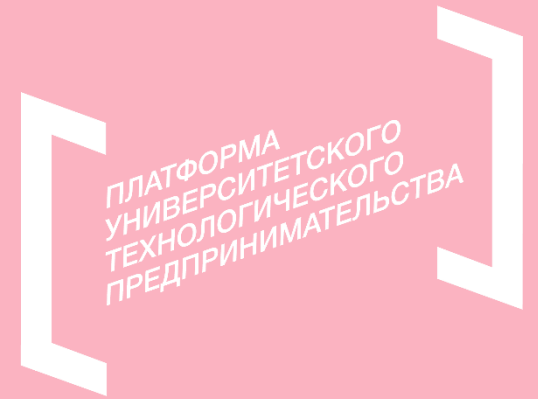


RestOnline

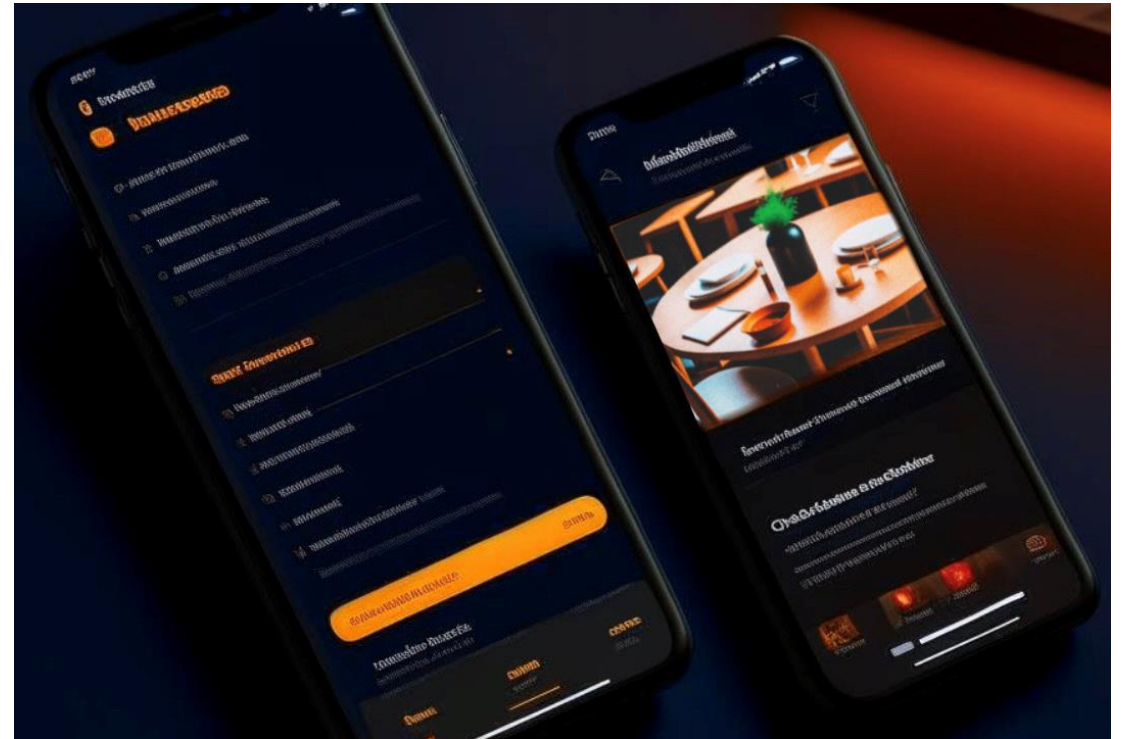
Команда:

Двойнышева Василиса Владимировна

Мирошниченко Анастасия Романовна



Мы разрабатываем виртуального помощника, систему, которая позволяет максимально комфортно спланировать свой вечер и подобрать наиболее подходящий ресторан и столик



Задача – сделать процесс посещения ресторана максимально комфортным

По официальной статистике на 2022 год, среднемесячная заработная плата в Туле – 44 756 ₽

Тула вошла в число самых ресторанных городов России

В Туле насчитывается порядка 25 крупных ресторанов с высоким рейтингом

Существуют персональные системы бронирования столиков в виде отдельных сайтов\страниц при помощи телефонной (мобильной) связи, работающих некорректно или отнимающих немалое количество времени гостя

Фраймворк гипотезы

В системе общепита все время появляются новые заведения. И Тула не исключение. Не всегда будущие гости этих заведений могут сориентироваться в выборе для себя подходящего места и не всегда в этих местах удобная система бронирования. Наше приложение позволит комфортно выбрать для себя место отдыха с друзьями, быстро и осознанно выбрать понравившийся столик, а в будущем и сделать предварительный заказ.

Создание оптимизированного приложения стало возможным благодаря искусственному интеллекту, квалифицированным it специалистам, новым техническим функциям



Продаем на рынке Тульской области

Туристический поток в Тульскую область в последние годы показывает стабильный рост. По итогам 2022 года превысил 1,5 млн гостей

ТУЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ ВОШЛА В ЧИСЛО ЛИДЕРОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ РЕСТОРАНОВ И КАФЕ В ЦФО

Более 1000 ресторанов

Летом 2023 года в Тульской области вырос объем оборота в [общепите](#). Только в июне и июле, по данным Туластата, [жители и гости региона потратили в кафе и ресторанах почти три миллиарда рублей](#)

Что искали со словом «тула ресторан» — 46 755 показов в месяц

| Статистика по словам | Показов в месяц [?] |
|--|------------------------------|
| рестораны тулы | 46 754 |
| ресторан тула меню | 3 570 |
| ресторан тула официальный | 2 649 |
| тула ресторан сайт | 2 261 |
| ресторан тула официальный сайт | 2 230 |
| ресторан тула цены | 1 940 |
| рестораны тулы меню цены | 1 718 |
| лучшие рестораны тулы | 1 603 |

КОНКУРЕНТЫ

| Конкуренты | Информация о ресторанах | Бронь столиков | Виртуальный помощник |
|-------------------------------|-------------------------|----------------|----------------------|
| RestOnline (наша компания) | + | + | + |
| ReMarked (сайт) | + | - | - |
| RESTOPLACE | - | + | - |
| TapTable | + | - | + |
| Кубик (МСК И СПБ) | + | - | - |
| Тинькофф/СБЕР | + | - | - |

Для кого конечный продукт?

B2C (business to consumer)

B2B (business to business)

B2B2C (business to business to
consumer)



B2B



B2C



B2B2C

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

| | | | | |
|--|--|---|--|---|
| <p>Проблема: отсутствие единой системы бронирования мест в ресторанах.</p> | <p>Решение: создание удобного приложения для бронирования столиков</p> | <p>Уникальное ценностное предложение: Использование искусственного интеллекта для подбора подходящих ресторанов. Универсальный переводчик. Возможность установки приложения на любые устройства</p> | <p>Нерыночное преимущество: Ресурсы тульского государственного университета, возможность распространения среди студентов</p> | <p>Клиентские сегменты: Широкий круг потребителей. Категории – физические лица, юридические лица, рестораны</p> |
| <p>Существующие альтернативы: Индивидуальные системы бронирования у отдельных ресторанов</p> | <p>Ключевые метрики: Предполагаемое количество продаж подписок - 10000</p> | <p>Верхнеуровневый концепт: Приложение позволяет людям экономить время. Позволяет преодолеть межъязыковой барьер с помощью встроенного переводчика</p> | <p>Каналы привлечения: Рестораны, реклама в интернете, туристические центры приема гостей</p> | <p>Ранние последователи: ReMarked (сайт) RESTOPLACE TapTable (Малоизвестное) Кубик (МСК и СПб) Тинькофф, СБЕР</p> |
| <p>Основные затраты: Разработка приложения, затраты на рекламу</p> | | <p>Источники дохода: Подписка для пользователей приложения, процент от заведений, пользующихся предоставляемыми услугами.</p> | | |

БЮДЖЕТ И ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

| № п/п | Источники инвестиций | Сумма инвестиций, тыс. руб. | Сумма инвестиций, % |
|----------|------------------------------------|--------------------------------|------------------------|
| 1 | Потребность в финансовых средствах | 500 | 100 % |
| 2 | Собственные средства | 200 | 40% |
| 3 | Заимствованные средства | 0 | 0 |
| 4 | Гранты | 500 | 100% |

БЮДЖЕТ И ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

| Цена 1 ед продукта | Объем продаж. Ед | Выручка | Переменные затраты на 1 ед | Маржинальная прибыль на 1 ед | Маржинальная прибыль на <u>объем</u> | Постоянные затраты | Прибыль от продаж | Постоянные затраты, на ед | Прибыль от продаж, на ед |
|-------------------------------|-----------------------------|----------------|---|---|---|---------------------------|------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|
| р.149 | 10000 | р.1 490 000 | р.50 | р.99 | р.990 000 | р.350 000 | р.640 000 | р.35 | р.64 |

SWOT АНАЛИЗ

| | |
|---|---|
| <p>Strengths Сильные стороны</p> <ul style="list-style-type: none">•Отсутствие конкурентов в Туле•Актуальность проекта и большая ЦА (данные статистики)•Многофункциональность и удобство использования приложения (голосовой помощник)•Встроенный переводчик•Искусственный интеллект | <p>Weakness Слабые стороны</p> <ul style="list-style-type: none">•Отсутствие в команде на данном этапе специалистов по разработке мобильных приложений и искусственному интеллекту) |
| <p>Opportunities Возможности</p> <ul style="list-style-type: none">•Использование лабораторий университета•Привлечение студентов для разработки приложения<ul style="list-style-type: none">- получение гранта на разработку MVP- экспертиза проекта в рамках Акселераторов | <p>Threats Угрозы</p> <ul style="list-style-type: none">•Возможное снижение потока клиентов из-за общего падения доходов• Появление конкурирующих приложений с расширенным функционалом и бесплатных приложений |

КОНТАКТЫ

СПАСИБО!

Команда:

Двойнышева Василиса Владимировна

Мирошниченко Анастасия Романовна

+7 901 198 82 68

+7 960 610 86 64

restonline71@gmail.com

