

# Цифровая столовая

Джункеев Урмат

# Бизнес-концепция

Цифровая столовая позволяет посредством касс самообслуживания позволить снизить очереди в системе общественного питания. Автоматизированная структура позволяет повысить трафик потребителей за счет экономии обслуживания. Дальнейшее внедрение компьютерного зрения позволит спрогнозировать предпочтения потребителя.

# Конкурентный анализ

| Характеристика         | Amazon Go<br>(зарубежный) | БИТ.<br>АППЕТИТ.<br>Ресторан<br>(Якитория,<br>Кофе Хауз) | R-keeper<br>(Бургер<br>Кинг,<br>KFC) | Цифровая<br>столовая<br>(конкурентное<br>преимущество) |
|------------------------|---------------------------|--|--------------------------------------|--|
| Компьютерное зрение    | +                         | -  | +                                    | +  |
| Касса самообслуживания | -                         | -  | +                                    | +  |
| Сканер при выходе      | +                         | +  | -                                    | +  |
| Штрих под посудой      | +                         | -  | -                                    | +  |
| Облачные данные        | +                         | -  | +                                    | +  |

# Целевой рынок проекта

Согласно исследованиям консалтинговой компании JLL в Москве зафиксировано свыше 11 тыс. заведений общественного питания. Однако потребитель стремится тратить деньги более **рационально** и хочет иметь **персональный подход**. Один из главных запросов потребителей – это **новые гастрономические впечатления**.

Также, исследования агентства Discovery Research Group выявило, что в 2017 году оборот рынка общественного питания вырос на 2.5% по сравнению с 2016 годом, что составляет 1 340,8 млрд. руб. В значительной степени преобладают сетевые заведения.

# Финансовый план

| Рубль                                     | 2019      | 2020      | 2021             |
|---|-----------|-----------|------------------|
| <b>Выручка:</b>                           | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000        |
| <b>Затраты, из них:</b>                   | 3 800 000 | 300 000   | 300 000          |
| касса<br>самообслуживания                 | 2 500 000 | -         | -                |
| Сканер                                    | 1 000 000 | -         | -                |
| Обслуживание<br>оборудования,<br>программ | 300 000   | 300 000   | 300 000          |
| <b>Прибыль<br/>(ЕБИТДА)</b>               | - 800 000 | 2 700 000 | 2 700 000        |
| <b>Итого прибыль</b>                      | - 800 000 | 1 900 000 | <b>4 600 000</b> |

Предложение инвестору (90% от прибыли):

$$4\,600\,000 * 90\% = 4\,140\,000$$

# Канва бизнес-модели

|   |   |  |  |  |
|---|---|--|--|--|
| <b>Ключевые партнеры:</b><br>Vision Labs,<br>Yandex Data<br>Factory,<br>Cognitive<br>Technologies         | <b>Ключевые действия:</b><br>внедрение<br>информационных<br>технологий в<br>общественное<br>питание | <b>Ключевые ценности:</b><br>снижение<br>очереди,<br>повышение<br>трафика<br>потребителей,<br>ориентация на<br>предпочтения<br>потребителя<br>через системы<br>компьютерного<br>зрения | <b>Взаимоотношения с клиентами:</b><br>автоматизир<br>ованное<br>самообслуж<br>ивание    | <b>Сегменты потребителей:</b><br>учащиеся школ,<br>вузов;<br>сотрудники<br>государственных<br>предприятий,<br>промышленных<br>компаний |
|   | <b>Ключевые ресурсы:</b> персонал<br>обслуживания<br>оборудования,<br>камер, сканеров               |  | <b>Каналы:</b><br>столовые,<br>сети<br>быстрого<br>питания,<br>кафе                      |  |
| <b>Структура расходов:</b> кассы<br>самообслуживания, камеры,<br>ежемесячное обслуживание<br>оборудования |   |  | <b>Потоки доходов:</b> патент на<br>инновации в общественное<br>питание, надбавка к еде. |  |