



Выполнили:

Козлова Полина Дмитриевна
Симонова Варвара Алексеевна
ВШМ, 15.03д-М02/206
РЭУ им. Г.В. Плеханова

INaRI

голографическое цифровое меню
B2B решение для ресторанов

ПРОБЛЕМА КЛИЕНТА

Высокие затраты на разработку новых блюд и меню

Проблема в организации работы персонала и поддержании высокого качества предлагаемых блюд

Нехватка конкурентных преимуществ

Испытывают трудности в маркетинге и привлечении внимания к своему бренду

ПРОБЛЕМА КОНЕЧНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ

Трудности с выбором блюд из-за недостаточного визуального представления в меню

Трудности в понимании состава блюд, особенно при наличии специальных диетических требований

Эмоциональный голод/перенасыщение и необходимость в новых и уникальных впечатлениях в ресторане

1 Цифровизация меню

IN

AR

2 Создание 3D моделей
для онлайн-меню

3 Создание голограммы

Intelligence



Наполнение
продукта

приложение управления
меню для ресторанов

старт-лист в реальном
времени

стоп-лист в реальном
времени

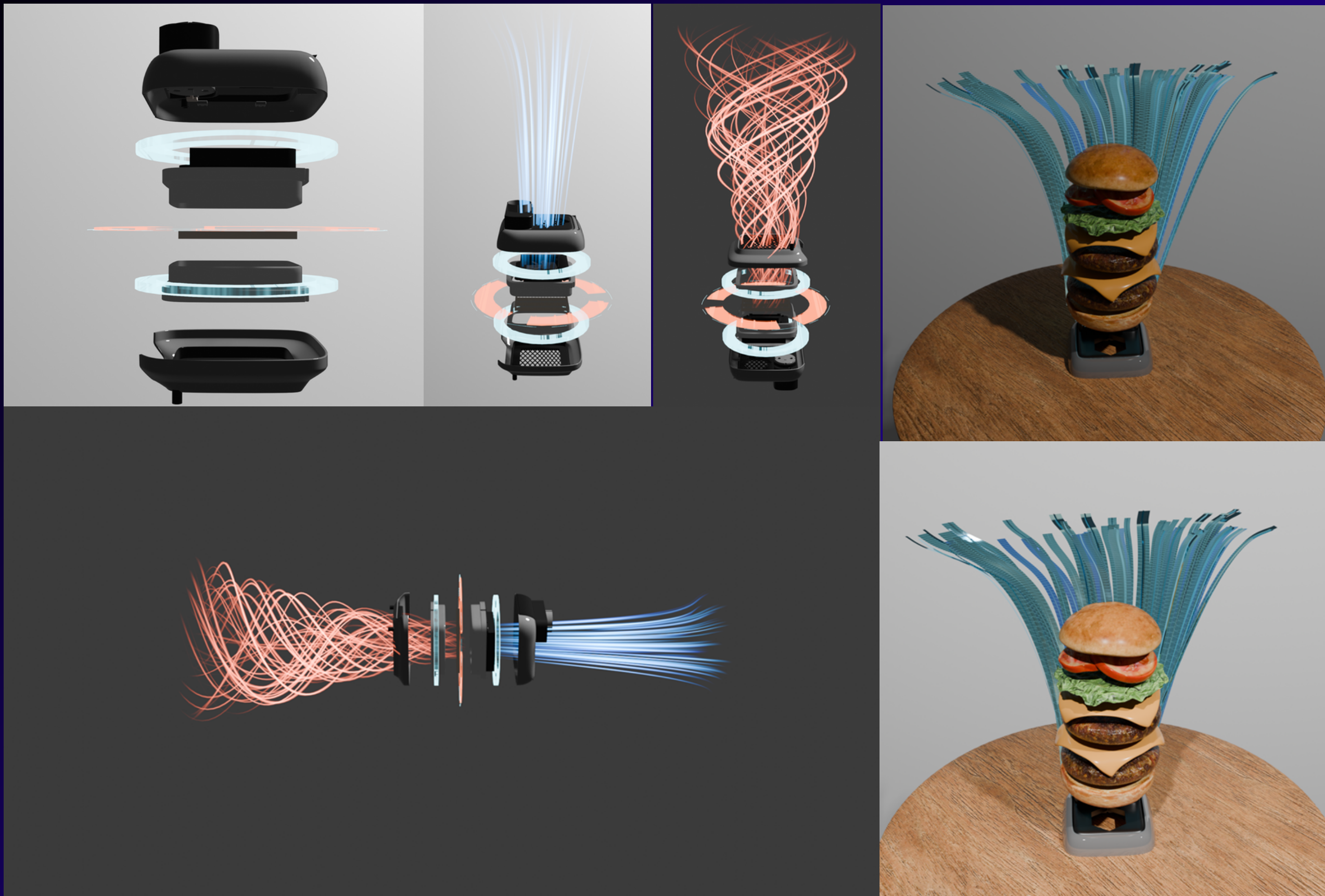


голографический
проектор

голографические
3D-модели блюд

веб-страница
управления меню

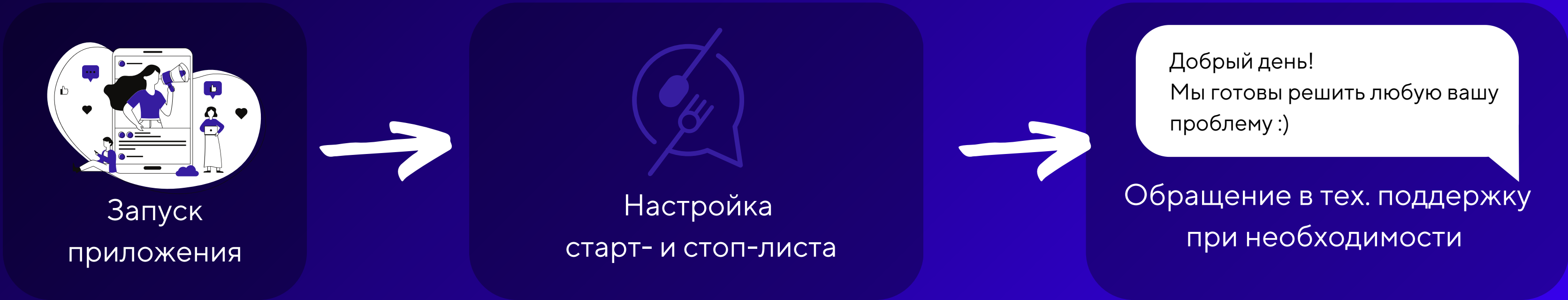
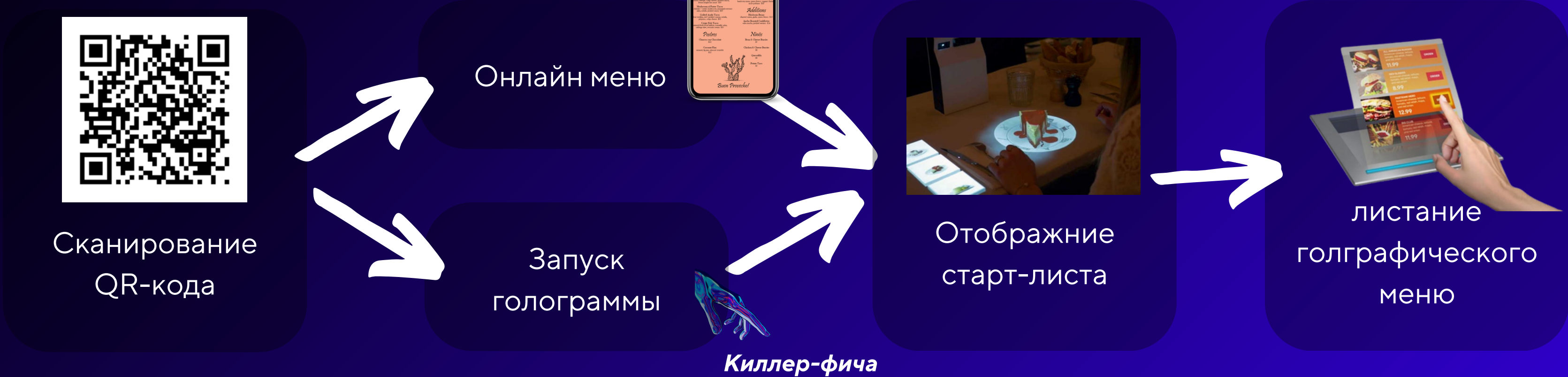
Проблема Решение Целевая аудитория Технология/MVP Маркетинг Финансы

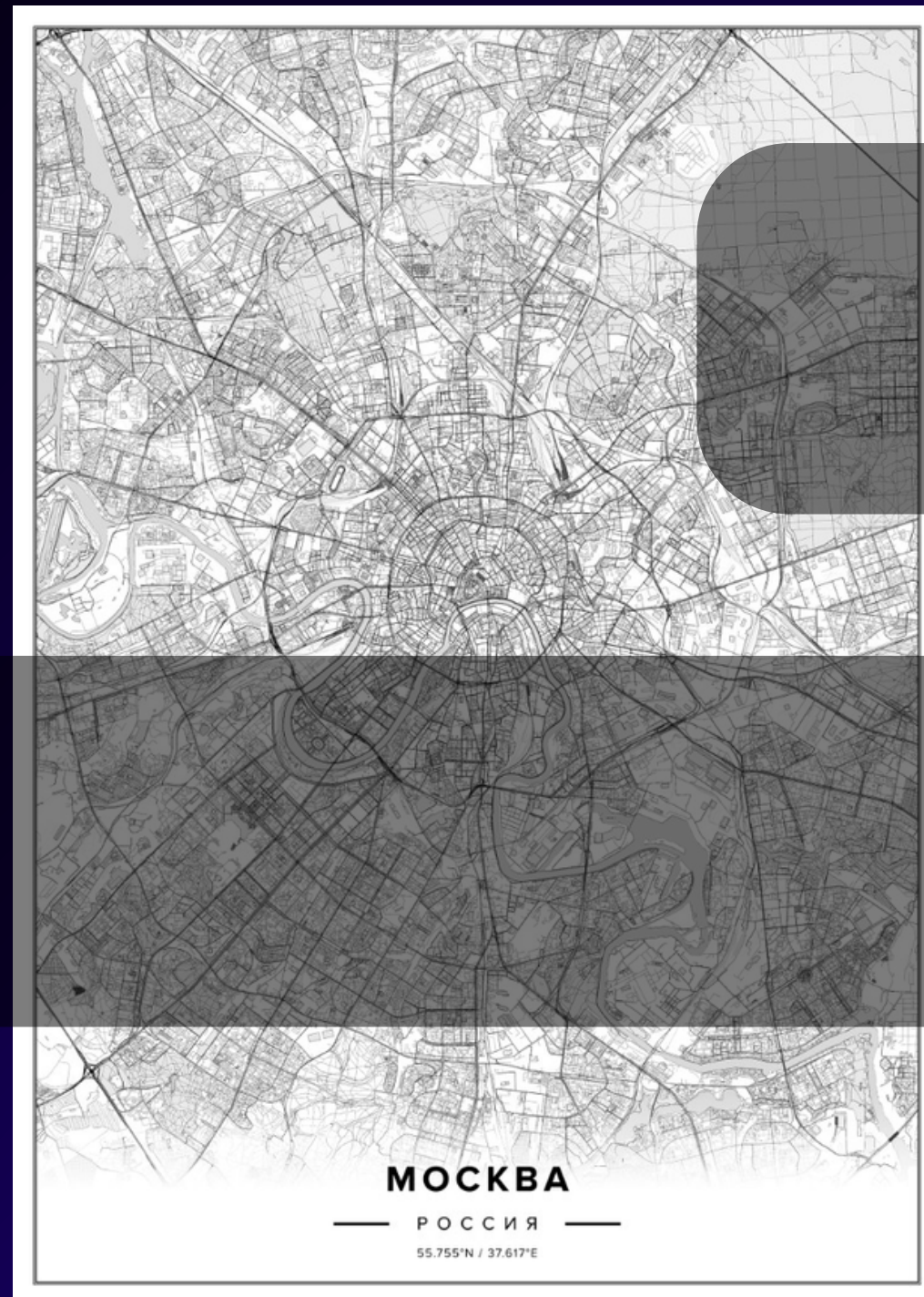


- лазерные диоды
- микролинзовые массивы
- микроколлимационные линзы
- микроконтролер
- цифровая модуляция света (DMD)
- микрооптические увеличительные линзы
- микрооптические дифракционные элементы

3D-прототип голографического проектора

Проблема Решение Целевая аудитория Технология/MVP Маркетинг Финансы

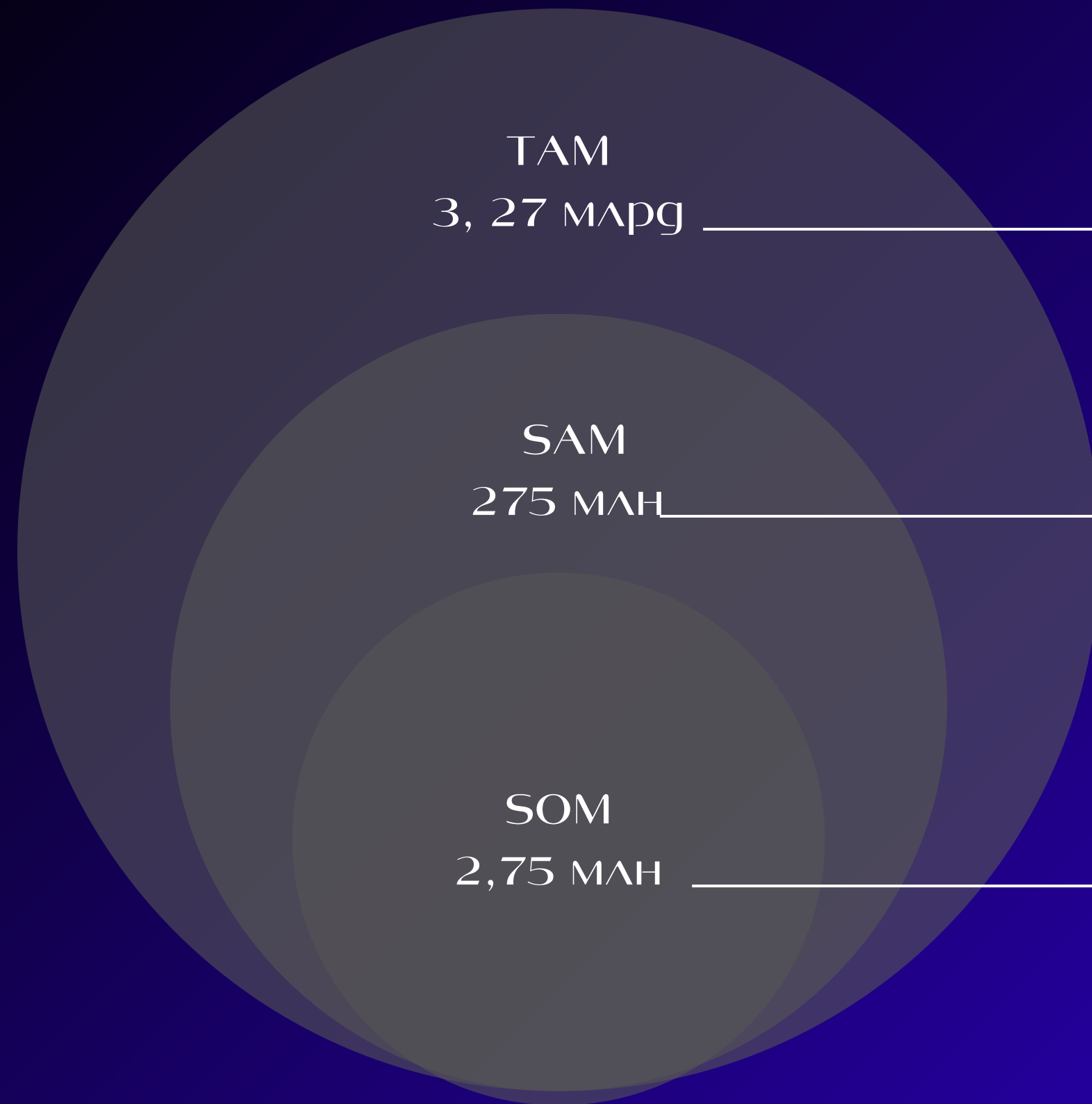




Рестораны *premium*-сегмента,
сети ресторанов

Заведения, стремящиеся к
постоянному улучшению и развитию





В МОСКВЕ ВСЕГО 18 165 РЕСТОРАНОВ
 $18\,165 \text{ ресторанов} * 1\,800\,000 \text{ руб} = 3,269 \text{ млрд руб}$

1 500 РЕСТОРАНОВ PREMIUM-СЕКМЕНТ + 30 СЕТЕВЫХ
РЕСТОРАНОВ * 1 800 000 = 275 МЛН

$275 \text{ млрд руб} * 1\% = 2,75 \text{ млн}$

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



Команда

Симонова Варвара
АЛЕКСЕЕВНА

Wannabe, future CMO&project's mother



- Маркетинговый план
- Организационный план
- Направленность, эффективность и конкурентоспособность стартап-проекта с точки зрения маркетинга

Козлова Полина
ДМИТРИЕВНА

Wannabe, future CEO&project's mother

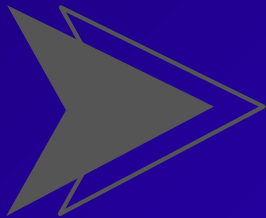


- Описание продукта
- Производственный план
- Финансовый план
- Направленность, эффективность и конкурентоспособность стартап-проекта

Показатель	Год						Темп роста, %		Темп прироста, %	
	2024		2025		2026					
	шт.	%	шт.	%	шт.	%	2024-2025	2025-2026	2024-2025	2025-2026
Премнум сегмент										
Подключенные рестораны	12	100%	33	100%	49	100%	275,00%	148,48%	175,00%	48,48%
Количество оформленных месячных подписок	3	25%	7	21%	10	20%	233,33%	142,86%	133,33%	42,86%
Количество оформленных 3-х месячных подписок	2	17%	8	24%	11	22%	400,00%	137,50%	300,00%	37,50%
Количество оформленных полугодовых подписок	4	33%	11	33%	15	31%	275,00%	136,36%	175,00%	36,36%
Количество годовых подписок	3	25%	7	21%	13	27%	233,33%	185,71%	133,33%	85,71%
Среднеценовой сегмент										
Подключенные рестораны	-	-	25	100%	41	100%	-	164,00%	-	64,00%
Количество оформленных месячных подписок	-	-	10	40%	14	34%	-	140,00%	-	40,00%
Количество оформленных 3-х месячных подписок	-	-	6	24%	13	32%	-	216,67%	-	116,67%
Количество оформленных полугодовых подписок	-	-	5	20%	7	17%	-	140,00%	-	40,00%
Количество годовых подписок	-	-	4	16%	7	17%	-	175,00%	-	75,00%

Спрогнозированный ОБЪЕМ продаж

ИНВЕСТИЦИИ



13 млн. руб.

Риски проекта



ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

Тщательный технический анализ, работа с проверенными поставщиками.



Непредвиденные затраты

Создание резервного фонда, строгий контроль над бюджетом



Технические сбои при внедрении голограмм

Регулярное техническое обслуживание, партнерство с техподдержкой.



Нехватка квалифицированных специалистов

Привлечение персонала заранее, обучение внутри компании



Низкая прибыльность

Коррекция стратегии маркетинга, разработка дополнительных источников дохода



Изменения в экономической среде

Мониторинг экономической среды, гибкое финансовое планирование



Неподходящие каналы сбыта

Проведение дополнительного исследования рынка, проведение регулярных мероприятий по поиску каналов сбыта.

Риски проекта



Непринятие подписочной модели оплаты потребителем
Проведение маркетинговых мероприятий по убеждению и стимулированию потребителя в удобстве подписочной модели



Недовольство потребителей
Механизмы обратной связи, активное вовлечение клиентов в улучшение сервиса



Смена потребительских предпочтений
Анализ рынка, оперативная адаптация стратегии к изменениям, инвестиции в исследование и разработку



Устаревание технологии
План обновления технологии, партнерство с поставщиками для оперативного обновления



Технические сбои и обслуживание
Регулярное техническое обслуживание, разработка аварийного плана



Энергозатраты
Поиск энергосберегающих решений, внедрение экологически эффективных технологий



Отходы от устаревшего оборудования
Программа устойчивого использования оборудования, сотрудничество с утилизационными компаниями

Команда-разработчик



СИМОНОВА Варвара
АЛЕКСЕЕВНА

Wannabe, future CMO&project's
MOTHER

barbara.simonova@yandex.ru
tg: barbsimon
+79222454563

КОЗЛОВА Полина
ДМИТРИЕВНА

Wannabe,
future CEO&project's MOTHER

my@pkozlova.ru
tg: polindosss
+79821011206