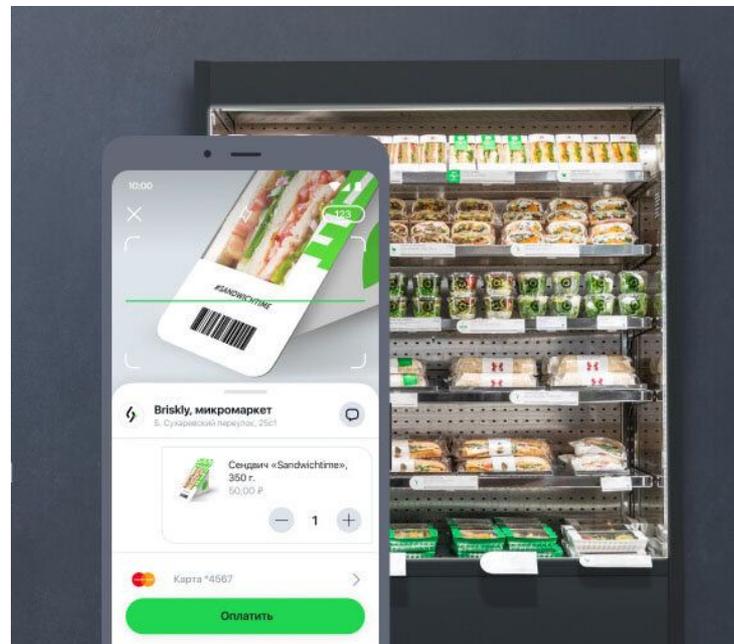




РЕШЕНИЕ

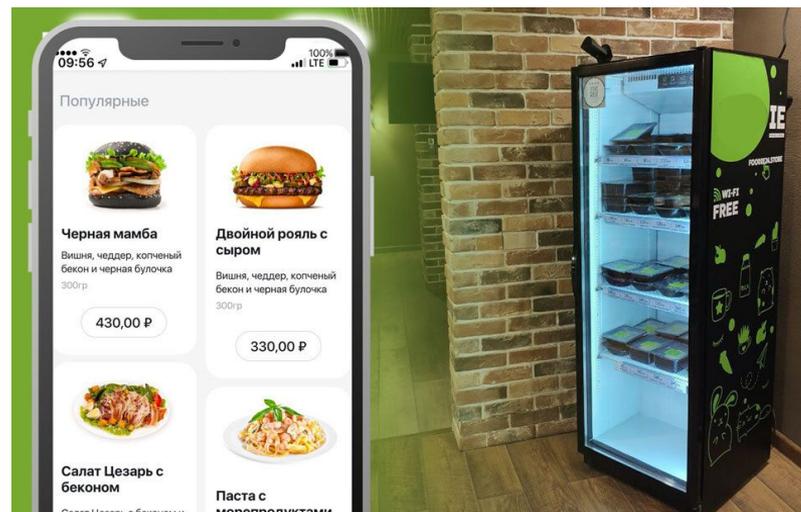
Организация пункта общественного питания без продавца, используя аналитику, предпочтения клиентов с помощью чат-ботов или приложения. С наличием удобного места для употребления и дальнейшей утилизации

Кроме того, эти машины могут предоставлять персонализированные возможности: от рекомендаций по продуктам до индивидуальных предложений и рекламных акций, адаптированных к индивидуальным предпочтениям.



ЦЕННОСТЬ, ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Мы команда Fresh Food помогаем студентам и сотрудникам, гостям университета в ситуации отсутствия кафе около корпусов решить проблему питания с помощью микромаркетов получать качественную еду быстро и по доступной цене



РЫНОК

Студенты		Преподаватели и Гости	
пн	330	пн	100
вт	315	вт	120
ср	315	ср	110
чт	270	чт	111
пт	435	пт	80
сб	195	сб	50
Макс	435	Макс	120
Срзнач	315	Срзнач	95
Емкость рынка = 60%			

- Мы работаем на рынке B2C (есть возможность рассмотреть B2B на будущее, при продаже офисам/организациям готового решения)
- Наша ЦА - это студенты 1-4 курса, также сотрудники и гости
- Прогнозируемый доход из расчета 200 рабочих дней: 5 200 000 рублей в год
- Обеденный час (с 12:00 - 16:00) 25 человек в час:
Студенты $200 \text{ руб} * 15 \text{ чел} * 4 \text{ часа} = 12 \text{ 000 руб}$
Преподаватели/гости $350 \text{ руб} * 10 \text{ чел} * 4 \text{ часа} = 14 \text{ 000 руб}$

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

- Мы будем закупать готовую еду у поставщиков + покупка микромаркета
- Наша деятельность работа с ассортиментом и обслуживанием, предзаказы и др
- Продажи в микромаркете - средняя наценка на оптовую закупку 100%
- Дополнительно заработок на организации поставок готовой еды на мероприятия в корпус, предзаказы



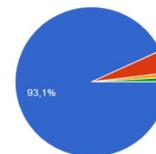
ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

- База данных на приобретение микромаркета: 5 компаний и 9 моделей
- База данных с потенциальными поставщиками: 22 компании
- Проведенное исследование о потребностях студентов и преподавателей в питании

Хотели бы вы покупать еду в корпусе?

102 ответа

[Копировать](#)

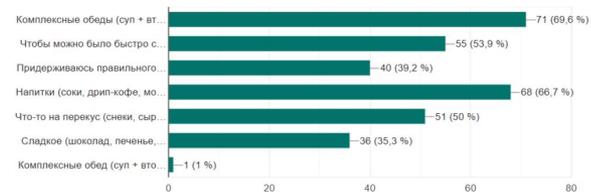


● Да
● Нет
● Может быть, но можно ли спрашивать о будущем?
● Периодически

Какую еду вы предпочтете?

102 ответа

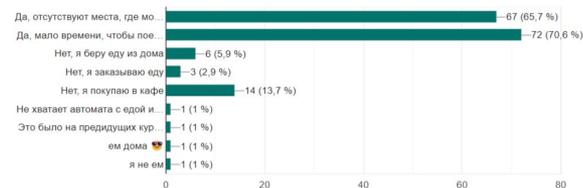
[Копировать](#)



Возникли ли у вас проблемы с покупкой еды во время учебы?

102 ответа

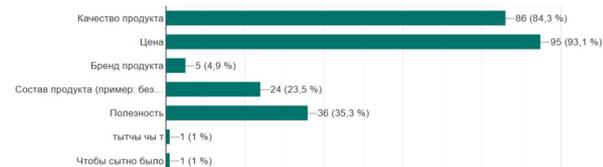
[Копировать](#)



Что для вас важно при покупке еды?

102 ответа

[Копировать](#)



КОМАНДА СТАРТАПА

РОЛЬ	ФАМИЛИЯ ИМЯ	ФОТО
ЛИДЕР (СЕО)	Звидрина Александра	
ТЕХНОЛОГ, РАЗРАБОТЧИК (СТО)	Ницевич Юлия	
МАРКЕТОЛОГ (СМО)	Ким Виктория	
ЛОГИСТ	Шевлякова Екатерина	



ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

- Планы развития, основные укрупненные задачи
 - 1) Написание гранта
 - 2) Покупка микромаркета, его установка и закупка готовой еды
 - 3) Масштабирование: установка микромаркетов в других учебных корпусах
 - 4) Выход на новые рынки (офисы, аэропорты, вокзалы и тд)
- план-график на ближайшие 2-4 недели

ЧТО ДЕЛАЕМ	СРОК	ОТВЕТСТВЕННЫЙ
Составление ассортиментной матрицы	1 неделя	Ницевич Юлия
Прописание маркетинговой стратегии	2 неделя	Ким Виктория
Составление прайс листа на 1 месяц	1 неделя	Шевлякова Екатерина



КОНТАКТЫ ЛИДЕРА



Вконтакте



Телеграм