

Healthy food delivery

FRESHBITES



PROBLEMS

- **มากกว่าร้อยละ 63** ของคนไทยในปัจจุบันได้รับสารอาหารที่ไม่เพียงพอ
- **1 ใน 3** ของคนไทยมีน้ำหนักเกิน มาตรฐาน และเสี่ยงต่อการเป็นโรคอ้วน และ เบาหวาน
- **ตัวเลือกอาหารที่จำกัด** เป็นอุปสรรคต่อการเลือกรับประทานอาหารที่มีประโยชน์





Concept summary

"Good health and Well-being"

- **สร้างตัวเลือก** อาหารเพื่อเพิ่มทางเลือกสุขภาพให้กับกลุ่มคนที่ไม่มีเวลา
- **อาหารที่ดีที่สุดเพื่อคุณ** อาหารที่เหมาะสมที่สุดกับร่างกายจากการคำนวณข้อมูลต่างๆ และสามารถปรับแต่งเองได้
- **รสชาติที่ใช่** ปรับแต่งระดับความเผ็ด ชนิดของคาร์โบไฮเดรต และ ก็อปปี้ ตามความต้องการ

Solution

FRESHBITES APPLICATION

ตู้กดอาหาร ทำงานร่วมกับ platform สั่งอาหาร สามารถปรับแต่งอาหารได้ตามความต้องการ

- มีเมนูให้เลือกหลากหลาย หลากหลาย style ตรงตามความต้องการ
- เมนูเหมาะสมกับตัวคุณ อาหารแต่ละจานมีปริมาณและสารอาหารที่เหมาะสม ผ่านการคำนวณจากข้อมูลผู้ใช้ เช่น Heartrate และ Body Composition จึงเหมาะสมกับ Lifestyle กี่แตกต่างในแต่ละคน และสามารถเลือกได้ว่าต้องการลดน้ำหนัก เพิ่มน้ำหนัก หรือ ควบคุมน้ำหนัก
- มีระบบติดตามการกิน ช่วยติดตาม Calories และสารอาหารที่ได้รับ รวมถึงแนะนำแนวทางการกิน
- รวดเร็วทันใจ ซื้อผ่านหน้าตู้ หรือ ส่งถึงที่ผ่าน เดลิเวอรี่



Solution

FRESHBITES APPLICATION

- **Application** ทำการเก็บ Health Data ของ User จาก Health Application ใน Smart phone และอุปกรณ์ Smart Watch พร้อมวิเคราะห์ค่าทางร่างกายรวมถึงปัจจัยเรื่องโรคประจำตัวต่าง ๆ และนำไปคำนวณปริมาณพลังงานโปรตีน และวัตถุกุดิบ เพื่อออกราคาหารให้เหมาะสมกับสุขภาพ User ให้มากที่สุด
- สามารถตั้งค่าศาสานรวมถึงเนื้อสัตว์ที่เลือกกินได้ ทาง Application จะป้องกันไม่ให้เกิดการปนเปื้อนของเนื้อสัตว์ที่ User ไม่ต้องการทานและไม่ให้ผิดกับหลักศาสนา
- ตั้งเป้าหมายในการกินได้อย่างอิสระ
- ใช้งานง่าย สามารถ login ผ่าน เบอร์มือถือ หรือ Facebook login



Solution

FRESHBITES APPLICATION

ร้อยละ 90 ของผู้ใช้งานยอมกี่จะจ่ายเงินเพื่อที่จะได้ปรับวัตถุดิบให้เหมาะสมกับความต้องการของแต่ละบุคคล แต่สำหรับ FRESHBITES ลูกค้าสามารถปรับแต่งเมนูอาหารได้ ฟรี เพื่อให้เหมาะสมกับร่างกายและความชอบของแต่ละคนรวมไปถึงการแสดงวัตถุดิบที่ใช้ในมื้อนั้นๆ จึงง่ายต่อการปรับเพิ่ม-ลด กันในด้านของปริมาณและรสชาติอาหาร

Recommend

- ใช้เมนูอาหารที่ตรงกับสุขภาพขึ้นก่อน และอื่น ๆ เป็นอาหารที่สามารถทดแทนได้ รวมถึงเลือกเนื้อสัตว์ที่ต้องการได้

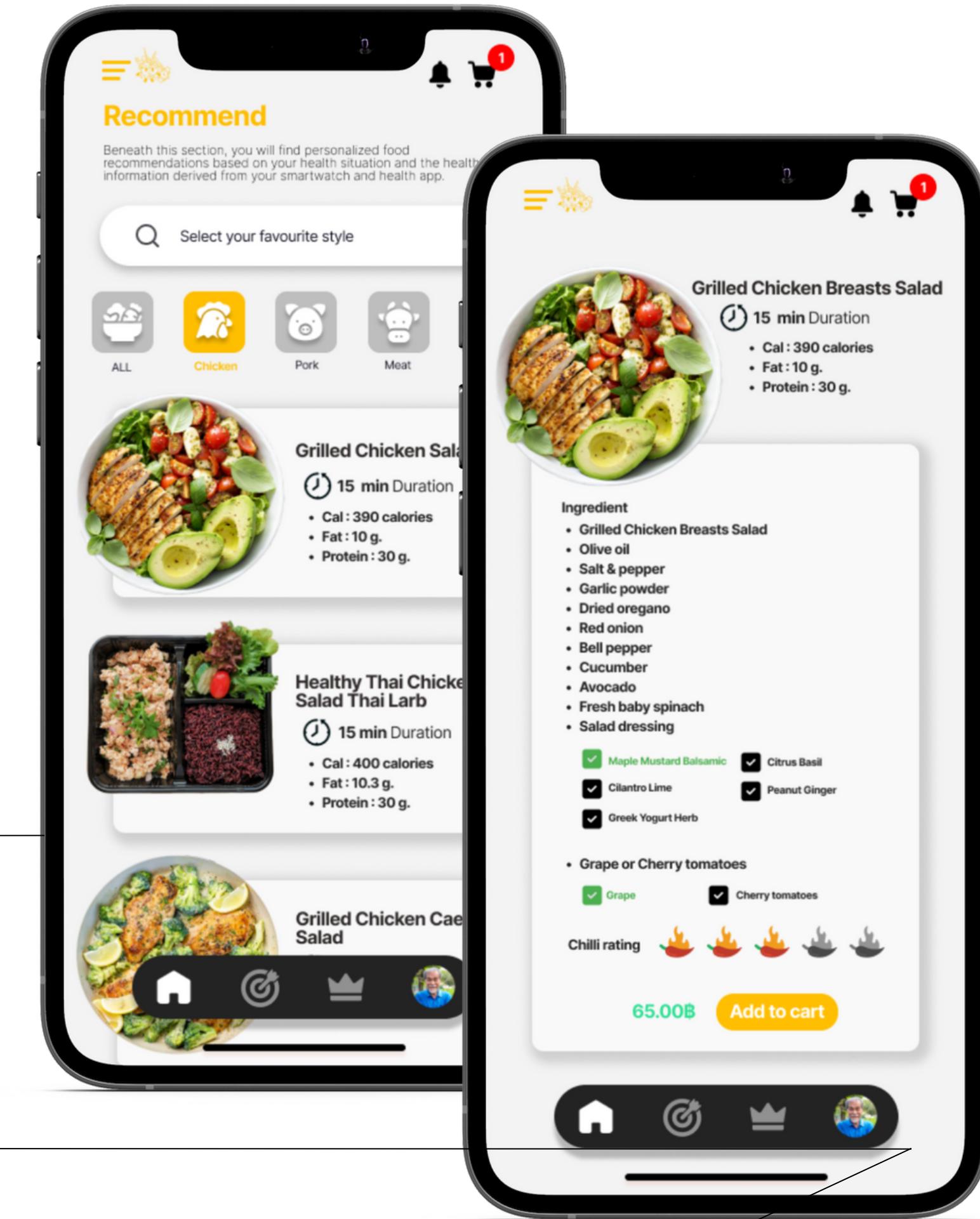
Custom

- เลือกและปรับแต่งอาหารให้เข้ากับความต้องการของ user แบบไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม
- บอกรายละเอียดอาหารอย่างละเอียด

*แหล่งที่มา

-แบบสอบถาม Grab ปี 65

-ข้อมูลจาก Grab ปี 62 - 65



Solution

FRESHBITES APPLICATION

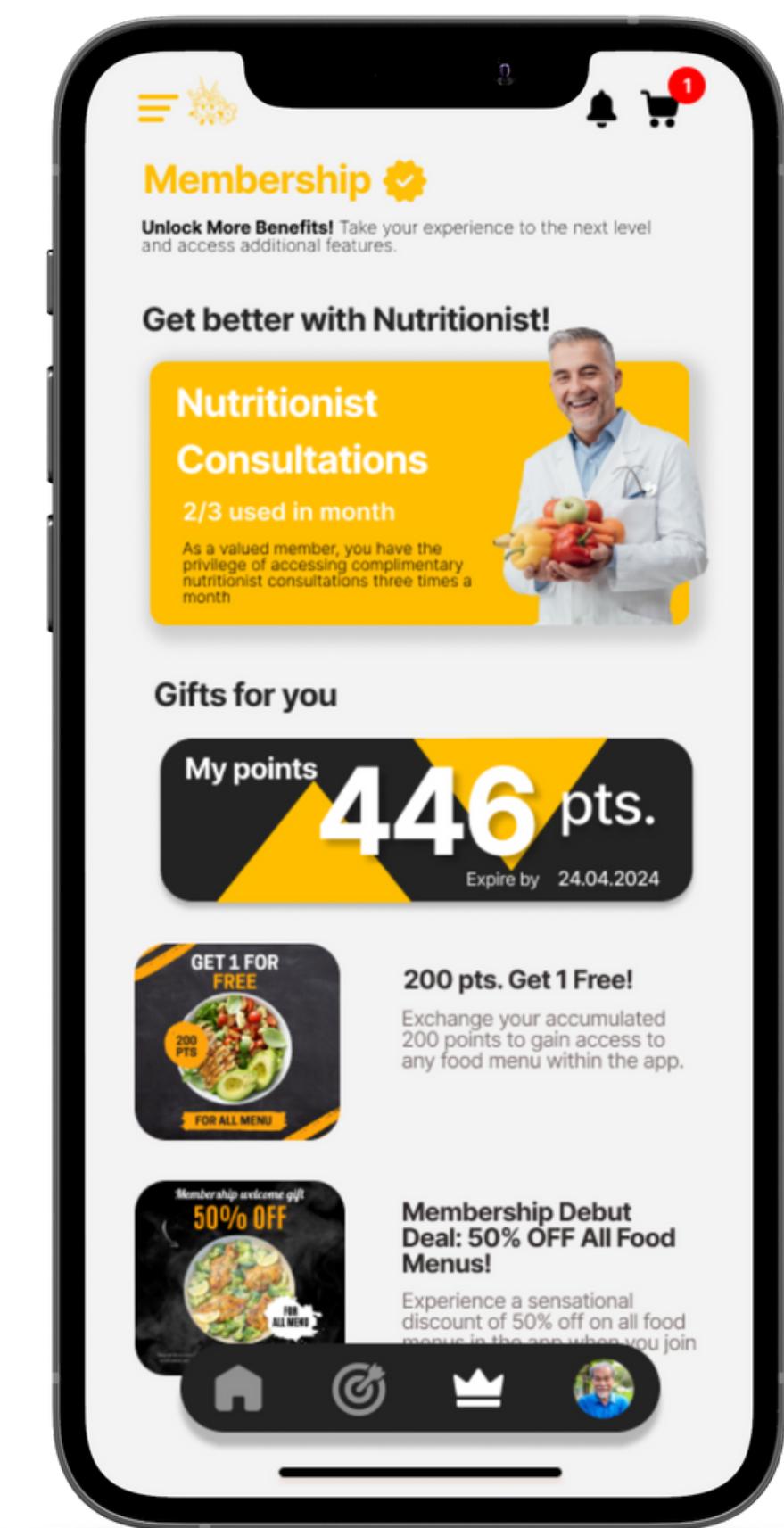
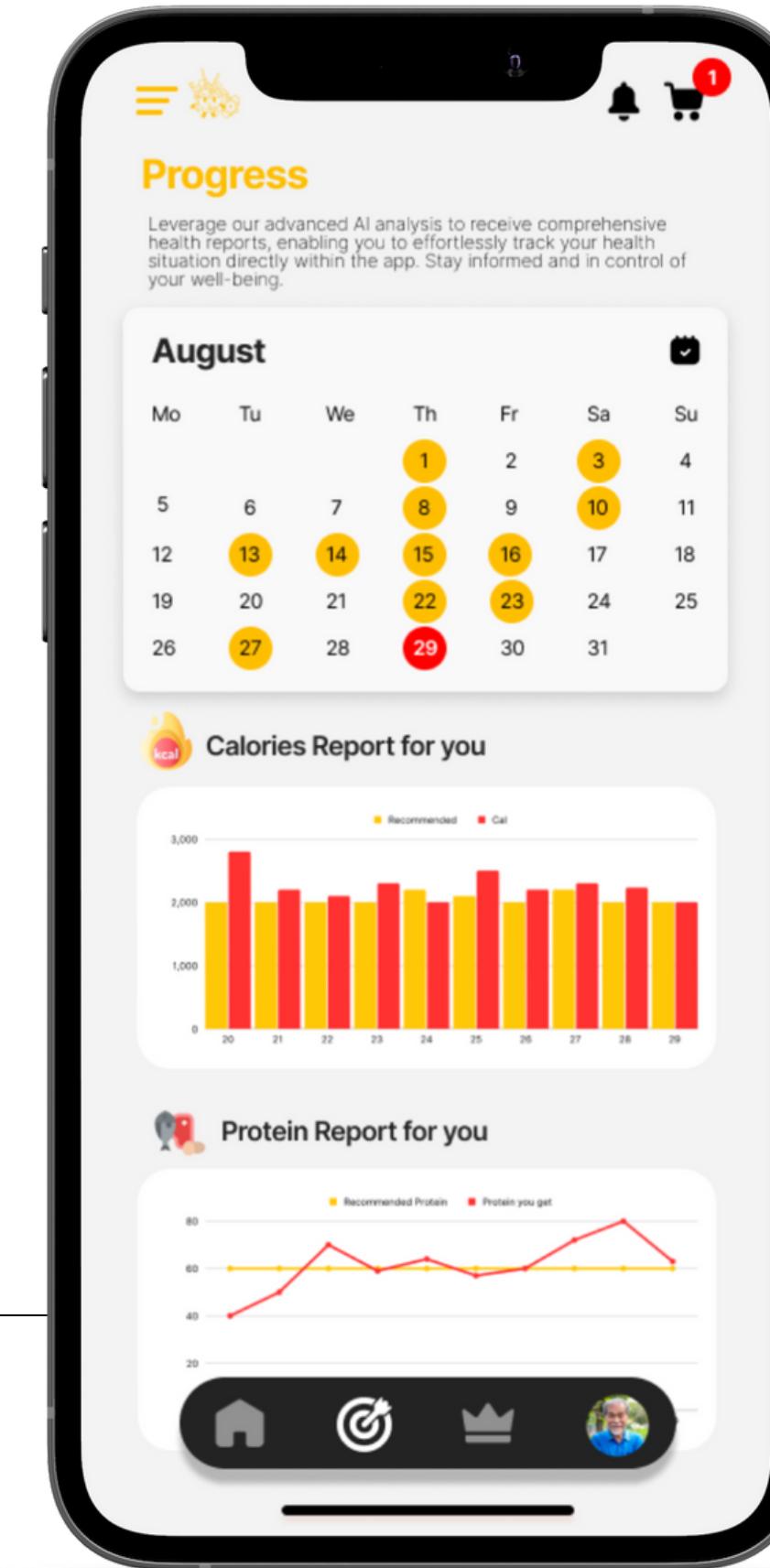
- **Progress Function** การติดตามและบันทึกผลจากสิ่งที่คุณกินอาหารจาก "FRESHBITES" ไม่ว่าจะเป็นวันที่รับประทาน Calories ที่ได้รับเพียงพอและตรงตามเกณฑ์ที่ควรได้หรือไม่, Protein, Carb เพียงพอต่อวันหรือไม่
- **Membership** เป็นระบบสะสมแต้มเพื่อแลก Benefits ทางสุขภาพต่างๆ และมีระบบเลื่อนขั้น Membership ตามยอดแต้มสะสม ยิ่งระดับสูงยิ่งได้สิทธิพิเศษเพิ่มขึ้น เช่น ได้สิทธิปรึกษาด้วยโภชนาการแบบ Booking ได้ตามต้องการแบบ Video call, ได้รับสิทธิพิเศษต่างๆ ในเดือนเกิด เป็นต้น

Progress

- Progress ต่างๆ โชว์ในรูปแบบของกราฟหรือตาราง ถ้าหากต้องการข้อมูลที่เข้าใจง่ายสามารถเปลี่ยนโหมดเป็นโชว์แค่ข้อมูลตัวอักษรหรือตัวเลขได้

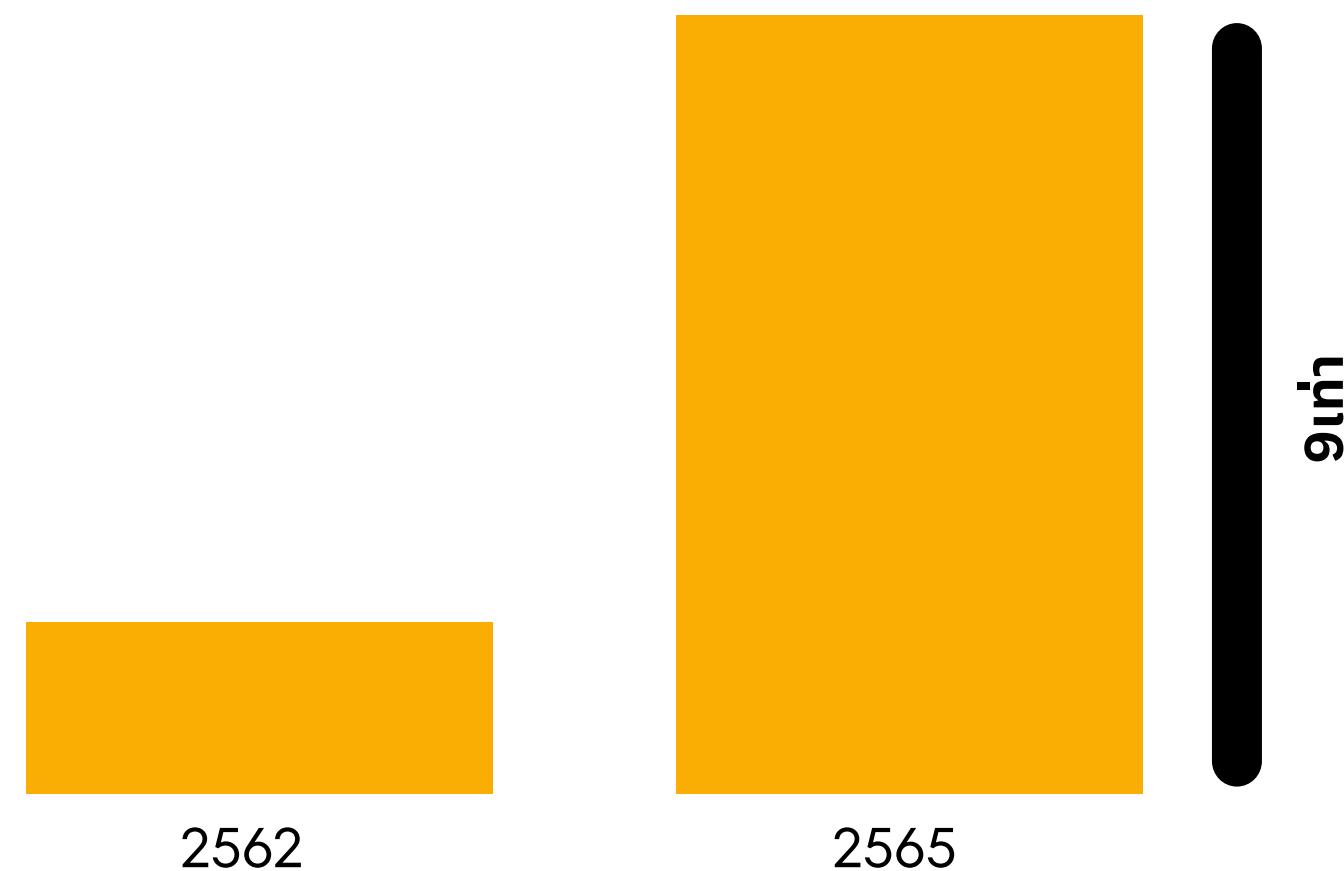
Membership

- โชว์จำนวนคงเหลือและ Benefits ที่สามารถลือกรับได้
- มีการบอกรดับของ Member และ เงื่อนไขการเลื่อนระดับ
- ระบบปรึกษาด้วยโภชนาการแบบตัวตัวแบบ Video call

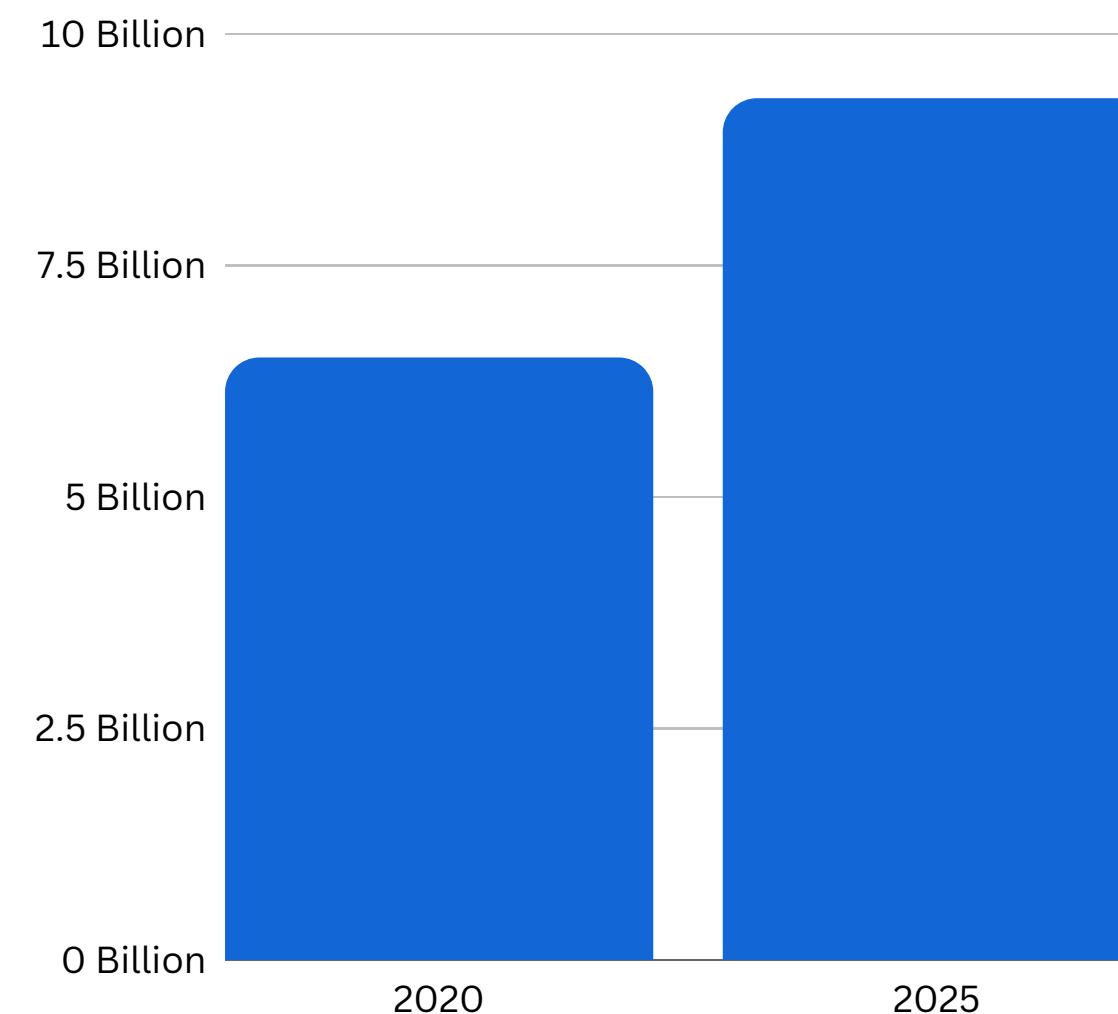


OPPORTUNITY

อาหารเพื่อสุขภาพจะไม่ใช้อาหารเฉพาะกลุ่มอีกต่อไป



ผู้บริโภค มีความต้องการ อาหารเพื่อสุขภาพมากขึ้น 9 เท่า
เมื่อเทียบการสั่งซื้อปี 2562 - 2565



Market Value ของ อาหารเพื่อสุขภาพที่คาดการณ์ว่าจะ
ขึ้นในอนาคต

กว่าร้อยละ 74 ของคนไทยรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพในทุก ๆ 2-3 วัน

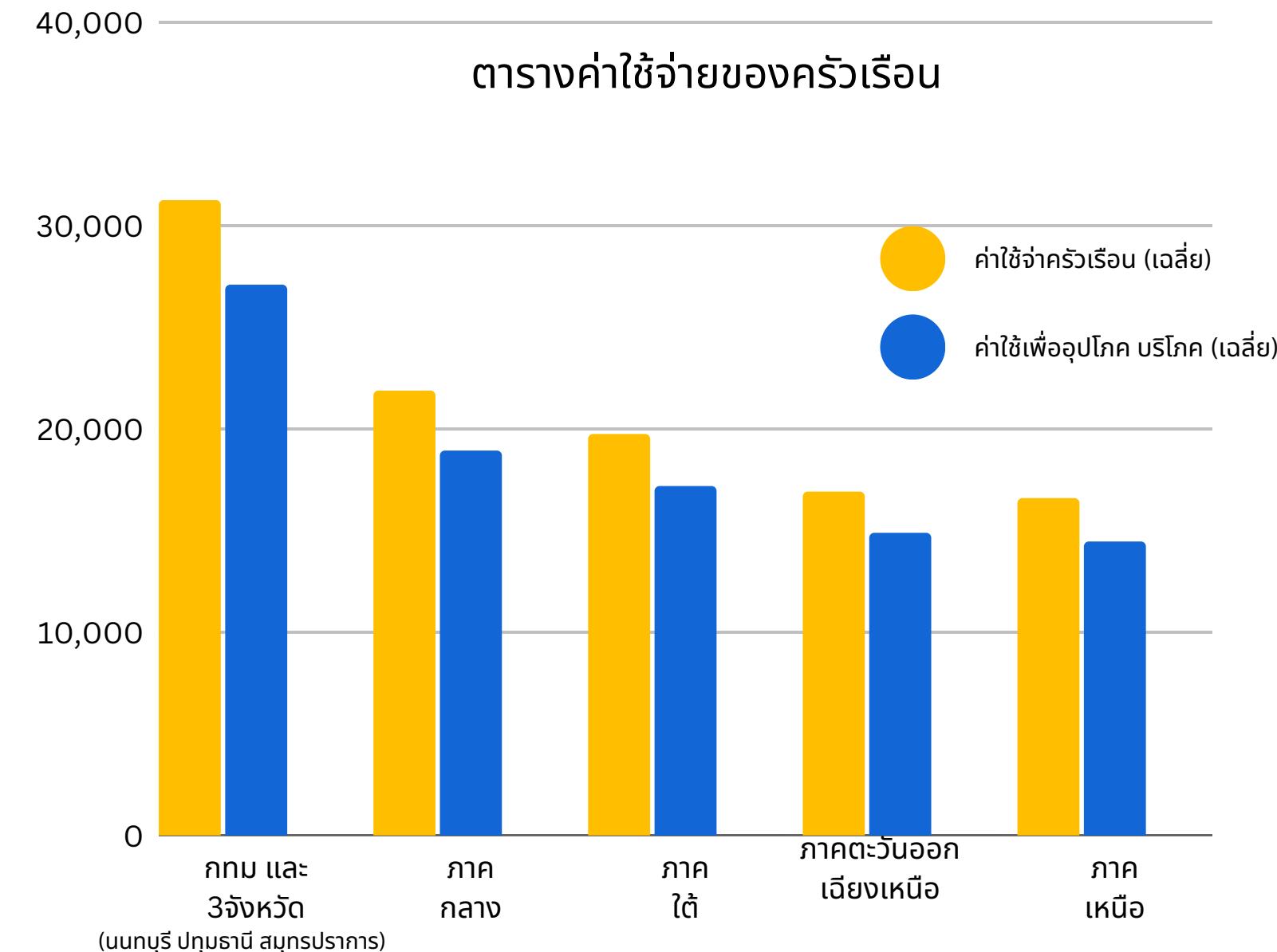
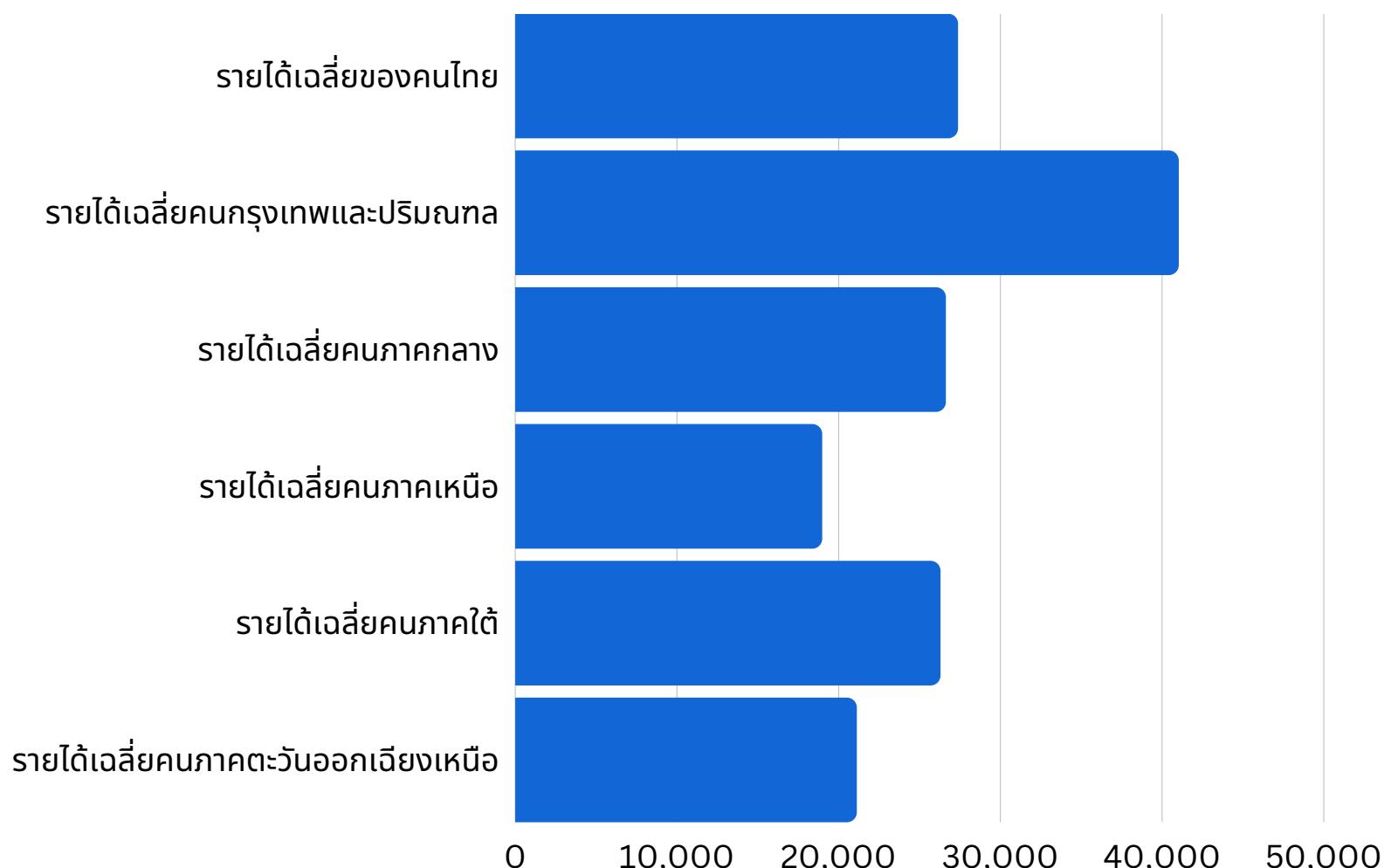
*แหล่งที่มา

-แบบสอบถาม Grab ปี 65

-ข้อมูลจาก Grab ปี 62 - 65

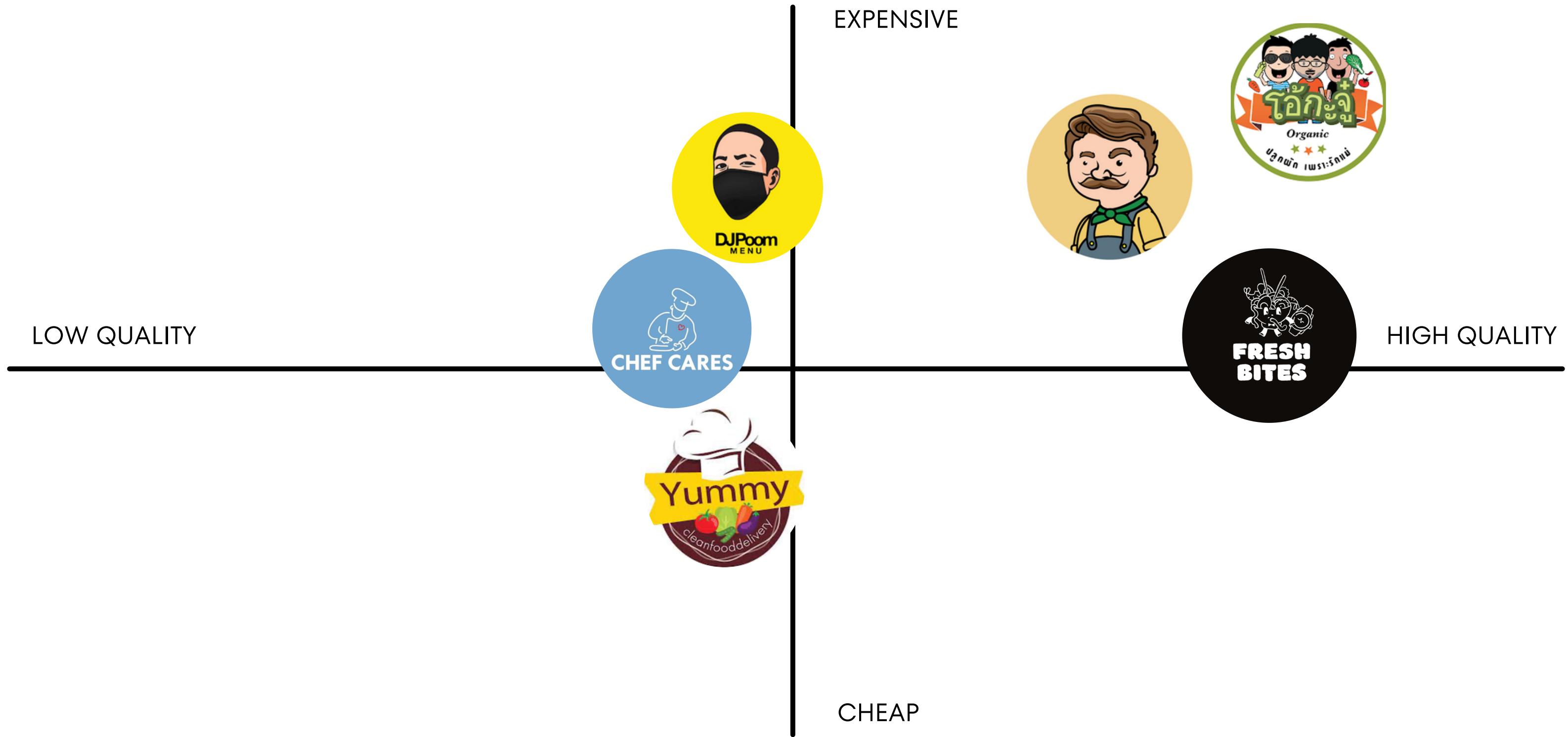
OPPORTUNITY

เราสนใจที่จะเจาะกลุ่มตลาดคนเมืองที่มีรายได้ปานกลาง-สูง



รายได้เฉลี่ยของคนไทย อยู่ที่ราวๆ 27,400 บาทต่อเดือน แต่รายได้เฉลี่ยของคนในกรุงเทพและปริมณฑลยังที่ 41,000 ต่อเดือน ซึ่งสูงที่สุดในทุกๆ ภาคของประเทศไทยนอกจากนั้นคนกรุงเทพและปริมณฑลยังมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนสูงที่สุดและค่าใช้จ่ายกว่า 86% ยังเป็นค่าอุปโภคบริโภคอีกด้วย

COMPETITIVE PRICING VS QUALITY



Revenue

เรามั่นใจว่าจะได้ส่วนแบ่งตลาดจากการเติบโตแบบก้าวกระโดดของธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ



จำนวนคำสั่งซื้ออาหารผ่านแอปเดลิเวอรี่ (Grab, LineMan, FoodPanda) อยู่ที่ราวๆ **20 ล้านออเดอร์** และกว่า **70%** เป็นคำสั่งซื้ออาหารเพื่อสุขภาพในมื้อกลางวันเฉลี่ยทุกๆ **3 วัน** จากข้อมูลดังกล่าวเรามั่นใจว่า ในปีแรกเราจะได้ส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ **5%** หรือ **ประมาณ 250,000 ออเดอร์ต่อปี**
*(เป็นเพียงช่องทางรายได้จากการสั่งอาหารผ่านทาง delivery เท่านั้น)

*แหล่งที่มา

-แบบสอบถาม Grab ปี 65

-ข้อมูลจาก Grab ปี 62 - 65

-<https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/Report/>

Business Model Canvas

| | | | | |
|--|---|---|---|---|
| Key Partners  <ul style="list-style-type: none"> -Food delivery -แหล่งวัตถุคุณภาพ -บริษัททางการเงิน -บริษัทซ้อมบำรุง -บริษัทพัฒนาระบบจัดการ พลาสติกแบบย่อยสลายได้ | Key Activities  <ul style="list-style-type: none"> -R and D เมนูอาหาร, ตู้, และระบบ -Production -จัดหาและบริหารพื้นที่ตู้ -Marketing | Value Propositions  <ul style="list-style-type: none"> -สะดวก รวดเร็ว และตอบโจทย์กลุ่มลูกค้า -รสชาติดี -คุณภาพอาหารที่ดีสมราคา -ติดตามวัดผลการกินอย่างมีประสิทธิภาพ -ใช้พื้นที่น้อยไม่ต้องมีหน้าร้าน -ปรับเปลี่ยนระดับความเผ็ด ชนิดข้าว ได้ฟรี -เมนูเหมาะสมกับตัวคุณ อาหารแต่ละจานมีปริมาณ และสารอาหารที่เหมาะสม ผ่านการคำนวณจากข้อมูลผู้ใช้ เช่น Heartrate และ Body Composition จึงเหมาะสมกับ lifestyle ที่แตกต่างในแต่ละคน และสามารถเลือกได้ว่าต้องการลดน้ำหนัก เพิ่มน้ำหนัก หรือ ควบคุมน้ำหนัก | Customer Relationships  <ul style="list-style-type: none"> -ระบบ Membership สะสมแต้มเพื่อ benefits ทางสุขภาพ ได้ปรึกษาภัยนักโภชนาการ รวมถึงส่วนลดค่าอาหารและค่าจัดส่ง | Customer Segments  <ul style="list-style-type: none"> -กลุ่มคนที่ไปที่เริ่มหันมาดูแลสุขภาพ -กลุ่มคนที่มีรายได้ปานกลาง-สูง -กลุ่มคนรักสุขภาพที่ไม่มีเวลา -กลุ่มคนที่ต้องการความสะดวกสบาย -กลุ่มผู้พักอยู่ในคอนโดและตัวเมือง -กลุ่มวัยทำงานที่อยู่ในกรุงเทพฯ |
| | Key Resources  <ul style="list-style-type: none"> -ทีมนักพัฒนา Application -ทีมพัฒนาตู้และระบบ -นักโภชนาการ -เชฟ | | Channels  <ul style="list-style-type: none"> -สั่งซื้อผ่านทางหน้าตู้ -Delivery Application -Website | |
| Cost Structure <ul style="list-style-type: none"> -ค่า R and D -ค่า Production -ค่า ขนส่งและกระจายสินค้า -ค่า สถานที่ |  | | Revenue Streams <ul style="list-style-type: none"> -รายได้จากการขายอาหาร ผ่านหน้าตู้ และ แอปพลิเคชัน -รายได้จากการโฆษณา |  |

Business Model Canvas

| | | | | |
|---|---|---|---|--|
| Key Partners  | Key Activities  | Value Propositions  | Customer Relationships  | Customer Segments  |
| | Key Resources  | | Channels  | |
| Cost Structure  | | Revenue Streams  | | |

ESG MODEL

แนวคิด ESG กับธุรกิจของเรา

ENVIRONMENTAL

บรรจุภัณฑ์พลาสติกที่ผลิตจากซีวมวลหมุนเวียนที่สามารถย่อยสลายได้ เพื่อลดปัญหาขยะพลาสติกอย่างยั่งยืน

CORPORATE GOVERNANCE

ระบบ SCADA ที่ดึงข้อมูลจากตู้ FRESHBITES เพื่อให้นักลงทุนสามารถตรวจสอบ ยอดขายของแต่ละตู้ กำลังไฟฟ้า ค่าไฟ และจำนวนสินค้าในตู้แบบ Real time ต่อยอดธุรกิจส่งเสริมการบริหารและสร้างความโปร่งใสภายในองค์กร

SOCIAL

เป็นตัวกลางส่งผลผลิตระหว่างเกษตรกรถึงผู้บริโภค ส่งเสริมรายได้เกษตรกรตอบโจทย์ผู้บริโภค





Age: 25-40

Workplace: Bangkok

Salary: 30K-40k

Lunch Time: 12:00 - 13:00

Behavior: Start eating healthy

Concern about health and wellbeing