



Энергия города. Среда



IEYE

Антистова Ксения
Доспахова Анастасия
Карякина Арина



20.35
НАЦИОНАЛЬНАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ
ИНИЦИАТИВА



АКСЕЛЕРАТОР ГУУ





АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

Многие люди периодически находятся в поиске новых заведений, а ресторанные бизнесы стремятся коммуницировать с клиентами с помощью цифровых инноваций. Наше мобильное приложение упрощает поиск заведений, улучшает взаимодействие с пользователями и дает уверенный рост бизнесам в ресторанно-гостиничной сфере. Наше приложение – карманный путеводитель по городу, который позволит пользователям открывать для себя новые заведения, общаться с друзьями, а бизнесу – увеличивать поток клиентов.

Проблемы, которые решает проект:

1. Сложности с поиском новых заведений в городе
2. Недостаток информации о работе и загруженности заведений
в режиме реального времени
3. Отсутствие целевых клиентов у заведений



Энергия города
Среда

ОПРОС

Цель опроса – выявить потребность пользователей в карманном путеводителе по городу IEYE, который позволит общаться с друзьями и открывать для себя самые интересные заведения.

Выборка: 64 человека

Женщины 62,7%

Мужчины 37,3%

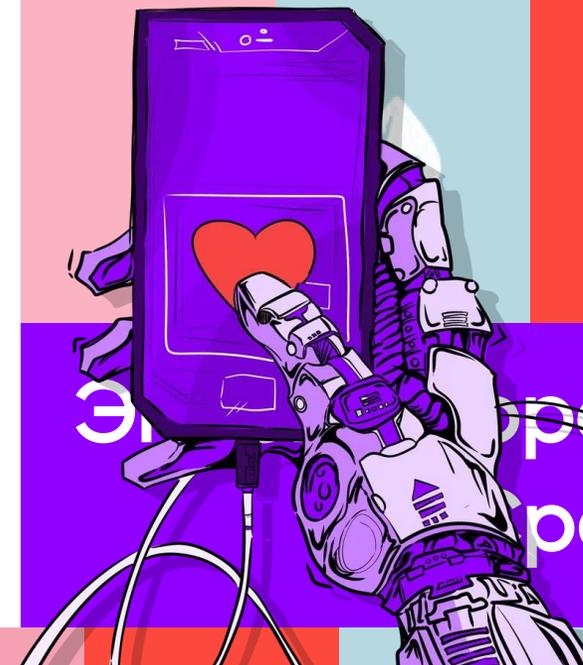
Любят посещать кафе / рестораны / бары 98,5%

Часто посещают заведения
(1-2 раза в неделю) 45,4%

Редко посещают заведения
(до 1 раза в 2 недели) 53,1%

Скорее всего заинтересовались бы нашим
приложением 91,3%

Готовы платить за подписку 64,7%



Экран
рода
реда

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

1. Сегмент «Молодые люди»

Возраст: 16-25 лет

Интересы: активный образ жизни, социальные медиа, новые технологии.

Особенности: предпочитают мобильные приложения, любят делиться своими впечатлениями в соцсетях, заинтересованы в получении скидок и бонусов. Любят проводить время с друзьями, интересуются популярными местами. Для них имеет значения рекомендации инфлюенсеров и друзей. Чаще заходят в бюджетные места.

2. Сегмент «Любители питания за пределами дома»

Возраст: 25-35 лет.

Интересы: общение, кулинария, разнообразие блюд, исследование новых мест.

Особенности: ценят уютные рестораны, интересуются разнообразием скидок и акций. Ориентированы на нахождение комфортных для себя мест, поэтому открывают для себя новые рестораны, подбирают под свои интересы.

3. Сегмент «Семейные посетители»

Возраст: 30-45 лет.

Интересы: семейное время, детские мероприятия, удобство.

Особенности: ценят семейные рестораны с меню для детей, ищут события, которые подойдут всей семье. Стараются подходить к выбору мест серьезно, оценивают наполнение, меню, скидочную систему. Предпочитают посещать места, в которых были ранее. Часто ориентируются на отзывы друзей, родственников и коллег. Питаются вне дома не часто, но на крупные суммы, поэтому система лояльности заведения помогает сэкономить им деньги.



Энергия города
Среда

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

4. Сегмент «Ценители изысканной кухни»

Возраст: 25-55 лет.

Интересы: гастрономия, винная карта, ресторанные новинки.

Особенности: выбирают заведения с авторской кухней, интересуются специальными предложениями для гурманов. Могут ориентироваться в приложении на рекомендации мест по своим любимым блюдам. Получение скидок желательно, но не является главной целью. Используют приложения для хранения своего опыта и оценок. Часто появляются в новых местах.

5. Сегмент «Заведения»*

К этому сегменту относятся покупатели системы. Он включает в себя рестораны, кафе, бары и прочие заведения общественного питания.

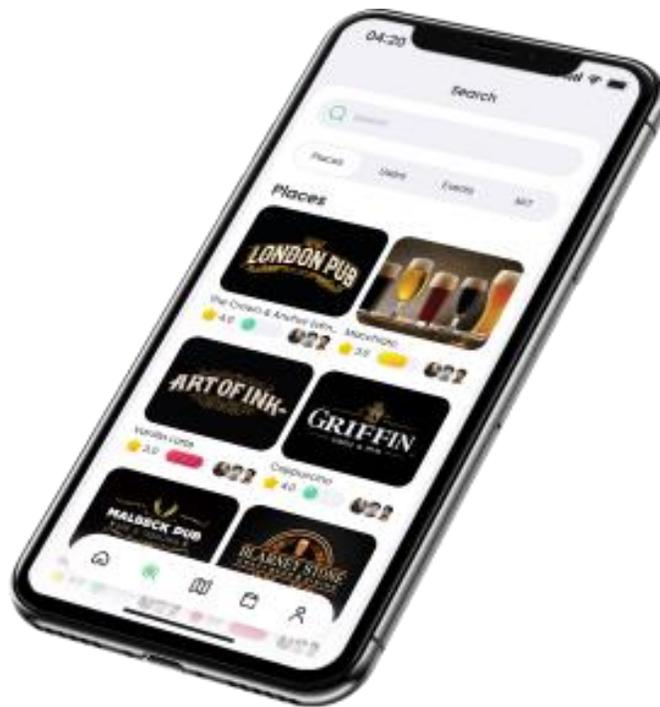
Этот сегмент нуждается в регулярном привлечении посетителей и удержании старых клиентов. Чек-ины могут стать отличным инструментом для стимулирования посещений, повышения лояльности и увеличения продаж.

Заведения хотят привлекать новых клиентов и удерживать существующих, поэтому им важно предлагать интересные акции, скидки и вознаграждения за чек-ины. У сегмента есть потребность в привлечении молодых клиентов, активных пользователей мобильных приложений и любителей новых технологий. Для заведений важно иметь инструменты аналитики и отслеживания результативности программ лояльности, чтобы оптимизировать свою деятельность и повысить эффективность мероприятий по привлечению клиентов через чек-ины.



Энергия города
Среда

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКТА



Энергия города
Среда

Рынок. Объем рынка и динамика

Описать оценку объема рынка или указать источники данных

TAM:

SAM:

SOM:

	Обоснования расчета	Расчет	Денежное выражение, руб
PAM	Для расчета PAM оценим общее количество кафе, ресторанов и подобных заведений в Москве и Лондоне и множим это количество на средний чек.	$PAM_Moscow = (18,165 + 2,737 + 736) * 0.7 * 60,000 \text{ рублей} = 1,161,840,000 \text{ рублей}$ $PAM_London = 21,000 * 60,000 \text{ рублей} = 1,260,000,000 \text{ рублей}$ $PAM_Total = PAM_Moscow + PAM_London$ $PAM_Total = 1,161,840,000 \text{ рублей} + 1,260,000,000 \text{ рублей} = 2,421,840,000 \text{ рублей}$	2421840000
TAM	TAM будет отражать общее количество потенциальных заведений, которые могли бы использовать приложение. К ним относятся средние и крупные заведения Москвы и Лондона, это около 70% от всех заведений.	$TAM_Moscow = 15,717 \text{ заведений} * 60,000 \text{ рублей} = 943,020,000 \text{ рублей}$ $TAM_London = 14,700 \text{ заведений} * 60,000 \text{ рублей} = 882,000,000 \text{ рублей}$ $PAM_Total = PAM_Moscow + PAM_London$ $TAM_Total = TAM_Moscow + TAM_London$ $TAM_Total = 943,020,000 \text{ рублей} + 882,000,000 \text{ рублей} = 1,825,020,000 \text{ рублей}$	1825020000
SAM	SAM будет показывать количество заведений, которые могут использовать приложение.	$11,001 \text{ заведений} * 60,000 \text{ рублей} = 660,060,000 \text{ рублей}$	660060000
SOM	Выручка за первый год	Выручка за первый год	4800000



Энергия города
Среда



Конкуренты

- 1. Yelp** — это популярное приложение для обзоров ресторанов и других заведений общественного питания. Оно позволяет пользователям оставлять отзывы о посещенных заведениях и просматривать отзывы других пользователей. Также приложение предлагает возможность чек-инов с помощью QR-кодов. Для компаний предоставляет данные о посетителях и их оценках, которые могут быть использованы для анализа и улучшения услуг.
- 2. OpenTable** — это приложение для бронирования столиков в ресторанах. Оно также предоставляет возможность чек-инов с помощью QR-кодов. Пользователи могут оставлять отзывы о посещенных заведениях и получать бонусные баллы за каждый чек-ин. Компаниям оно также предоставляет возможности для отслеживания чек-инов и анализа данных о посетителях, чтобы помочь ресторанам улучшить обслуживание и привлечь новых клиентов.
- 3. Foursquare** — это приложение, которое позволяет пользователям находить и оценивать заведения общественного питания и другие места. Оно предлагает возможность чек-инов с помощью QR-кодов и GPS-тегов. Пользователи могут получать бонусы и скидки за каждый чек-ин.



Энергия города
Среда



Конкуренты

4. Zomato — это приложение для обзоров ресторанов и других заведений общественного питания. Оно позволяет пользователям оставлять отзывы о посещенных заведениях и просматривать отзывы других пользователей. Также приложение предлагает возможность чек-инов с помощью QR-кодов.

5. Swarm — это приложение, которое является частью платформы Foursquare. Оно позволяет пользователям отмечать свое присутствие в разных местах и делиться этой информацией с друзьями. Оно также предлагает возможность чек-инов с помощью QR-кодов и GPS-тегов. Компании могут анализировать данные о посетителях и их предпочтениях, чтобы улучшить обслуживание и предлагать персонализированные предложения.

6. Google My Business — этот сервис от Google позволяет компаниям управлять своей онлайн-репутацией, отслеживать посетителей и получать отзывы. Google My Business также предоставляет аналитику о посещаемости и популярности заведения.



Энергия города
Среда

Преимущества IEYE

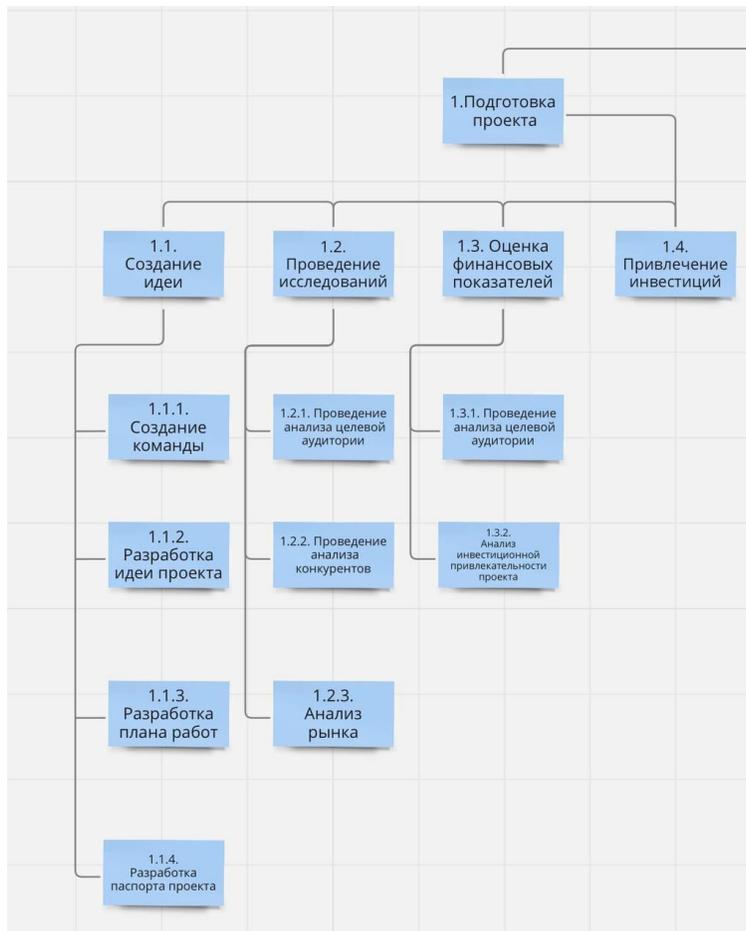
Преимущества нашего приложения: наличие квестов, бонусной системы для клиентов, чек-ины через систему датчиков самостоятельно без участия посетителя, анализ загруженности заведений. Со стороны компаний мы предоставляем дашборды с полным анализом их посетителей, приток клиентов и увеличение среднего чека. Кроме того, не все приложения конкурентов доступны на российском рынке.



Энергия города
Среда



ФРАГМЕНТ ДЕКОМПОЗИЦИИ



Полная
декомпозиция



Энергия города
Среда



ЭТАПЫ РАБОТ

№	Наименование этапа	Продолжительность работы (недели)	Начало	Конец	Стоимость (руб)
Подготовка проекта		4 недели	04.03.2024	26.04.2024	
1	Создание команды	1 неделя	04.03.2024	10.03.2024	0
2	Разработка идеи проекта	1 неделя	04.03.2024	10.03.2024	1000
3	Разработка плана работы	1 неделя	04.03.2024	10.03.2024	1000
4	Разработка паспорта проекта	1 неделя	23.04.2024	26.04.2024	0
Исследование рынка и определение потребностей клиентов		1 неделя	11.03.2024	17.03.2024	
5	Проведение анализа целевой аудитории	1 неделя	11.03.2024	17.03.2024	32000
6	Проведение анализа конкурентов	1 неделя	11.03.2024	17.03.2024	32000
7	Анализ рынка	1 неделя	11.03.2024	17.03.2024	32000
Оценка финансовых показателей		1 неделя	18.03.2024	24.03.2024	
8	Создание финансовой модели	1 неделя	18.03.2024	24.03.2024	20000
9	Анализ инвестиционной привлекательности проекта	1 неделя	18.03.2024	24.03.2024	10000
Разработка MVP		13 недель	25.03.2024	30.06.2024	
10	Определение функционала приложения	1 неделя	25.03.2024	31.03.2024	9000
11	Создание черновых макетов сервиса	2 недели	01.04.2024	14.04.2024	21000
12	Разработка фирменного стиля	1 неделя	15.04.2024	21.04.2024	15000
13	Разработка итоговых макетов приложения	3 недели	22.04.2024	15.05.2024	35000
14	Кодовая разработка сервиса	4 недели	16.05.2024	16.06.2024	190000
15	Сбор MVP	2 недели	17.06.2024	30.06.2024	96000
Тестирование MVP и улучшение сервиса		8 недель	01.07.2024	18.08.2024	
16	Создание фокус-группы для тестирования MVP	1 неделя	01.07.2024	07.07.2024	20000
17	Тестирование MVP на фокус-группе	2 недели	08.07.2024	21.07.2024	40000
18	Сбор обратной связи после тестирования	1 неделя	22.07.2024	25.07.2024	20000
19	Анализ обратной связи	1 неделя	26.07.2024	28.07.2024	15000
20	Улучшение прототипа	2 недели	29.07.2024	11.08.2024	76000
21	Повторный запуск MVP на фокус-группе	1 неделя	12.08.2024	18.08.2024	20000
Привлечение инвестиций		6 недель	01.07.2024	18.08.2024	
22	Поиск инвесторов	6 недель	01.07.2024	18.08.2024	35000
Выход на рынок		14 недель	01.07.2024	17.10.2024	
23	Создание финального приложения	1 неделя	19.08.2024	25.08.2024	69000
24	Разработка сайта	7 недель	01.07.2024	25.08.2024	77000
25	Юридическое оформление деятельности	1 неделя	26.08.2024	01.09.2024	30000
26	Разработка маркетинговой и рекламной компании	1 неделя	02.09.2024	08.09.2024	50000
27	Запуск маркетинговой и рекламной кампании	4 недели	09.09.2024	09.10.2024	200000
28	Анализ итогов рекламной компании	1 неделя	10.10.2024	17.10.2024	40000

Полная схема
этапов работ



Энергия города
Среда





БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Ключевые партнеры

1. Рестораны, кафе, бары и другие заведения общественного питания, с которыми у приложения заключены партнерские соглашения.
2. Технические партнеры для поддержки функционала приложения.

Ключевые виды деятельности

1. Разработка и поддержка функционала приложения для проведения чек-инов.
2. Сбор и анализ данных о клиентах и их предпочтениях.
3. Создание и предоставление дашбордов для рестораторов с информацией о посетителях.

Ключевые ресурсы

1. Информационная база данных клиентов.
2. Техническая инфраструктура для работы приложения.
3. Команда разработчиков, аналитиков и маркетологов.

Ценностное предложение

1. Удобная и быстрая система чек-инов для клиентов и заведений.
2. Дашборды с аналитикой и статистикой для улучшения сервиса и повышения доходов ресторанов.
3. Повышение лояльности клиентов и увеличение посещаемости для заведений.
4. Предоставление актуальной информации о скидочных и бонусных системах в заведениях, наполненность заведения.

Взаимоотношения с клиентами

1. Поддержка клиентов и партнеров через службу поддержки.
2. Акции и бонусные программы для постоянных пользователей приложения.
3. Проведение опросов и опросов удовлетворенности для улучшения сервиса.

Каналы коммуникаций

1. Мобильное приложение для чек-инов и доступа к дашбордам.
2. Социальные сети и рекламные платформы для привлечения новых клиентов.
3. Электронная почта и SMS рассылки для информирования пользователей.

Потребительские сегменты

Основные покупатели - заведения общественного питания. Пользователями приложения являются посетители данных заведений. Сегментация пользователей на 4 типа зависит от возрастных и психологических особенностей.

1. "Молодые люди"
2. "Любители питания за пределами дома"
3. "Семейные посетители"
4. "Ценители изысканной кухни"

Структура издержек

Маркетинг - 2500000
 Оплата ПО - 20000
 Сайт - 5000
 Оборудование - 100000
 Заработная плата сотрудникам - 680000
 Итого - 3305000

Потоки поступления доходов

Плата за подписку - средняя стоимость для одного заведения - 60000
 Период окупаемости - 8 кварталов
 Выручка с 370 заведений - 22200000



Энергия города
Среда

ЮНИТ-ЭКОНОМИКА

Выручка	22200000
Расходы	3305000
Доход	18895000
Кол. клиентов	60000

Подробный
расчет
по ссылке:



Энергия города
Среда

РИСКИ ПРОЕКТА



Номер	Наименование	Опасность	Вероятность	Значимость	Меры для снижения	Ответственные лица
1	Неверный анализ ЦА и ориентация на неподходящий сегмент	0,7	0,2	0,9	Качественное сегментирование ЦА и тщательная подготовка к интервьюированию	Маркетолог
2	Выход на рынок похожего конкурента	0,8	0,4	0,6	Постоянный контроль рынка и конкурентов, формирование УТП	Аналитик
3	Ошибочно разработанный финансовый план	0,6	0,5	0,8	Внимательное изучение рыночных цен на элементы расходов, при необходимости своевременная корректировка фин. плана	Бухгалтер
4	Юридическое несоответствие	0,8	0,3	0,8	Контроль за соблюдением законодательства	Юрист
5	Техническая сложность реализации	0,7	0,3	0,6	Поиск квалифицированного тех. специалиста-разработчика	Программист





СТЕЙКХОЛДЕРЫ ПРОЕКТА

1. Клиенты - основные пользователи мобильного приложения IEYE, которые ищут информацию о заведениях, участвуют в квестах и зарабатывают награды.

Заинтересованы в удобном способе поиска и взаимодействия с заведениями, а также в получении вознаграждений за активность в приложении.

2. Заведения (рестораны, кафе) - бизнесы, которые сотрудничают с IEYE для улучшения взаимодействия с клиентами и привлечения новых посетителей.

Заинтересованы в росте своего бизнеса, улучшении обслуживания клиентов и повышении узнаваемости (Тануки, White Rabbit, Сахалин)

3. Команда проекта IEYE - разработчики, дизайнеры, маркетологи и другие специалисты, работающие над созданием и продвижением мобильного приложения.

Заинтересованы в успешном запуске приложения, привлечении пользователей и партнеров, а также в постоянном улучшении функционала.

4. Инвесторы - лица или организации, которые инвестируют средства в проект IEYE с целью получения прибыли (Kama Flow, LANIT Ventures, Восход, ТилТех Капитал).

Заинтересованы в успешном развитии проекта, его масштабировании и увеличении стоимости активов.

5. Партнеры - другие компании или сервисы, с которыми IEYE может сотрудничать для расширения функционала приложения или предоставления дополнительных услуг клиентам.

Заинтересованы во взаимовыгодном партнерстве и расширении своей аудитории через сотрудничество с IEYE (Торговые центры, фитнес клубы, аэропорты)



Энергия города
Среда



ПЛАН ПО ПЕРЕГОВОРАМ СО СТЕЙКХОЛДЕРАМИ

1. Определение целей и интересов каждого стейкхолдера:

- Клиенты: обеспечение удобства использования приложения, получение вознаграждений, улучшение взаимодействия с заведениями.
- Заведения: привлечение новых клиентов, улучшение обслуживания, повышение узнаваемости.
- Команда проекта: успешный запуск и продвижение приложения, привлечение пользователей и партнеров, постоянное улучшение функционала.
- Инвесторы: получение прибыли, успешное развитие и масштабирование проекта.
- Партнеры: расширение функционала и услуг, взаимовыгодное партнерство.

2. Подготовка к переговорам:

- Изучение потребностей и ожиданий каждого стейкхолдера.
- Подготовка аргументов и предложений, которые могут заинтересовать стейкхолдеров.
- Определение ключевых вопросов и проблем, которые требуют решения.

3. Проведение переговоров:

- Установление контакта с каждым стейкхолдером и назначение встречи.
- Представление целей и планов проекта IEYE.
- Обсуждение потребностей и интересов стейкхолдеров.
- Поиск общих точек и возможностей для сотрудничества.
- Выработка конкретных договоренностей и плана действий.

4. Составление плана действий:

- Фиксация результатов переговоров и принятых решений.
- Определение конкретных шагов и сроков для реализации договоренностей.
- Распределение ответственности и контроль за выполнением плана.

5. Следующие шаги:

- Постоянное взаимодействие с каждым стейкхолдером для поддержания отношений.
- Мониторинг выполнения договоренностей и реакция на изменения в интересах стейкхолдеров.
- Постоянное обновление плана действий и адаптация к новым условиям рынка.



Энергия города
Среда



ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Анализ рынка: мы определили потребности потенциальных пользователей нашего приложения, покупателей и какие конкуренты уже действуют на рынке.

Сегментация: целевая аудитория была разделена на группы с однородными характеристиками, что позволяет лучше понять, кому будем предлагать свои услуги.

Описаны ключевые особенности и преимущества приложения перед конкурентами.

Финансовая модель: Составлен прогноз доходов, расходов и показателей эффективности на перспективу.

Техническая команда разработала тестовую версию приложения, которая демонстрирует основные функции и возможности.



Энергия города
Среда



ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТА

Техническая команда разрабатывает изменения, направленные на повышение качества и функциональности приложения. Проведение тестов для контроля качества и соответствия новым требованиям.

Подготовка презентация для инвесторов, которая включает в себя все ключевые моменты проекта, включая анализ аудитории, бизнес-план и пробную версию приложения.

Начинается активный поиск потенциальных инвесторов через сеть контактов, стартап-акселераторы, инвестиционные форумы и другие каналы.

Проведение переговоров с потенциальными инвесторам, где обсуждаются условия инвестирования, возврат средств и участие инвесторов в управлении проектом.

Введение новых функций и особенностей (NFT).



Технология города
Среда

КОМАНДА СТАРТАПА

Карякина Арина Константиновна
+7 (909) 601 37 48
a.karyakina180304@gmail.com

Антистова Ксения Сергеевна
+7(910)1716993
antistova.ksushu@yandex.ru

Доспахова Анастасия Станиславовна
+7(996) 469 52 74
anastens@mail.ru



Энергия города
Среда



ДЕЛАТЬ
ВМЕСТЕ
НОВОЕ

