Добрый день. Мы компания «АйДан» по доставке горячих обедов из столовой Г-АЭТ. Наша идея исходила из того, что вокруг техникума расположено большое количество организаций, которые не имеют пунктов общественного питания и их работники вынуждены искать место обеда «на стороне». Многие из работников этих организаций вообще не имеют возможности в обед покинуть место работы. Это подтверждается опытом работы бывшей студенческой службы доставки и опросом посетителей столовой.

Анализ конкурентов, (на слайде таблица) проведенный по параметрам: средний чек и радиус обслуживания, позволил выделить наши преимущества: у нас демократичные цены и очень вкусная продукция столовой – «по-домашнему».

Минусами нашей столовой от которой мы зависим – это который график работы – с 11 до 14-00 . Это ограничивает нас в возможностях. У наших конкурентов график более гибкий.

Еще одним нашим преимуществом, мы считаем, станет время доставки – в течении 20 минут ( т.е. к нас есть свой транспорт). Мы предполагаем, что с 11 до 15-00 мы успеем сделать 4-5 доставок.: 12-00, 12\*30, 13-00;13\*30, 14 -00, т.е. фактически каждые полчаса.

(ссылка на результаты опроса в гугл-форме)+ анализ

Анализ опыта студенческой службы показал, что стабильный рынок клиентов составляет 113 человек из ближайших организаций. Мы планируем их увеличить ка минимум в 2 раза.

Каким образом? 1) Путем агрессивной рекламы в данных заведениях ( листовка с каждым заказом)

2) предоставлением бонусов постоянным клиентам

3) расширение географии ( раньше служба охватывала район, доступный только пешком., теперь у нас есть автомобиль)

Наш основной сбыт канала – это конечный потребитель. Поэтому основная реклама пока направлена на них. Т.к. это в основном, офисные работники – то мы осуществляем рекламу через распространение листовок, местные радиокомпании (которые в основном слушают на работе и автомобиле) а так же в соцсетях ( в которых сидят многие офисные работники) через систему ротации баннеров.

На первоначальном этапе мы планируем вложить в рекламу около 15 тыс. Затем мы закладываем расходы ежемесячно не менее 1000 руб (исключая декабрь, июнь, июль) – объективная потеря клиентской базы. Увеличиваем расходы на агрессивный маркетинг в августе-сентябре и январе.

Печать рекламных буклетов мы планируем заказать а Барнауле – там дешевле- а дизайн разрабатывать сами

Наши клиенты в ходе опроса указали, что готовы потрать около- 250-300 рублей. Полноценный комплексный обед в столовой (салат, первое, второе) стоит около 150-180 рублей. Т.е. мы имеем возможность увеличивать цену за доставку почти на 100%.

В дальнейшем мы планируем расширить наши услуги и предоставлять услуги доставки и другим заведениям общественного питания, если они в этом нуждаются. Т.о. расширяя наши границы от бизнеса для клиента до бизнес-предложений для бизнеса.

( картинка, контакты, и слоган)

!!!!!!!!Нет возможности оторваться от рабочего места, устали от перекусов, тогда мы вам доставим полноценный горячий обед! Вы заслужили горячий перерыв!