

# **Анализ рынка и потребностей пользователей**

## **Кто является потенциальным потребителем?**

Студенты и молодые люди в возрасте от 18 до 30 лет, которые часто посещают учебные заведения, парки и другие общественные места;

Офисные работники и бизнесмены, которые ищут быстрый и удобный способ получить напиток во время или после рабочего дня;

Люди на мероприятиях, куда заказали мобильную кофейню;

Туристы и путешественники.

## **С какими проблемами сталкиваются потребители при работе с существующими решениями?**

Неудобное расположение или время работы;

Низкое качество еды и напитков;

Высокие цены, нет гибкости в ценообразовании;

Неудобная оплата (нет терминала);

Плохой сервис: невнимательное обслуживание, долгое ожидание, т.д.

## **Каковы потребности потребителей и их ожидания?**

Качество и разнообразие меню;

Удобные местоположение и график;

Конкурентная цена, гибкие цены;

Возможность оплаты через терминал;

Хороший сервис.

## **Какие альтернативы уже есть на рынке?**

Стационарные кофейни;

Кофейные автоматы, вендинговые машины;  
Онлайн-сервисы доставки.

**В чём недостатки существующих решений?**

Стационарные кофейни ограничены в местоположении;  
Автоматы предлагают ограниченный выбор и зачастую очень низкое качество, ещё они обычно не стоят на улице;  
Из онлайн-сервисов нужно заказывать заранее и долго ждать.

**Чем разработка лучше существующих решений?**

Есть возможность обеспечить высокое качество и большое меню, выбрать самое оптимальное местоположение и быстрое обслуживание.