

## Презентация

### 1 слайд

Здравствуйте!

Представляем Вам прототип приложения ХочуЕду.

Наша команда из города Саров.

### 2 слайд Проблема

Начну с лирики.

"Берёшь значит курочку, запекаешь её такой с чесночком до золотистой корочки и сногшибательного аромата и аккуратно эту красотку заворачиваешь в несколько слоёв фольги. Потом отвариваешь яичек и складываешь в контейнер. Туда же кладёшь коробок из под спичек с солью..."

Это стало традицией уже много лет назад, но при появлении более развитых услуг, людей так никто не отучил от этой привычки. И каждый из вас, если и не делал, то хотя бы наблюдал подобную церемонию в вагоне.

Новое время, новые возможности и новые потребности.

Сама задача, поставленная ФПК, направлена на привлечение новых услуг для пассажиров, удовлетворение их потребностей, в том числе и их разнообразия и улучшения условий поездки. И как следствие – на повышение лояльности к ЖД транспорту.

На настоящий момент, действительно, как мы наблюдаем, ограничена сфера питания – это предложения вагона-ресторана, или "быстро сбегать в ларек" на станции.

### 3 слайд Что измениться к лучшему, когда приложение внедриться

Наше приложение позволяет предложить спектр услуг по доставке еды. Это главным образом Гастрономический Тур по пути следования. Тренды подобной услуги на другом виде транспорта сейчас с устойчивым развитием. Это и предлагаемые акции от компаний-партнеров. Также нами продумывалась концепция здорового питания для поддержания диеты (оптимальный суточный рацион, предложить пробежаться по платформе...). И соответственно привлечение сетевых онлайн кафе (ресторанов).

Применение нашего приложения даст людям широкий выбор продуктов, возможности предусмотреть свой рацион и совершить незабываемое гастрономическое путешествие.

Что полностью решает поставленную ФПК задачу. Ну и получать дополнительный доход от партнеров за рекламу, в виде продвижения вверх по списку своей продукции.

#### **4 слайд Как устроен прототип Техническое решение Уникальность преимущество**

Итак, мы захотели поесть, открываем приложение и видим приглашение провести гастрономический тур, начиная с ближайшего города, в который можно доехать на поезде. Планируется показ предложений случайных (или не совсем, если реклама) ближайших городов или направлений с предложением совершить тур.

Дальше идет выбор и заказ, мы к нему еще вернемся.

Следующая вкладка доставки с выбранными заказами, их статусом и сроком доставки. Выбираем заказ и видим его состояние, время, процент выполнения, курьера и имеем возможность с ним связаться.

Далее вкладка Мой профиль. Фото, количество бонусных баллов и наличие оформленных поездок (по купленным билетам).

При выборе поездки, получаем сведения о билете, поезде, времени. И тут же активные заказы и возможность заказать еду...

но уже в городах по пути следования поезда.

Кладем заказ в корзину и подтверждаем.

Далее заказ отправляется в ресторан и рестораном отсылается сообщение курьеру, что заказ № должен быть получен там-то и доставлен в вокзал на 2 перрон 7 вагон не позднее определенного времени.

Курьер приходит за заказом и доставляет к вагону. Мы в это время видим изменение статуса заказа. По прибытии, курьер отжимает в своем приложении кнопку доставлено и у нас с ним формируется одинаковый так называемый светофор из двух рандомных цветов. Курьер поднимает вверх телефон и мы, выходя из вагона и зная сочетание цветов, отчетливо видим его даже, если стоит несколько курьеров, или если на перроне толпа.

Мы придумали это для быстрой верификации и избегания задержек в передаче товара.

Мы провели исследование применения такого или подобного приема и обнаружили, что компания Uber пару лет назад предложила способ верификации такси, НО использовала только один цвет, для этого нужен был специально изготовленный "фонарик", верификация отсутствует из-за односторонней связи.

#### **5 слайд Как понять, что проблема решена Индикатор эффективности**

Индикатор эффективности – это отзыв.

Положительный фидбэк в районе 4-4,5 звезд, плюс репосты в социальных сетях будут явными показателями успешности проекта. Естественно после обкатки и тестирования проекта.

#### **6 слайд Слабые места прототипа Перспективы**

Приложение не нативное, оно развернуто в облаке. Поэтому в качестве рабочего полноценного приложения мы бы переписали весь код приложения для полного контроля всех процессов. Но на это нужно время.

Перспективами приложения являются:

- разработка более продуманного фитнес раздела;
- добавление в приложение игр для детей. Возможность интеграции с Mail.ru Group и начисление РЖД бонусов;
- изменение логистики доставки товара. Посредством мета-курьера (агрегатора), возможно силами и средствами службы доставки еды в вагон-ресторан.

#### **7 Ваше желание идти в акселератор и развивать ваше решение**

Да, мы планируем участие в акселераторе.

В ходе хакатона родились идеи и решения, которые мы бы хотели оценить на нужность, живучесть и на коммерциализацию.

Нашей команде нужны разработчик мобильных приложений и продвинутый дизайнер. А также получение новых знаний и компетенций в смежных направлениях.