

ДайКофе-БериЗаряд

Заряди себя и своё устройство

ПРОФИЛЬ КОМАНДЫ



Михаил Кривошеков

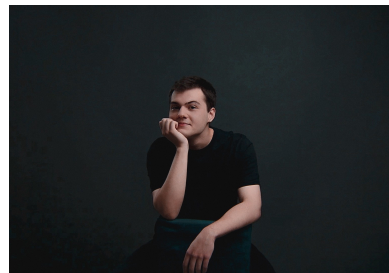
лидер команды

Прошёл ПИР, РИМ, опыт публичных выступлений. навыки планирования и управления ресурсами, коммуникации и принятия решений в команде



Анастасия Баландина

Финансовый директор. Опыт бухгалтерского учёта. Отвечает за расчет количественных показателей проекта.



Черняков Павел

Координатор по взаимодействию с партнерами. Веб-дизайнер. Ответственный за внешний вид продукта. Отвечает за поиск оптимального технологического решения



Алина Айтмухаметова

Координатор по взаимодействию с волонтерскими объединениями. Отвечает за дисциплину в команде.



Виктория Панова

Аналитик рынка. Журналист. Опыт учебного проектирования, систематизации данных. Навыки подбора и проверки информации.



Сабина Муталлимова

Координатор по взаимодействию с ЦА. Проведение опроса. Опыт работы в видеопродакшене и организации мероприятий. Знает всё о грамотной презентации проекта, также есть опыт участия на форумах.

ПРОБЛЕМА

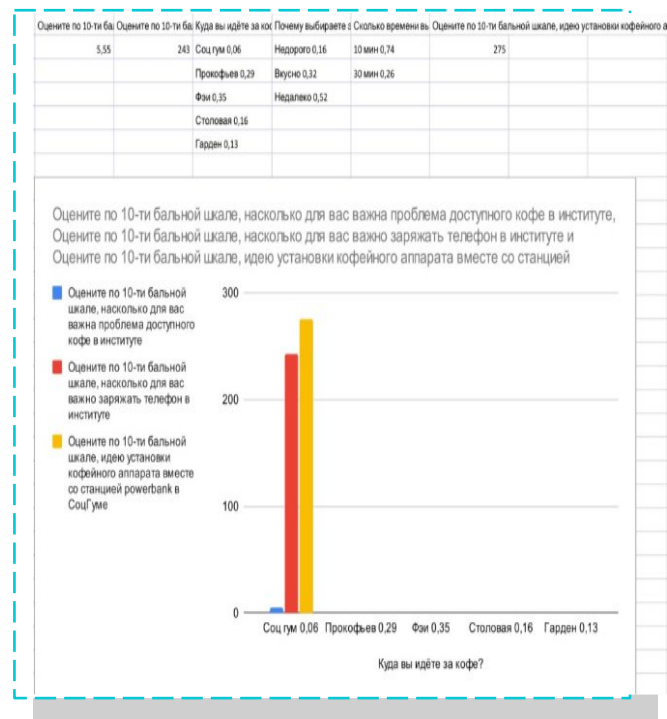
Проблема: 70 процентов студентов ТюмГУ тратят в среднем 10-20 минут в очередях за кофе в ближайших кофейнях. Часто это приводит к опозданиям и дополнительному стрессу. Недостаток оборудования для заряда электронных устройств студентов и преподавателей

Проблемы решают следующими способами:

- 1) Открывают кофейни рядом с университетом;
- 2) В столовых продается растворимый кофе;
- 3) Студенты приносят кофе с собой в термосе
- 4) Студенты ищут розетки в корпусах и коворкингах
- 5) Приобретением личного повербанка

Они неэффективны, потому что:

- 1) Это занимает много времени;
- 2) В кофейнях цены выше, поэтому не все студенты могут себе это позволить;
- 3) Брать с собой термос не всегда удобно.
- 4) Розетки могут быть заняты
- 5) Стоимость хорошего зарядного устройства начинается от 650 рублей



Статистика

Источник: опрос командой проекта среди студентов 1-2 курсов ТюмГУ

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



1. Общие характеристики
пол: мужской/женский, возраст: 18-50 лет, студент/работник Социально-гуманитарного института с дефицитом времени и большой загруженностью.
2. Проблемы и потребности: нуждается в качественном кофе, который можно получить быстро, не выходя из корпуса. Также ищет возможность зарядить свое мобильное устройство на занятиях.
3. Продукты, которые сейчас использует для решения проблемы: кофейня через дорогу, столовая в корпусе института, розетки коворкингов, личные зарядные устройства.
4. Причины, по которым текущие решения «не работают»: мало времени между пар, чтобы часто ходить в кофейню. Долгое ожидание в очередях. Низкое качество кофе в столовой. Зависимость от доступа к розеткам, что не позволяет зарядить устройство в любом месте и в любое время
5. Что ценит, на что обращает внимание: наша ЦА очень ценит время, удобство и комфорт.

P.S. Если ваша целевая аудитория и ваши благополучатели – разные группы лиц, ука

ИДЕЯ ПРОЕКТА

Предлагаемая идея: Мы хотим установить многофункциональную систему кофейного аппарата со станцией аренды повербанков в корпусе СоцГума ТюмГУ, в которой потребитель сможет приобрести кофе и повербанк для зарядки своего устройства, потратив на это не более пяти минут.

Мы сможем реализовать проект в период до 3-х лет, за сумму до 1 млн рублей, силами нашей команды.



ПРОДУКТ ПРОЕКТА

Продукт: сервис «кофейного аппарат + со «станция аренды повербанков».

Основные функции/возможности:

приготовление 9 вариантов кофейных напитков, предоставление возможности зарядки мобильных устройств в любое время и в любом месте университета.

Сценарий использования: потребитель подходит к кофейному аппарату, выбирает напиток, проводит оплату картой, ставит стакан, сканирует qr-код электронного чека на экране кофейного аппарата через приложение «Бери Заряд», берёт повербанк, подключает к нему своё устройство. По окончании использования возвращает повербанк на станцию. Если потребитель решит уйти за территорию университета вместе с повербанком, тот отключится и отправит уведомление о краже.



ТЕХНОЛОГИЯ

Технологии, используемые в решении:

1. Автоматизированная система отслеживания работы по метрикам.
2. CRM система для отслеживания продаж и аналитики
3. Портативный источник энергии
4. Встроенные GPS-трекеры
5. POS-терминал

Продукт обладает следующими техническими параметрами:

Программная настройка через веб-браузер для легкой и быстрой корректировки параметров, осуществление сбора информации о работе и отгрузка их через сеть WI-FI

QR Coder для генерации кодов

Система распознавания QR и Data Matrix

SLI (Service level indicators) отслеживающие работу аппарата в режиме реального времени

Энергоемкость одного повербанка 4000 mAh. Станция будет снабжена 10 повербанками энергоемкостью 4000 mAh и 4 устройствами энергоемкостью 10000 mAh, которые можно использовать для зарядки не только телефонов, но и ноутбуков.

Уровень готовности технологии:

TRL № 9(кофейный аппарат) готовую технологию предоставляет партнёр Coffe store

TRL № 9(портативные источники энергии) готовая технология партнера “Бери Заряд”

TRL № 9(встроенные GPS-трекеры)

TRL № 9(POS-терминал)

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

Критерии	Наш проект «Дайкофе-Бери заряд»	Кофейня ФЭИ	Кофейня СоцГума	Кофейня «Прокофьев»	Столовые в корпусах	Кофейня «Garden»
Стоимость	200р.	160-180р.	160-180р.	120-250р.	50р.	160-270р.
Часы работы	8:00-21:00	8:00-17:00	8:00-17:00	7:30-23:00	8:00-17:00	7:30-23:00
Программа лояльности	«Вместе», «МИР» 20% Кэшбэк на «Тинькофф»	нет	нет	«Вместе» » 20%	нет	Программа лояльности для клиентов 10%
Расходы на персонал	0	25 000 р	25 000 р	20 000-45 000 р бариста	25 000	20 000-45 000 бариста
Время ожидания заказа	2-3 минуты	10-15 минут, с учетом очереди	5-10 минут, с учетом очереди	10-20 минут, с учетом очереди	10-15 минут, с учетом очереди	5-10 минут, с учетом очереди
Станции Повербанк	Есть	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет

Уникальность проекта:

1. В отличие от городских кофеен пользоваться автоматами будут только студенты и сотрудники ТюмГУ.
2. Кофе в автомате будет стоить 200 рублей, что дороже, чем в столовых и кофейнях университета, но в эту стоимость входит аренда повербанка.
3. В автомате используется зерновой кофе, поэтому вкус у него будет лучше, чем в столовой.
4. Автомат не требует особого обслуживания и персонала, поэтому на его содержание не потребуется много времени и средств.
5. В среднем, приготовление кофе занимает 2-3 минуты, что будет очень удобно для ЦА, так как не будут скапливаться очереди.

Особенности:

1. Станция с повербанками, которой сможет воспользоваться любой, кто закажет кофе.
2. Перерабатываемые стаканчики и крышки - контейнер будет стоять рядом с самим автоматом.
3. Особая скидочная карта.
4. Приложение пользователя позволяет отслеживать состояние кофейного аппарата и количество свободных повербанков.

ГИПОТЕЗЫ ПРОЕКТА

Гипотеза: 70 процентов студентов ТюмГУ нуждаются в возможности зарядки своего устройства в институте не готовы тратить больше 5 минут на поход за кофе

Способ проверки: Опрос

Целевое количество респондентов:
100 человека

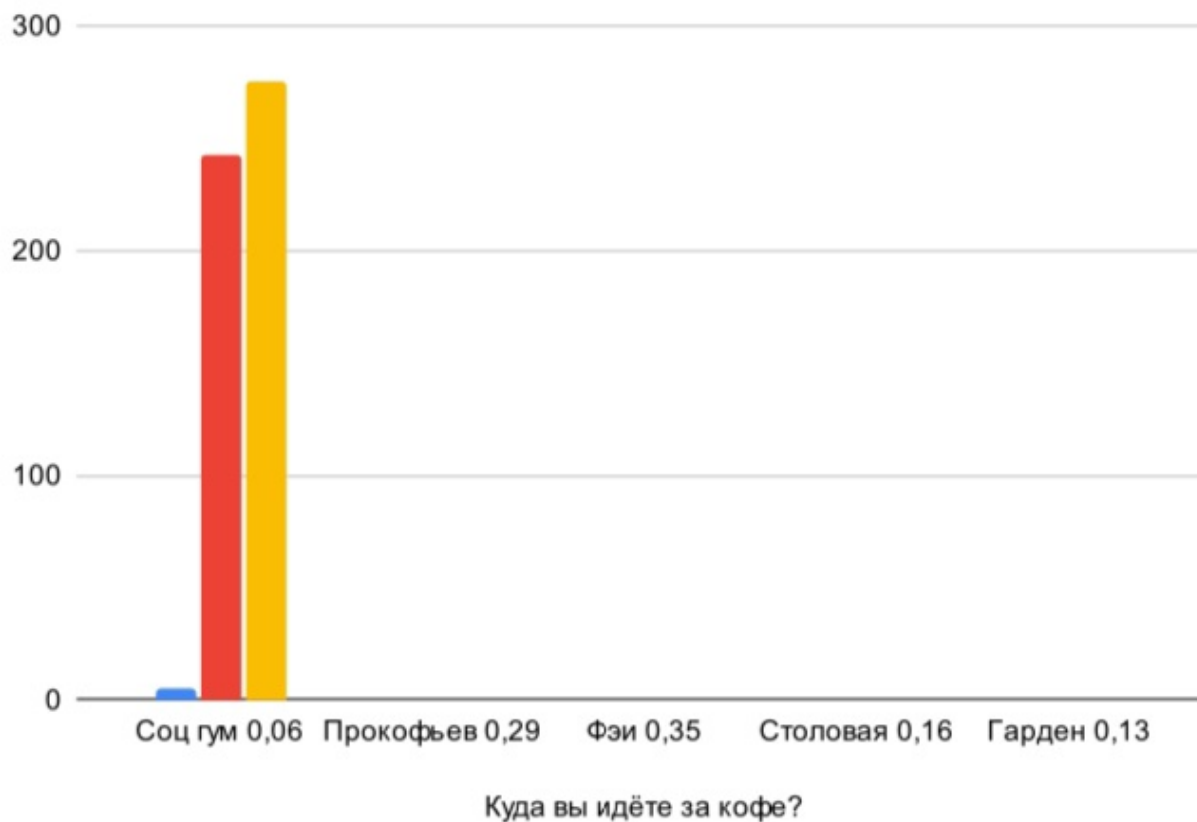
Вопросы для опроса / интервью:

1. Оцените по 10-ти бальной шкале, насколько для вас важна проблема доступного кофе в институте
2. Оцените по 10-ти бальной шкале, насколько для вас важно заряжать телефон в институте
3. Куда вы идёте за кофе?
4. Почему выбираете это место?
5. Сколько времени вы тратите на поход за кофе?
6. Оцените по 10-ти бальной шкале, идею установки кофейного аппарата вместе со станцией powerbank в СоцГуме

Оцените по 10-ти бал	Оцените по 10-ти бал	Куда вы идёте за кофе	Почему выбираете	Сколько времени вы	Оцените по 10-ти бальной шкале, идею установки кофейного а
5,55	243	Соц гум 0,06	Недорого 0,16	10 мин 0,74	275
		Прокофьев 0,29	Вкусно 0,32	30 мин 0,26	
		Фэи 0,35	Недалеко 0,52		
		Столовая 0,16			
		Гарден 0,13			

Оцените по 10-ти бальной шкале, насколько для вас важна проблема доступного кофе в институте,
Оцените по 10-ти бальной шкале, насколько для вас важно заряжать телефон в институте и
Оцените по 10-ти бальной шкале, идею установки кофейного аппарата вместе со станцией

- Оцените по 10-ти бальной шкале, насколько для вас важна проблема доступного кофе в институте
- Оцените по 10-ти бальной шкале, насколько для вас важно заряжать телефон в институте
- Оцените по 10-ти бальной шкале, идею установки кофейного аппарата вместе со станцией powerbank в СоцГуме



ОБЪЁМ РЫНКА

Динамика рынка (с указанием источника): Главным трендом кофейного рынка 2023 года, является тренд на здоровый образ жизни, проявлением которого можно считать растительное молоко, сах.зам и добавки к кофе в виде протеина, витаминов и коллагена.

Источник:

https://vk.com/away.php?utf=1&to=https%3A%2F%2Fwww.nestleprofessional.ru%2Farticle%2Fo_kofe%2Ftrendy-tendencii-2023

О рынке зарядных устройств говорят цифры. За 2020 год GetEnergy подключила к своей системе более 300 партнёров. В 2023 году в Тюмени, только в центре города, насчитывается около 50 станций «Бери Заряд!». Они находятся далеко от корпусов ТюмГУ. Времени сходить и взять может просто не хватить.

Источник: <https://businessmens.ru/franchise/get-energy-1959>

Основные «игроки» на рынке: GetEnergy, БериЗаряд! Кофейня ФЭИ, Кофейня СоцГума, Столовая (СоцГум, ФЭИ) кофейни «Прокофьев» и «Garden».

Планируемая доля рынка: так как мы работаем сразу на два рынка и ориентируемся на определенную локацию и аудиторию, доля локального рынка для нашего продукта планируется в районе 2-5 %

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Модель монетизации

Мы собираемся установить кофейный аппарат вместе со станцией аренды повербанков. Стоимость аренды включена в стоимость кофе, которая будет фиксирована - 200 рублей, скидка по программе лояльности составляет 20%
Основные каналы сбыта: прямая продажа, партнёрство.

Маркетинг и продвижение

Ценностное предложение: мы гарантируем, что процесс приготовления кофе будет занимать не более пяти минут, а ЦА сможет не только выпить кофе, но и решить проблему с зарядкой.

Основные каналы взаимодействия с пользователем: приложение партнёра «Бери Заряд!», программы лояльности, внешняя реклама

Партнёры: ТюмГУ, Coffer, БериЗаряд, эко-сообщество университета

РЕСУРСЫ: ДИАГРАММА ГАНТА

Задача	Дата начала	Дата завершения	Ответственный	окт.	нояб.	дек.	янв.
Разработка концепции проекта	31.10.2023	31.10.2023	Михаил К.	■			
Согласование проекта с преподавателем	31.10.2023	31.10.2023	Михаил К.	■			
Разработка опроса и его проведение	14.11.2023	21.11.2023	Сабина М.		■		
Анализ рынка	14.11.2023	14.11.2023	Виктория П.		■		
Подбор готовых технологических решений	31.10.2023	21.11.2023	Павел Ч.	■	■		
Анализ конкурентов	07.11.2023	21.11.2023	Алина А.		■		
Поиск партнеров. Заключение договора с партнерами.	14.11.2023	28.11.2023	Алина А. Виктория П. Павел Ч.		■		
Разработка бизнес-модели	14.11.2023	21.11.2023	Анастасия Б.		■		
Расчет расходов	21.11.2023	21.11.2023	Виктория П. Михаил К.		■		
Расчет рентабельности	21.11.2023	23.11.2023	Михаил К.		■		
Открытие ИП	24.11.2023	28.11.2023	Анастасия Б.		■		
Поиск средств для реализации	23.11.2023	07.12.2023	Алина А.		■	■	
Обращение за помощью в центр «Мой бизнес». Защита гранта.	23.11.2023	23.12.2023	Алина А.		■	■	
Согласование с ТюмГУ	23.11.2023	23.12.2023	Анастасия Б.		■	■	
Аренда площади	23.12.2023	24.12.2023	Анастасия Б.			■	
Покупка и установка оборудования	15.01.2024	22.01.2024	Павел Ч.				■
Запуск сервиса	23.01.2024	23.01.2024	Михаил К.				■
Сбор обратной связи потребителей	23.01.2024	23.01.2025	Сабина М.				■

РЕСУРСЫ: ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	
Доходы:							
Выручка от продажи продукции Стоимость кофе: 200 рублей		200 000	234 000	270 000	264 000	300 000	
Инвестиции / гранты / кредиты (если есть)	81 250+ грант(24 3 750)						
Расходы:							
Заработная плата специалистов	-	-	-	-	-	-	
Услуги привлеченных компаний	-	-20 000	-23 400	-27 000	-26 400	-30 000	
Материалы и комплектующие	-85 000	-85 000	-85 000	-85 000	-85 000	-85 000	
Оборудование	-325 000		0	0	0	0	
Программное обеспечение	-320	-320	-320	-320	-320	-320	
Аренда помещения	-3000	-3000	-3000	-3000	-3000	-3000	
Реклама и продвижение	-	-	-	-	-	-	
Трата на электроэнергию	-2000	2000	-2000	-2000	-2000	-2000	
ИТОГО (доходы – расходы)	-90 320	-640	119 640	152 680	147 280	179 680	

Общая стоимость реализации проекта: 415 320 рублей

Период окупаемости: 8 месяцев

РЕЗУЛЬТАТЫ

Количественные результаты:

1. Среднее количество продаж в сутки: 30-40;
2. 90% опрошенных считают идею сервиса хорошей;
3. За первый год нашим сервисом воспользовались 15 000 человек
4. Проект окупился за 8 месяцев
5. Рост выручки в первом квартале 2024 составил 100 000 рублей
6. Каждый месяц эко-волонтерами собирается на переработку более 10 килограммов бумажных стаканчиков.

Качественные результаты:

1. Снижение вероятности потери и повреждения устройства.
2. Создание более комфортных условий для учебы и работы
3. Создание Единой вендинговой системы на территории СоцГума ТюмГУ
4. Появление доступного сервиса аренды портативных зарядных устройств в институте.
5. Ликвидация очередей за кофе.

ВЫВОДЫ

Проект целесообразен для реализации по следующим причинам:

- Сервис позволит снабдить студентов и преподавателей необходимым количеством энергии для себя и своих устройств, что в свою очередь благотворно скажется на учебном процессе. Один сервис решает сразу две проблемы ЦА.
- Повербанки обладают мобильностью. Их можно использовать в любом месте университета и в любое время
- Окупаемость проекта в рамках одного года
- Территория ТюмГУ не освоена в полной мере вендинговым бизнесом.

В среднесрочной перспективе (3-5 лет) мы планируем установить наш сервис на каждом этаже в каждом корпусе ТюмГУ.

ДЕНЬ 4

Защита проектов

1 пара

Защита проекта перед своим преподавателем

Тайминг: 4 минуты + вопросы / ответы

Баллы: ~~max 10 за защиту и max 10 за~~

~~2 пара~~

Защита проекта перед внешним преподавателем

Тайминг: 4 минуты + вопросы / ответы

Баллы: max 10 за защиту

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

Проблема

2 балла:

- проблема, решению которой посвящен проект, обозначена конкретно и полно
- обозначена однозначно и конкретно целевая аудитория, которая сталкивается с данной проблемой
- представлена гипотеза и результаты её проверки
- на заданные вопросы даны развернутые ответы

Продукт проекта

2 балла:

- представлено проектное решение, которое полностью решает проблему для целевой аудитории проекта
- обозначен и раскрыт продукт проекта, представлены эскизы или схожие продукты
- однозначно определены лежащие в основе продукта технологии с указанием текущего задела и необходимых шагов по их применению
- на заданные вопросы даны развернутые ответы

Бизнес-модель

2 балла:

- рынок проекта описан подробно, представлены обоснованные расчеты ёмкости в количественном и/или финансовом выражении, даны ссылки на исследования авторитетных источников
- представлен полноценный анализ данного решения в сравнении с решениями конкурентов (как прямых, так и косвенных)
- бизнес-модель проекта предложена, отличается оригинальностью и обоснованностью заявленных параметров
- на заданные вопросы даны развернутые ответы

Ресурсы

2 балла:

- представлен подробный финансовый план проекта, обозначены запрашиваемые ресурсы, позволяющие реализовать проект в обозначенные сроки с минимальными рисками, обозначены источники дохода, даны исчерпывающие ответы об их потенциальном объёме
- отсутствуют ошибки в расчетах
- представлена команда проекта, обозначены роли участников, их опыт и компетенции способствуют реализации проекта, в случае необходимости указаны дефицитные роли и компетенции
- представлена подробная диаграмма Ганта с обозначением ответственных лиц, представлен и раскрыт пошаговый алгоритм реализации проекта
- на заданные вопросы даны развернутые ответы

Выводы

2 балла:

- указаны подробные количественные и качественные результаты реализации проекта
- дан развернутый ответ о необходимости и потребности в реализации представленного проекта с учётом потенциальных рисков, запрашиваемых ресурсов, актуальности и значимости проблемы для целевой аудитории проекта
- выступление команды укладывается в отведённое на него время, вся команда присутствует на выступлении, презентация отличается содержательностью и лаконичностью, выдвинутые тезисы подтверждаются результатами исследований
- на заданные вопросы даны развернутые ответы