



организация интернет-сервиса доставки

Презентация проекта



Идея и цель проекта

Мы предлагаем купить продукты питания с доставкой по Москве и области на дом или в офис.

Особенность нашей площадки будет в том, что мы будем продавать только коробками, т.е. не менее определённого веса, который предлагает поставщик.

От мелкого до крупного опта и ограниченный ассортимент товаров (овощи и фрукты).

По доставке и минимальному заказу оттолкнемся от конкурентов.

The screenshot displays the website for FUDSITI, an online grocery store. The header includes navigation links for 'О компании', 'Доставка', 'Оплата', 'Поставщикам и агентам', 'Личный кабинет', and 'РУС/ENG'. The main navigation bar features 'КАТАЛОГ ТОВАРОВ' and a search bar. The product catalog is organized into categories: ОВОЩИ, ФРУКТЫ, ЗЕЛЕНЬ, ЯГОДЫ, and ОРЕХИ и СУХОФРУКТЫ. Each category has a plus sign to expand it. The main content area shows several product cards with images and prices: 'Абрикос (Армения) 137,90 р/кг', 'Арбуз 18,50 р/кг', 'Томаты Пинк Перлайд 79,90 р/кг', and 'Огурцы грунтовые 32,50 р/кг'. There are also promotional banners for 'PREMIUM' products and 'СРОЧНАЯ ДОСТАВКА' (urgent delivery) within 2 hours. Below the catalog, there are icons for 'Ресторанам', 'Магазинам', 'В офис / домой', and 'Сотрудничество'. A section titled 'ПРЕИМУЩЕСТВА' (Advantages) lists: 'Широкий ассортимент овощей и фруктов', 'Отбираем вручную', 'Быстрая доставка по указанному адресу', 'Простая процедура оформления заказа', and 'Полное документальное сопровождение'. A 'ПОЛЕЗНОЕ' (Useful) section includes 'Хранение' (Storage), 'Полезная информация о фруктах и овощах', and 'Польза фруктов' (Benefits of fruits). The footer contains 'НАШИ ПАРТНЕРЫ' (Our partners) with logos for 'Флойдия', 'ГРАНА', 'ИЛЕН', and 'Дубровка'. The bottom navigation bar includes 'ФУДСИТИ', 'Каталог товаров', 'Компания', 'Интернет-магазин', and 'Информация', along with contact details and social media icons.

Ассортимент

Направление «Физические лица»

Основные позиции:

- Овощи
- Фрукты

200 - 500 наименований

Иметь необходимый складской остаток по позициям с длительными сроками хранения

Направление «HoReCa»

Основные позиции:

- Овощи
- Фрукты

Расширенный ассортимент:

- Мясо
- Рыба
- Птица
- Специи

500 - 2000 наименований

Иметь необходимый складской остаток по позициям с длительными сроками хранения

Целевая аудитория



Анализ розничного рынка

Анализ розничного рынка овощей и фруктов в Москве.

По данным Ростата за 2018 г. в среднем один москвич потребляет в год 47 кг картофеля и 106 кг других овощей, 77 кг фруктов.

С учетом средней цены 1 кг овощей/фруктов в 60 рублей и численности жителей г. Москвы 12,5 млн. чел. емкость рынка овощей и фруктов в Москве можно оценить в 172,5 млрд. руб. в год, 14,3 млрд. руб. в месяц.

По данным <http://fdfgroup.ru> Более 90% москвичей в возрасте от 18 до 65 лет покупают свежие овощи и фрукты как минимум раз в месяц. Две трети москвичей покупают свежие овощи и фрукты чаще раза в неделю. Лишь 8% покупают реже раза в месяц или не покупают вообще.

Не менее 25% потребителей недостаточно удовлетворены местом покупки овощей и фруктов и готовы его поменять.

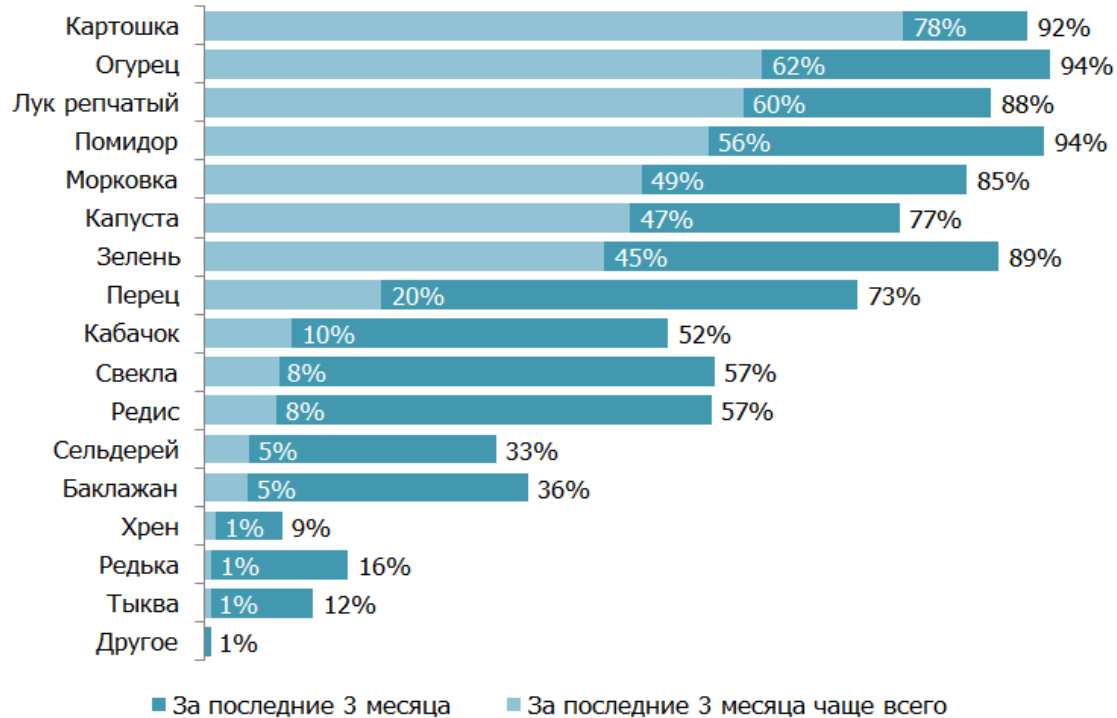
По данным агентства Insales среди москвичей доля пользователей интернет-торговли составляет 61% населения. Следовательно, потенциальная емкость рынка интернет торговли овощей-фруктов в Москве составляет около 2.2 млрд. руб. в месяц или 25 млрд. руб. в год.

Места покупки свежих овощей и фруктов

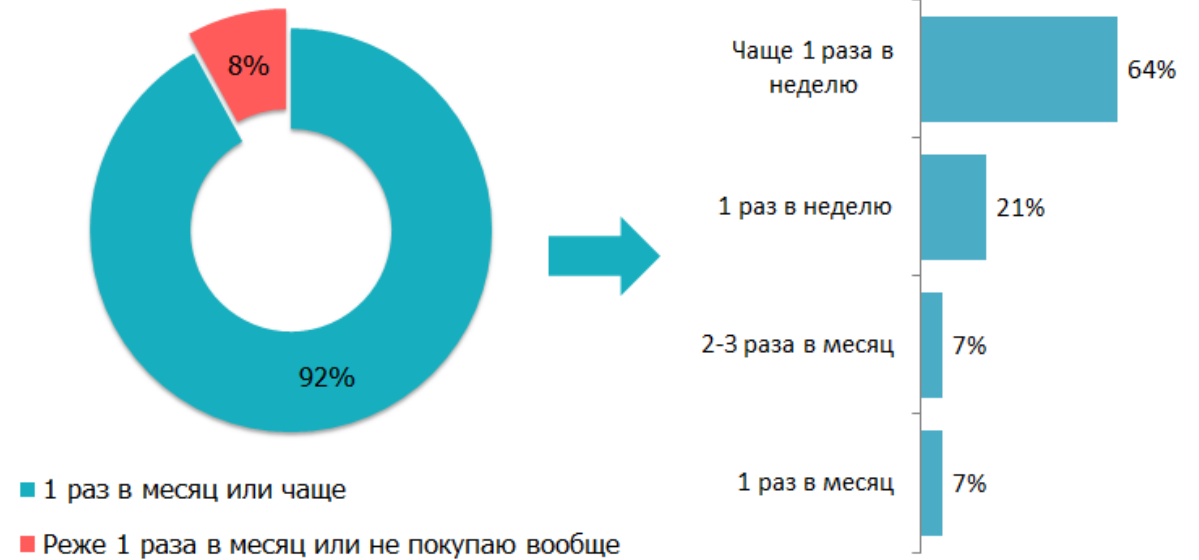


Анализ розничного рынка

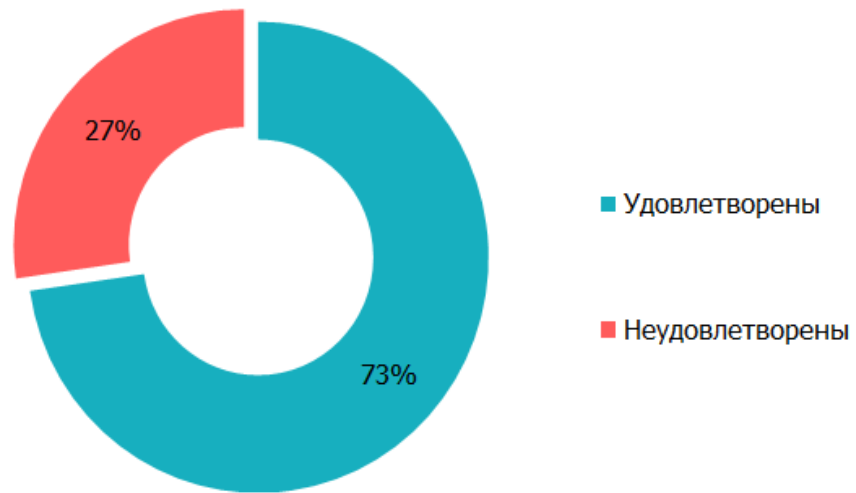
Доля покупателей свежих овощей



Доля покупателей и частота покупки свежих овощей и фруктов



Доля удовлетворенных местом регулярных покупок свежих овощей и фруктов



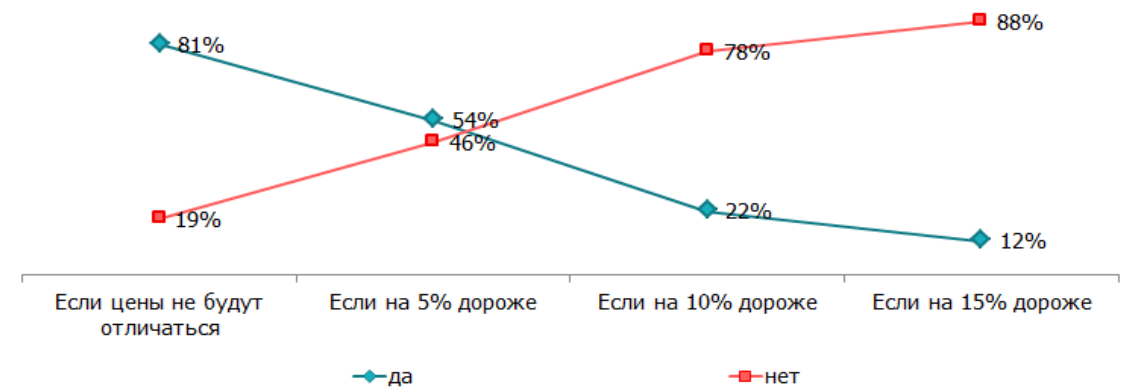
Готовность сменить место закупок

Вопрос: Если рядом с магазином, в котором Вы обычно покупаете овощи/фрукты откроется магазин с таким овощным отделом, и если цены на овощи и фрукты в нем не будут отличаться от привычного Вам сейчас магазина, готовы ли Вы совершать в нем основную часть закупок овощей и фруктов?

Вопрос: Если в таком магазине овощи/фрукты будут стоить на 5% дороже, готовы ли Вы совершать в нем основную часть закупок овощей и фруктов?

Вопрос: Если в таком магазине овощи/фрукты будут стоить на 10% дороже готовы ли Вы совершать в нем основную часть закупок овощей и фруктов?

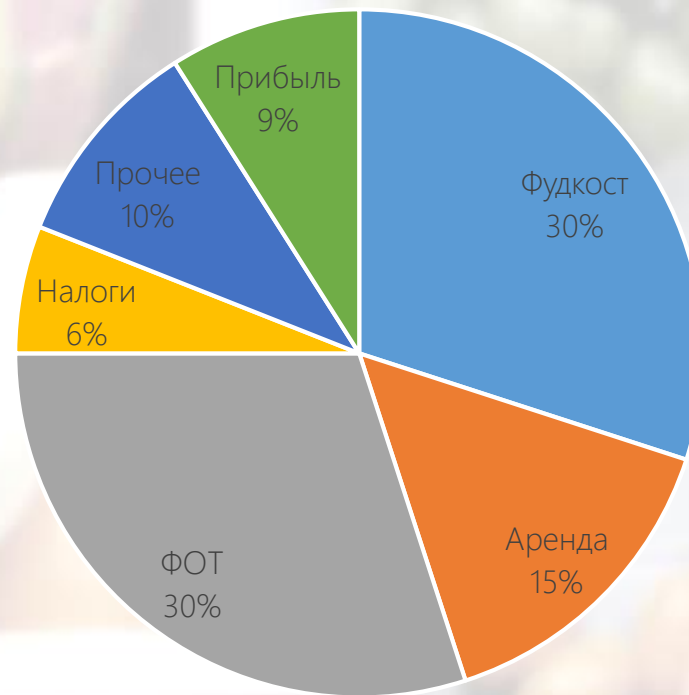
Вопрос: Если в таком магазине овощи/фрукты будут стоить на 15% дороже, готовы ли Вы совершать в нем основную часть закупок овощей и фруктов?



Анализ рынка HoReCa

Распределение средств в предприятиях общепита

- В общих затратах на продукты (фудкосте) в предприятиях общественного питания доля расходов на овощи/фрукты составляет около 30%
- Таким образом, емкость рынка поставок овощей/фруктов в предприятия сектора HoReCa в Москве составляет около 15 млрд. руб. в год., 1,2 млрд. руб. в месяц.
- В среднем одно предприятие общепита еженедельно тратит на продукты 23,5 тыс. руб.
- Всего в неделю поставщики овощей/фруктов получают от HoReCa 12,8 тыс. заказов или 51 тыс. заказов в месяц.



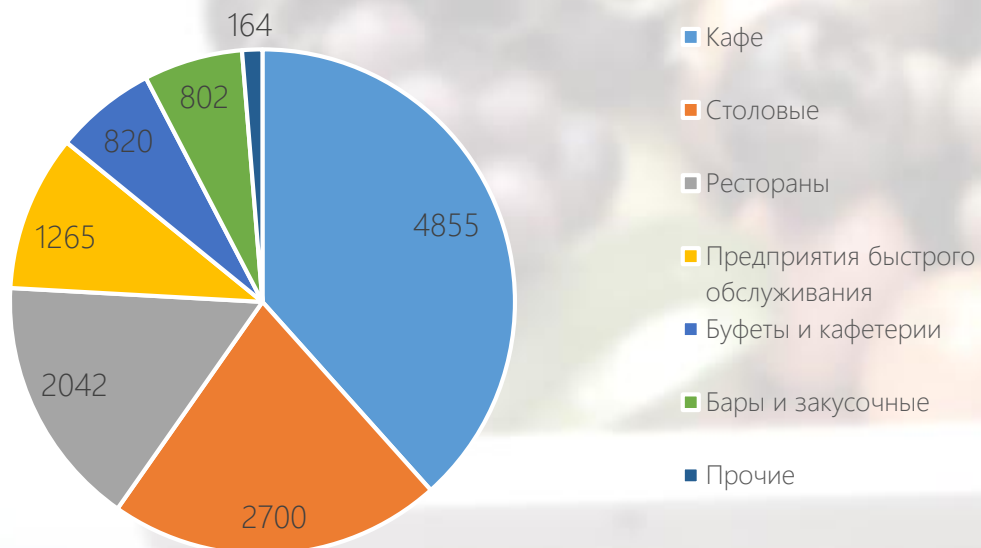
Анализ рынка HoReCa

По данным Департамента торговли и услуг города Москвы, на февраль 2018 года в Москве насчитывается 12 648 предприятий общественного питания.

Обеспеченность жителей предприятиями питания общедоступной сети в Москве составляет 72 посадочных места на 1000 жителей при градостроительной норме 60.

- Объем рынка общественного питания Москвы составил в 2017 году 165 млрд рублей (2,8 млрд долл. США).
- Доля расходов населения на питание вне дома в Москве составляет около 6%.

Предприятия общепита в Москве 2018г.



Оборот рынка общественного питания Москвы в 2010 – 2017 гг., млрд. руб.



Конкуренты

Направление «Физ.лица»

Интернет магазины продуктов питания для физ.лиц :

- Фруктовая почта: <http://www.fruity-mail.ru/>
- Утконос <https://www.utkonos.ru>
- Перекресток <https://www.perekrestok.ru> и другие крупные сети типа АШАН, которые включили продукты питания в инет торговлю.
- ОКей <https://www.okeydostavka.ru/msk/ovoshchi-frukty-griby-iagody-16568-20>
- МоскоуФреш <https://moscowfresh.ru>

Направление «HoReCa»

Крупнейшие Инет магазины на рынке HoReCa:

- Ароса,
- Восток Запад,
- Аллигатор,
- Глобал Фуд,
- Интегрита,
- FC horeca (<https://fchoreca.ru/>)

Конкуренты

fchoreca.ru

arosa.ru

alligatorfood.ru

globalfoods.ru

ews.ru

Минимальный заказ

Доставка

Оплата

Акции и бонусы

УТП

Конкуренты

fchoreca.ru

arosa.ru

alligatorfood.ru

globalfoods.ru

ews.ru

Преимущества

Недостатки

Стратегия развития

Физ.лица

При среднем чеке 5 тыс. руб. плановое количество заказов через 18 месяцев после запуска проекта составит 2 200 шт. в месяц.

С учетом специфики проекта с ориентиром на крупные заказы, совместную покупку, а так же с учетом высоко конкурентной среды реалистичной является цель – 1% рынка, или 11 млн. руб. в мес.

Физ.лица и HoReCa

При среднем чеке 5 тыс. руб. При заказе от физических лиц и 15 тыс. руб. при заказе от предприятий питания плановое количество заказов через 18 месяцев после запуска проекта составит 3 615 шт. в месяц.

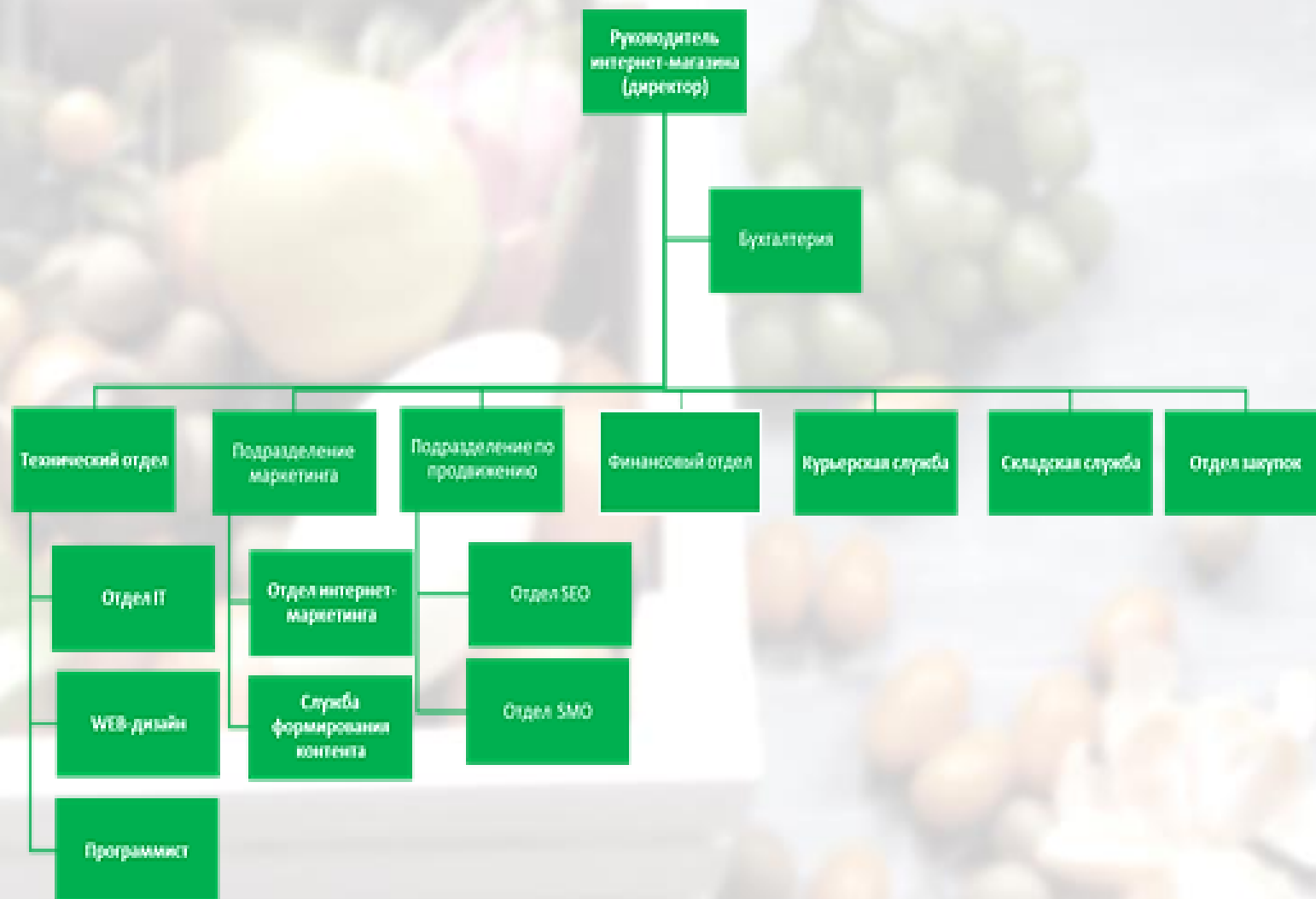
С учетом специфики проекта реальной представляется цель занять 2% этого рынка, то есть получать дополнительно 1 500. заказов от предприятий питания в месяц, или 35 млн. руб. в мес. Однако в данном сегменте нужно учитывать сезонные колебания.

Среднемесячное количество заказов	6 мес.	12 мес.	18 мес.
Физ.лица	743	2 200	2 200
Физ.лица и HoReCa	1 568	3 615	3 615

Средняя конверсия интернет-магазинов разных товарных групп по данным исследования Online Store Base:

- Доставка еды - 14,9%
- Билеты на мероприятия - 7,8%
- Книги - 3,6%
- Интимные товары - 3,4%
- Косметика, парфюмерия - 3,2%
- **Продукты питания - 3,1%**
- Медицина - 3,0%
- Шины и диски - 2,9%
- Товары для детей, игрушки - 2,8%

Организационная структура



Персонал

Показатели	Физ.лица		Физ.лица и HoReCa	
	Штатная численность, чел.	Ежемесячный ФОТ, тыс.руб.	Штатная численность, чел.	Ежемесячный ФОТ, тыс.руб.
Директор				
Главный бухгалтер				
Бухгалтер-кассир				
Начальник отдела продаж				
Менеджер по продажам				
Юрист				
IT отдел				
Контент менеджер				
Отдел маркетинга				
Отдел закупок				
Отдел комплектования заказов				
Колл центр				
Водитель				
Грузчик				
Переменная з/п отдела продаж				
Премия начальнику отдела продаж				
Премия директору				
Итого				

Инвестиции

Показатели	Физ.лица	Физ.лица и HoReCa
Мебель и оргтехника для офиса. Складское оборудование.		
Товарный запас		
Зарплата персонала на период открытия		
Кассовые аппараты и мобильные терминалы эквайринга		
Наполнение вебсайта		
Расходы на первичную рекламную компанию		
Покрытие кассовых разрывов		
Всего инвестиции		

Доходы

Показатели	Физ.лица	Физ.лица и HoReCa
Количество заказов физлица, шт.		
Средний чек физлица , тыс. руб.		
Количество заказов HoReCa, шт.		
Средний чек HoReCa , тыс. руб.		
Средняя наценка %		
Цена 1 доставки для покупателей, руб.		
Расходы 1 на доставку арендным транспортом, руб.		
Количество доставок < 5 тыс. руб. %		
Выручка от продаж, тыс.руб		
Реализованная наценка (валовой доход), тыс. руб.		
Доходы от доставки, тыс. руб.		
Итого доходы		

Расходы

Показатели	Физ.лица	Физ.лица и HoReCa
Себестоимость товара		
Офис, канцтовары и хозтовары		
Зарплата		
Налоги на зарплату		
Реклама и маркетинг (5% от выручки)		
Упаковка (100 руб. на 1 заказ)		
Прочее		
Доставка арендным транспортом		
Покупка транспорта		
ГСМ		
Всего расходы		

Эффективность проекта

Показатели	Физ.лица	Физ.лица и HoReCa
Операционная прибыль (EBIDTA)		
Налоги на прибыль (20%)		
Чистая прибыль		
Чистая рентабельность, %		
Срок окупаемости инвестиций – PP, мес.		