

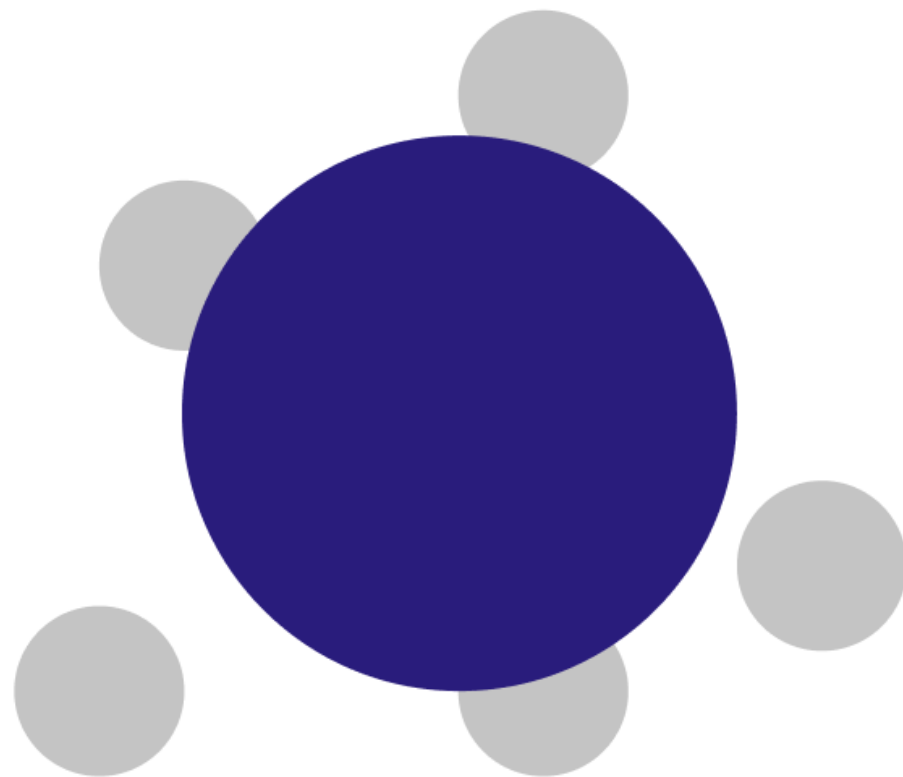
**Разработка
предпринимательского
проекта по созданию сервиса
бронирования для сферы
общественного питания**

Группа УБ 18-2

Пономарев Александр

Буйлов Дмитрий

Руководитель кэн, доцент департамента
менеджмента, руководитель Магистерской
школы К.А. Аленина



Актуальность



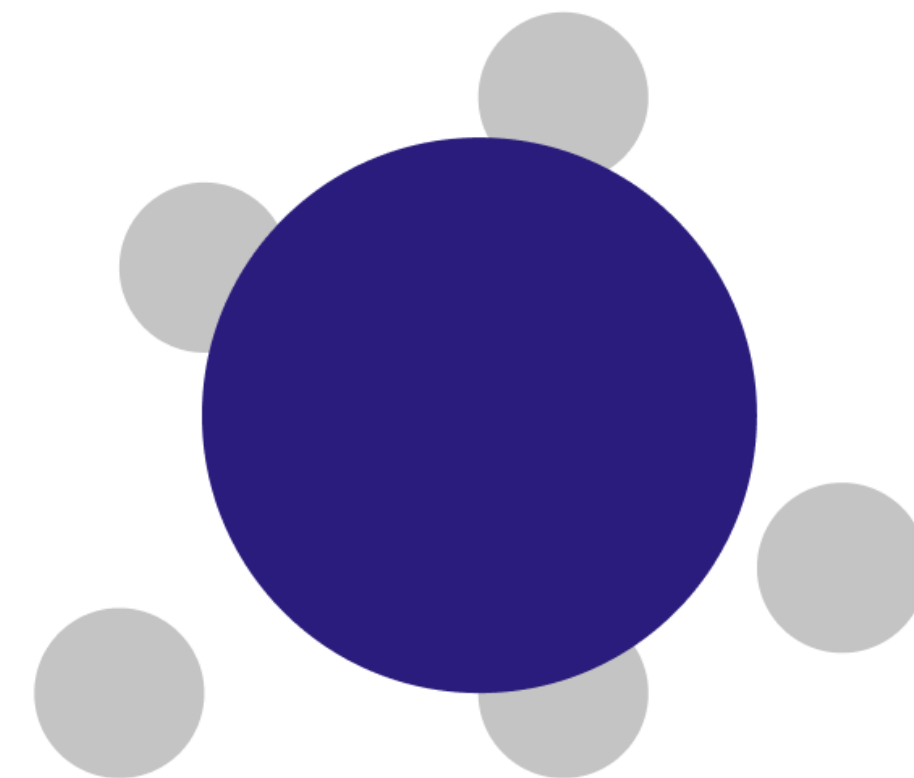
Ресторанный рынок
1,87 трлн рублей



Поведение потребителей



Цифровизация

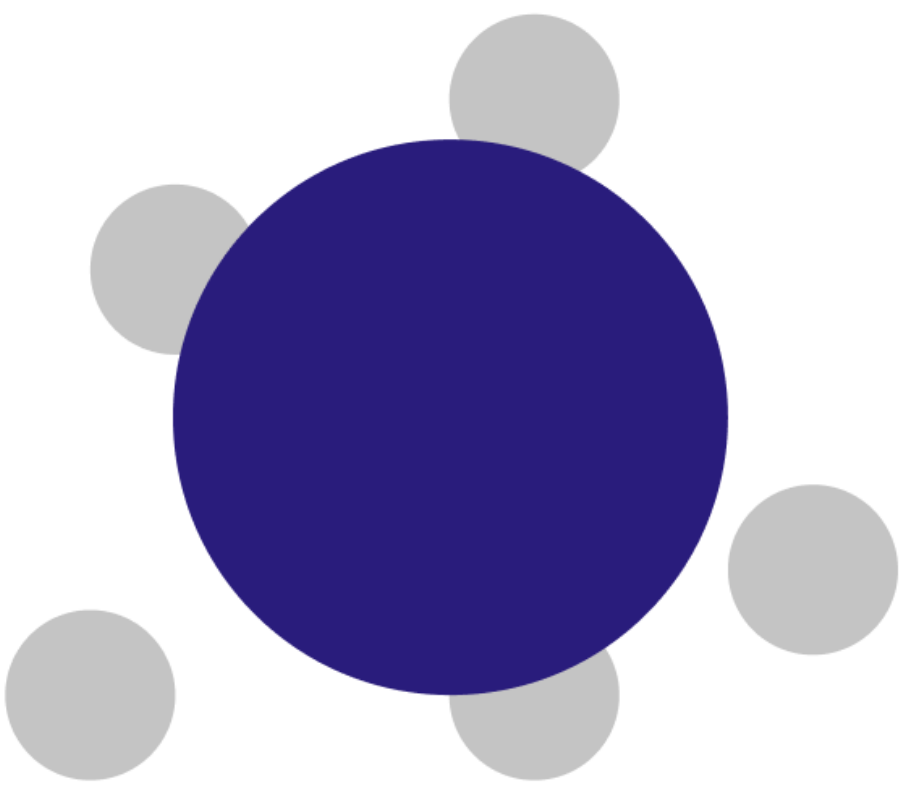


Цель: разработать проект по созданию сервиса бронирования столов и посадочных мест в заведениях общественного питания



Объект: бизнес-процесс бронирования столов в заведениях

Предмет: совокупность факторов и условий, влияющих на бизнес-процесс бронирования

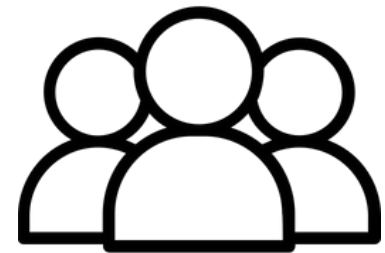


Задачи

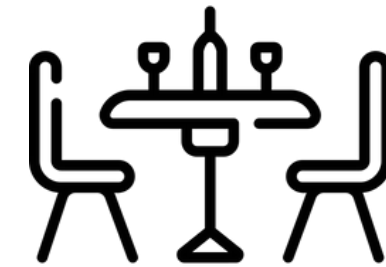
- Рассмотреть основные аспекты теории включающие в себя: проект, проектную методологию, разработка ПО, стартап
- Изучить методики управления проектами и разработки продукта
- Исследовать тенденции развития рынка ресторанного бизнеса
- Проанализировать бизнес-процесс бронирования в ресторанах
- Проанализировать основные конкурентные сервисы
- Описать пользовательский путь бронирования
- Сформировать рекомендации по методологии разработки, функционалу MVP, составу команды
- Разработать бизнес и финансовую модели

Стартап

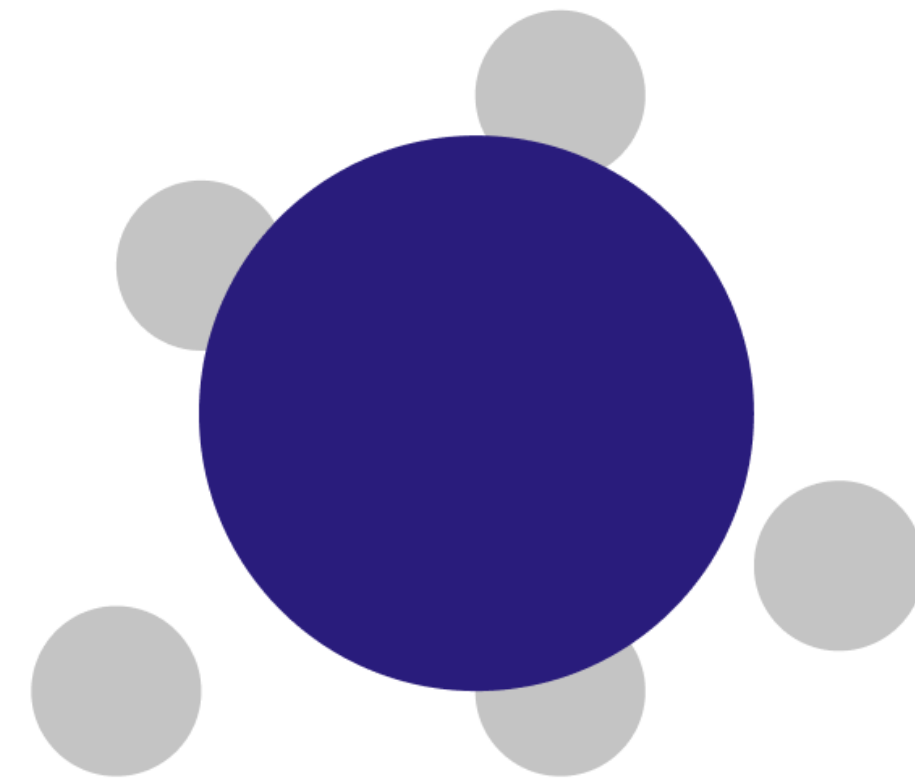
- Новая и уникальная идея для бизнеса
- Эффективная стратегия продвижения
- Четкое понимание стейкхолдеров



Потенциальные
пользователи

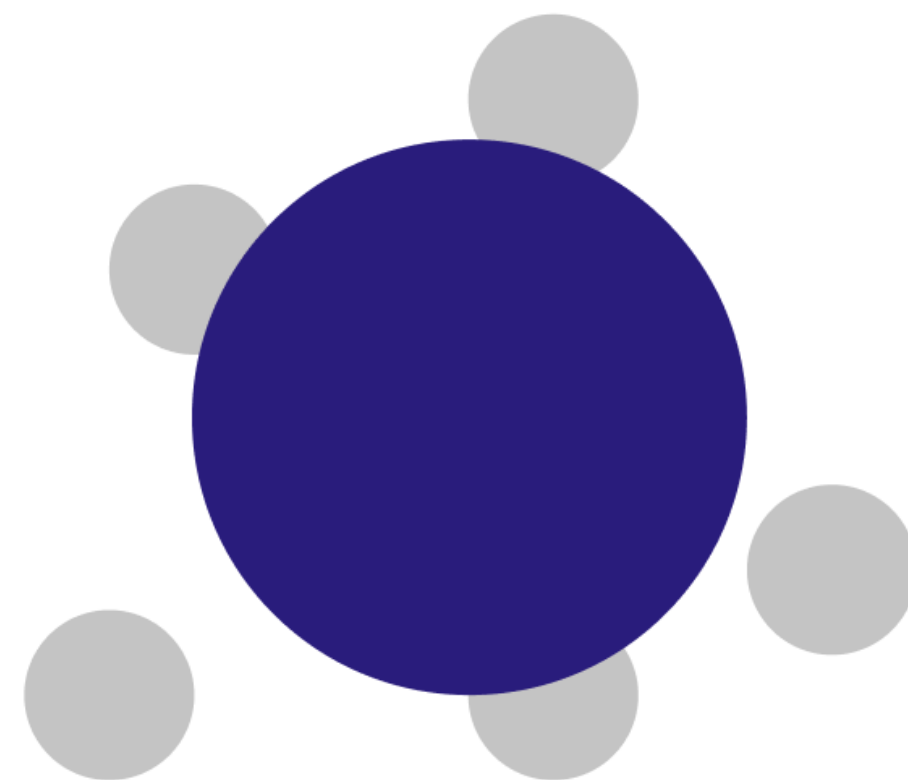


Заведения
общепита



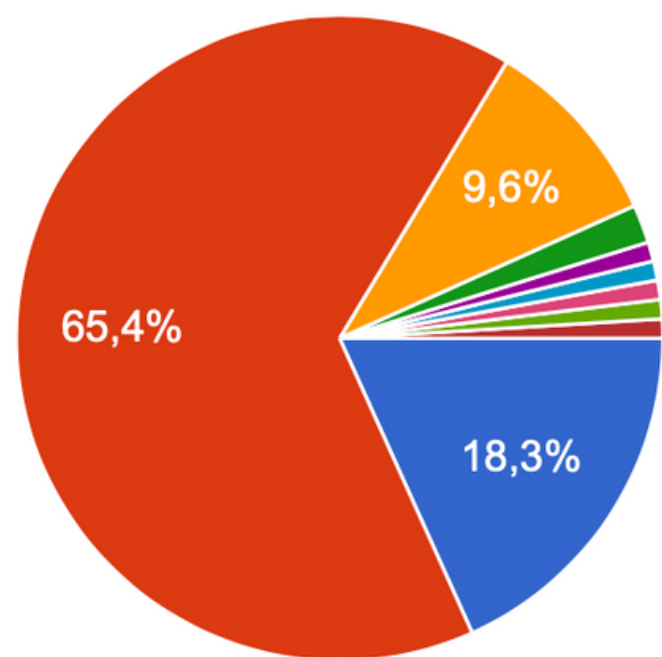
Интервью с рестораторами и работникам заведений

- Каким образом осуществляется бронирование?
- Какие сложности возникали?
- По какому принципу распределяются столы?



Анкетирование потенциальных пользователей

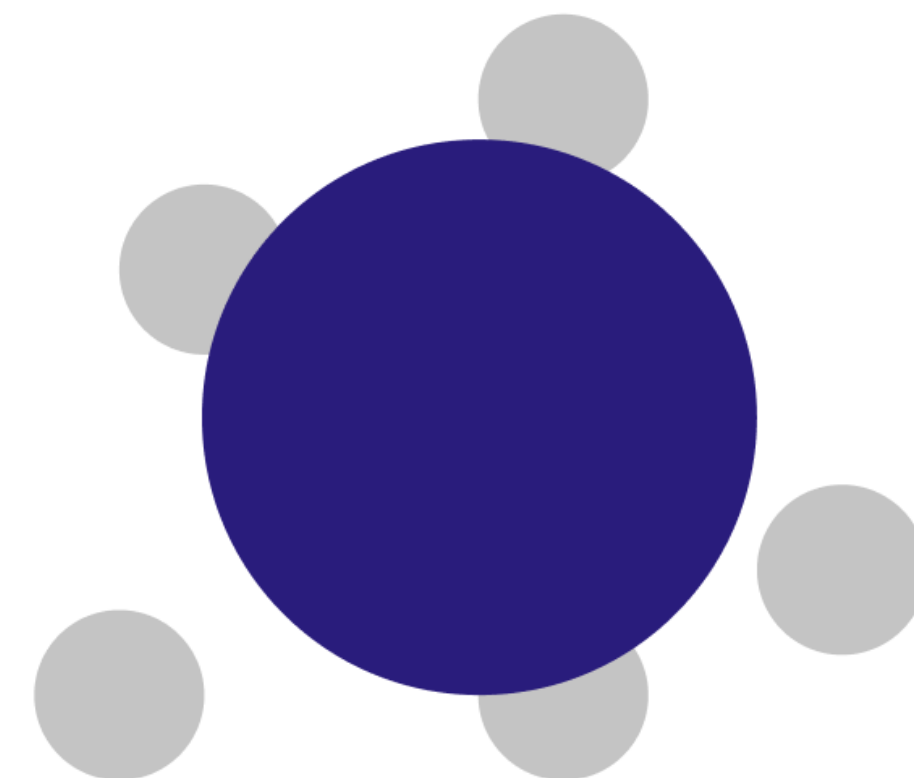
Случались ли трудности при бронировании?



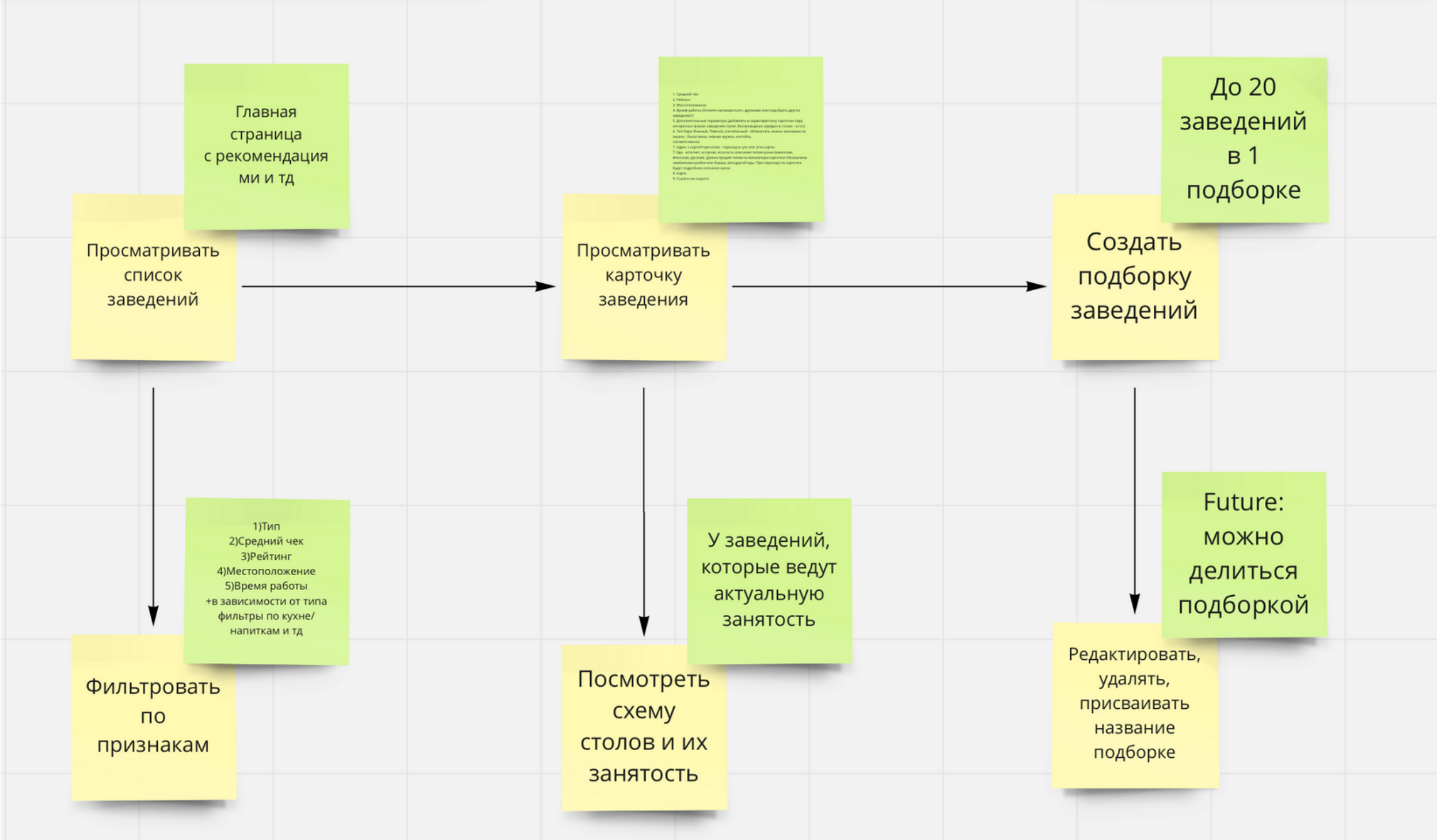
- Нет, всегда без проблем бронирую столик на выходные в понедельник...
- Да, случилось такое, что мест не было
- Да, не брали трубку / не отвечали на звонки
- Да, забронировали как-то столик, а потом оказалось, что не бронировали
- меня везде ждут
- было такое, приходилось увольняться
- Нет, потому что не бронирую!!!!
- не бронирую?
- Не бронирую

"Наверное неплохо было бы чтобы это можно было сделать самостоятельно, без звонков и писем..."

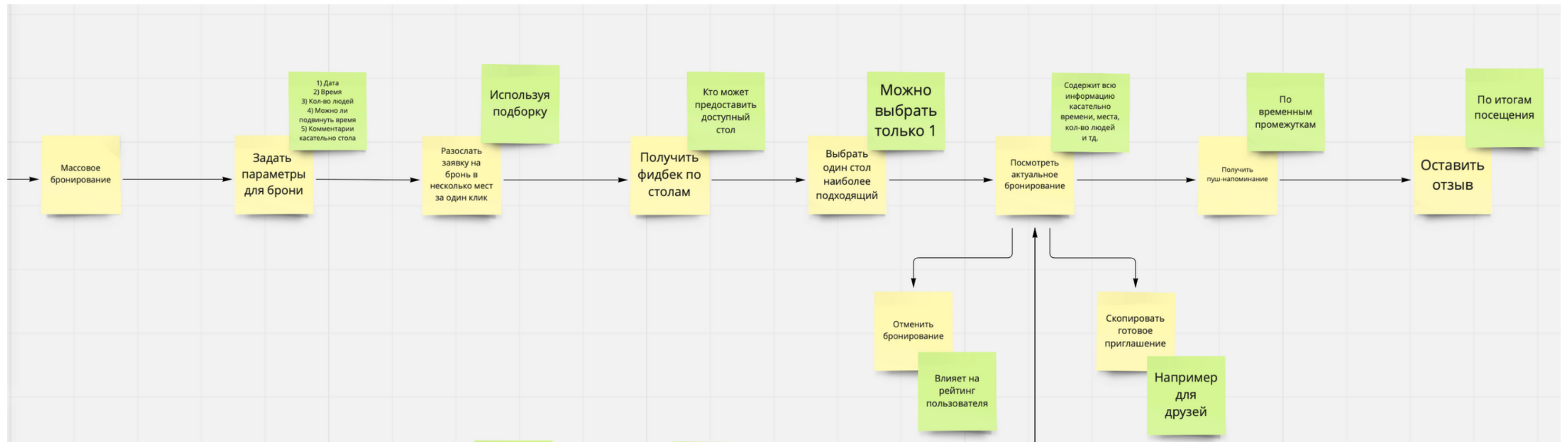
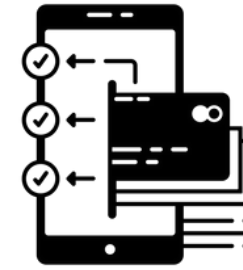
"Сделать онлайн платформу для бронирования мест (универсальную)..."



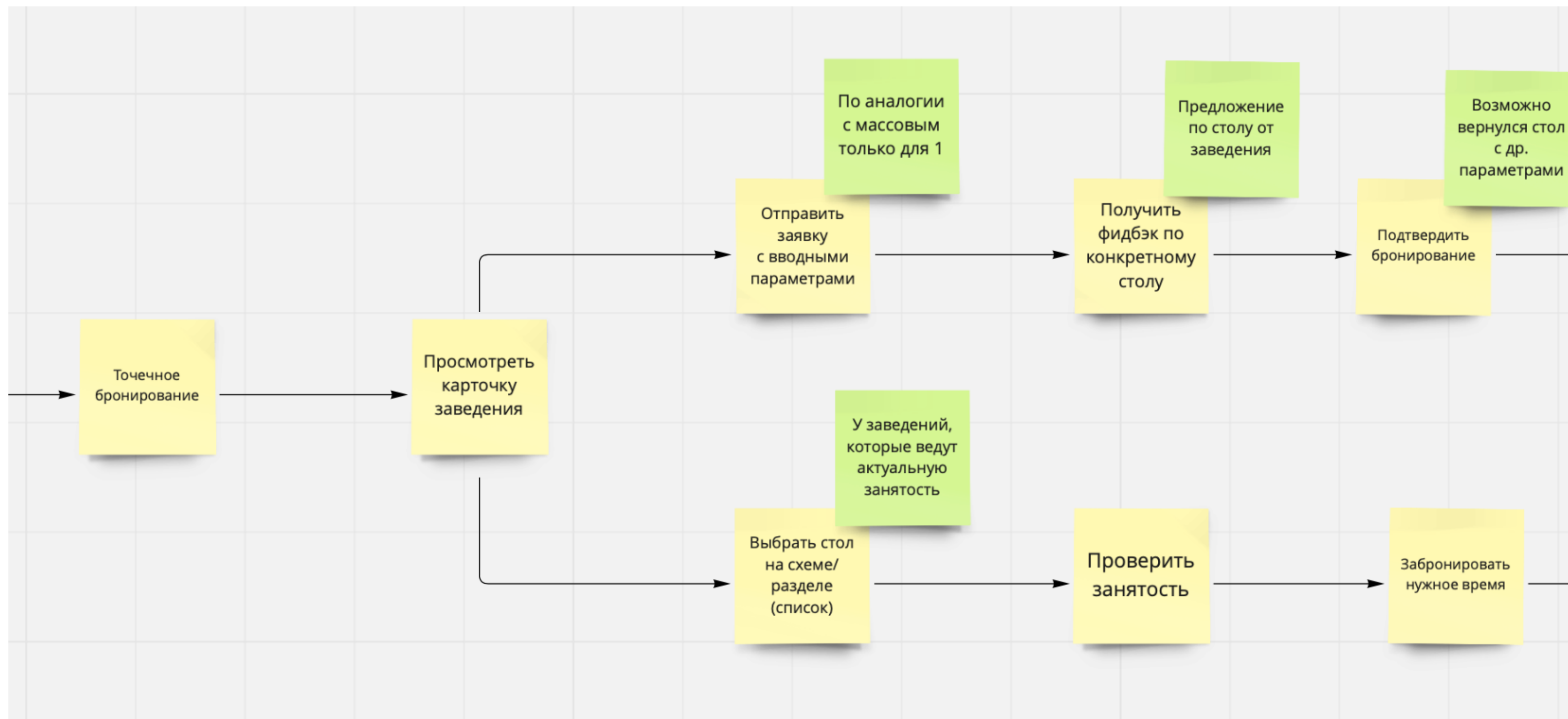
Функциональные требования для MVP



Массовое бронирование



Точечное бронирование



Конкуренты

Название	Сайт	Работают в Перми	Приложение	Оценка	Оплата (для ресторанов)	Краткое описание	Фишки	Минусы
Томесто	https://tomesto.ru/perm	+	-	-	10% от чека клиента	Сервис, который содержит набор ресторанов, доступных для бронирования	Показывается средний чек, акции, события, заведения рядом, фильтры, бонусы за бронирование	Не актуализирована база заведений
Афиша.Рестораны	https://www.afisha.ru/msk/restaurants/	+	+	4,7	неизвестно	Сервис, который содержит набор ресторанов, доступных для бронирования	Показывается средний чек, акции, заведения рядом, отзывы, похожие заведения, рейтинг заведений, подборки, статьи	Нет подключенных Пермских ресторанов
Ресторатинг	https://www.restorating.ru/spb	-	+	3,6	неизвестно	Сервис, который содержит набор ресторанов, доступных для бронирования	Показывается средний чек, акции, заведения рядом, отзывы, похожие заведения, рейтинг заведений, подборки, новые места	Всего в 4 городах. Приложение работает только на рынок СПб

Бизнес-модель

Ключевые партнеры Заведения общественного питания: рестораны, бары, кофейни, коворкинги	Ключевые виды деятельности Разработка сервиса для бронирования столов в заведениях: <ul style="list-style-type: none">• Приложение для посетителей• WEB-сервис для ресторанов Развитие и улучшение продукта	Ценностное предложение B2C Удобный и быстрый поиск столов в заведениях общественного питания B2B Удобный сервис для учета столов и клиентской базы	Взаимоотношения с клиентами: Индивидуальная работа с клиентом Ежедневный сбор обратной связи от пользователей Техническая поддержка 24/7	Потребительские сегменты Люди, имеющие доступ к интернету с телефона или ноутбука, посещающие заведения общественного питания, в которых предусмотрено бронирование столиков
	Ключевые ресурсы: Команда, инвестиции		Каналы коммуникаций и сбыта Реклама в соц. сетях (блогеры, обозреватели) Продвижение через рестораны Контекстная реклама	
Структура издержек Заработная плата разработчиков, реклама, покупка лицензий и поддержка серверов		Потоки поступления доходов: 10% от чека каждого привлеченного лида в заведение		

Финансовая модель

TAM	20 000 000 ₪
SAM	8 000 000 ₪
SOM	1 200 000 ₪

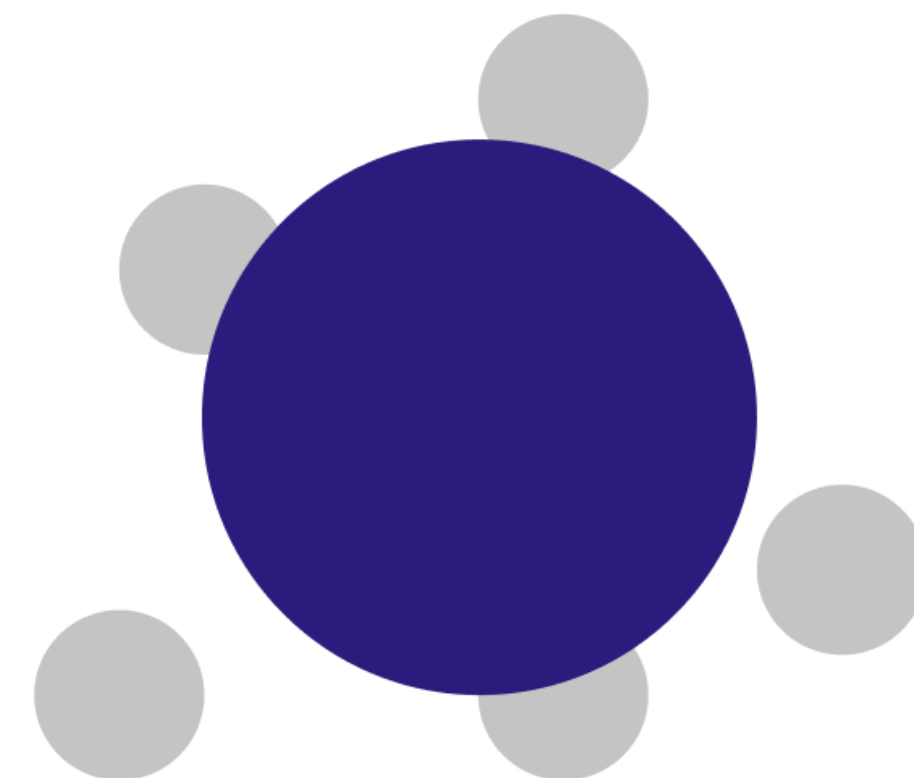
Финансовая модель

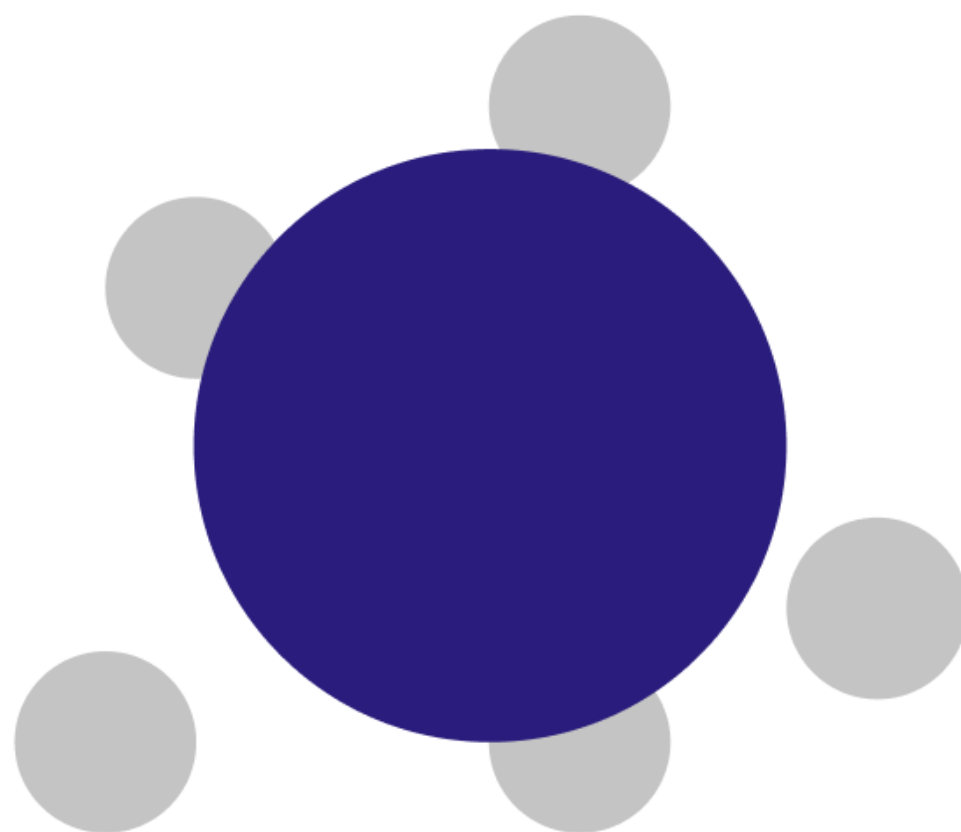
Маркетинг и реклама	р.70 000	в месяц
Посев - контекстная реклама	р.20 000	
Блогеры	р.50 000	
Персонал	р.797 500	в месяц
Бэк + web	р.200 000	
Swift + kotlin	р.150 000	
Продуктовый менеджер	р.100 000	
Проектный менеджер	р.100 000	
Размер налога на ФОТ	45,0%	
Сумма налога на ФОТ	р.247 500	
Техническое обслуживание	р.120 000	в месяц
Аренда сервера	р.50 000	
Оплата лицензий	р.70 000	
Итого	р.987 500	в месяц
Разовые затраты на маркетинг	р.250 000	
Разовые инвестиции	р.2 225 000	

Срок окупаемости - 10,5 мес

Точка безубыточности - 987 500

267 бронирований в день - 1500
средний чек





Стомил