

# Пиццерии у офисов и ВУЗов

Руслан

# Расчеты

Средний доход увеличится



Ожидаемое увеличение доходов: 30%

Средний доход пиццерии: 8 млн. в месяц

Доход на новых местах: **10,4 млн** в месяц

Увеличение дохода



Месячный доход пиццерий: 166,4 млн

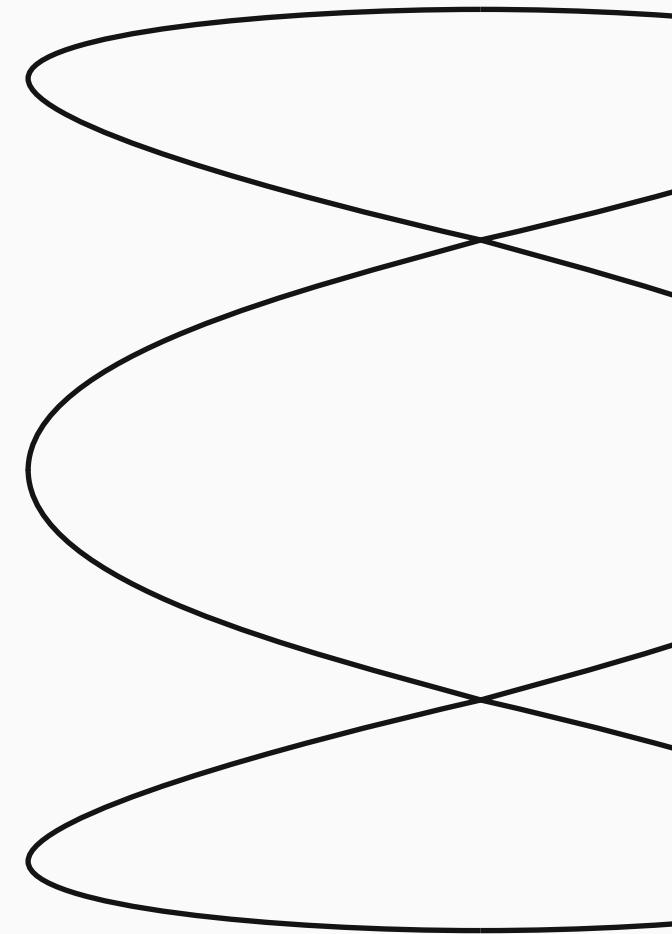
или **2.08%** от дохода всех пиццерий

Стоимость инициативы



Стоимость открытия пиццерии: 20 млн

16 пиццерий \* 20 млн = **320 млн**



# План реализации инициативы



# RICE



## Confidence - 4

Близость больших офисов и учебных заведений гарантирует повышенную прибыль

## Reach - 3

ВУЗы и большие офисы представляют собой значительное количество потенциальных клиентов

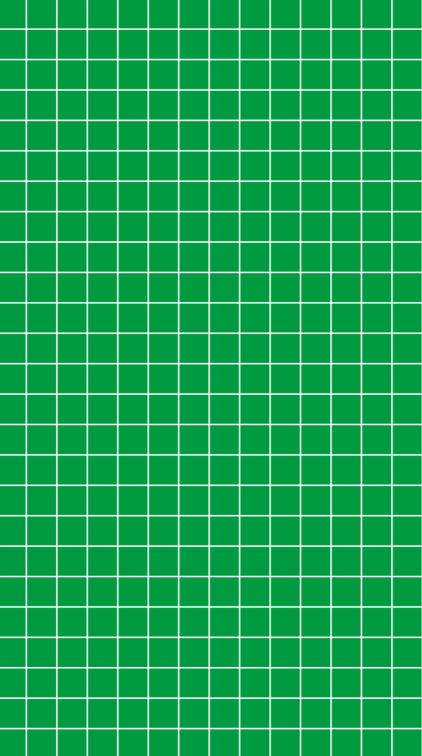
## Impact - 3

Из-за правильного местоположения у Додо могут появиться новые регулярные клиенты, которые раньше вообще не ходили туда

## Effort - 3

Открытие новых пиццерий пуская и знакомая для Додо задача, но затратная по ресурсам и времени. К тому же места не самые простые

## Итоговый RICE - 12



# Кассы самообслуживания

Егор

# Расчеты

## Инвестиции в инициативу



Установка 750 касс обойдётся в 858 миллионов рублей, включая всё оборудование и техническую поддержку



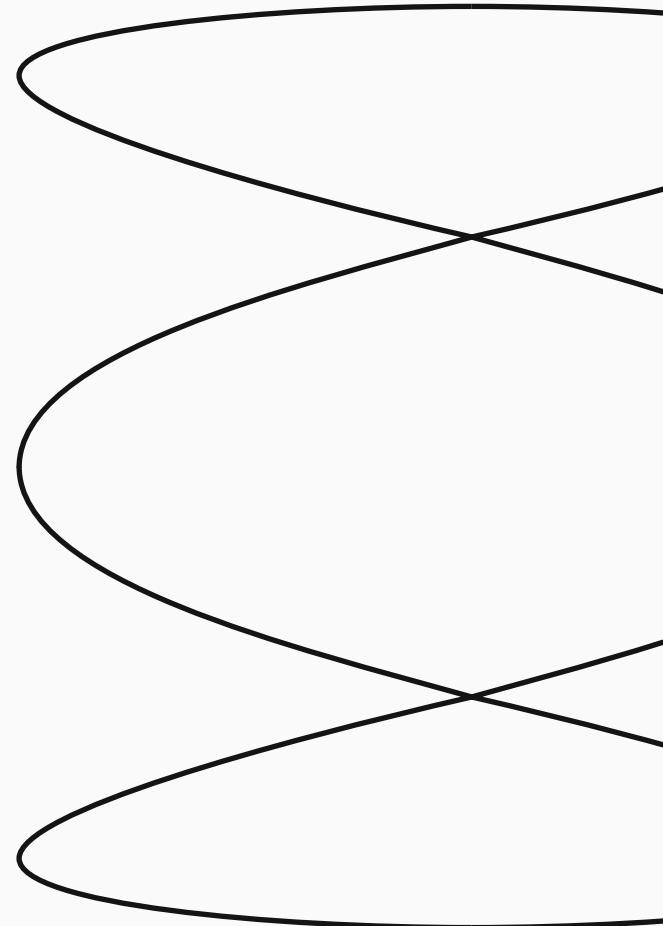
## Экономия на операционных расходах

Сокращение штата кассиров позволит сэкономить 350 тысяч рублей в месяц

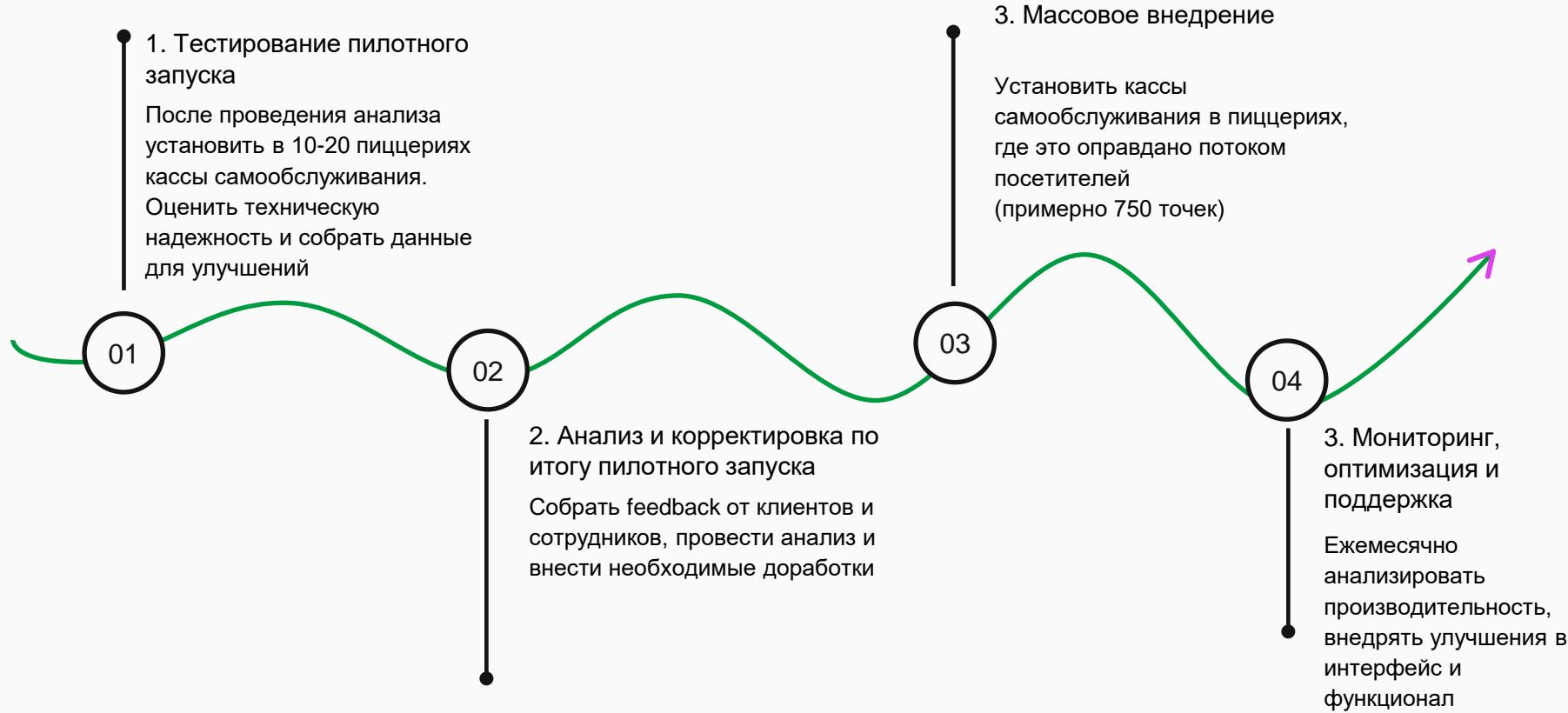


## Прирост выручки и окупаемость

На каждой точке инициатива окупается за 3,5 месяца и повышает прибыль на 4,5%



# План реализации инициативы



# RICE



## Confidence - 3

Хотя технологические решения достаточно проверены и широко используются в других сетях, возможны некоторые трудности, и результат может варьироваться в зависимости от клиентов в разных городах

## Reach - 3

Установка касс самообслуживания охватит примерно 75% точек

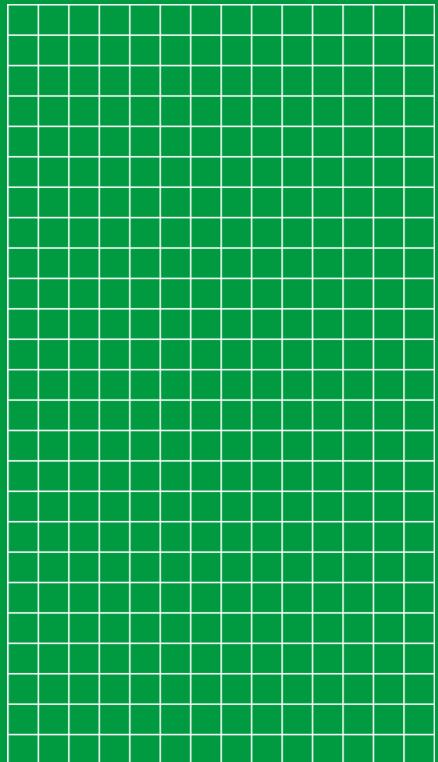
## Impact - 4

Влияние на клиентский опыт и экономическую выгоду очевидно: уменьшение очередей, повышение комфорта для клиентов и улучшение операционной эффективности сети.

## Effort - 2

Реализация требует средних денежных затрат, поиска и закупки оборудования, его установки

## Итоговый RICE - 18



# Коллaborации

Арсений

# Расчеты



Сотрудничество с Rostic's

Ожидаемое увеличение выручки: 10%

(за первый месяц сотрудничества)



Сотрудничество с VK

Ожидаемое увеличение выручки: 0,84%

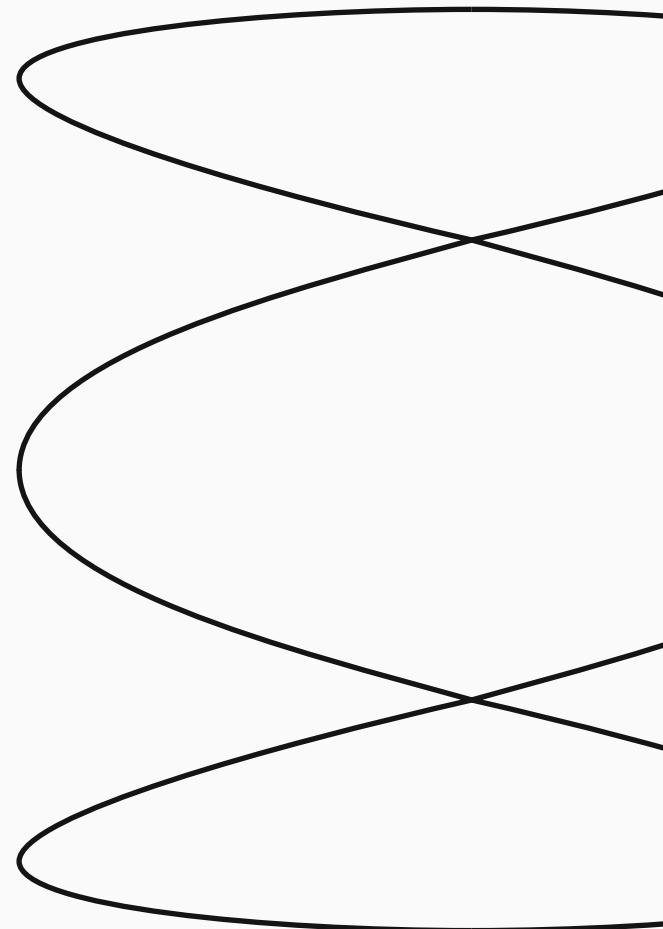
(на общем фоне, а так 25,5% в рамках одного дня относительно всех точек)



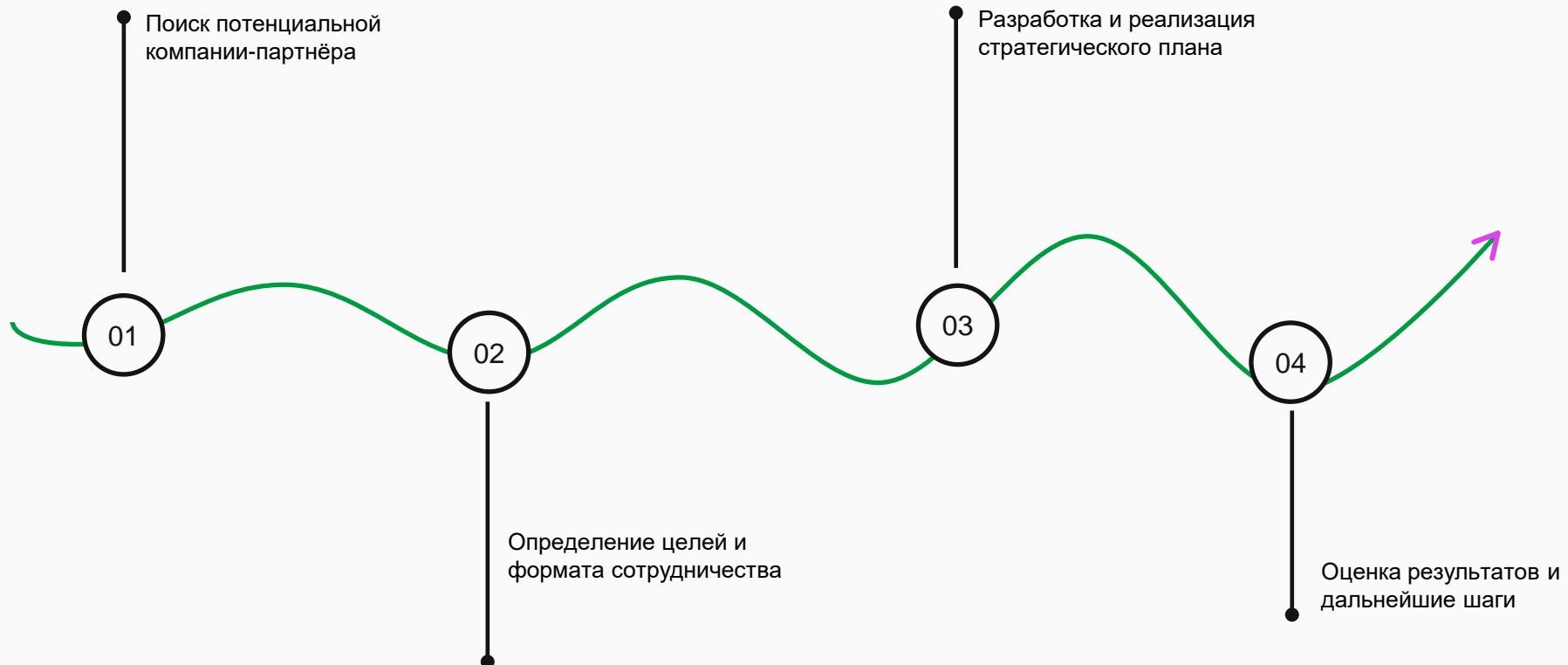
Сотрудничество с Colizeum

Ожидаемое увеличение выручки: 1,37%

(при постоянном сотрудничестве)



# План реализации инициативы



# RICE



## Confidence - 3

Никогда нельзя быть уверенными в ком-то, с кем ты только начал работать(существует множество факторов, из-за которых даже при полной уверенности в компании-партнёре нельзя ставить максимальную оценку)

## Reach - 4

С крупными компаниями и охват крупный(нам невыгодно сотрудничать со слабыми компаниями)

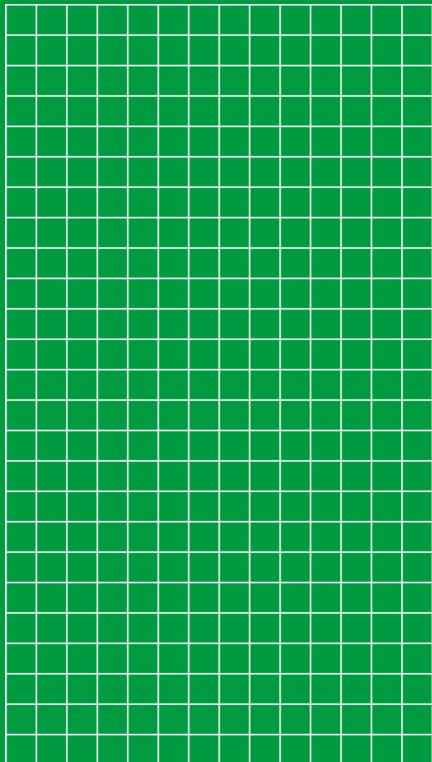
## Impact - 4

С нужными компаниями и аудитория прибыльная(также не выбираем партнёра с неактивной и неприбыльной аудиторией)

## Effort - 2

Затраты и усилия ниже среднего(основная сложность найти подходящего партнёра, с чем может справиться один человек, а другие дадут оценку его работе)

## Итоговый RICE - 24



# Заготовка пицц

Кирилл

# Расчеты

Средний доход увеличится



Ожидаемое увеличение доходов: 30%

Средний доход на точку: 105 000 в день

Доход после нововведения: 135 000 в день

Увеличение дохода



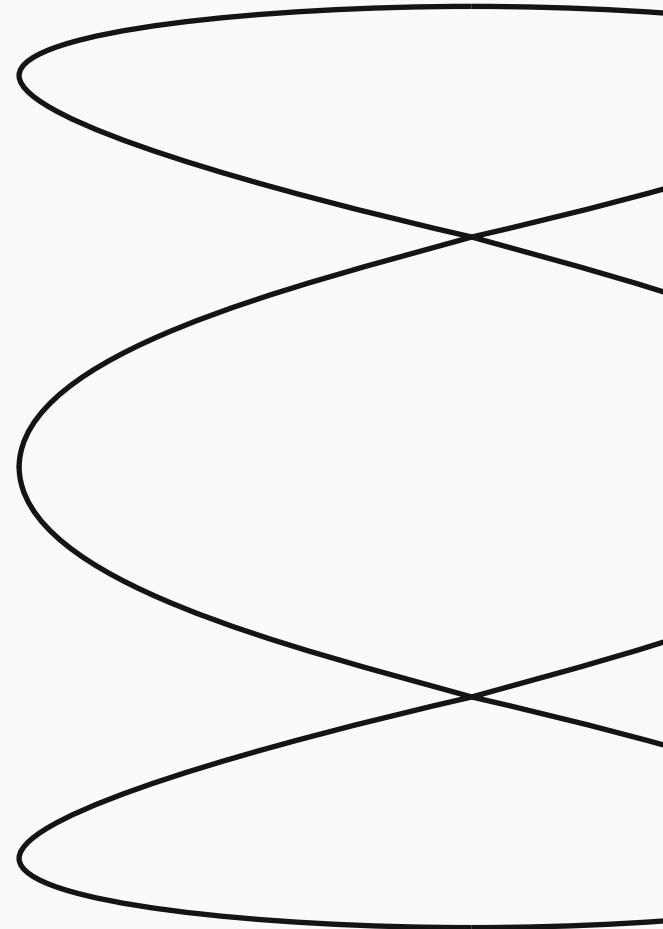
Повышение цены на новые позиции

(до 20%).

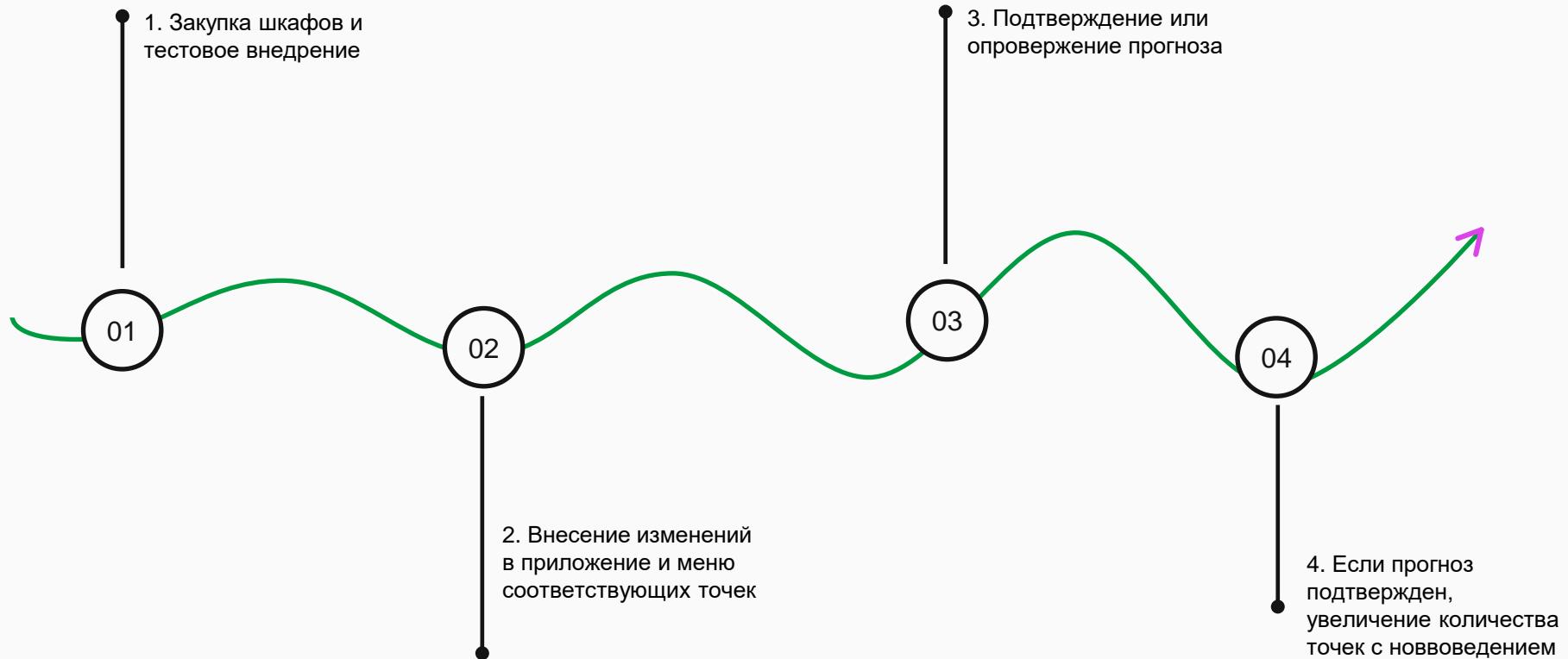
Стоимость инициативы



Стоимость температурных шкафов: до 1,5 млн на  
точку.



# План реализации инициативы



# RICE



## Confidence - 3

Это гарантирует приток клиентов, но возможно популярность нового продукта превысит ожидания и каннабализация превысит ожидаемую

## Reach - 4

Новая позиция, готовая к выдаче практически сразу после заказа будет интересна всем гостям Додо

## Impact - 3

Нововведение поможет привлечь новых клиентов и повысить цену на новые позиции

## Effort - 3

Затраты на оборудование небольшие, также изменения в приложении минимальны

## Итоговый RICE - 12