

# VERSA\_BOX

Подготовила команда  
VERSA

# Логоти

п



# Актуально СТЬ

- Наш проект актуален потому что все школьники хотят есть



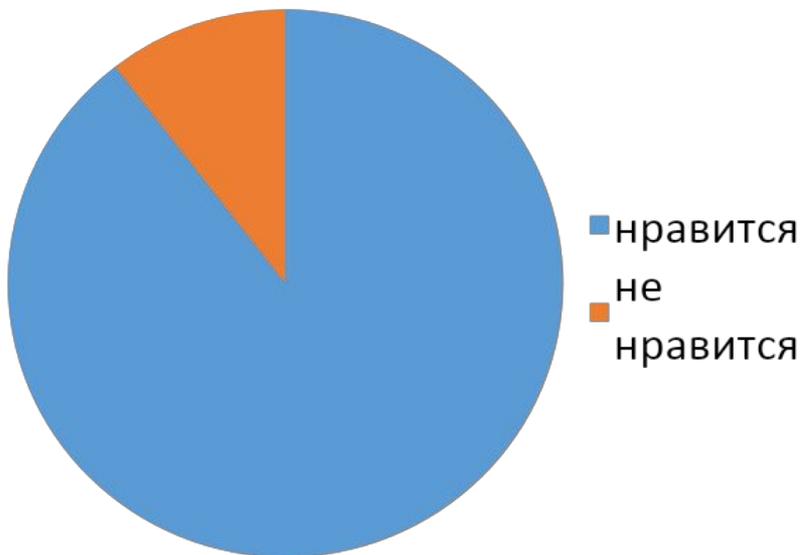
# Пробле ма

- Школьники не хотят тратить много денег на питание. Также не хотят тратить время на его приготовление.

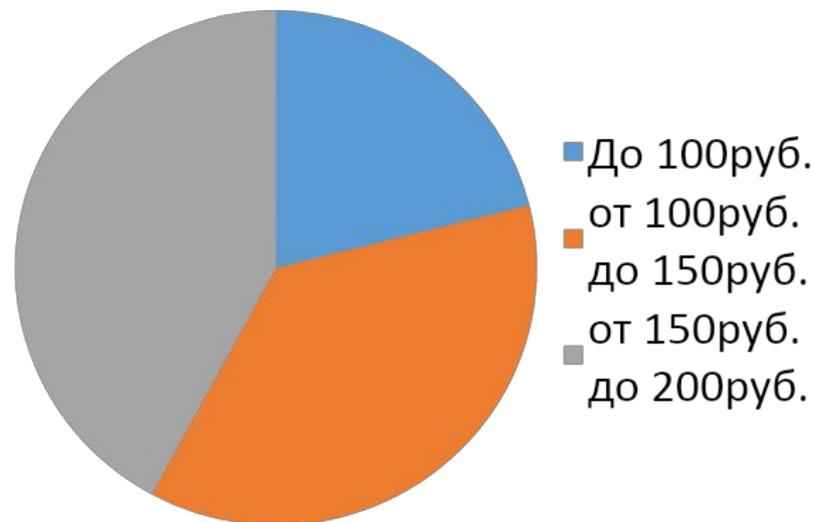


# Результаты Customer Discovery

Как вы относитесь к  
быстрому питанию?

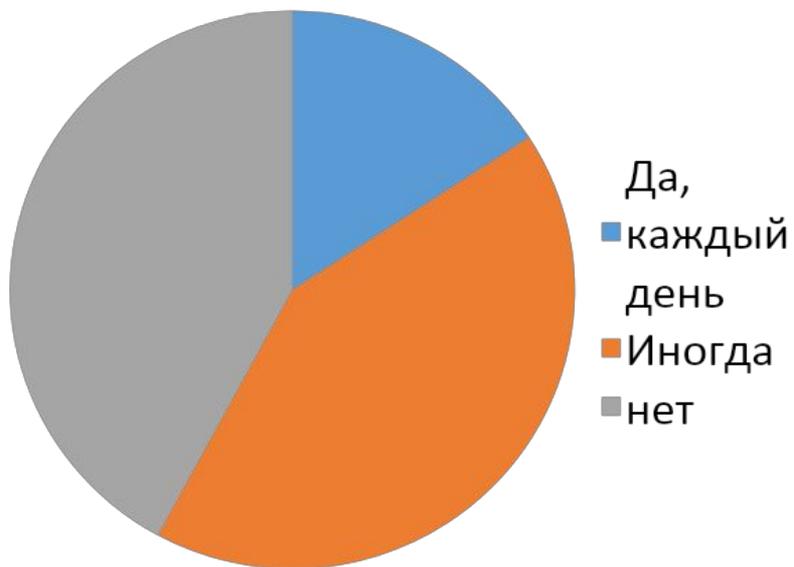


Сколько денег вы готовы  
отдавать за ланч?

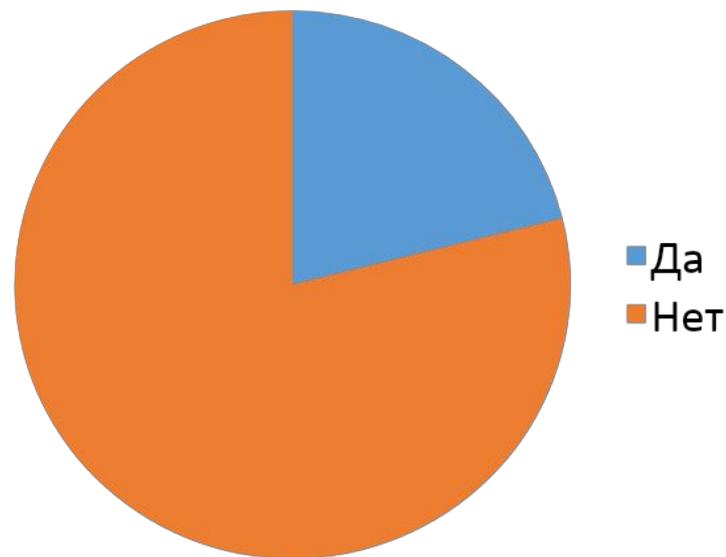


# Результаты Customer Discovery

Питаетесь ли вы в  
школьном буфете?

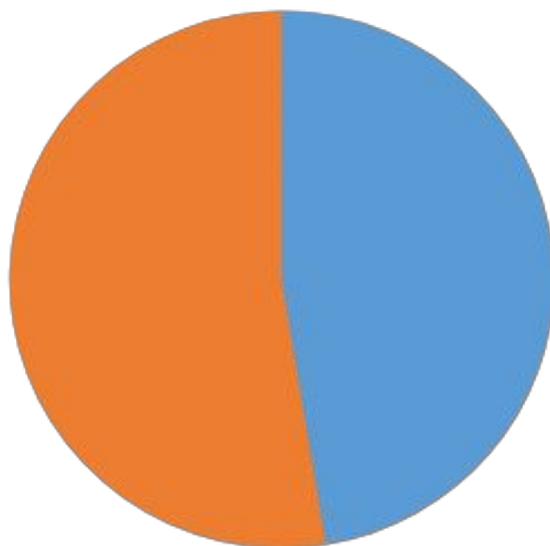


Вы когда-нибудь  
покупали ланч для  
школы?



# Результаты Customer Discovery

Хотели бы вы крафтить комплектацию своего ланча самостоятельно?



- лучше создам сам(а)
- доверю создание ланча вам

# Результаты Customer Discovery

- Что вы хотите увидеть в своём ланче?

Наиболее популярные запросы:

Напиток – 19%

Овощи/фрукты – 21,6%

Домашняя еда – 19,6%

Сендвич – 19,2%

Вкусняшка – 20,6%



# Ценностное предложение

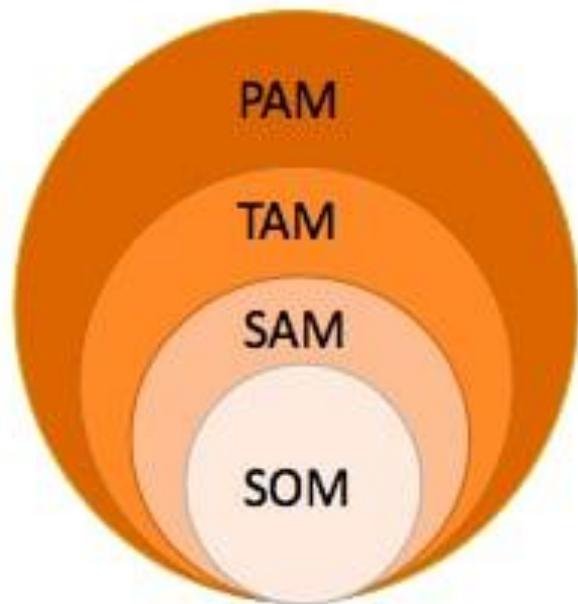


# Клиентские сегменты проекта

- Потенциальными клиентами являются школьники и студенты, которые готовы платить за ланчи или питаются в буфетах.



# Анализ емкости рынка



PAM- 894 тыс.чел.\*170 руб.=151,98 млн.

руб.

TAM- 400 чел.\*170руб.=68тыс.

руб

SAM- 250 чел.\*170руб.=42,5тыс.

руб

SOM- 10% или  
4250руб.

# Бизнес модель

<b>Проблема</b> 1. Клиенту не нравится еда в школьной столовой 2. Устарелый ассортимент в школьном буфете 3. Себестоимость школьного обеда гораздо дороже, чем средний заказ в буфете	<b>Решение</b> Создание оригинального и доступного ланчбокса для школьников	<b>Уникальное торговое предложение</b> Постоянному клиенту (совершил >20 покупок ланчбоксов) получает скидку 50% на второй ланчбокс	<b>Скрытое преимущество</b> рецепт каждого ланча по своему уникален	<b>Потребители</b> Потенциальный клиент: 1. Школьник 2. 13-16 лет город: Москва увлечения: музыка и литература заработок: 10000 руб/мес
	<b>Ключевые метрики</b> 1. рост продаж 2. увеличение постоянных клиентов		<b>Каналы</b> 1. реклама в соц. сетях 2. брошюра с меню	
<b>Структура расходов</b> 1. расходв на продукты, упаковочный материал 2. личное время на доставку еды клиентам		<b>Потоки выручки</b> Прибыль с продажи ланчбоксов		

# Команда проекта

- Герман Моисеев – наставник команды VERSA
- Алевтина Абакумова – дизайнер, генератор идей
- Георгий Макаров – аналитик, заполнение таблиц, подготовка отчетов
- Николай Токарев – Маскот и душа команды, реклама проекта
- Леонид Ильин – капитан команды VERSA