

3. Бизнес-модель. Lean canvas

Проблемы клиентов * Купить продукты питания, упаковку и химию для общепита и хорека: - качество и свежесть продуктов - широкий ассортимент - хорошие цены - минимальный объем одной позиции - минимальная сумма заказа для б/п доставки - максимально быстрая доставка - отсрочка * Удобный и понятный механизм выбора, заказа, покупки и оплаты в онлайн * История заказов и вся документация онлайн * Постоянный доступ к ресурсу	Наши решения * компания-агрегатор с большим складом и своим транспортом * постоянно расширяющийся ассортимент * гибкие условия по заказу: минимальная сумма для бесплатной доставки - 2тр, индивидуальная отсрочка * доставка на следующий день после заказа * онлайн "портал" для заказов 24/7 * совершенствуемый личный кабинет * открытые цены, круглосуточный доступ к ресурсу	Нечестное преимущество * уверенная позиция и известность на оффлайн-рынке * по оценке руководства уже работают с более 10% ЦА в СПб и ЛО * собственные склады и транспорт * серьезные ресурсы и оборотные средства * "родительская" компания - в списке Forbes, с развитыми ресурсами и репутацией		Кто клиенты * сетевые и одиночные рестораны * бары * кафе * столовые * пункты питания на производствах и в БЦ * фабрики-кухни, кулинарное производство * пиццерии * пекарни * кейтеринг * службы доставки * b2c физлица
Альтернативы - купить у изучаемого проекта в оффлайн через мндж - купить/заказать у другого агрегатора / сетевого магазина онлайн - купить/заказать у другого агрегатора оффлайн - купить у нескольких специализаторов / производителей онлайн и/или оффлайн - самому съездить в оффлайн розничный магазин, закупиться там и привезти	Метрики * Позиции в выдаче, видимость в поиске * CTR, визиты, доля новых посетителей, drop-off, BR * PPV, TSS, % брошенных форм, % брошенных корзин * Лиды, Продажи, Конверсии, CPA * CPS, средний чек (AOV), ROMI * CRR, OGA, LTV	УТП "Онлайн-портал 24/7 для профессионалов кухни. Актуальные цены и собственный личный кабинет. Положите всё, что нужно, в одну корзину сейчас - и примите доставку завтра. Можно брать от 1 штуки или кг. Минимальная сумма заказа - 2 тысячи". □	Каналы * собственная оффлайн база клиентов * "сарафанное радио" * органическая выдача * ретаргетинг * email рассылки * отраслевые базы и рейтинги * соцсети и отклик подписчиков * таргетинг на подписчиков конкурентов * оффлайн мероприятия * видео youtube * контекст	Первые клиенты собственные "горячие технологичные" оффлайн клиенты, которые освоят онлайн закупку
Расходы * ФОТ продуктовой команды развития диджитал продукта * затраты на содержание и поддержание сайта * затраты на продвижение: SEO email рассылки SMM контекст под ?		Доходы * прибыль от онлайн продаж * прибыль от традиционных продаж через менеджера		