

# Zume Pizza

نوآوری ما برای ساخت آینده ای اتوماتیک در صنعت غذا

# INTRODUCTION

• در دنیایی که تقریباً همه صنایع به سرعت دیجیتالی شده‌اند، صنعت غذا هنوز با همان روش‌های سنتی دهه‌های گذشته کار می‌کند؛ فرآیندهایی کند، پرهزینه و وابسته به نیروی انسانی که کیفیت را ثابت نگه نمی‌گذارند. ما در Zume Pizza با یک سؤال ساده شروع کردیم: چرا نمی‌تواند پیتزا را سریع‌تر، با کیفیت‌تر و هوشمندانه‌تر تولید کرد؟ همین سؤال ما را به ساخت اولین پلتفرم پیتزاسازی رباتیک جهان رساند؛ جایی که ربات‌ها غذا را آماده می‌کنند، پخت نهایی در مسیر انجام می‌شود و هوش مصنوعی کیفیت و سرعت را تضمین می‌کند. Zume Pizza تلاشی بود برای بازطراحی آینده صنعت غذا، با اتوماسیون دقت و نوآوری در قلب کار.

# مشکلی که وجود داشت چی بود؟

01

زمان زیاد آماده سازی

در ساعات شلوغی،  
کیفیت و سرعت افت  
می کرد.

03

تحويل کند

پیتزا گاهی سرد می  
رسید و رضایت مشتری  
پایین می آمد.

02

کیفیت غیر ثابت

هر آشپز، یک سبک و یک سرعت  
داشت. پیتزا همیشه یکسان نبود.

04

هزینه های بسیار بالا

آشپز، نیروی پشتیبانی،  
تحويل دهنده و ... هزینه  
ثابت بالا بود.

# راه حل ما چیه

برای حل مشکلات، ما سه نوآوری اساسی  
ساختیم:

ربات های آماده سازی پیتزا : ربات هایی  
که دقیق، سریع و یکنواخت کار می کنند.  
کامیون های دارای فر هوشمند: پیتزا روی  
مسیر و درست قبل از رسیدن به مشتری  
کامل پخته می شود.  
هوش مصنوعی پیش بینی سفارش: چه  
پیتزایی، چه زمانی و در کدام محله لازم  
است.

نتیجه: توانایی دانستن اینکه چه چیزی را

# محصول

## هوش مصنوعی

برای پیش بینی سفارش،  
مدیریت کیفیت و کاهش  
اتلاف مواد غذایی

## کامیون‌های مجهز به فر

پخت نهایی هنگام  
حرکت انجام می شود.

## ربات های آشپزخانه

خمیرگیر  
سس زن  
تاپینگ گذار  
قراردهنده در فر

# مزایای کار با ما

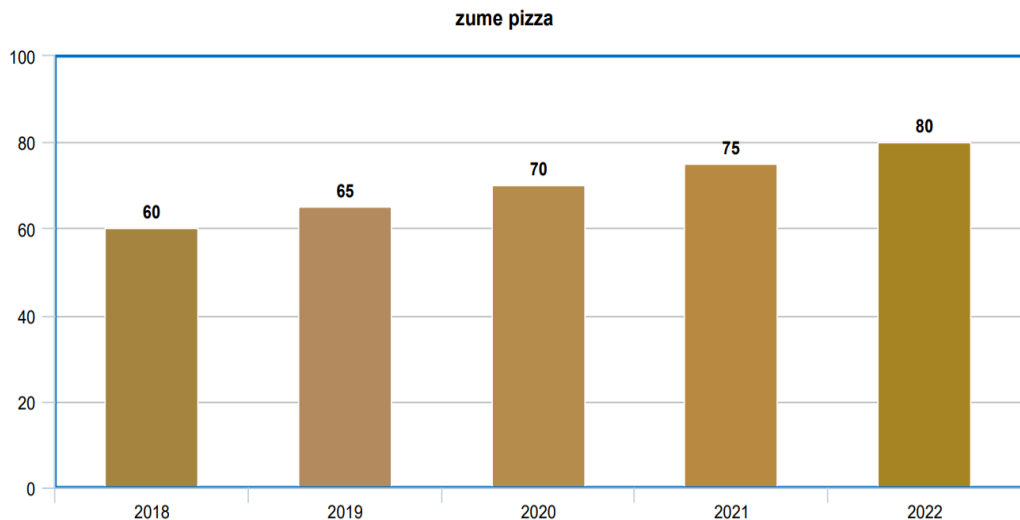
- پیتزای داغ و تازه
- تحویل بسیار سریع
- کیفیت ثابت
- کاهش هزینه نیروی انسانی
- کاهش اتلاف مواد اولیه
- کنترل کامل فرایند پخت

# مزیت های رقابتی ما

- اتوماسیون کامل آشپزخانه
- کامیون های پخت غذا در مسیر
- استفاده از AI برای پیش بینی و بهینه سازی
- تضمین کیفیت یکنواخت
- سه برابر سرعت تحویل نسبت به رستوران های سنتی

# اعتبارسنجی بازار

تقاضای بازار برای دریافت غذای سریع، داغ و باکیفیت ثابت در مناطق شهری به‌طور چشمگیری افزایش یافته است. بررسی‌های ما نشان می‌دهد بخش بزرگی از مشتریان از سرد رسیدن پیتزا، زمان طولانی تحویل و کیفیت ناپایدار ناراضی‌اند. تحلیل داده‌های سفارش و بازخورد مشتریان نشان می‌دهد که مدل مبتنی بر ربات و پخت در مسیر، نه تنها نیاز واقعی بازار را پوشش می‌دهد، بلکه الگوی جدیدی از تحویل غذای هوشمند ایجاد می‌کند که پتانسیل رشد قابل توجهی دارد.





# نقشه راه

01

گسترش اتوماسیون

توسعه نسل جدید ربات  
های آماده سازی و بهبود  
دقت و سرعت عملیات  
برای کاهش خطاها و  
ایجاد کیفیت یکنواخت  
تر در تولید پیتزا

02

تقویت لجستیک و تحویل

تقویت سیستم تحویل با  
افزایش تعداد کامیون‌های  
مجهز به فر، بهبود  
الگوریتم‌های زمان‌بندی  
پخت و کاهش زمان  
رسیدن سفارش به  
مشتریان

03

توسعه فناوری و داده محور شدن

بهبود مدل‌های پیش  
بینی مبتنی بر هوش  
مصنوعی، تحلیل دقیق  
تر الگوهای سفارش و  
استفاده از داده‌ها برای  
تصمیم‌گیری سریع‌تر و  
کارآمدتر در عملیات  
روزانه

04

گسترش جغرافیایی و  
تنوع

ورود به مناطق شهری  
جدید و افزایش ظرفیت  
ارائه خدمات در محله  
های پرتردد، همراه با  
امکان ارائه منوهای بیشتر  
و سفارشی‌سازی

# مخاطب‌باز ما چه کسانی هستند

01 خانواده‌ها

02 افراد شاغل

03 ساکنین محله‌های پرجمعیت

# مشتریان

توسعه مشتری | (Customer Development)

برنامه های ارجاعی و معرفی مشتریان جدید

کمپین های تبلیغات دیجیتال و محلی

بهبود تجربه سفارش در اپلیکیشن

تحلیل داده های سفارش برای شخصی سازی پیشنهاد ها

نگهداری مشتری | (Customer Care)

ارائه تخفیف های دوره ای برای مشتریان وفادار

سرویس پشتیبانی لحظه ای هنگام پیگیری سفارش

تضمین "تحويل داغ" برای بازگشت اعتماد مشتری

جبران سفارش در صورت دیر رسیدن

# بوم مدل کسب و کار

<div>🤝 شرکای کلیدی</div> <div>شرکت های تولید تجهیزات رباتیک</div> <div>تولیدکنندگان فرهای صنعتی</div> <div>شرکت های لجستیک و ناوگان</div> <div>سرمایه گذاران</div> <div>تامین کنندگان مواد اولیه</div>	<div>✅ فعالیت های کلیدی</div> <div>توسعه و نگهداری ربات ها</div> <div>عملیات تولید و ارسال پیتزا</div> <div>بهینه سازی هوش مصنوعی مدیریت ناوگان کامیون ها</div> <div>تحقیق و توسعه فناوری های جدید</div> <div>تحلیل داده های مشتریان برای بهبود تجربه</div> <div>🔑 منابع کلیدی</div> <div>ربات های آماده سازی پیتزا</div> <div>کامیون های مجهز به فر هوشمند</div> <div>الگوریتم های هوش مصنوعی پیش بینی سفارش</div> <div>آشپزخانه مرکزی نیمه اتوماتیک</div>	<div>🎁 ارزش پیشنهادی</div> <div>تحویل پیتزا همیشه داغ سریع و باکیفیت ثابت</div> <div>کاهش خطای انسانی و افزایش سرعت</div> <div>پخت نهایی پیتزا داخل کامیون های مجهز به فر</div> <div>تجربه ای متفاوت از پیتزای بیرون بر</div>	<div>❤️ ارتباط با مشتری</div> <div>ارائه تجربه سریع و قابل اعتماد برای ایجاد وفاداری</div> <div>پشتیبانی آنلاین و پاسخگویی سریع</div> <div>باشگاه مشتریان برای تخفیف و امتیازدهی</div> <div>ارسال پیام های هوشمند بر اساس رفتار مشتری</div> <div>📢 کانال ها</div> <div>وب سایت و اپلیکیشن سفارش آنلاین</div> <div>تبلیغات دیجیتال و شبکه های اجتماعی</div> <div>کمپین های محلی و تست رایگان در مناطق هدف</div>	<div>👥 بخش های مشتری</div> <div>خانواده ها</div> <div>افراد شاغل در مناطق شهری</div> <div>محله های پرتراکم با حجم سفارش بالا</div>
<div>👛 ساختار هزینه</div> <div>تولید و نگهداری ربات ها</div> <div>خرید و تجهیز کامیون های پخته کننده</div> <div>حقوق تیم مهندسی، عملیات و پشتیبانی</div> <div>هزینه های نرم افزاری و سرور</div> <div>هزینه بازاریابی و جذب مشتری</div> <div>مواد اولیه پیتزا</div>		<div>💰 جریان های درآمدی</div> <div>فروش مستقیم پیتزا</div> <div>هزینه تحویل</div> <div>همکاری با کسب و کار های غذایی</div> <div>ارائه سیستم پخت در مسیر به رستوران ها</div>		



**TAM**

۴۵ میلیارد دلار



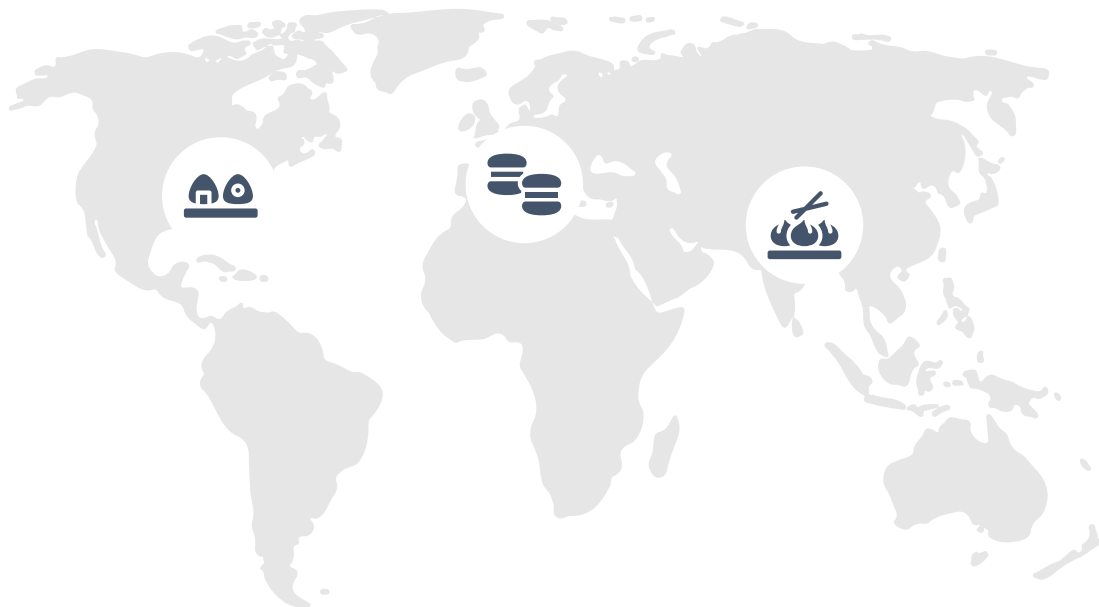
**SAM**

۱۲ میلیارد دلار



**SOM**

۱۰۰ میلیون دلار



معیار فعالیت	Zume Pizza	Domino's	Uber Eats	رستوران‌های پیتزای سنتی
کیفیت یکنواخت (تولید رباتیک)	✓	✗	✗	✗
پخت در مسیر (کامیون‌های مجهز به فر)	✓	✗	✗	✗
سرعت تحویل	✓	✓	✗	✗
کاهش خطای انسانی	✓	✗	✗	✗
تجربه نوآورانه و مبتنی بر تکنولوژی	✓	✓	✓	✗
هزینه عملیاتی پایین	✗	✓	✗	✓
مقیاس پذیری	✗	✓	✓	✗
کاربرانه فعال (پایگاه مشتری)	در حال توسعه	بسیار بالا	بسیار بالا	محدود و محلی
گستره خدمات	محدود	گسترده	بسیار گسترده	محدود به محل

# درآمد ما از کجاست؟

## ۱- فروش مستقیم پیتزا

Zume از هر سفارش پیتزا درآمد اصلی خود را کسب می کرد. کیفیت یکنواخت و تحویل سریع، ارزش افزوده مداوم فروش مستقیم را افزایش می داد.

## ۲- کارمزد تحویل

مشتری ها برای تحویل سریع از طریق کامیون های مجهز به فر، یک کارمزد خدمات پرداخت می کردند که بخش مهمی از درآمد عملیاتی بود.

## ۳- فروش فناوری اتوماسیون

Zume قصد داشت فناوری رباتیک، سیستم پخت در مسیر و الگوریتم های هوش مصنوعی را به رستوران ها و برندهای غذایی بفروشد؛ یک منبع درآمد مبتنی بر تکنولوژی.

## ۴- همکاری های تجاری

# دلایل شکست ما

۱- تکنولوژی بیش از حد پیچیده بود.  
نگهداری ربات ها و کامیون ها بسیار هزینه بر بود.

۲- مقیاس پذیری سخت  
هر شهر میلیون ها دلار سرمایه اولیه می خواست.

۳- کشش بازار کافی نبود.  
برای مشتری تکنولوژی مهم نبود؛ قیمت و دسترسی مهم تر بود.

۴- رقابت ریشه دار  
برندهای بزرگی مثل Domino's، زیر ساخت بسیار ارزانتر داشتند.