



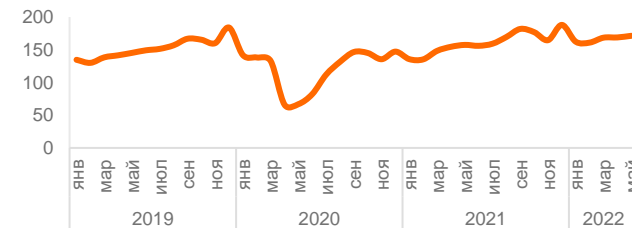
«Тестовое задание» для **Dodo Brands**
выполнила **Титова Елена**

1 Задание #1: как закрытие части Макдональдсов повлияло на работу пиццерий Додо?

Гипотезы:

- 1 Принимаем во внимание не только сам факт закрытия Макдональдса, но и **другие сопутствующие факторы**, которые также могли оказать влияние на метрики (такие как спад покупательской способности, эмиграцию населения, разрыв логистических цепочек, гос. поддержку и др).
- 2 Сильного падения **оборотов рынка общественного питания** вряд ли можно ожидать. Скорее – небольшое падение на момент закрытия точек, затем перераспределение спроса между конкурентными сетями и форматами и постепенное восстановление по мере открытия новых точек. Данные Росстата подтверждают эту гипотезу – обороты за март-май 2022 года на 10% больше, чем за аналогичный период 2021 года. Рост, правда, отчасти связан с ростом цен.

Оборот общественного питания в РФ, млрд руб, Росстат



1 На какие наши метрики могло повлиять закрытие конкурента?

Метрика	Влияние закрытия Макдональдса на метрику	Легенда: 😊 положительно 😞 отрицательно 😐 нейтрально
Себестоимость*	Цены на ингредиенты растут, импортные поставки задерживаются, необходимо искать замену выпавшим из-за санкций поставщикам. Все это влияет на себестоимость и ценообразование.	😞
Средний чек	На фоне роста себестоимости растет и цена в меню. Соответственно, вырос и средний чек.	😊
Количество клиентов	Увеличивается, так как идет перераспределение спроса между оставшимися форматами и точками фаст-фуда. Главным бенефициаром, скорее всего, будут KFC, Burger King и другие места с похожим форматом и ценником.	😊
Количество покупок (чеков)	Увеличивается, так как у потребителей остается меньше выбора, куда пойти	😊
Средняя частота покупки 1 клиента	Увеличивается, так как у потребителей остается меньше выбора, куда пойти	😊
Выручка	Растут цены, растет количество клиентов, растет и выручка. Динамика прибыли зависит от того, насколько рост себестоимости был переложен на клиента. И насколько были оптимизированы закупки и издержки для сохранения маржи.	😊
ARPPU	Средний доход на платящего пользователя растет, так как растет средний чек и число повторных покупок	😊
Количество проданных франшиз	Увеличивается, так как предприниматели покупают франшизу, чтобы открыть новые точки Додо пиццы на месте закрытых	😊
Количество позиций в меню	Копирование популярных предложений ушедших сетей может привлечь дополнительных клиентов. А проблемы с поставщиками вынуждают убрать позиции из меню. В результате количество позиций остается +/- прежним.	😐

1 Задание #1: как закрытие части Макдональдсов повлияло на работу пиццерий Додо?

2 Необходимо оценить эффект в рублях на нашу выручку от закрытия конкурента. Какую методологию лучше использовать, чтобы рассчитать эффект?

Для расчёта выручки можно использовать разные методологии. Мне кажется, для нашего случая лучше подойдет формула со средним чеком.

Метод расчета выручки через метрику Среднего чека:

Классический метод расчета выручки:

$$\text{Выручка} = \sum \left(\text{Количество покупок (чеков)} \times \text{Средний чек} \right)$$
$$\text{Выручка} = \sum \left(\text{Количество реализованной продукции} \times \text{Стоимость единицы реализованной продукции} \right)$$

⚡ Для расчёта эффекта на нашу выручку от закрытия части точек конкурента предлагаю воспользоваться следующей формулой:

«Классический» прогноз выручки с учетом сезонности и пр. факторов, но без учета закрытия конкурента

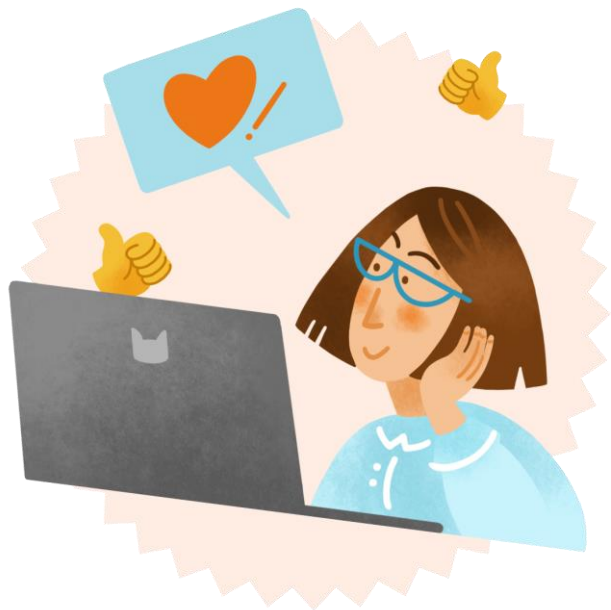
Изменение выручки за счет закрытия точек конкурента

$$\text{Выручка} = \sum \left(\text{Средняя частота покупки} \times \text{Количество клиентов} \times \text{Средний чек} \right) + \sum \left(\text{Средняя частота покупки} \times \text{Количество клиентов} \times \text{Средний чек} \right)$$

3 Какие общедоступные данные по Макдональдсам можно было бы использовать для ответа на второй вопрос? Как?

Общедоступные данные по Макдональдсу понадобятся для того, чтобы посчитать прирост выручки за счет закрытия точек конкурента. Для этого нам необходимы:

- **средний чек** Макдональдса. Допустим, мы предполагаем, что он сохранится и при выборе клиентами Макдональдса Додо пиццы;
- **количество клиентов** Макдональдса. Для того, чтобы спрогнозировать, сколько из них станут новыми или повторными клиентами Додо пиццы в текущих условиях;
- количество заведений / рыночная доля Макдональдса и других конкурентов. Поможет спрогнозировать, какой процент клиентов Макдональдса «перераспределится» в пиццерию Додо;
- средняя частота покупки в Макдональдсе. Необходимо учитывать, что данная метрика у разных фаст-фуд сетей разная. Соответственно, частота покупок клиентов Макдональдса при покупке в Додо может быть другой. Скорее всего, данной метрики нет в открытом доступе, вместо нее можно подставить значение аналогичной метрики Додо;
- географическое расположение закрытых точек Макдональдса может помочь спрогнозировать изменение выручки, декомпозированное до конкретных заведений. Например, если в городе N не было Макдональдса, но была точка Додо, логично предположить, что закрытие Макдональдса в других городах никак не повлияет на выручку пиццерий Додо в городе N. И наоборот, если заведения были рядом, логично предположить, что часть трафика перераспределится на Додо.



Спасибо за внимание!

МОИ

КОНТАКТЫ

Е-mail: elena.n.titova@yandex.ru

Телеграм: https://t.me/a_lena_titova

Телефон: +7 926 878-78-26