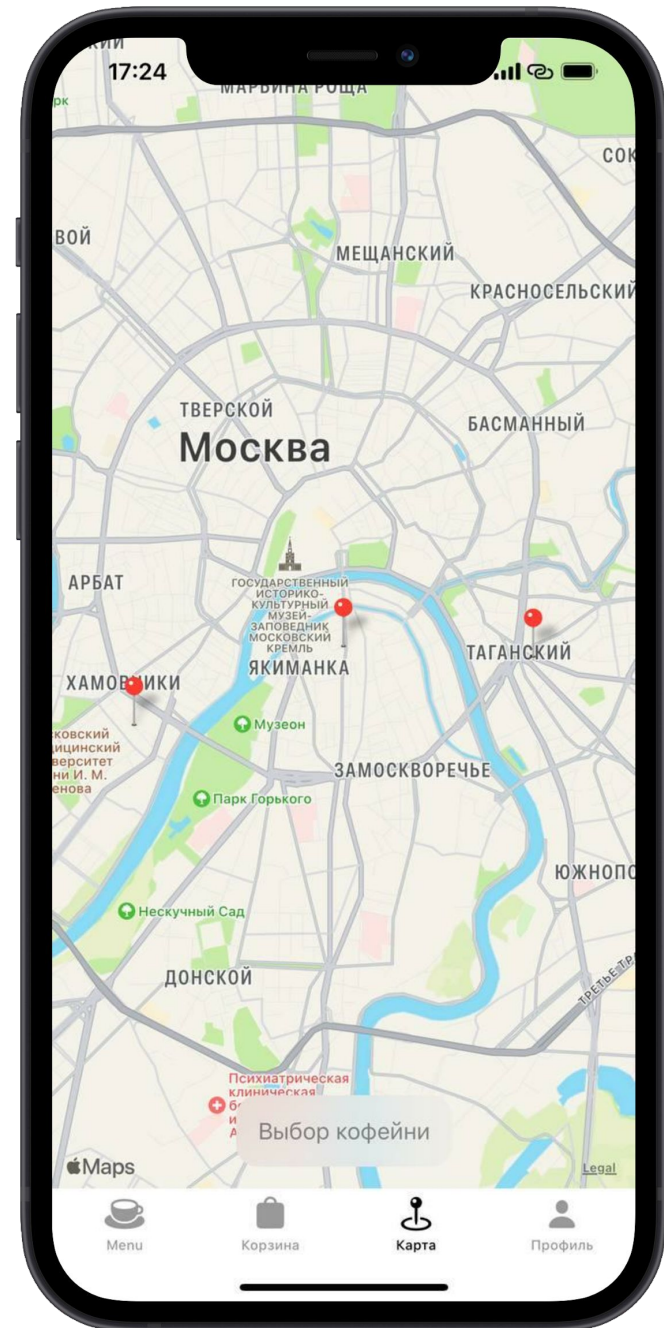


NoQCoffee

Сервис по предзаказу кофе

Сервис, который помогает заказать кофе ко времени в любимой кофейне без очередей



Команда №2



Саша

Капитан команды

@sashylkaaa



Дима

*Химический
факультет
@Daumon_way*



Слава

*ФФФХИ
@slvvvka*



Катя

*Геологический
факультет
@ktttea*




Артур

*Физический
факультет
@Артур*

Проблематика


- Многие люди испытывают трудности в покупке кофе или вообще отказываются от кофе в кофейнях из-за необходимости стоять в очередях
- Кофейни теряют потенциальных клиентов, любители кофе вынуждены тратить дополнительное время на приобретение напитка

Что мы выяснили из детальных интервью с ЦА



70%

Респондентов отмечают, что они тратят на утреннюю очередь 10-15 минут



20%

Среди опрошенных отметили, что посещали бы кофейни чаще, если бы не стояли в очередях

Индикаторы проблемы

64% пользователей хотят стоять в очереди меньше

57% хотели бы сразу видеть весь ассортимент кофейни

100% кофеен используют для рекламы только витрины и сарафанное радио

50% кофеен хотели бы увеличить поток посетителей и уменьшить отток из очереди

Целевая аудитория



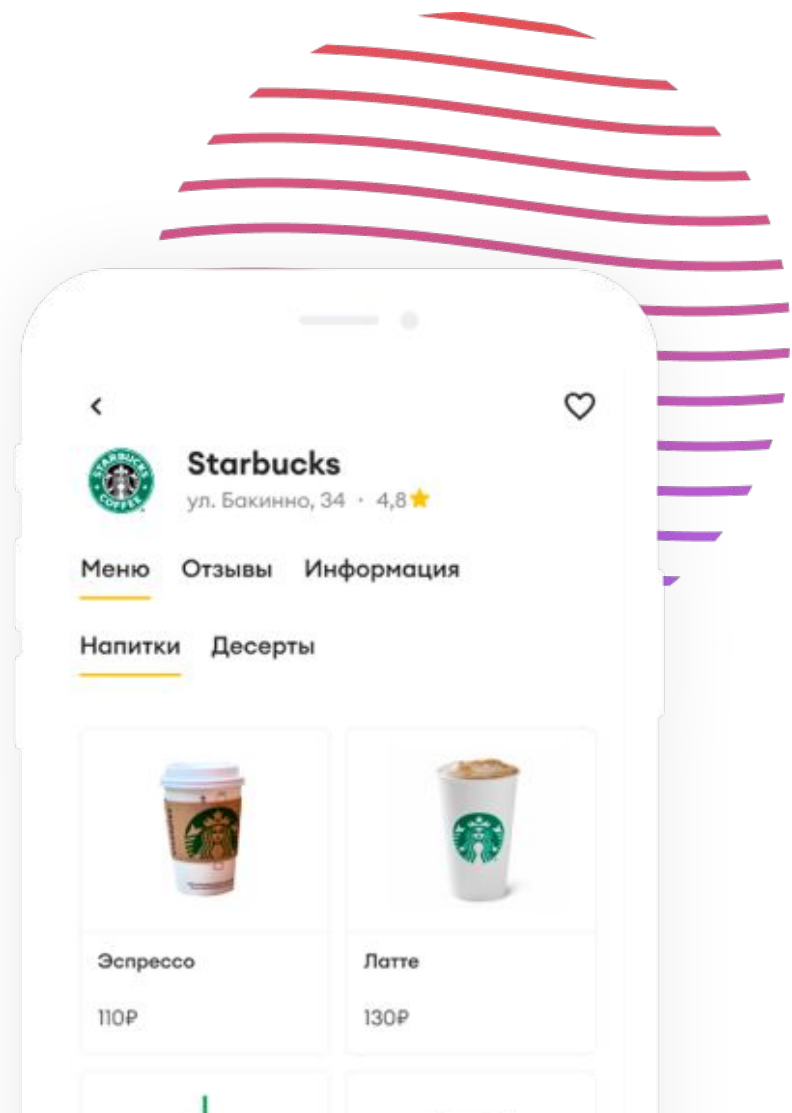
- Люди, которые торопятся по утрам, не используют кофемашину или она у них отсутствует
- Не успевают с утра приготовить кофе
Пользуются услугами кофеен с утра по пути в ВУЗ, работу
- Пользуются услугами кофеен утром и вечером

Важно сэкономить время, не важен вкус

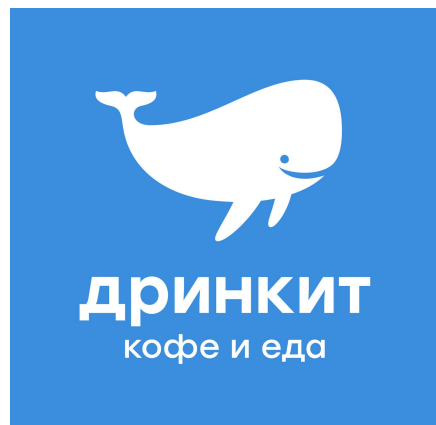
- Люди, которые не любят большие скопления людей, особенно в условиях пандемии

Важно не быть в толпе

Как эту проблему решают сейчас? Анализ конкуренции



У многих кофеен есть свое локальное приложение, которое позволяет заказать кофе и еду с собой

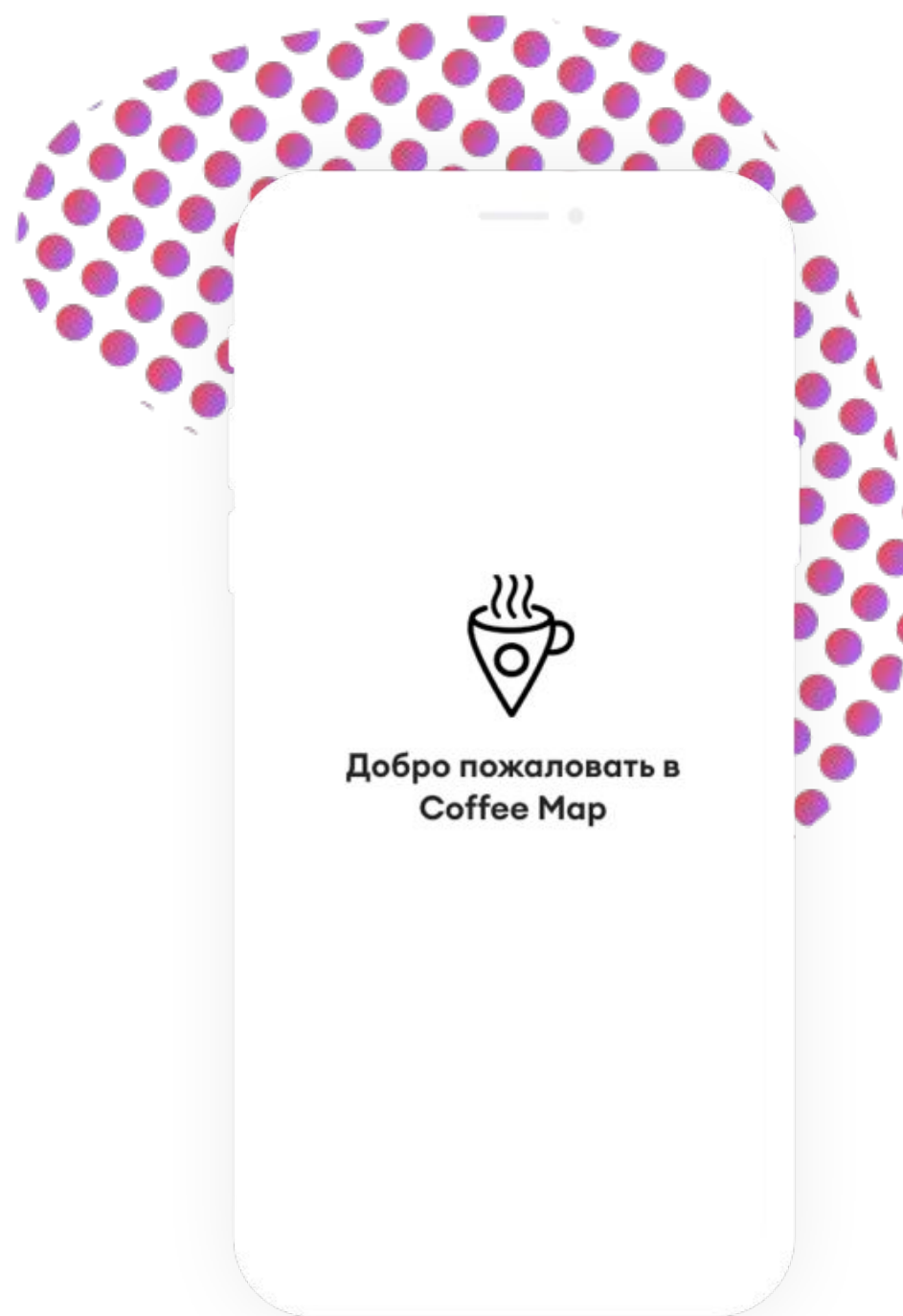


cofix
fresh coffee. fixed price.

Яндекс



Лавка



Что мы предлагаем

Клиентское
приложение

Приложение для
кофейни

УТП

Основное отличие
нашего сервиса -
нет привязанности
к конкретной сети
кофеен

Основные отличия нашего сервиса

- нет привязанности к конкретной сети кофеен
- низкая комиссия
- в кофейне может быть всего 1 человек из персонала

Прототип

Цель создания прототипа

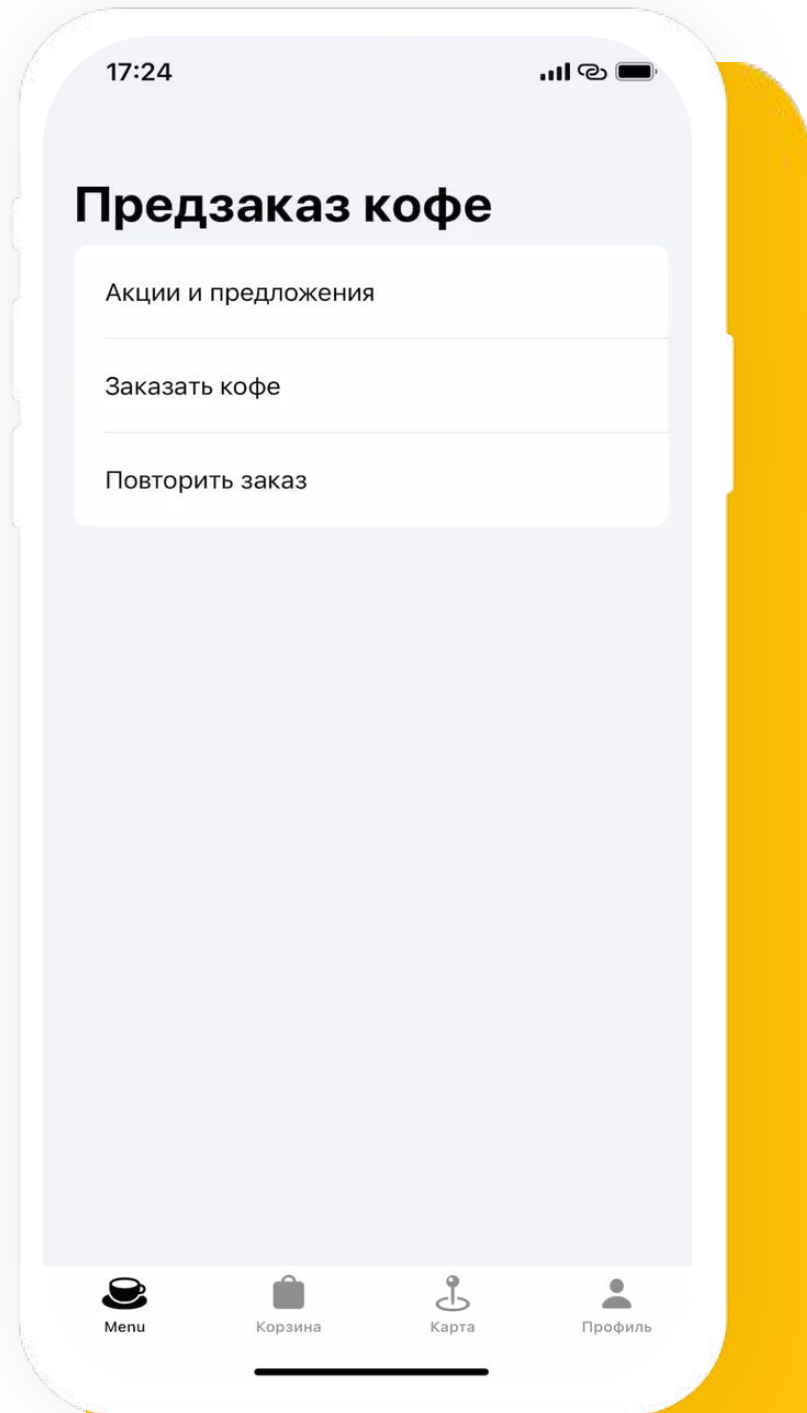
- Получить обратную связь по UX и дизайну приложения от пользователей и кофеен, так как нам важно, чтобы приложение было простым и интуитивно понятным

Итог

- По результатам обратной связи доработали UX



MVP



MVP

Цель на программу

Достигнуть договоренности с кофейнями на тест нашего продукта

Структура MVP:

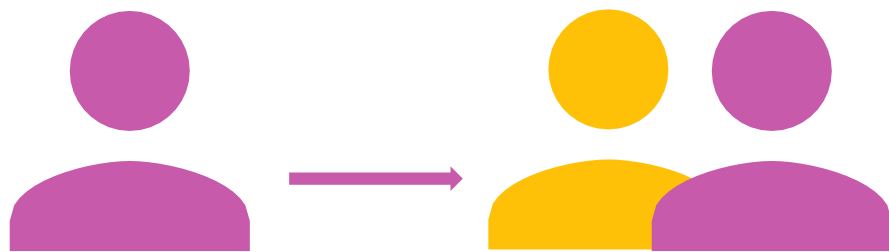
- Заказ кофе ко времени на вынос и оплата в приложении
- Возможность оставить чаевые и комментарии
- Доступ к полному меню кофейни
- Карта с доступными кофейнями и рейтингом

Поговорим о бизнес-модели
и деньгах

Источники дохода

- Комиссия от транзакций через наше приложение
- 5% от суммы покупки - наш доход

Структура издержек



Основные расходы на этапе запуска пойдут на привлечение новых пользователей в приложение



Постоянные издержки будут в поддержке сервера, маркетинге и налогах

Как будем расти

1 Прямые продажи

2 Маркетинг

3 Сарафанное радио

Окупаемость проекта, ожидаемый результат от реализации

Средний чек 200 рублей → 15% новых пользователей

комиссия 5%

С 1 кофейни ожидаемый доход **10,5 тыс. рублей** в месяц

50 тыс. рублей в месяц тратим на маркетинг

Окупаемость проекта, ожидаемый результат от реализации

Прибыль

588 494
рублей в
ГОД

7 510 952
рублей в
ГОД

18

кофеен

За первый 1 год охватим 0,5%
рынка кофеен

92

кофейни

За 5 лет внедрим до 2,5%
рынка

Подведем итоги

Основные выводы

1. Были подтверждены продуктовые гипотезы

Основная гипотеза — люди хотят тратить меньше времени на очереди, а кофейни из-за очередей теряют клиентов

2. Выбрана модель маркетплейса с комиссией в 5%

Кофейни принимают и понимают эти условия

3. Проект окупается в течение полугода

Текущий статус проекта

Сделано

Приложение, не опубликованное в App Store и Google Play

Лендинг

Договорённость с кофейнями
о тестовом запуске

Разработана стратегия выхода на рынок

Разработан маркетинговый план
и позиционирование



Надо сделать

Провести тестовый
запуск продукта в кофейнях

Оценить результаты
и скорректировать стратегию

Зарегистрировать
юридическое лицо

Опубликовать приложение в
магазинах приложений

Запустить маркетинговый план

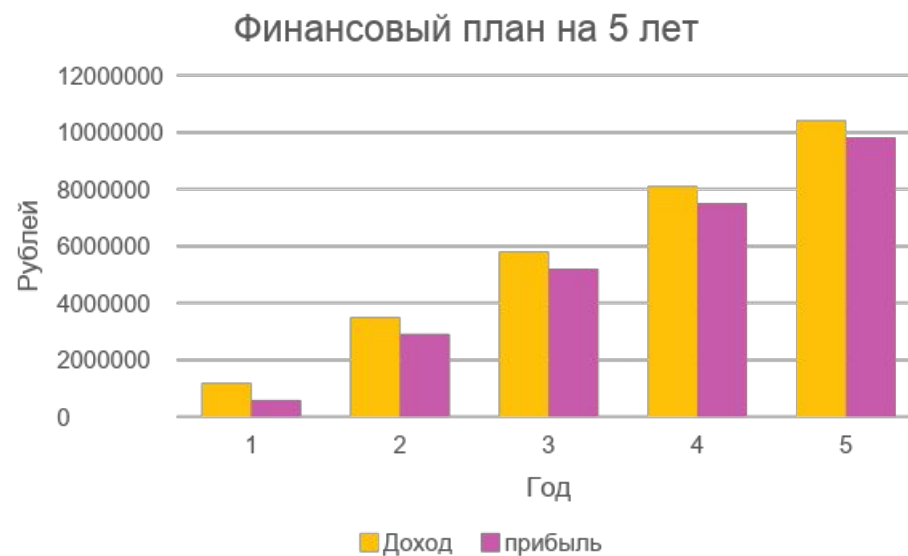
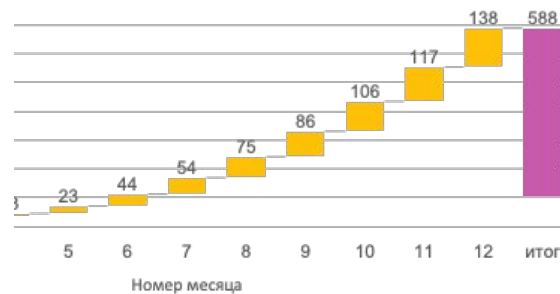
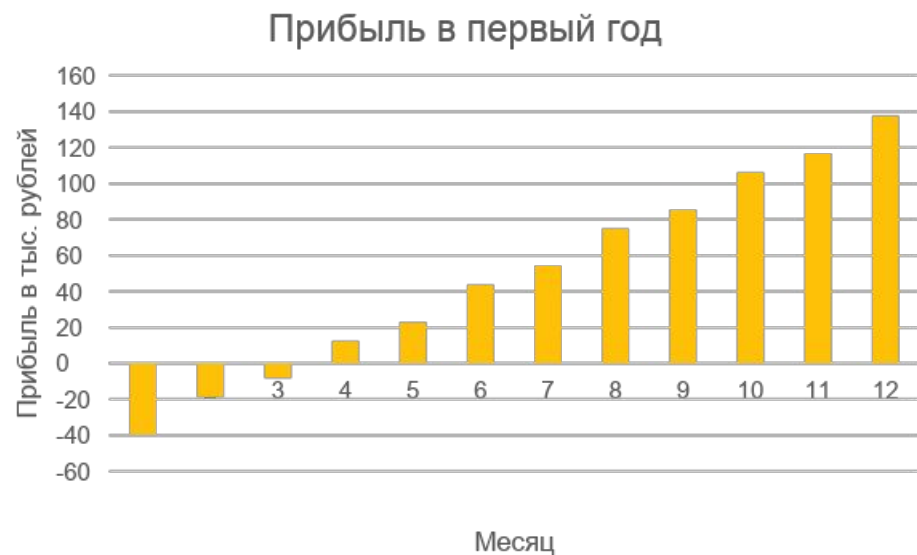
Appendix 1

Параметр	Нынешние посетители	Новые посетители
Число людей в месяц	1500	236
Чашек на человека	4	4
Чашек в месяц	5890	925
Доля берущих на вынос	20%	100%
Чашек на вынос	1178	925
Средний чек	200	200
Оборот на вынос	235602	184947
Через приложение	10%	100%
Оборот в приложении	23560	184947
Комиссия	5%	
Доход	1178	9247
Итог	10425	

Appendix 2

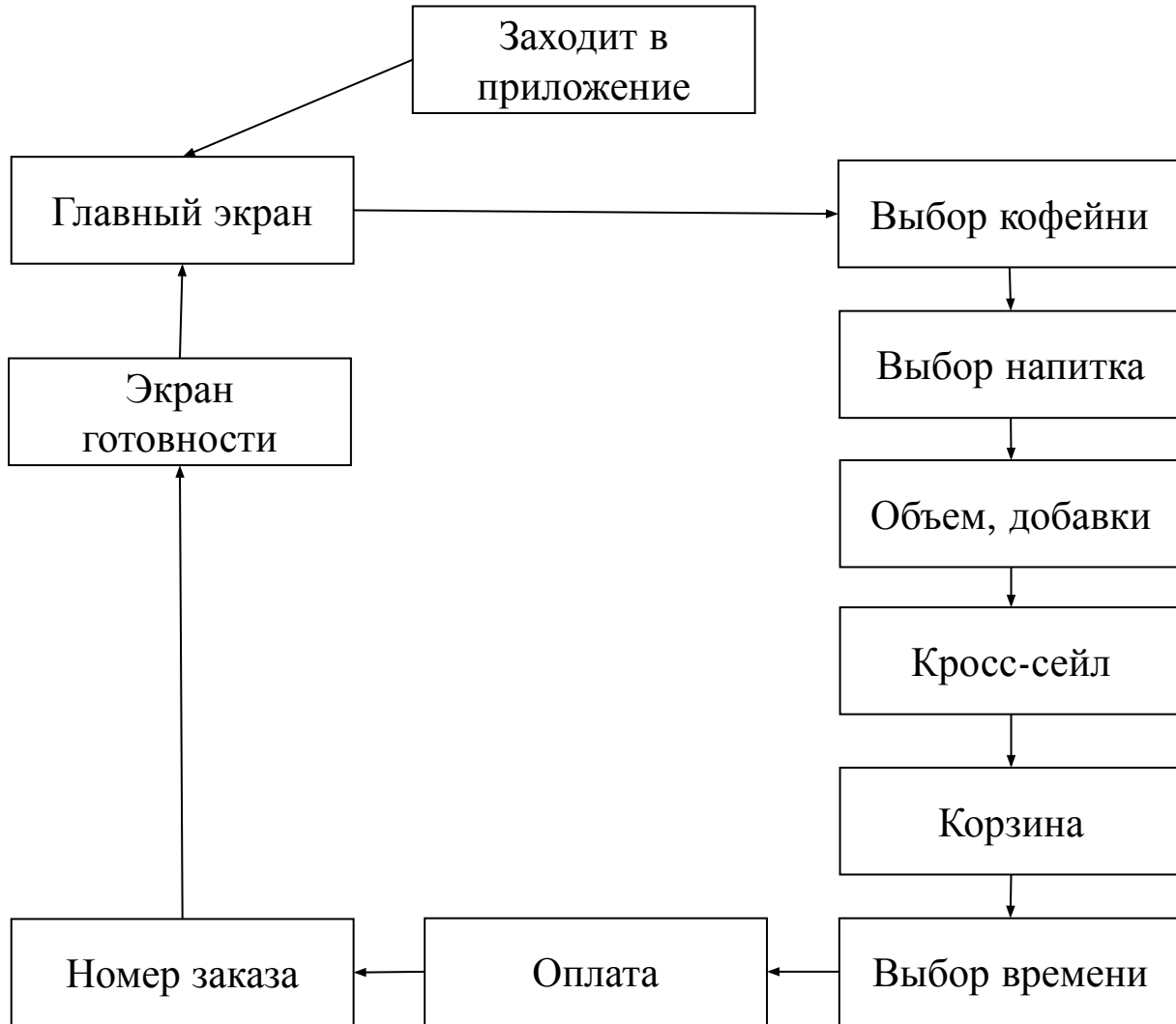
Год	1	2	3	4	5
Кофеен в приложении	18	36	55	73	92
Доход в год	1188494	3502931	5806941	8110952	10425389
Прибыль в год, рублей	588494	2902931	5206941	7510952	9825389
Маржинальность	50%	83%	90%	93%	94%

Appendix 3



Appendix 4

КЛИЕНТ



Бариста

