



DODO
PIZZA

ФИНАЛЬНАЯ ФИНАЛИЗАЦИЯ ИНИЦИАТИВ

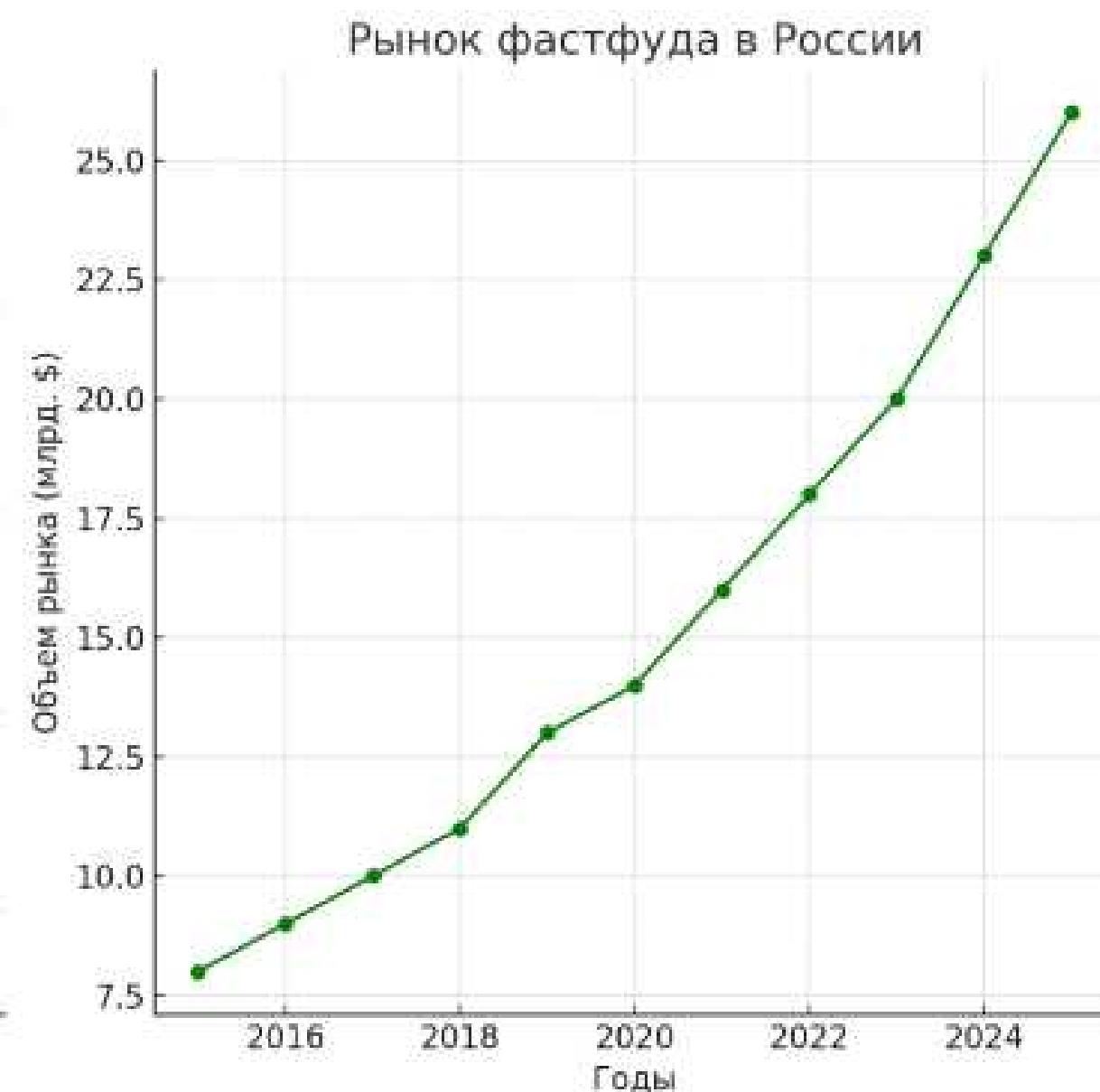
Группа DODO Пицца



Как меняется индустрия фастфуда?

ДИНАМИКА РЫНКА

Мировой рынок фастфуда ожидает стабильный рост в ближайшие годы



13%

средний ежегодный
прирост объема рынка
фастфуда

\$26млрд

прогноз объема рынка
фастфуда в России

13%

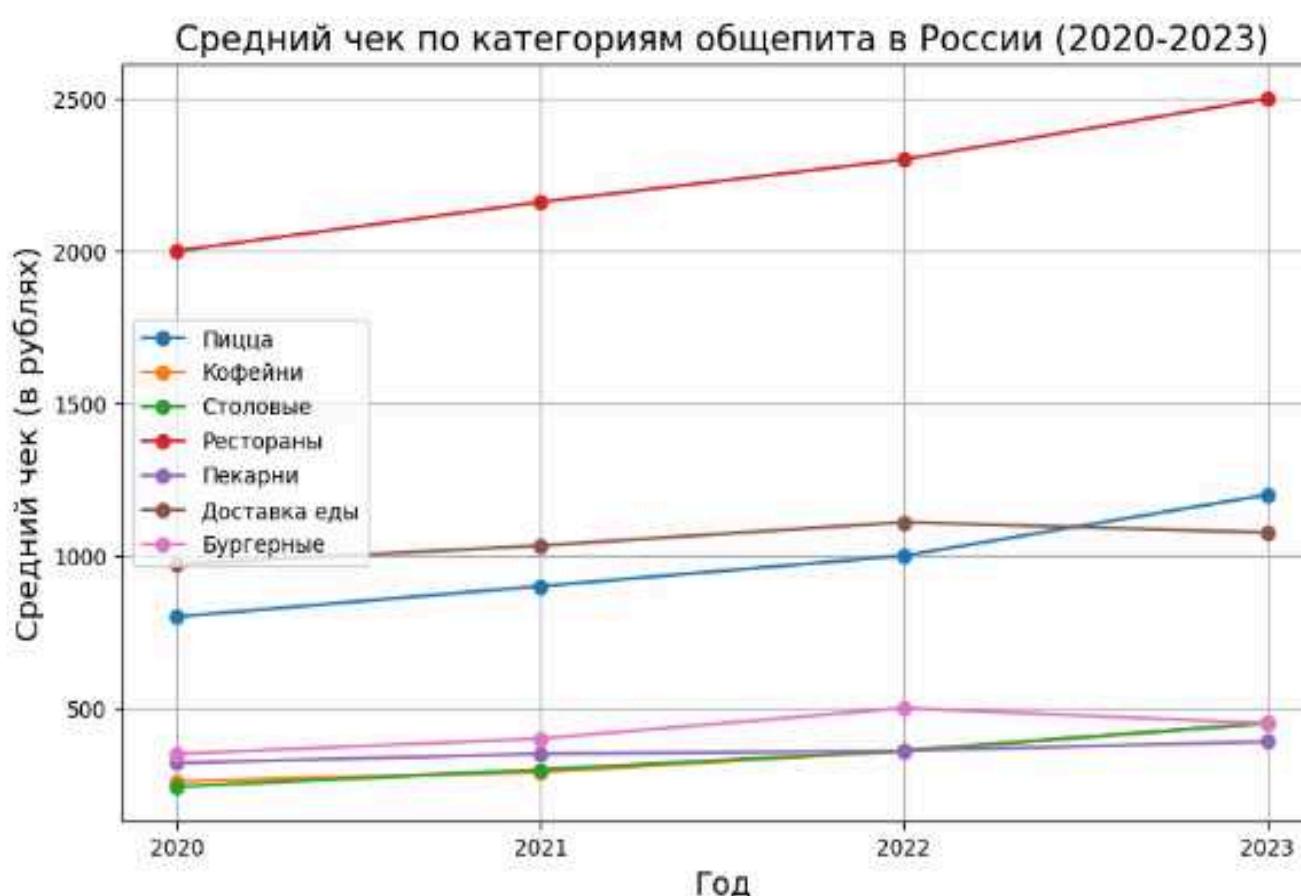
Доля пиццерий на
рынке общепита

14.5%

Доля Додо Пиццы на рынке
пиццерий

ОГРАНИЧЕННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА

Рынок пиццерий в целом отстает по темпам роста от более разнообразного сегмента ресторанов и кафе



ПРЕИМУЩЕСТВА ПИЦЦЫ

01 Универсальность продукта

Пицца нравится большому количеству людей по всему миру, так как позволяет адаптировать рецепт под разные вкусы клиентов

02 Высокий спрос

Пицца является одним из самых популярных фастфудов. Ее удобно заказать на мероприятие в офис, домой или, взять в гости на тусовку с друзьями.

03 Прибыльность

Стоимость продуктов для создания пиццы и временные затраты относительно низки, а цена конечной продукции может быть достаточно высокой

Процветающая империя Додо Пиццы

Dodo Pizza превратилась в одну из самых быстрорастущих сетей ресторанов, превосходя Papa John's, Domino's и Pizza Hut

Bloomberg

30МЛРд

рублей выручки
за последний
квартал

Самые пиковые месяцы

Высокий сезонный спрос

Декабрь

+16,6% к спросу

Март

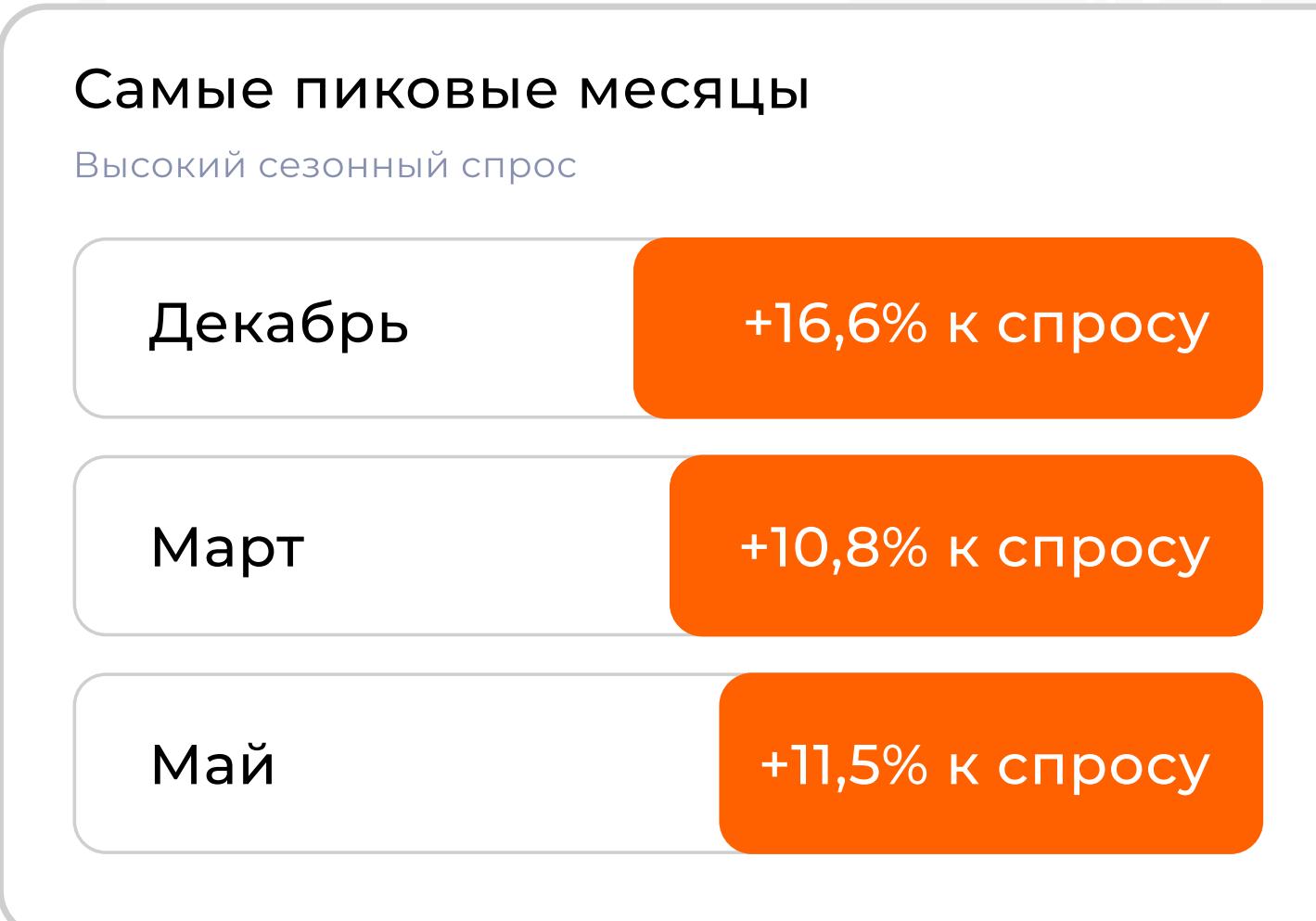
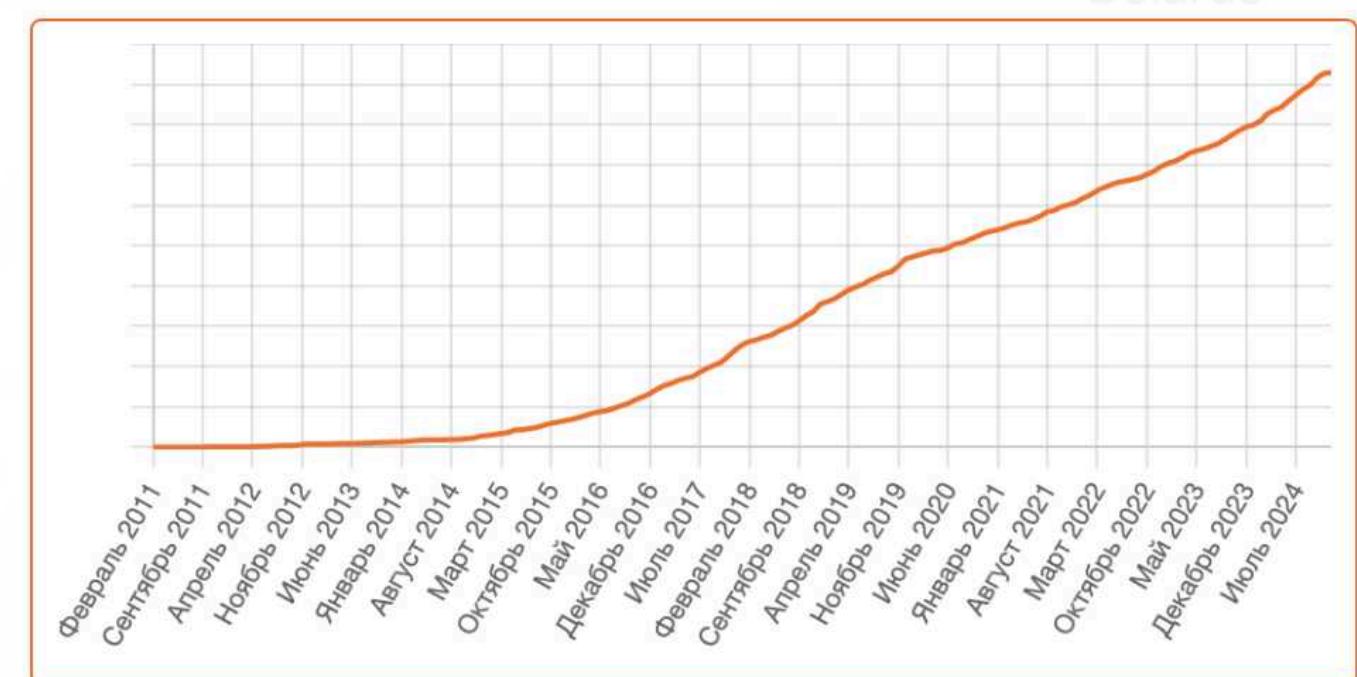
+10,8% к спросу

Май

+11,5% к спросу

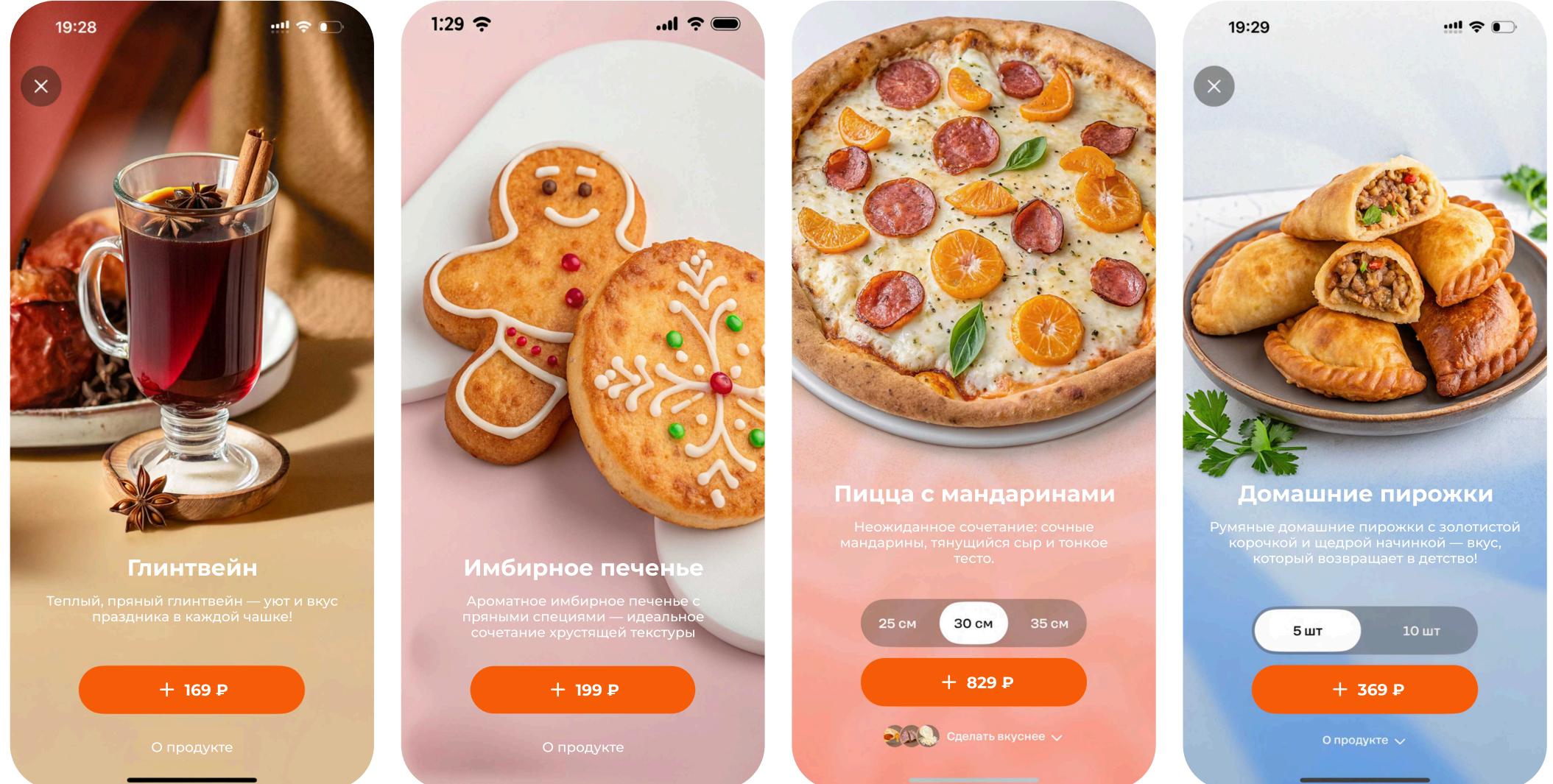
Выручка летит в космос

График роста выручки по годам



Описание областей инициатив

СЕЗОННОЕ НОВОГОДНЕЕ МЕНЮ



Новый год - время уютных встреч, теплых посиделок и радостных моментов с близкими.

В это время наши клиенты ждут особого, праздничного меню, которое подчеркнет атмосферу.

Мы предлагаем внедрить инициативу сезонного новогоднего меню, адаптированного под самые пиковые периоды, тем самым закрывая потребности людей.

ОТКРЫТИЕ НОЧНЫХ ТОЧЕК

Ночная активность в крупных городах может быть значимым источником дохода, который Додо полностью теряет.

Основная аудитория данной инициативы - молодежь и молодые взрослые

Существует потребность как на доставку, так и на заказы в заведениях.

5-10%

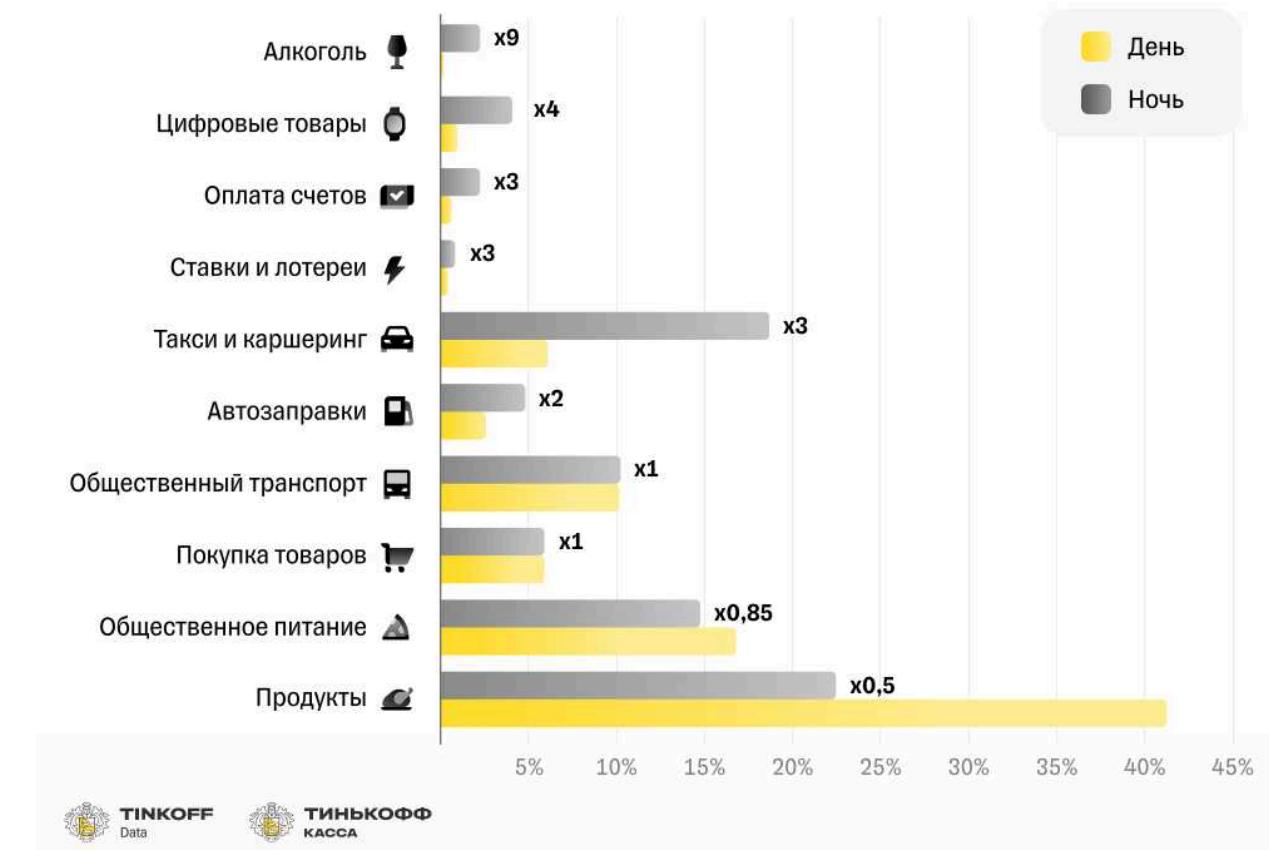
Увеличение среднего чека ночью

2.55%

Ночных покупок еды от всех

Как меняются траты россиян ночью

доля от всех операций по картам за день/ночь



Конкуренты: Шоколадница, Burger king, Ginza Project, White Rabbit Family, Papa Johns - успешно открыли круглосуточные заведения и захватывают более обширную аудиторию

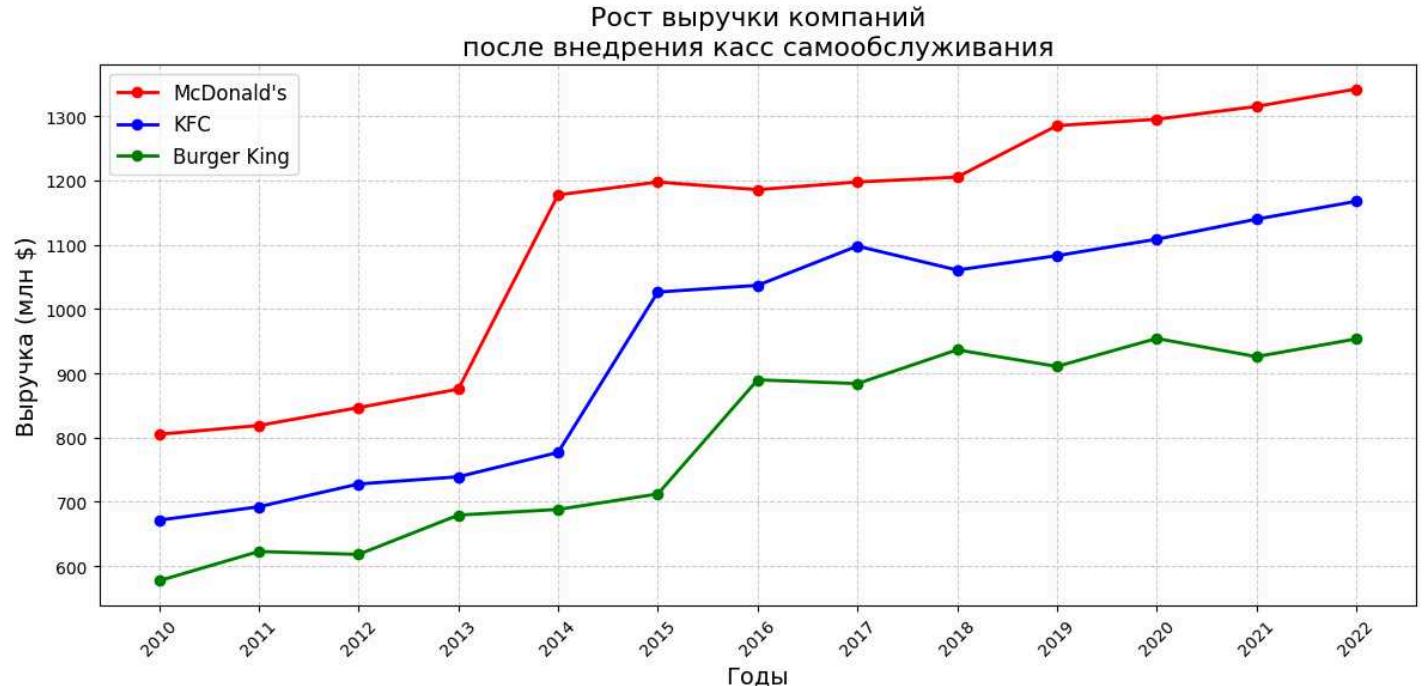
Описание областей инициатив

КАССЫ САМООБСЛУЖИВАНИЯ

Современные клиенты ценят скорость, удобство и комфорт при совершении заказов.

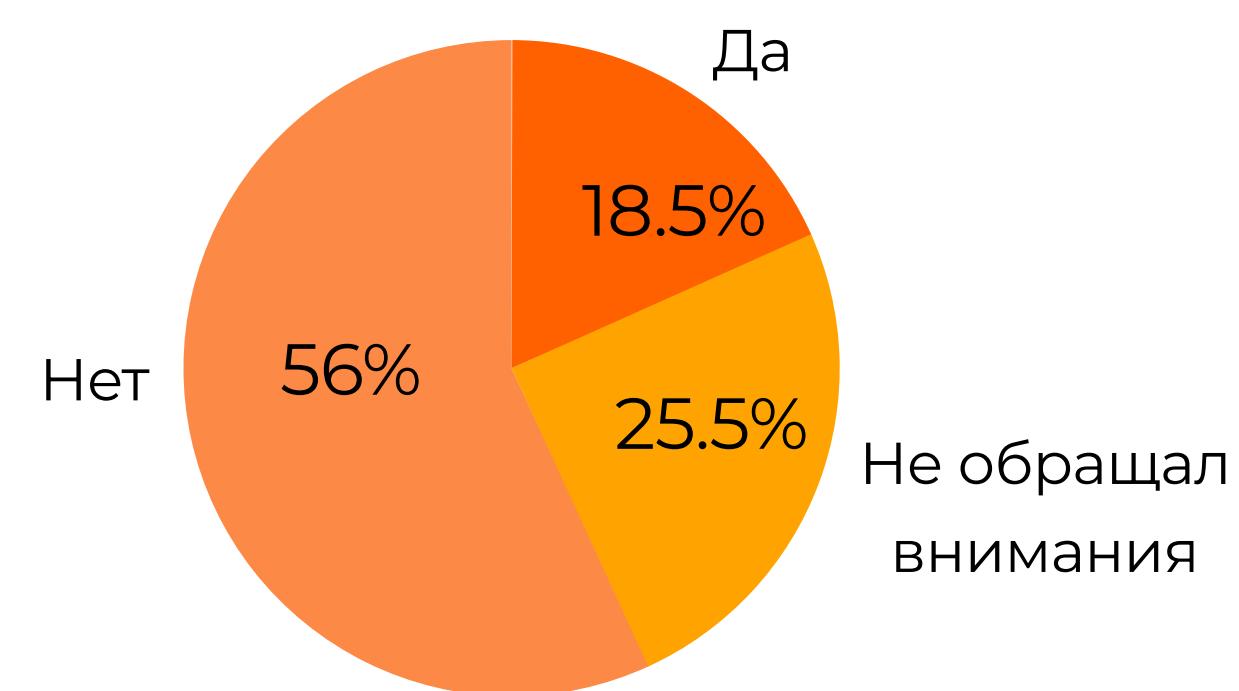
Введение касс самообслуживания в наших пиццериях позволит снизить нагрузку на персонал, а что самое важное – ускорить процесс оформления заказов, что повысит удовлетворенность гостей.

Эта инициатива была успешно внедрена такими гигантами фаст-фуда, как McDonald's, KFC, Burger King и др. еще давно, и до сих пор отлично себя показывает, став стандартом индустрии



ОТКРЫТИЕ НОВЫХ ТОЧЕК

Команды опросов и field study на этапе исследования обнаружили, что пиццерии Додо располагаются далеко от метро и торговых центров



Удобно ли вам добираться до пиццерий Додо?

КОМБО НА ОДНОГО

Опыт на рынке:
Вкусно и точка
Burger King
Rostic's

Средний чек (ресторан):
600 руб. в Додо
300-400 руб. у конкурентов

Время ожидания:
25-30 минут

Большие порции:
Ср. калорийность - 1500 ккал
Норма потребления за обед - 700 ккал

15% **700 ккал**

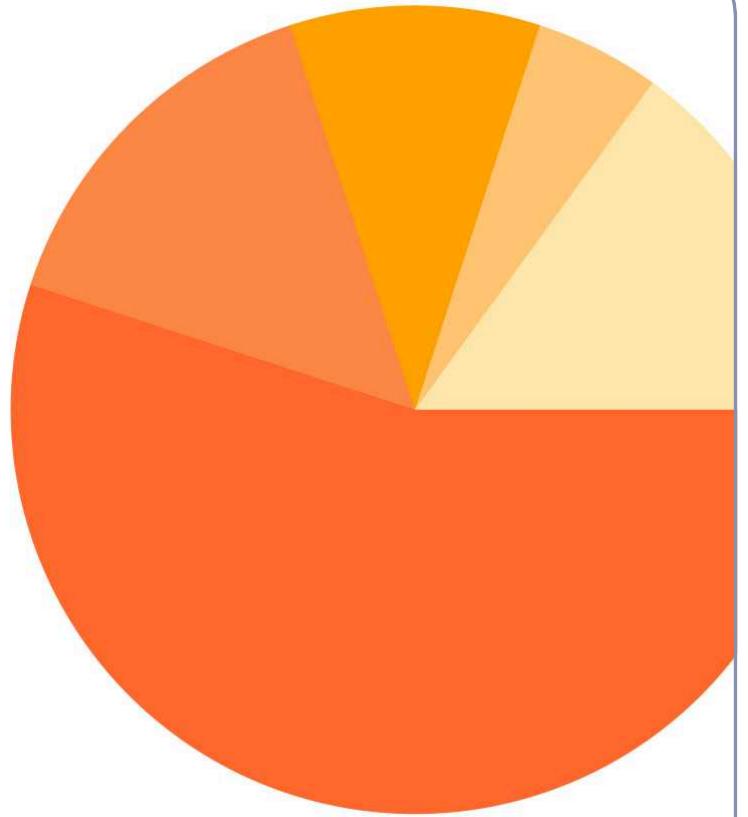
Средняя выгода от комбо-набора

Средняя калорийность комбо-набора

Сезонное меню в цифрах

Распределение категорий

55% - Пицца
15% - Закуски
10% - Напитки
5% - Десерты
15% - Комбо-наборы



Результаты опроса

Глинтвейн

33% Клиенты Додо пиццы

32% Не клиенты Додо пиццы

Имбирное печенье

27% Клиенты Додо пиццы

28% Не клиенты Додо пиццы

Пицца с мандаринами

34% Клиенты Додо пиццы

29% Не клиенты Додо пиццы

Домашние пирожки

26% Клиенты Додо пиццы

29% Не клиенты Додо пиццы

По итогам опроса

30% Среди клиентов

29% Среди не клиентов

Как изменится прибыль в зависимости от привлечения клиентов?

16% -2,757 МЛН -13,3%
прибыли возврат с инвестиций

29% +10,728 МЛН 48,8%
прибыли возврат с инвестиций

17% -1,791 МЛН -8,2%
прибыли возврат с инвестиций

30% +11,76 МЛН 53,3%
прибыли возврат с инвестиций

18% -0,682 МЛН -3,3%
прибыли возврат с инвестиций

31% +12,80 МЛН 57,8%
прибыли возврат с инвестиций

Что это для компании?

53,3%
Окупаемость за сезон

1,3%
Увеличение выручки всей компании

10%
Увеличение себестоимости

Инициатива в цифрах

Открытие в 16 городах-миллионниках по 10 заведений
Работа с 23:00 по 03:00

Команды из 3 поваров и 3 курьеров на точку

307 тыс - максимальное количество пицц в месяц по всем точкам

Основные моменты

₽264М

Увеличение выручки

₽24.5М

Увеличение чистой прибыли

2.9%

От выручки Додо

2.7%

Процентное увеличение количества заказов

33.6М - людей в 16 городах

16.8М - клиенты общепита

2.2М - клиентов пиццерий

317 тыс - клиентов Додо

113 тыс - новых клиентов

2.7 пицц на клиента в мес

307 тыс - ночных заказов

Траты на персонал и оборудование

₽169М

Расходы в ингредиентах в месяц

₽2394

Зарплата повара за ночную смену

₽1430

Зарплата курьера за ночную смену

₽16М

Коммунальные расходы за месяц

₽44М

Суммарно на персонал за месяц

Опрос

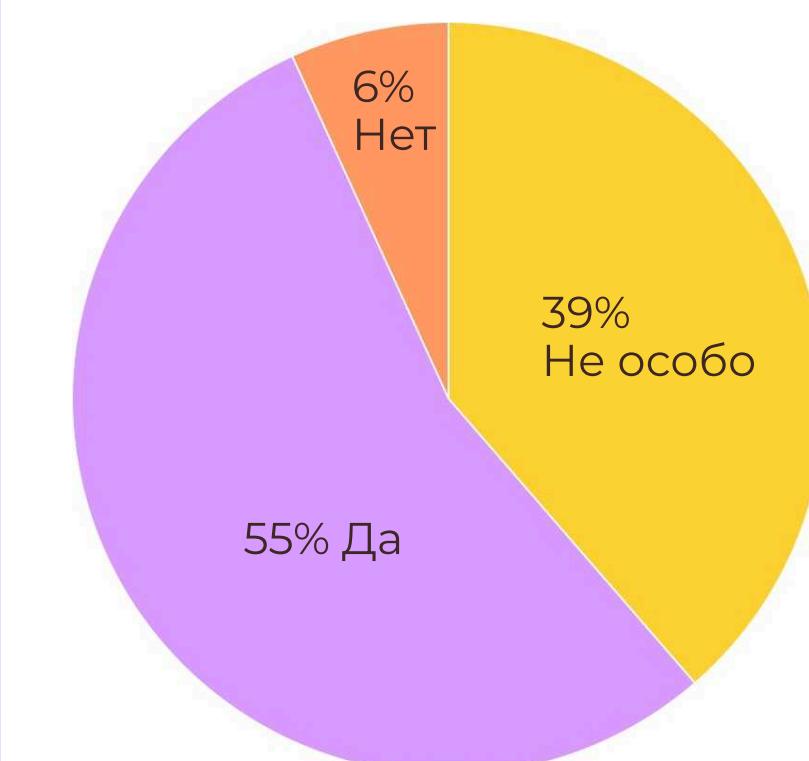
Изначально, финмодель была рассчитана опираясь на данные про ночные покупки от [Тинькофф Аналитики](#).

Полученные значения, по данным из статьи:

Количество ночных заказов: 117 тыс

Для уточнения значений был проведен [опрос](#) для определения размера аудитории ночной доставки:

Получается ли заказать пиццу?

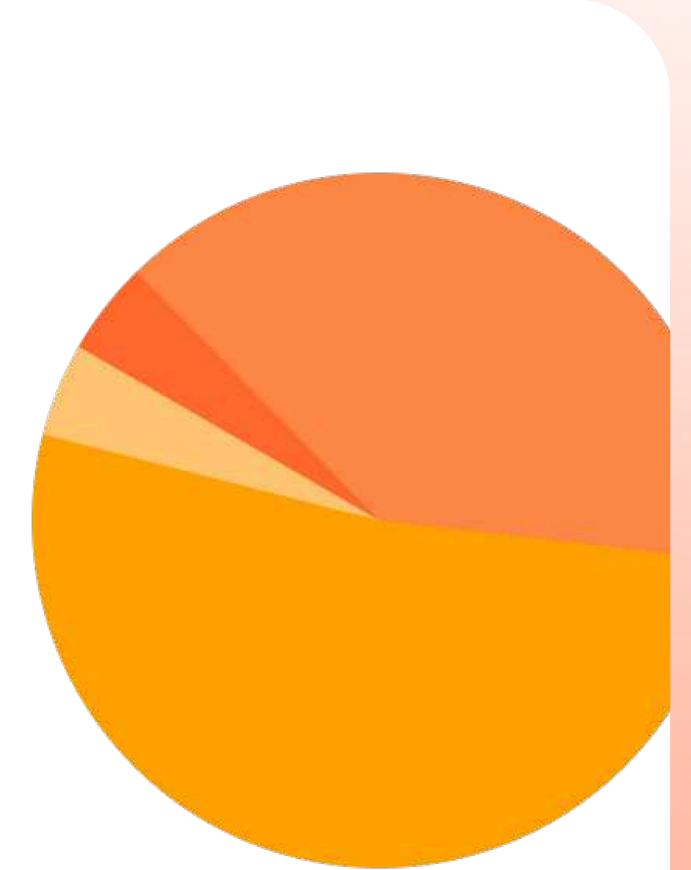


76% сталкиваются с потребностью заказа ночью

Комбо-обед на одного

Посещение Додо Пиццы

5% - Один
40% - Вдвоем
50% - 3-5 человек
5% - >5 человек



Проблема

В Додо Пицце ограниченный выбор обедов на 1 человека

Идея: Внедрение специального предложения — комбо обедов по сниженной цене

Эксперимент

- Опрос
- CustDev
- Листовки с платформой подсчёта

Выводы CustDev:

- Ожидали (PMF): 20% откликов
- Результат: **60% откликов**

Основные моменты

₽32,8М **2МЕС**

Увеличение выручки

Срок окупаемости

0,4%

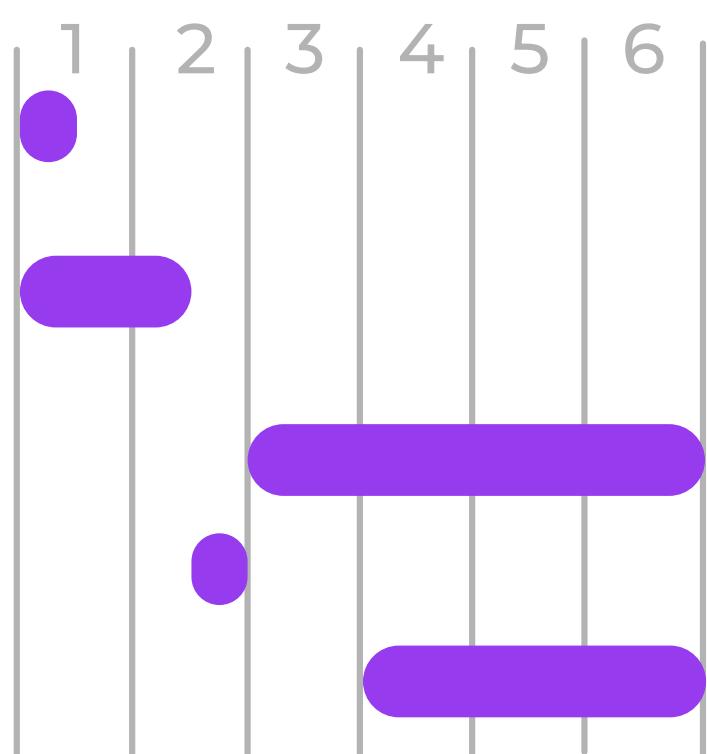
От выручки Додо

1%

Процентное увеличение количества заказов

План внедрения

- Провести анализ рынка и ЦА
- Разработать меню комбо обеда и установить цены
- Запустить рекламу
- Обучить персонал
- Оценить результаты и внести изменения



Инвестиции и расходы

20М

Расходы на маркетинг
16 000 x 1248

0,5М

Разработка меню

1М

Разработка упаковки

4,3М

Тестирование

10М

Обучение сотрудников

Открытие новых точек

Проблема

Пиццерии Додо расположены далеко от метро и торговых центров.

Идея: Открытие точек на фудкортах, возле торговых центров и офисов

Эксперимент

Исследование спроса на Dodo Pizza в ТЦ "Авиапарк" - короткие опросы (до 1 минуты) посетителей

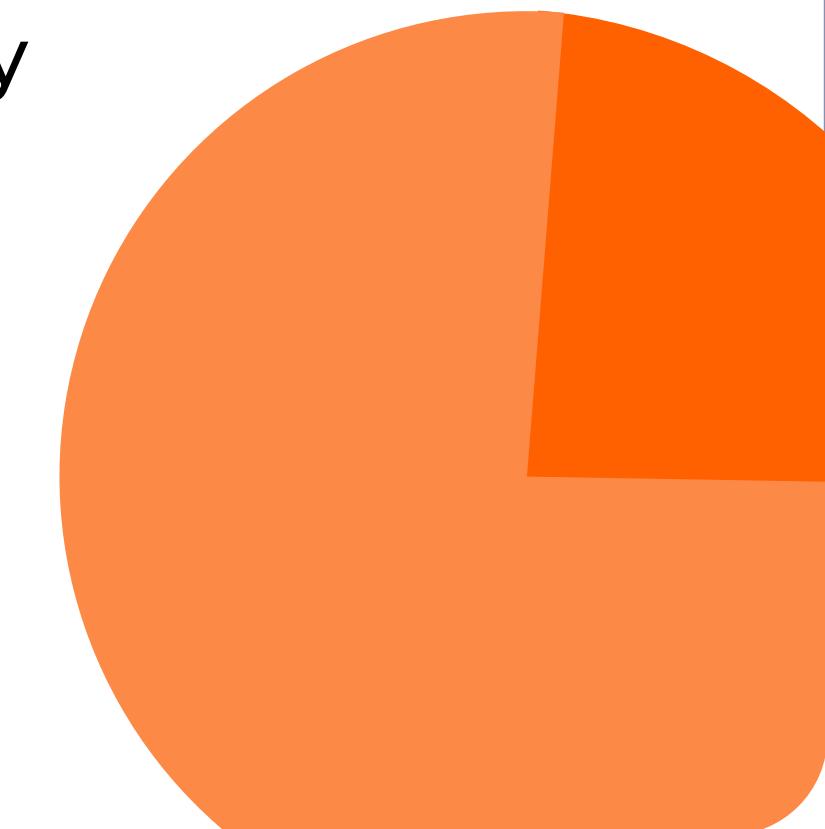
Ключевые результаты:

- Высокая проходимость – около 2000 человек в день
- Обнаружен спрос на фудкортах

Выбрали вы бы
именно Додо пиццу
на фуд-корте?

24% - Да

76% - Нет



Финансовая модель

16

Новых точек

₽8.4М

Месячная выручка
одной точки

2,01%

От выручки Додо

15%

Увлечение выручки одной
пиццерии

Расходы

₽25М

На открытие одной точки

₽5,8М

Ежемесячные расходы

Реальный Кейс

Пиццерия В Афимолл Сити
(Пресненская наб., 2)

₽10М

Выручка за месяц

>300

Заказов в день

Кассы самообслуживания в цифрах

Что это для компании?

4,5%

Повышение месячной прибыли на одной точке

₽3,5МЕС

Срок окупаемости инициативы на одной точке

₽350К

Экономия на кассирах в месяц

Результаты опроса

80%

клиентов
оценили кассы
положительно



Как
изменился
сервис после
введения
автономных
касс?

34%

сокращение времени,
проведённого на кассе

~2x

увеличение пропускной
способности касс

9%

увеличение среднего
чека



**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**

