



Краткое резюме

Для организации прибыльного бизнеса по доставке еды помимо детального бизнес-плана предприятия необходимы стартовые инвестиции на организацию служб обработки и доставки ежедневных заказов, веб-приложение для клиентов, аренду помещения и покупку требуемой офисной техники. Для обхода кассовых разрывов и расходов при форс-мажорных обстоятельствах лучше оставить определенную сумму (подушку безопасности) на счетах предприятия.

Краткие характеристики проекта

Описанная в бизнес-плане сфера предполагает только посреднические услуги без организации собственного производства. Объем российского рынка по доставке еды достигает 1,5 млрд долларов. Около 150 000 россиян ежедневно пользуются доставкой еды на дом. Эти данные подтверждают, что отрасль быстро развивается, а наличие спроса в данной сфере позволяет построить успешный бизнес. Преимуществами бизнес-идеи по доставке еды являются: Локальность - крупные организации не могут охватить весь спектр региональных компаний. Сервис ориентирован на жителей Самары и выдает более точные локальные данные. Удобство - в отличии от собственной службы доставки кафе и ресторанов, сервис обладает функционалом заказа блюд из разных точек общественного питания, собранных в одном месте. Простые бизнес-схемы - процессы бизнеса по доставке еды имеют четкий и отлаженный механизм, который легко просчитать.

Необходимые структуры

- Доставка еды, как бизнес, предполагает наличие определенных структур:
- Агрегатор для получения заказов (веб-сайт или мобильное приложение);
- Call-центр для обработки входящих заявок;
- Курьерская служба (собственная).
- Наличие фиксированных (ежемесячных) затрат на поддержание работы предприятия (зарплаты, поддержка работоспособности транспорта и т.д.).

Перечень оказываемых услуг:

- Поиск и заказ еды в офис и на дом для потребителей;

- Сотрудничество с организациями общественного питания.

Целевая аудитория

Из-за специфики бизнеса по доставке еды из различных ресторанов, целевую аудиторию проекта составляют все жители города от 18 до 46 лет

Для систематизации можно разбить ЦА на группы:

- Мужчины (22-46 лет). Пользуются сервисом из-за отсутствия личного времени на готовку, до 7 раз в неделю.
- Женщины (22-36 лет). В основном не состоят в браке. Сервис используют для экономии времени, которое тратят на работу и отдых. Могут пользоваться услугами в течении всей рабочей недели.
- Офисные работники. Бизнес-план должен включать доставку еды (обедов) в офисы. Максимальная загрузка до 5 раз в неделю.
- Семейные пары. Пользуются сервисом для разнообразия рутинной готовки, чаще всего заказывают 1-3 раза в неделю.
- Студенты и школьники. Делают заказы на специальные мероприятия. Заказы не чаще 1 раза в неделю.

Конкуренты

Конкурентный анализ Конкурентами в данной отрасли считаются схожие организации, оказывающие услуги доставки продукции в сфере общепита..

Факторы позволяют выделить следующие преимущества текущего бизнес-плана доставки обедов и еды из ресторанов:

- Детальная система сотрудничества с партнерскими организациями общественного питания;
- Функциональное веб-приложение - онлайн сервис (веб версия и мобильная версия) позволяет быстро и без труда заказывать любые блюда с любимых кафе и ресторанов;
- Система лояльности для постоянных клиентов;
- Оплата не только наличными средствами; Облачная CRM-система для контроля заказов. Высокий уровень сервиса и поддержки.