

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 نمی‌توان پیتزا را سریع‌تر، باکیفیت‌تر 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 دقیق و نوآوری در قلب کار.

مشکلی که وجود داشت چی بود؟

01

زماز زیاد آماده سازی

در ساعات شلوغی،
کیفیت و سرعت افت
می کرد.

03

تحویل 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،
تحویل 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
پیتزا یی، چه زمانی و در کدام محله لازم
است.

محصول

هوش مصنوعی	کامپیوون‌های مجهز به فر	ربات‌های آشپزخانه
برای پیش‌بینی سفارش، مدیریت کیفیت و کاهش اتلاف مواد غذایی	پخت نهایی هنگام حرکت انجام می‌شود.	خمیرگیر
		سوس زد
		تاپینگ گزار
		قراردهنده در فر

مزایای کار با ما

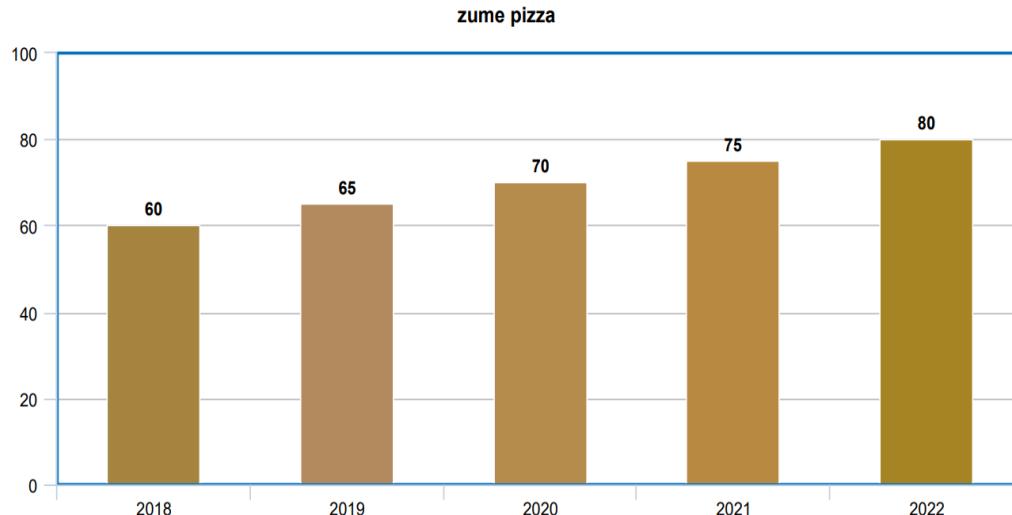
- پیتزای داغ و تازه
- تحویل بسیار سریع
- کیفیت ثابت
- کاهش هزینه نیروی انسانی
- کاهش اتلاف مواد اولیه
- کنترل کامل فرایند پخت

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 رسیده 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 خطاهای و
ایجاد کیفیت یکنواخت
تر در تولید پیتزا

02

تقویت لجستیک و تحویل
تقویت سیستم تحویل با
افزایش تعداد کامیون های
مجهز به فر، بهبود
الگوریتم های زمان بندی
پخت و کاهش زمان
رسیدن سفارش به
مشتریان

03

توسعه فناوری و داده محور شدن
بهبود مدل های پیش
بینی مبتنی بر هوش
مصنوعی، تحلیل دقیق
تر الگوهای سفارش و
استفاده از داده ها برای
تصمیم گیری سریع تر 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 سفارشی سازی

مخاطباز ما چه کسانی هستند

خانواده ها 01

افراد شاغل 02

ساکنین محله های پرجمعیت 03

مشتریاژ

توسعه مشتری | (Customer Development)

برنامه های ارجاعی و معرفی مشتریاژ 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 مشتریاژ وفادار
سرویس پشتیبانی لحظه ای هنگام پیگیری سفارش
تضمين "تحویل داغ" برای بازگشت اعتماد مشتری
جبراز سفارش در صورت دیر رسیدگی

بوم مدل کسب و کار

❖ شرکای کلیدی

شرکت های تولید تجهیزات
رباتیک

تولیدکنندگان فرهای صنعتی

شرکت های لجستیک و ناوگان

سرمایه گذاران

تامین کنندگان مواد اولیه

❖ فعالیتهای کلیدی

توسعه و نگهداری ربات ها
عملیات تولید و ارسال پیترزا
بهینه سازی هوش مصنوعی
مدیریت ناوگان کامیون ها
تحقیق و توسعه فناوری های جدید
تحلیل داده های مشتریان برای
بهبود تجربه

❖ منابع کلیدی

ربات های آماده سازی پیترزا
کامیون های مجهز به فر
هوشمند
الگوریتم های هوش مصنوعی
پیش بینی سفارش
آشپزخانه مرکزی نیمه
اتوماتیک

❖ ارزش پیشنهادی

تحویل پیترزا همیشه داغ سریع
و باکیفیت ثابت
کاهش خطای انسانی و افزایش
سرعت

پخت نهایی پیترزا داخل کامیون
های مجهز به فر
تجربه ای متفاوت از پیترزا
بیروز بر

❖ ارتباط با مشتری

ارائه تجربه سریع و قابل اعتماد
برای ایجاد وفاداری
پشتیبانی آنلاین و پاسخگویی سریع
باشگاه مشتریان برای تخفیف و
امتیازدهی
ارسال پیام های هوشمند بر اساس
رفتار مشتری

❖ بخش های مشتری

خانواده ها

افراد شاغل در مناطق شهری

محله های پر تراکم با حجم
سفارش بالا

❖ کانال ها

وب سایت و اپلیکیشن سفارش
آنلاین
تبلیغات دیجیتال و شبکه های
اجتماعی
کمپین های محلی و تست
رایگان در مناطق هدف

❖ ساختار هزینه

تولید و نگهداری ربات ها
خرید و تجهیز کامیون های پخته کننده
حقوقه تیم مهندسی، عملیات و پشتیبانی
هزینه های نرم افزاری و سرور
هزینه بازاریابی و جذب مشتری
مواد اولیه پیترزا

❖ جریان های درآمدی

فروش مستقیم پیترزا
هزینه تحویل
همکاری با کسب و کار های غذایی
ارائه سیستم پخت در مسیر به رستوران ها



TAM

٤٥ مiliyarad dollar



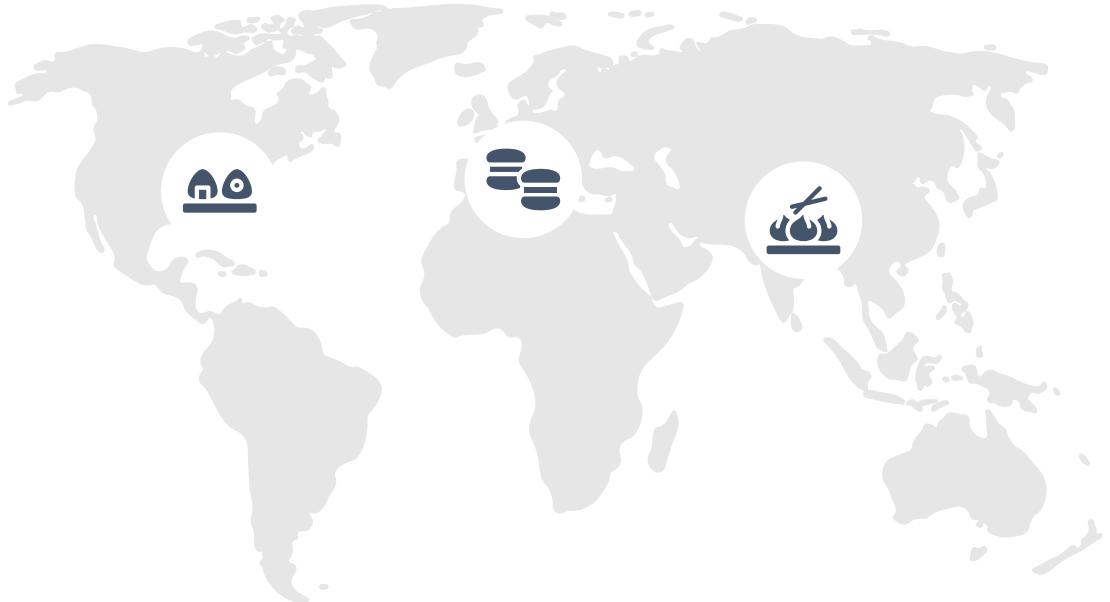
SAM

١٢ Miliyarad dollar



SOM

١٠٠ مiliyon dollar



رستوران‌های پیتزا سنتی	Uber Eats	Domino's	Zume Pizza	معیار فعالیت
✗	✗	✗	✓	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
محدود و محلی	بسیار بالا	بسیار بالا	در حال توسعه	کاربراز فعال (پایگاه مشتری)
محدود به محل	بسیار گسترده	گسترده	محدود	گستره خدمات

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 مدل فروش مستقیم را افزایش می داد.

۲- کارمزد تحویل

مشتری ها برای تحویل سریع از طریق کامیون های مجهرز 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.

دلایل شکست ما

۱- تکنولوژی بیش از حد پیچیده بود.

نگهداری ربات‌ها و کامیوzenها بسیار هزینه بر بود.

۲- مقیاس پذیری سخت

هر شهر میلیون‌ها دلار سرمایه اولیه می‌خواست.

۳- کشش بازار کافی نبود.

برای مشتری تکنولوژی مهم نبود؛ قیمت و دسترسی مهم‌تر بود.

۴- رقابت ریشه دار

برندهای بزرگی مثل Domino's، زیر ساخت بسیار ارزانتر داشتند.