

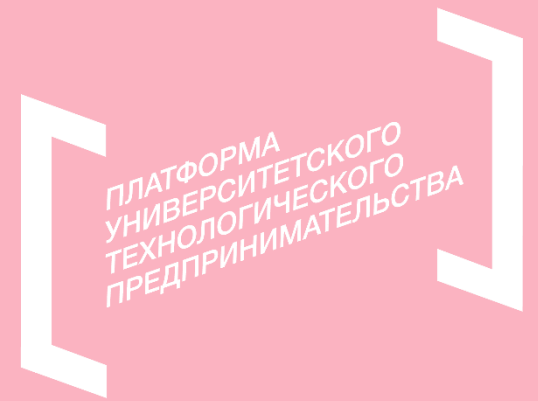
Вендинговый аппарат правильного питания

ЗАКИРОВА АДЕЛИНА РОБЕРТОВНА

Студентка К(П)ФУ, Института физики,

2 курс, гр.06-231, направления

«Инноватика» (27.03.25)

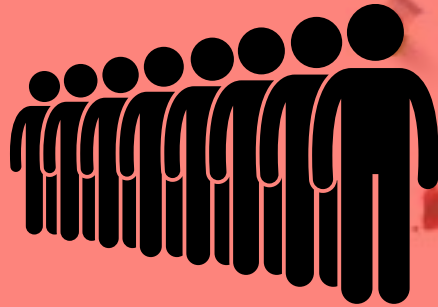


ПРОБЛЕМА

КОРОТКИЙ ПЕРЕРЫВ НА
ОБЕД



ДЛИННЫЕ ОЧЕРЕДИ



НЕХВАТКА ПРОДУКЦИИ



ВЕНДИНГОВЫЙ АППАРАТ



**ВОЗМОЖНОСТЬ СДЕЛАТЬ
ЗАКАЗ С ПОМОЩЬЮ
ПРИЛОЖЕНИЯ**

**ПРОДУКЦИЯ
ПРАВИЛЬНОГО ПИТАНИЯ -
САЛАТЫ**

**НАЛИЧИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ
ТАЛОНОВ СОЦ. ПИТАНИЯ**

ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ

**ПОДДЕРЖАНИЕ
ЗДОРОВОГО ОБРАЗА
ЖИЗНИ**

**ПОДОЙДЕТ ДЛЯ СТУДЕНТОВ,
ПИТАЮЩИХСЯ
ПРЕИМУЩЕСТВЕННО В
СТОЛОВЫХ УНИВЕРСИТЕТА**

РАМ

В стране **1024** вуза (данные на 2023 год, сайт postupi.online), в каждом в среднем по **10** зданий, поэтому $(1024 * 10)$ аппаратов в зданиях * **66** в среднем клиентов в день * **175 руб** * **170** учебных дней в году = **=20 106 240 000 руб/год**

ТАМ

У КФУ **701** объект недвижимости, включая учебные здания, общежития, музеи, библиотеки и т.д., отсюда **701** аппарат в зданиях * **66** в среднем клиентов в день * **175 руб** * **170** учебных дней в году = **1 376 413 500 руб/год**

САМ

У КФУ **36** учебных зданий, УНИКС спортивный и концертный, следовательно $(36+2)$ аппаратов в зданиях * **66** в среднем клиентов в день * **175 руб** * **170** учебных дней в году = **74 613 000 руб/год**

СОМ

Непосредственно в КФУ во многих зданиях есть буфет, столовая и вендинговый аппарат, поэтому наша часть на рынке – это **20%**, то есть $0.2 * 74 613 000$ руб/год = **14 922 600 руб/год**

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

| | Здоровая пища | Моб. приложение | Нет очередей | Талоны на бесплатное питание | Близость | Особые предпочтения (веганы и т.д.) |
|----------------|---------------|-----------------|--------------|------------------------------|----------|-------------------------------------|
| Наш аппарат | + | + | + | + | + | + |
| 1804 | - | - | - | - | + - | - |
| Буфет | + | - | - | + | + | - |
| Столовые | + | - | - | + | + | - |
| Венд. аппараты | - | - | + | - | + | - |
| Sally | + | + | + | - | - | + |



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Ключевые партнеры:

- 1) Местные производители заготовок для общепита;
- 2) Логистический партнер;
- 3) Инвесторы;
- 4) Рекламные агентства;
- 5) Социальные сети

Ключевые активности:

- 1) Клиентский сервис;
- 2) Маркетинг и продажи;
- 3) Брендинг и дизайн;
- 4) Производство

Ключевые ресурсы:

- 1) Бренд и узнаваемость;
- 2) Поставщики;
- 3) Сотрудники;
- 4) Свежие продукты;
- 5) Вендинговый аппарат

Ценностные предложения:

- 1) Необычный и простой способ следить за своим питанием;
- 2) Электронные талоны для студентов

Отношения с клиентами:

- 1) ЛК в приложении, в котором можно обратиться в службу поддержки;
- 2) Соц. сети

Каналы поставки:

- 1) Приложение для связи с клиентами;
- 2) Сотрудничество с оптовыми базами;
- 3) Использование услуг логистических компаний для доставки

Сегменты потребителей:

Студенты и сотрудники, ищущие простой и быстрый способ перекусить без вреда для здоровья

Структура издержек:

- 1) ЗП сотрудникам;
- 2) Маркетинг;
- 3) Логистика;
- 4) Производство и дистрибуция

Источники доходов:

- 1) Аренда аппаратов;
- 2) Реклама;
- 3) Подписка на месячное питание со скидкой (электронные талоны)
- 4) Партнерские программы
- 5) Комиссия от поставщиков

ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ

| | | | |
|--|----------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| Автомат | 1000000 руб. | | |
| Продукты ежемесячно | 201760 руб. | Рассчитаем на первые 18 месяцев | 3631680 руб. |
| З/п сотрудникам | 65000 руб. | Рассчитаем на первые 18 месяцев | 1170000 руб. |
| Коммунальные услуги | 3000 руб. | Рассчитаем на первые 18 месяцев | 54000 руб. |
| Расходы на логистику аппарата | 10000 руб. | | |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 30000 руб. | | |
| Техническое обслуживание аппарата ежемесячно | 5000 руб. | Рассчитаем на первые 18 месяцев | 90000 руб. |
| Итого первоначальных вложений | 1314760~ ~1315000 руб. | | 5985680~ ~6 млн. руб. |

| (Ежемесячно) | Средний чек=175 руб. | Чистая прибыль | | В% | Кол-во месяцев |
|-----------------------|----------------------|----------------|------------------------------|----|-----------------------------------|
| Выручка отл. прогноз | 380000 руб. | 105240 руб. | Рентабельность отл. прогноз | 28 | Окупаемость отл. прогноз 12,5 |
| Выручка ср. прогноз | 356000 руб. | 81240 руб. | Рентабельность ср. прогноз | 23 | Окупаемость ср. прогноз 16 |
| Выручка плох. прогноз | 336000 руб. | 61240 руб. | Рентабельность плох. прогноз | 19 | Окупаемость плох. прогноз 21,5 |

КОМАНДА ПРОЕКТА



**Касатова Амина
Руслановна**

CEO

Лидер, исследование
ЦА



**Закирова Аделина
Робертовна**

CVO

Составительница
бизнес-модели,
бизнес-плана



**Назмутдинова
Азалия Маратовна**

CMO

Составительница
маркетингового
исследования



**Таябин Даниил
Игоревич**

CFO

Финансовый
прогнозчик



**Шалаевский
Дмитрий Вадимович**

CTO

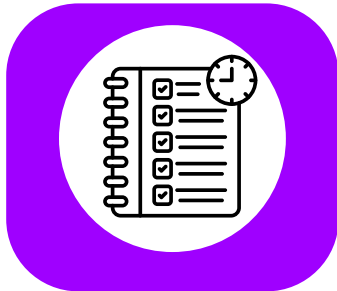
Составитель
технического задания

ДОРОЖНАЯ КАРТА ПРОЕКТА



Анализ и исследование

Проведение исследования рынка, анализа конкурентов, опроса среди потенциальных клиентов



Планирование и подготовка

Определение требований к вендинговому аппарату, разработка бизнес-плана



Реализация и запуск

- Получение необходимых лицензий, разрешений, заключение договоров
- Модернизация, приобретение и установка аппарата
- Разработка и запуск приложения



Продвижение

Проведение рекламной кампании



Мониторинг, обновление, обслуживание

- Постоянный контроль качества, наличия продуктов
- Внесение корректировок с учётом обратной связи, оценки финансовой эффективности проекта



Точка безубыточности

В **лучшем** случае проект окупится через **12,5** месяцев
в **среднем** - через **16** месяцев,
в **худшем** - через **21,5** месяцев.



Выход на доход

планируется после преодоления точки безубыточности

Октябрь-ноябрь 2023

Ноябрь 2023

1 полугодие 2024 >

2025 >

СПАСИБО!

КОНТАКТЫ

8 917 292 12 75

amina.kasatova@gmail.com

