



СФЕРА HoReCa

SaaS платформа для сведения
поставщиков и заведений общепита



Содержание



- Содержание (слайд 1)
- С чего начался наш путь к проекту? (слайды 2-4)
- Проблемы и потребности поставщиков и HoReCa (слайды 5-6)
- Сфера HoReCa: основной функционал платформы (слайды 8-9)
- Интерес клиентов к продукту: опросы и интервью (слайд 10)
- Преимущества платформы (слайд 11)
- Объем рынка общепита в России (слайд 12)
- Тенденции на рынке Foodtech (слайд 13)
- Конкуренция (слайд 14)
- Казахский foodtech стартап KOOK (слайд 15)
- Трекшн нашего стартапа: что уже сделано (слайд 16)
- Бизнес-модель Сферы HoReCa (слайд 17)
- Дорожная карта (слайд 18)
- Масштабируемость (слайд 19)
- Расширенный функционал и его монетизация (слайд 20)
- Потребности в смартинвестициях и инвестпредложение (слайд 21)
- Контакты (слайд 22)



С чего начался наш путь к проекту?



Мы знакомы с проблемами сферы HoReCa не понаслышке, а неоднократно сталкивались с ними изнутри.






Валерия Проскурина

Работала в сфере поставок для HoReCa в Сочи в компании-поставщике морепродуктов «Мореани»



Валерия столкнулась с тем, что сфера поставок для HoReCa работает по-старинке.

-  Поставщики ищут новых клиентов вручную, тратя на это много времени, нервов и денег.
-  До клиентов сложно дозвониться и ещё сложнее добиться с ними встречи.
-  Трудно найти способ донести своё предложение до широкого круга потенциальных клиентов.






Алексей Проскурин

Работал непосредственно в закупках для HoReCa в Магнитогорске («Ирландский паб Молли»).



Алексей занимался анализом продаж и закупок для ресторана.

-  Для заведения общепита самое сложное найти адекватных поставщиков с приемлемым качеством товара.
-  Трудно организовать доставку в наиболее удобное для себя время.
-  Сложно отыскать информацию о ценах у разных поставщиков по одной категории товара.

Проблемы и потребности поставщиков

01



Новым компаниям
сложно заявить о себе



Нужен единый
маркетинговый канал

02



Большие издержки
на торговых представителей



Экономия времени и ресурсов
на работу с клиентом

03



Трудности в поиске
новых клиентов



Входящие заявки от новых
клиентов на платформе

04



Проблемы с анализом
топ-товаров и фактором
сезонности в закупках



Площадка, где можно
увидеть статистику своих
продаж и закупок

Проблемы и потребности HoReCa

01



Нет единого источника информации обо всех предложениях на рынке



Все предложения в одном месте

02



Спам от поставщиков и трата времени на общение с торговыми представителями вживую



Нужен чат-поисковик для получения информации о доступных товарах на рынке

03



Маркетплейсы не подстроены под потребности HoReCa



Возможность создать заявку с индивидуальными характеристиками (биржа заявок)

04



Сложность в формировании меню с учетом сезонного спроса



Площадка, где можно увидеть статистику своих продаж и закупок



SaaS платформа
для поставщиков
и для HoReCa



Основной функционал платформы

Биржа заявок

система создания и отправки заявок на товары с получением предложений от разных поставщиков в виде сравнительной таблицы

Массовые заявки и история заявок

создание заявки по разным типам товара, которая автоматически разбивается по категориям и направляется целевым поставщикам

Персональные чаты с защитой от спама

Общение только с избранными поставщиками с защитой от массового спама предложений от неподходящих поставщиков

Кастомные шаблоны

Наличие индивидуально настраиваемых шаблонов для автоматизации составления заявок и предложений

Статистика популярных товаров

Отслеживание статистики часто покупаемых товаров на платформе, что позволит поставщику предсказывать, какой товар и когда лучше закупать





Опросы и интервью



94%

опрошенных
представителей HoReCa
и поставщиков показали
интерес к платформе



49

из всех опрошенных
направили запросы
по предзаписи на демо-
версию платформы



Преимущества



Мобильность

Не нужно тратить лишнее время на работу торгового представителя «в полях»



Удобство в использовании

Интерфейс платформы адаптирован для пользования как через компьютер, так и через мобильный телефон



Экономия времени и сил

Можно в несколько кликов узнать, у каких поставщиков какие товары есть, а также в какие сроки и на каких условиях они эти товары могут доставить



PR для новичков на рынке

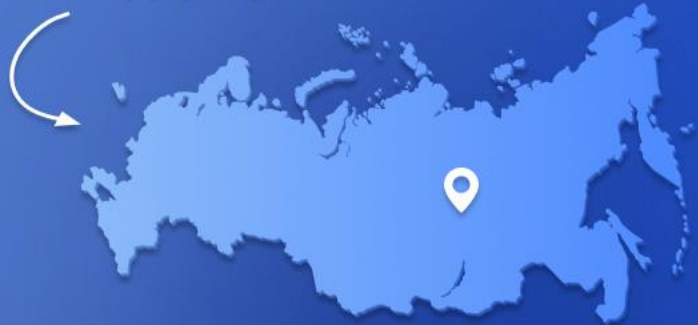
Мы помогаем развиваться новым компаниям, которые хотят выходить на продажи в ближайшее время. Им не нужно тратить деньги на рекламу на сторонних площадках



Честный рейтинг

Формируется на основе проведённых сделок. Благодаря трекеру в чате по заявке, платформа не позволяет накручивать отзывы или формировать оценку, если сделки не было

Российская
Федерация



94 ТРЛН.
₽

2,8 ТРЛН.
₽

2023 г. (янв. - нояб.)

оптовая торговля
(по разным сферам)

оборот рынка
общепита

По данным Росстата
оборот общепита
вырос по сравнению
с 2023 г.

↑ на 12,5%

Краснодарский
край



≈ 1 ТРЛН.
₽

17,6 МЛРД
₽

2024 г. (янв. - февр.)

оборот предприятий
потребительской сферы

выручка объектов
общепита

Увеличился
по сравнению с 2023 г.

↑ на 15,5%

Увеличилась
по сравнению с 2023 г.

↑ на 5,6%

г. Сочи



≈ 6 МЛРД.
₽

2024 г. (янв. - февр.)

выручка объектов
общепита

≈ 39%

краевой экономики
приходится на долю
общепита в Сочи

Тенденции на рынке Foodtech



Правительство планирует сделать расчеты по СБП или цифровой валютой обязательными

- Сейчас расчёты на рынке поставок для HoReCa производятся по старым схемам (наличные, банковские переводы и «серые платежи»).
- Однако обязанность работать по СБП может возникнуть уже в 2024 г., а по цифровому рублю — в 2026 г.

Бизнес обязан применять электронные системы контроля и надзора за товарооборотом

- ЕГАИС (рынок алкогольной продукции)
- ФГИС Зерно (поставки зерновой продукции)
- Меркурий (продукция животного происхождения)
- Честный знак (движением всех товаров по цифровой маркировке)

Глобальный рынок



1,48 ^{трлн} \$ → к 2030 г.

↑ 10,9 % составит среднегодовой темп роста в течение прогнозируемого периода (с 2021 по 2030 гг.).

↑ 20 раз вырос объём венчурных инвестиций в foodtech и agritech за последнее десятилетие.



Конкуренция

01



- Специализируется на автоматизации закупок и электронном документообороте для ресторанов, при поддержке ФРИО
- Берут процент от сделок
- Являются непрямым конкурентом, потому что не работают в части поиска поставщиков и обеспечения коммуникации с поставщиками
- Россия

02



- Специализировались на коммуникации между поставщиками и HoReCa, представляли собой чат-поисковик для работы с поставщиками
- Сейчас переключили свою agenda на AI
- Максимально совпадает с концепцией нашего проекта
- Германия, США

03



- Специализируется на магазинах «у дома», работают с кафе, ресторанами, и развлекательными заведениями
- Создано в партнёрстве «СберБанка» и ИТ-компания «Эватор» (онлайн-кассы)
- Упрощает процесс закупки оптом и позволяет сравнивать цены поставщиков.
- Россия

Мы рассматриваем конкурентов в качестве потенциальных партнёров по оцифровке рынка поставок HoReCa.

При этом наша платформа уникальна тем, что она разрабатывается при поддержке наших клиентов.

Другие онлайн-сервисы и платформы, работающие на смежных рынках

- Yourso24
- Сделки.ру
- Shopify

- TradeIndia
- Trade Key
- Made-in-China

- iOffer
- НКТDC
- Globalsources

- Fibre2Fashion
- eWorldTrade
- EC Plaza

- B2B-Center
- Supl.biz
- Aicaigou

Казахский food tech стартап KOOK



Данный рынок конкурентен, но доступен для нас.

Стартап Kook предлагает решения схожие с нашей платформой.

Это подчёркивает востребованность и актуальность услуг, которые призваны облегчить взаимодействие между поставщиками и общепитом.



Азат Мырзагалиев
основатель стартапа Kook

Ниша

платформа, которая упрощает процесс поиска и заказа продуктов для ресторанов и повышает прозрачность взаимодействия с поставщиками

Бизнес-модель

Freemium-модель — клиенты бесплатно оформляют заказы, абонентская плата взимается только за доп. услуги (интеграция с бух.системами, создание спецпрайсов, реклама)

Стадия

В феврале 2024 стартап привлёк на локальном рынке 200 тыс. долларов ангельских инвестиций при оценке компании в 2 млн долларов на стадии pre-seed

Преимущества для ресторанов

- Сокращение времени заказа с 30 до 5 мин
- Быстрота поиска альтернативных поставщиков
- Контроль над заказами поваров для владельца бизнеса

Преимущества для поставщиков

- Продвижение к целевой аудитории напрямую
- Внедрение факторинга (для страховки платежей)
- За 2 месяца привлечены 40 поставщиков и 80 ресторанов.

Трекшн нашего стартапа: что уже сделано



01 Менеджмент

Наш проект — это результат обучения в Школе молодых предпринимателей Eurasia Foundation.

Получен грант 1000 \$ от Eurasia Foundation - февраль 2024 г., направлен на разработчиков.



02 Команда

Команда собрана в рамках акселератора МГУ и преакселератора Сколково.

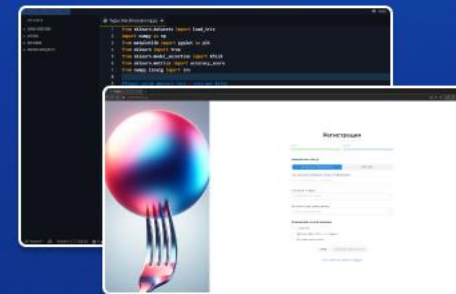
В команде появился копирайтер, дизайнер и несколько технических специалистов.



03 Продукт

Дизайн макеты платформы готовы полностью.

Разработаны этапы авторизации, верификации, заявки, шаблоны, частично спроектирована база данных.



Бизнес-модель



Наша команда



**Евгений
Крячковский (full
stack-разработчик)**

Full stack-разработчик
с опытом работы
более 5 лет на React
и Nodejs



**Али Нашхоев
(frontend-
разработчик)**

Frontend-Разработчик,
с опытом работы
более 3.5 лет
(JGate и Crossnetics.io)



**Гюльнара
Мамедова
(дизайнер)**

3 года опыта в Web- и
UX/UI дизайне
Ниши: ресторанный
бизнес, legal tech



**Александра
Почивалова
(копирайтер)**

Опыт ведения 3 каналов
в ТГ и Яндекс.Дзен
Тематики: бизнес,
foodtech и геополитика



**Андрей Самбуров
(backend-
разработчик)**

Тех.лид. Ростеха,
разработка (язык
Python, SQL)



**Игорь
Рузанов
(аналитик)**

Специалист в сфере
тех. поддержки, SEO
и SMM специалист



Дорожная карта

31.07.2024

Закончить MVP продукта
(чат-поисковик для поставщиков
и HoReCa)



30.04.2025

Скорректировать продукт и начать
географическое расширение
клиентов и партнеров



31.12.2024

Провести тестовые
запуски на аудитории
Краснодарского края



31.06.2025

Добавить телеграм
бот для упрощения
работы по заявкам



31.06.2026

Добавить полуавтоматическую
систему заказа и безопасные
сделки





Масштабируемость

Продуктовая масштабируемость

Создание и доработка MVP для запуска и тестирования платформы

01

Разработка тг бота (для работы чата с моб. телефона)

02

Платные доп. услуги по оптимизации заказов (полуавтоматическая система заказа)

03

Агентский факторинг для обеспечения платежей клиентов

04

Платная доп. услуга (доставка от платформы в удобное для общепита время)

05

Географическая масштабируемость

г. Сочи

01

Краснодарский край

02

Центральный регион

03

РФ

04



Расширенный функционал и его монетизация



Полуавтоматическая система заказа (ПСЗ)

Умное решение, которое анализирует историю закупок и продаж в системах учета и автоматически рекомендует оптимальные заказы у избранных поставщиков

Как это будет работать:

- **“Умные” рекомендации** (система анализирует потребности и продаж, предлагая оптимальные заказы у поставщиков по ABC и XYZ анализу).
- Данная система работает как коробочные решения для 1С, мы предоставим эту возможность всем в SaaS (**Леруа Мерлен, Смарт Запасы**)

Ожидаемый доход:

Fix за подписку



Безопасные сделки

Система, обеспечивающая безопасность и прозрачность транзакций между покупателями и поставщиками.

Как это будет работать:

- **Удержание средств (холд)** (средства удерживаются на платформе до завершения сделки, защищая поставщиков и HoReCa от рисков).
- **Агентская модель** (платформа выступает в роли агента, обеспечивая прозрачность и безопасность транзакций, и экономя на налогах).

Ожидаемый доход:

Fix за подписку + 12% с каждой сделки

Потребности в смарт-инвестициях и инвестпредложение



Наши потребности

- ... **300** тыс
₽
для доработки и запуска
первого MVP
- ... **3,5** млн
₽
для разработки
конечного продукта
- ... **5,5** млн
₽
для создания расширенной
версии продукта

Наше предложение

50%

чистой прибыли каждый месяц
от нашей операционной деятельности



Контакты



Будем рады обсудить детали нашего сотрудничества и ответить на любые ваши вопросы!



Валерия Проскурина

Email: proskurina.v@sphere-horeca.ru

Tel.: +7 (953) 089-05-53

Tg.: @Valeria_Proskurina



Алексей Проскурин

Email: proskurin.a@sphere-horeca.ru

Tel.: +7 (977) 485-55-12

Tg.: @AldeDR



Канал Сфера HoReCa: https://t.me/sphere_horeca_info