



ShefKitchen

Платформа, соединяющая сертифицированных поваров и клиентов, которая снижает порог входа в 2-3 раза, исключая затраты на аренду и инфраструктуру, и предлагает клиентам блюда с домашней кухни на 30% доступнее ресторанных

Актуальность

Согласно исследованию компании «ГидМаркет», объем рынка доставки еды в России в 2023 году составил 225,7 млрд рублей, что в четыре раза больше по сравнению с 2019 годом

В 2023 году доставка составила 24% от общего объема заказов в ресторанах, что свидетельствует о растущем интересе к доставке готовой еды

Существующие сервисы доставки охватывают ресторанный кухню и полуфабрикаты, но в них отсутствует возможность заказать именно домашнюю еду, с учетом индивидуальных предпочтений.

Наше решение

ShefKitchen – платформа, создающая рынок домашней еды, привлекая и объединяя местных поваров и покупателей, благодаря которой клиенты получают свежую, аутентичную еду, приготовленную по их предпочтениям, что создает новую и комфортную альтернативу ресторанам и кафе.

1 Безопасность

Каждый повар проходит тщательную модерацию

2 Удобный интерфейс

Категории, индивидуальные подборки, личный кабинет, территориальное расположение

3 Широкий ассортимент блюд

Учитываем потребности с различными пищевыми привычками, предпочтениями и диетами: от классических рецептов традиционной кухни, веганского меню до нестандартных блюд.

4 Система обратной связи и рейтинги

Система оценок и отзывов



Модерация повара

Заключение Договоров с компаниями по сертификации и аудиту, аккредитованными обучающими центрами

- Выездная проверка: соответствие требованиям пищевой безопасности и СанПин, проверка документов и медицинской книжки, дегустация блюд, выдача заключения
- Обучение по обращению с пищевыми продуктами, упаковке, состав меню, тренинги по безопасности и оценке качества продуктов питания, ценообразованию
- Установка камер в помещении
- Выдается брендированный набор: спецодежда, упаковка и пр.
- Регистрация личного кабинета со всеми подгруженными документами и фото, формирование меню.

Возможности для поваров

Наша платформа позволяет профессиональным поварам зарабатывать больше, чем в ресторане, работая в гибком графике, а домашним – выйти на новый уровень.

Поваром может стать каждый, кто отвечает нашим критериям и пройдет модерацию.

	Работа в ресторане	Работа на платформе
Рабочие часы в месяц	160 часов	160 часов
Количество заказов в день	Фиксированный оклад	~4 заказа × 1 500 руб./заказ
Часовая ставка	350 руб./час	750 руб./час
Средний доход в месяц	56 000 руб.	120 000 руб.

Подключаем кафе с нестандартной кухней и специализированным меню

- **Здоровое питание (ПП-меню)** — для тех, кто выбирает баланс и заботу о здоровье.
- **Веганские блюда** — полностью растительный рацион для осознанных потребителей.
- **Кето -меню** — низкоуглеводные блюда и растительные жиры для поклонников этой диеты.
- **Нестандартные рецепты и вкусовые эксперименты** — выбор для гурманов, ищущих новое.

Почему это важно для кафе?

- Мы расширяем клиентскую базу кафе, делая их блюда более доступными для потребителей посредством удобных заказов
- Экономим ресурсы - не требуется собственная доставка и вложение в рекламу — мы делаем это за вас.
- Платформа делает акцент на уникальном стиле, помогая выделиться среди конкурентов

Наша цель — сделать эту кухню доступной для тех, кто ценит нестандартный подход и качество.



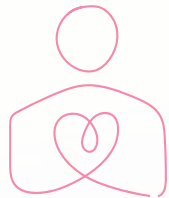
Возможности сервиса



Создание личного кабинета с персональной подборкой и предпочтениям



Возможность предзаказа блюд по собственным рецептам



Индивидуальные рекомендации



Отслеживание процесса приготовления в режиме реального времени



Накопительная система бонусов и скидок

Какие задачи мы решаем

1

Проблема доступа к домашней еде

Создаем удобный доступ к домашней кухне и нестандартным блюдам, восполняя пробел на рынке классической доставки еды из ресторанов

2

Поддержка локальных поваров

Помогаем домашним кулинарам монетизировать свое умение, предоставляя простой способ заработка с низким порогом входа

3

Снижение затрат для бизнеса

Платформа исключает необходимость аренды и прочих затрат на инфраструктуру, что позволяет сосредоточиться на качестве

4

Безопасность и стандарты качества

Мы обеспечиваем сертификацию и контроль качества, чтобы клиенты получали безопасную и вкусную еду, а повара могли работать в рамках стандартов безопасности

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА



Качественные ингредиенты

Наши повара используют только свежие, натуральные и высококачественные ингредиенты, отвечающие строгим стандартам.



Безопасность

Тщательная модерация и контроль качества



Домашняя кухня

Мы сотрудничаем с местными поварами и кафе с нестандартным меню, чтобы предложить вам аутентичные рецепты и блюда, не найденные в типичных доставках.



Удобная доставка

Мы обеспечиваем быструю и бережную доставку ваших заказов в любое удобное для вас время.

Общий объем рынка (TAM)

800 млрд. рублей

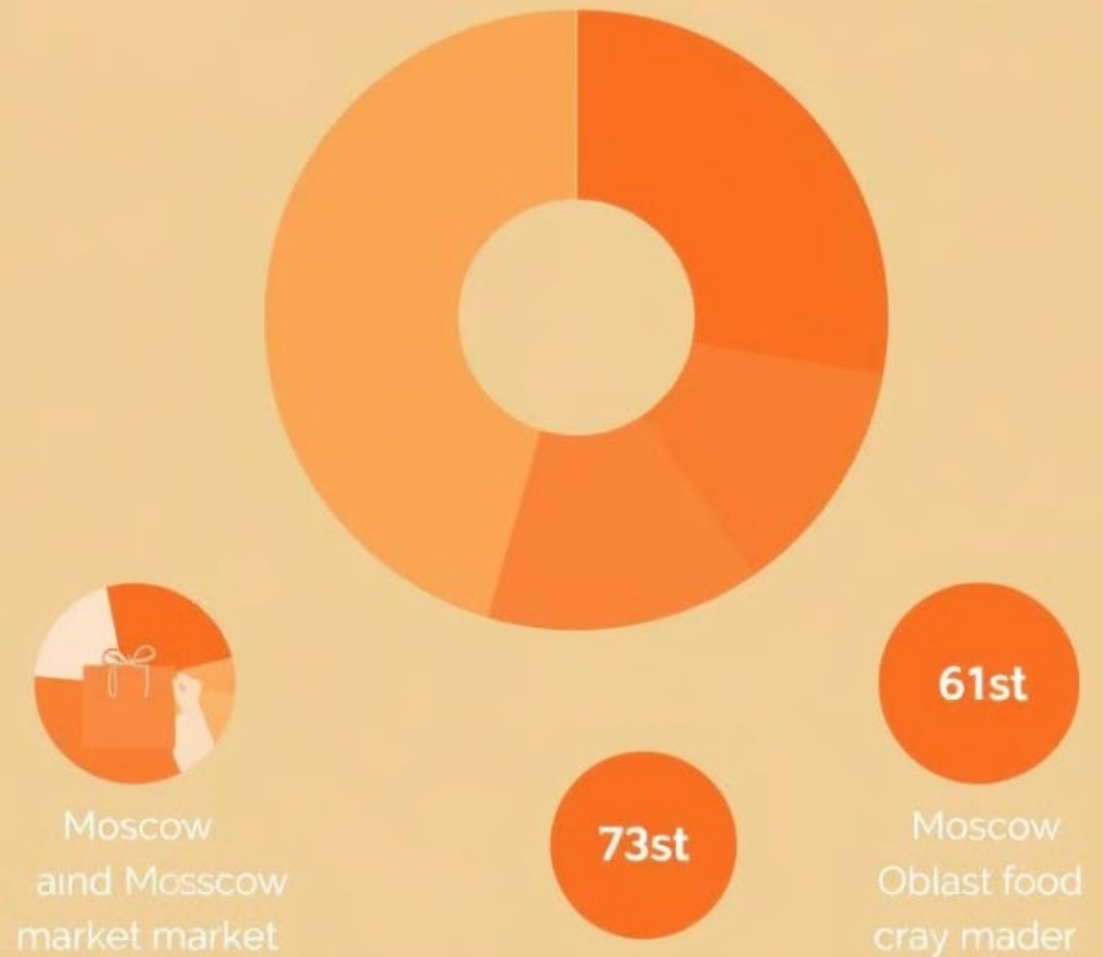
Доступный объем рынка (SAM)

100 млрд. рублей

Реально достижимый объем рынка (SOM)

835 млн. рублей

Russian food delivery market



Анализ конкурентов

Характеристики	Яндекс.Еда	Delivery Club	Кухня на районе	Grow Food	Внук и внучка	ShefKitchen
Фокус на домашней кухне	✗	✗	✗	✗	✓	✓
Широкий выбор блюд	✓	✓	✓	✗	✗	✓
Гибкость меню	✗	✗	✗	✗	✗	✓
Программы лояльности	✓	✓	✗	✗	✗	✓
Уникальность предложения	✗	✗	✗	✗	✓	✓

Целевая аудитория проекта

1

Повара и домашние любители готовки

Профессиональные повара и домашние кулинары: возможность заработка и монетизации

2

Любители домашней кухни

Потребители, ищущие альтернативу ресторанным блюдам, приготовленным с душой.

3

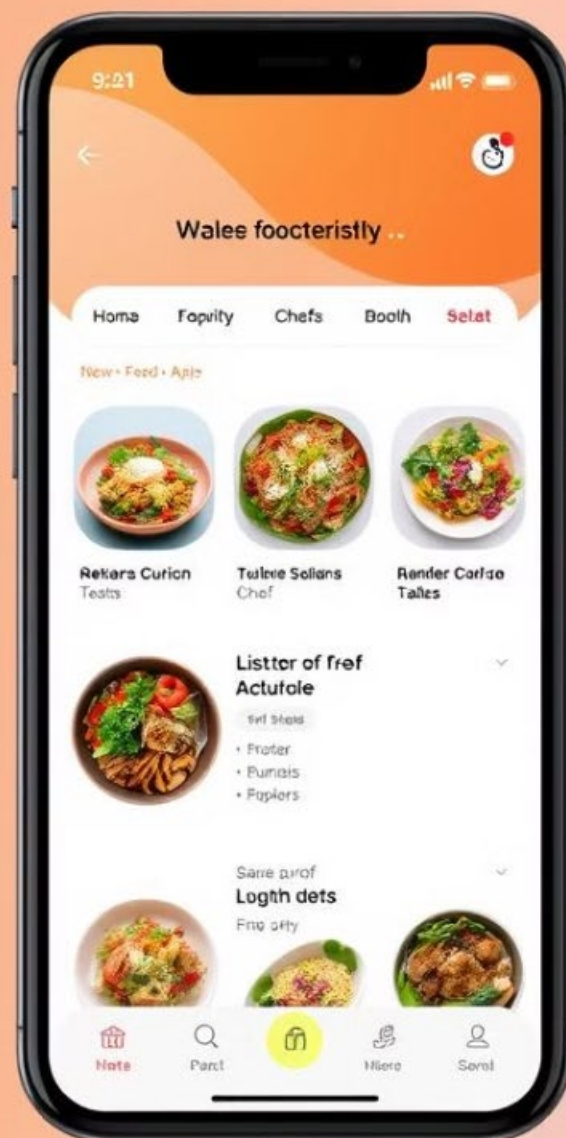
Занятые профессионалы и фрилансеры

люди с плотным графиком, стремящиеся сэкономить время на готовке, но желающие получать свежую и качественную еду.

4

Люди с особыми предпочтениями и требованиями

вегетарианцы, люди с непереносимостью некоторых продуктов или с особыми диетическими потребностями, ищущие индивидуальный подход в приготовлении блюд.



Услуги

1

Доставка готовой домашней еды

Блюда от сертифицированных домашних поваров, приготовленные из натуральных ингредиентов.

2

Сервис предзаказа и планирования

Пользователи могут заранее планировать свои заказы, выбрав меню на неделю или месяц.

3

Персонализированные блюда и меню

Возможность выбора индивидуальных блюд под вкусы и предпочтения клиента, удовлетворяя специфические запросы и диетические требования

Каналы сбыта и маркетинга

Цифровой маркетинг и таргетированная реклама

Социальные сети
Таргетинг в Google Ads и Яндекс Директ

1

2

Контент-маркетинг и SEO

Блог на сайте
SEO-оптимизация

3

4

Партнерства с локальными брендами и инфлюенсерами

Коллаборации с эко-магазинами и локальными фермами
Инфлюенсеры и блоггеры

5

6

Клиентский сервис и обратная связь

Клиентская поддержка
Отзывы и рейтинги

Система лояльности и реферальные программы

Программы рекомендаций
Скидки на повторные и регулярные заказы

Участие в локальных событиях и pop-up мероприятиях

Фестивали еды и местные ярмарки
Pop-up рестораны и фудтраки

Ценообразование



Базовая цена блюда

Устанавливается поварами, зависит от сложности и объема, варьируется от 300 до 700 рублей за порцию



Комиссия платформы

Включена в стоимость, составляет 15-20% от цены блюда, обеспечивает поддержку сервиса, маркетинг и сертификацию поваров.



Подписочные предложения и скидки

возможны подписки со скидками на недельные или месячные заказы, а также бонусные программы, которые делают регулярное питание более доступным.

Объем продаж и окупаемость

Средний чек одного заказа	1 000 рублей
Доходность	20 %
Выручка от каждого заказа	200 рублей

Для достижения точки безубыточности сервису нужно 3 000 заказов в месяц или примерно 100 заказов в день.

Показатели к концу первого года:

- подключено поваров – 100

- количество заказов в день на одного повара - 3

Период окупаемости проекта составит 18 месяцев



Финансовые прогнозы

План продаж

Показатель	4 – 12 месяцев	12 – 24 месяца	24 – 36 месяцев
Итого заказов	14 400	72 000	108 000
	300-3000 в месяц	3000-6000 в месяц	6000-9000 в месяц

Доходность проекта. Операционные показатели

Показатель	План 2025	План 2026	План 2027
Выручка, рублей	2 928 000	15 225 600	29 689 920
Текущие затраты, рублей	5 762 460	9 215 750	12 400 208
Операционная прибыль, рублей	- 2 834 460	6 009 850	17 289 712
Операционная прибыль накопленным итогом, рублей	- 2 834 460	3 175 390	20 465 102
Рентабельность операционной прибыли, %	-	39,47	64,77



Этапы реализации проекта

1-3 месяц	Разработка платформы Создание MVP, проектирование, дизайн, верстка, программирование, SEO-оптимизация, тестирование.
3-4 месяц	Тестирование и отладка Пилотный запуск, А/В-тесты, внесение изменений.
3-4 месяц	Подготовка Подготовка команды, набор сотрудников, сертификация поваров.
4-5 месяц	Маркетинговый запуск Масштабирование рекламной кампании, запуск реферальных программ, сотрудничество с инфлюенсерами.
6-12 месяцев	Наполнение и масштабирование Активная работа по подключению и сертификации поваров, регистрации пользователей, продажи, расширение зоны доставки, внедрение новых функций, улучшение качества сервиса.

Перспективы развития и масштабирования

1

На второй год планируется выйти на среднее количество заказов в месяц не менее 3 000 со средним чеком 1 000 для окупаемости проекта и стабильной прибыли

2

Возможность платного продвижения для поваров, дополнительный функционал для клиентов: подсчет КБЖУ, консультации нутрициолога, комьюнити по интересам и пр.

3

2-3 год – разработка мобильного приложения

Команда проекта



Светлана Соловьева

- Главный разработчик, технический директор Компании
- RedVPS Information Daemon



**Белоскокова Милана
Сергеевна**

- Автор проекта, студентка РЭУ им. Плеханова



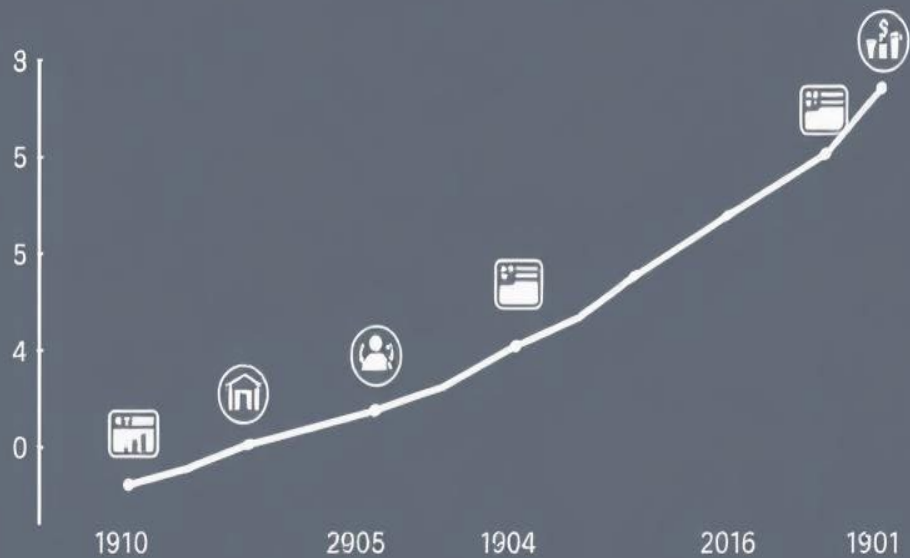
Носкова Марина Александровна

- Главный бухгалтер (стаж 23 года)

Investment request

Allowenaticls atono sceling torcorr for ament buy meque po
with regch & nants.

\$5,\$50.00



Tinky life
monices.



Pnitial rest
indit mould
priog.



Fequist red
monics for
hology.

Инвестиционный запрос

РАЗРАБОТКА 1.350.000 рублей

Проектирование, дизайн, верстка, программирование, интерфейс, тестирование, интеграция платежных систем и пр.

МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА 650.000 рублей

Разработка маркетинговой стратегии, расходы на рекламу и продвижение на этапе запуска

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ И ОТКРЫТИЕ 450.000 рублей

Закупка необходимой техники, регистрация юридического лица, правовое обеспечение (открытие юридического лица, разработка договоров, база по сертификации)

ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ НА СТАРТЕ 2.500.000 рублей

ФОТ, серверы, обслуживание платформы, услуги сторонних организаций

Итого: 5.000.000 рублей

Вместе мы можем сделать вкусную домашнюю еду доступной для всех

Свяжитесь с нами для получения дополнительной информации.

Мария Петрова, Директор по развитию

Email: maria.petrova@example.com

Телефон: +7 (987) 654-32-10

Офис: ул. Примерная, д. 1, офис 101

