

Kus Kus

Бизнес план

Описание:

Проект kus kus решает сразу 2 боли обычных людей.

1. Время доставки.
2. Стоимость заказной еды.

Kus kus решает боль №1 путем приготовления заранее всего ассортимента блюд, с дальнейшим хранением всего ассортимента в транспорте курьера в течении всего дня, таким образом kus kus не тратит время на приготовление заказа, упаковку заказа, и на возвращение в точку приготовления блюд.

Kus kus решает боль №2 путем производства продуктов по “выгодным” рецептам с низкой себестоимостью.

Основной ассортимент и хранение:

Для транспортировки блюд, было принято решение создать в багажном отделении машины, область с постоянной температурой +6 градусов, а также область с постоянной температурой +60 градусов.

Реализовать это возможно средствами самосборных конструкций для охлаждения и нагрева.

Доставка:

На первоначальном этапе для доставки будет задействована 1 машина и 1 курьер.

По мере роста количества заказов, будет увеличиваться и количество машин-курьеров.

Для оптимизации процесса доставки, в машину будут помещены 2 электросамоката, которыми будут пользоваться курьеры, т.е. алгоритм такой: машина едет на самый дальний заказ, по дороге, при необходимости, 2 из 3 курьеров могут взять самокаты и осуществить заказы на электросамокатах.

Полная комплектация машины:

1. Машина типа LADA LARGUS CROSS.
2. Самосборный холодный отсек.
3. Самосборный горячий отсек.
4. Термопот.
5. Отсеки для хранения расходных материалов(стаканы, сахар, ложки, вилки)
6. 2 электросамоката
7. 4 аккумулятора для электросамокатов.
8. 3 терминала.
9. 3 кассовых аппарата.
10. 3 термосумки.

11. 3 курьера(1 из них водитель, 1 фасует по дороге заказы, 1 отдыхает)
12. 6 носимых видеорегистраторов.
13. видеорегистратор
14. Мини принтер

Расчет:

1 машина и 1 курьер может обслуживать область в 16^2 км.

В таком случае минимальное количество заказов которое сможет обработать машина = 64(15 мин на заказ) за 16ч, максимальное = 137(7 мин на заказ) за 16ч.

Если в машине 3 курьера, то область обслуживания не изменится, но минимальное количество заказов увеличится до 221(13 мин)(+245%), а максимальное количество заказов до 576(5 мин)(+320%)

С учетом выремени ожидания/расчета клиента(2 мин)

1 машина и 1 курьер может обслуживать область в 16^2 км.

В таком случае минимальное количество заказов которое сможет обработать машина = 64(17 мин на заказ) за 18ч, максимальное = 154(7 мин на заказ) за 18ч.

Если в машине 3 курьера, то область обслуживания не изменится, но минимальное количество заказов увеличится до 216(15 мин)(+237%), а максимальное количество заказов до 648(5 мин)(+320%)

Себестоимость 1 доставки 1,36р

0,17р топливо.

1,12р курьер(1 из 3 курьеров полностью оформлен, 2 работают как: самозанятые, ИП, или по договору подряда)

0,07р ТО машины.

[13,3р час кухни](#)

5р час повара

5р * 3чел * 2час = 30р

13,3р * 2час = 26,6р

Конкуренты:

По доставке:

1. <https://begu.by/> 15мин но радиус 1.5км
2. <https://dominos.by/> 30мин
3. <https://delivio.by/> 30мин
4. <https://samokat.ru/> 15 мин

По ценам на продукты:

1. <https://svetoforbel.by/>

2. Столовая завода им. Вавилова
3. Столовая Минскводоканала
4. Столовая универмага «Беларусь»

Анализ рынка:

По данным БелСтат, в г.Минске проживает 648 000 человек с доходом ниже 600 бел. руб. А в Беларуси примерно 4 миллиона 276 тысяч человек живут на сумму до 500 рублей в месяц.

Риски:

Риск	Вероятность наступления	Мероприятия по предотвращению
Поломка оборудования	Средняя	Формирование резервного фонда для ремонта и покупки нового оборудования
Ущерб репутации бизнеса вследствие ошибок курьера	Средняя	Введение штрафов за срыв поставки заказа клиенту. Начисление бонусов клиентам.
Уменьшение объема заказов	Низкая	Активные маркетинговые компании, договоренности с бизнес клиентами о постоянном сотрудничестве.
Ущерб репутации по причине невыполнения договорных обязательств контрагентами	Высокая	Отражение в договоре ответственности за срыв поставок, продаже некачественного сырья. Формирование резерва сырья на срок от 5 дней. Договоренности с резервными контрагентами.
		Давление на контрагентов,

Выход на рынок конкурентов	Низкая	формирование резервного фонда с расчетом возможности короткосрочного демпинга рынка.
----------------------------	--------	--

Инвестиции:

1 раунд:

61000\$

разработка приложений

тесты

2 раунд:

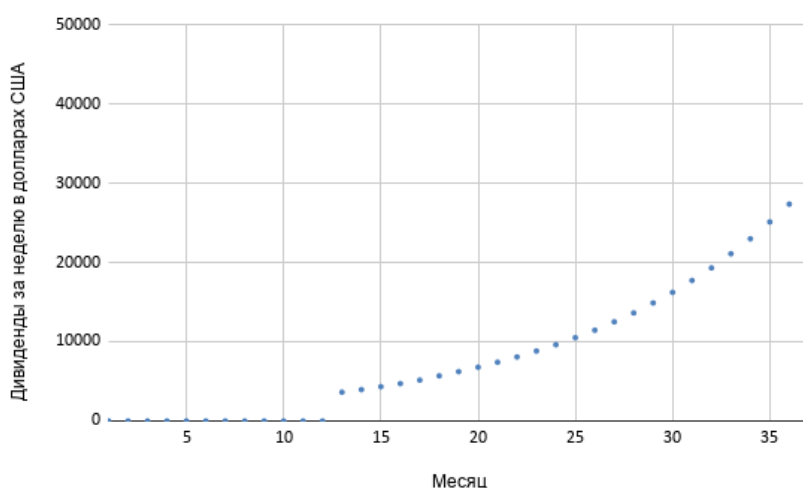
Если на первом раунде, проект сможет полностью захватить 1 район(16км²)

Т.е. сможет выйти на 180 заказов в сутки

То проект будет считаться жизнеспособным, и инвестор обязуется вложить еще 410 000\$ для быстрого масштабирования.

Дивиденды:

Дивиденды



До момента окупаемости(ориентировочно чуть меньше 3 лет) дивиденды делятся так: 85% инвестор, 15% админ команда.

После того как проект окупится, дивиденды будут делиться в соответствии с долями.

В случае провала проекта:

Инвестору переходят все имущество компании, а именно:

Машины на сумму ориентировочно 158 400\$

Оборудование на сумму ориентировочно 53 000\$

А также исключительные авторские права на разработанное ПО на сумму ориентировочно 44 100\$

Ориентировочная суммарная стоимость имущества: 255 500\$(54,2% от суммы инвестиций)