

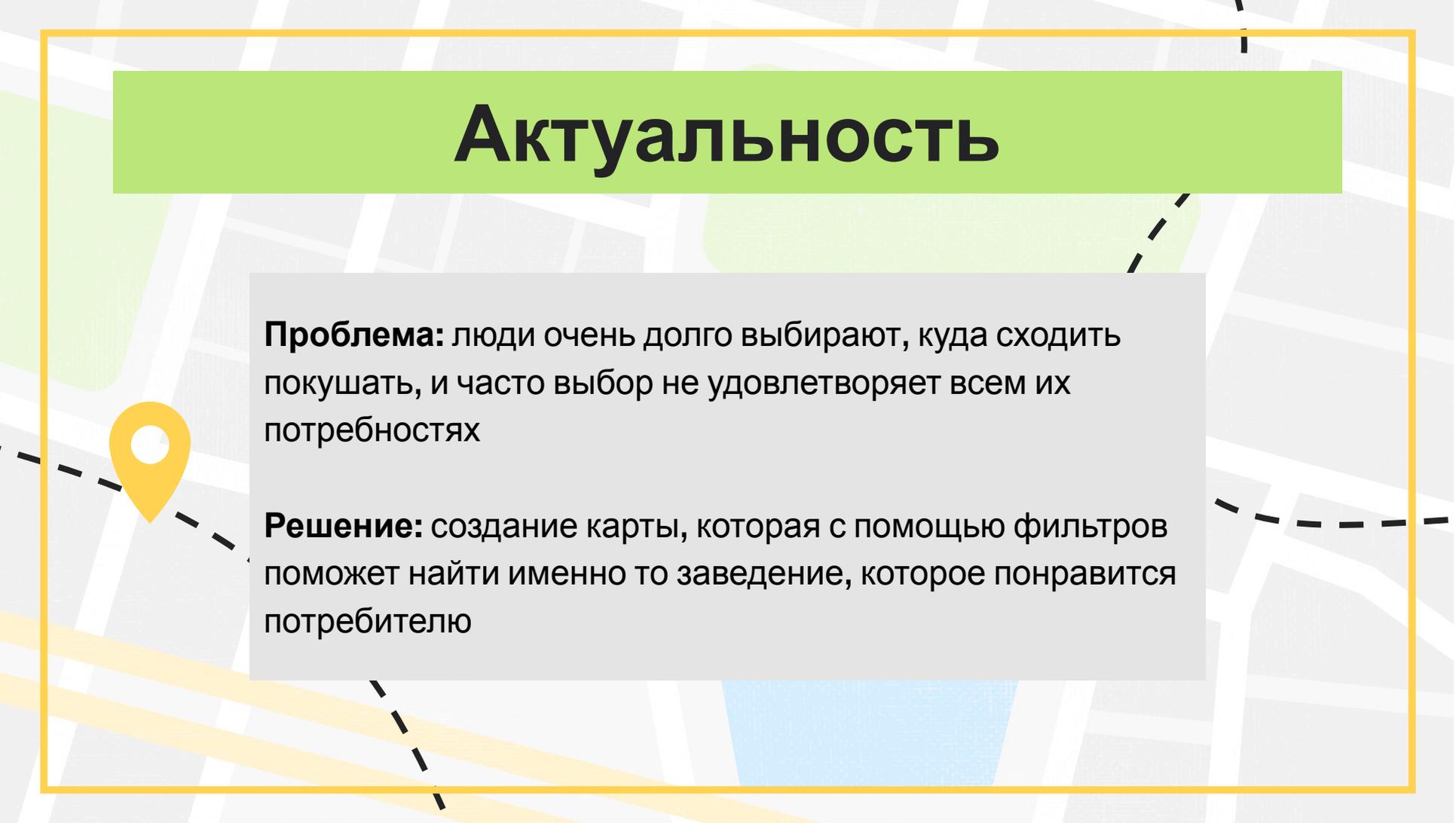


# RestoMap

Наставник:  
Орловцева Ольга Александровна

Подготовили:  
Гручик Екатерина  
Смирнова Юлия

# Актуальность



**Проблема:** люди очень долго выбирают, куда сходить покушать, и часто выбор не удовлетворяет всем их потребностям

**Решение:** создание карты, которая с помощью фильтров поможет найти именно то заведение, которое понравится потребителю

# Цел

# ь

Создание интерактивной карты с  
точками питания г. Москва,  
работающей по фильтрам в  
офлайн формате

# Задачи

01

Провести анализ рынка

02

Создать систему  
фильтрации

03

Собрать информацию о точках  
питания

04

Создать приложение с  
картой

# Анализ рынка

Численность предприятий общественного питания в России  
в 2017-2021 гг



## Динамика оборота общественного питания в РФ

- Объем рынка общественного питания, млрд руб. (в сопоставимых ценах 2020 г.)
- Росстат
- Реальный темп прироста, %



# RestoMap



Проект представляет собой приложение, в котором на карте собраны все точки питания Москвы. С помощью фильтра пользователи могут выбрать кухню мира, предпочтения в еде, средний чек, особенности предприятия, дополнительные возможности, такие как специальные условия для людей с инвалидностью, детское меню, животные в предприятии и тд. Приложение покажет на карте ближайшие к пользователю точки питания, исходя из выбранного ранее фильтра. Дополнительным преимуществом приложения будет то, что его можно использовать без подключения к интернету

# Фильтрация

- Кухня
- Положии меню
- Средний чек
- Возможности для людей с ОВЗ
- Специальное меню
- Досуг
- Разрешено с животными
- Загруженность
- Парковка
- Рейтинг пользователей
- Рейтинг крититиков

# Конкуренты

## Карты (Google, Яндекс)

- + Видны ближайшие предприятия
- + Показывается рейтинг пользователей
- Очень мало информации о точках питания
- Часто информация ошибочная/неактуальная

## Сайты ресторанов/кафе

- + Довольно много информации
- + Прямой контакт с точкой питания
- Зачастую неудобный интерфейс
- Не полная информация
- Не у всех есть свой сайт



# Бизнес-модель

**Ключевые партнеры.** - нашими ключевыми партнерами являются точки питания

- Так как наш проект связан непосредственно с технологиями , нашими партнерами также будет команда программистов, которая разработает приложение и будет поддерживать его работу

## Ключевые активности

- активная реклама приложения в социальных сетях
- Реклама у блогеров
- Рекламные постеры которые можно развесить в точках питания



## Ключевые ресурсы

- Финансы для оплаты труда работников
- Команда хороших рекламщиков , маркетологов , программистов
- Технические ресурсы

# Бизнес-модель

## Ценностное предложение.

- Удобство
- Экономия времени пользователя
- Доступ без интернета
- Возможность узнать о новых интересных местах

Какие проблемы помогает решить?

- сложность сделать выбор при наличии такого огромного количества точек питания
- Разные условия посещения которые не прописаны на сайте ресторана и которые могут не подходить гостю

## Потребительские сегменты.

- приложение создается для всех людей кто любит посещать места общественного питания , рестораны кафе бары и тд
- Для тех кто ищет для себя новых впечатлений
- Основной группой потребителей является возрастная группа 20+
- Туристы



# Бизнес-модель

## Отношения с потребителями.

- Легкость
- Комфорт
- Удобство

## Каналы продвижения

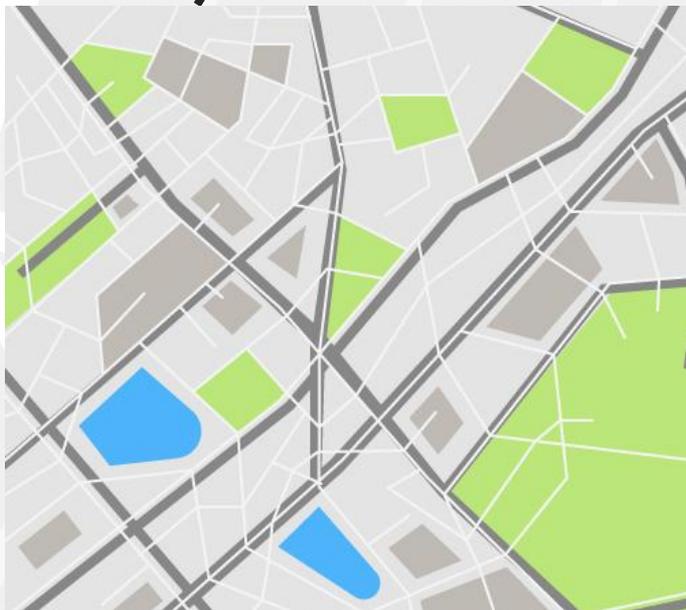
- Интернет
- Маркет приложений
- Социальные сети
- Точки питания
- Турагенства
- Отели
- Аэропорты



## Структура затрат

- Продвижение приложения на рынке
- Оплата труда

# Бизнес-модель



## Источники дохода.

- монетизация приложения путем включения в него платной рекламы точек общественного питания
- После того как приложение уже начнёт использоваться будет введена ежемесячная подписка на пользование



# План развития

**Сбор информации о точках питания г.  
Москва**

**Создание приложения**

**Расширение партнеров**

**Развитие приложения**



# Команда



**КАТЯ -** Лидер



**ЮЛЯ -**  
Администратор



**Спасибо за  
внимание**

[juliksmirnova@yandex.ru](mailto:juliksmirnova@yandex.ru)

[katringr28@gmail.com](mailto:katringr28@gmail.com)