

Кейс: “Поднятие JFOOD с колен” Команда “Без Леши”

Александр Яннаев, Дамир Масумов,
Журавлев Константин, Воронов Александр



ЦЕНТРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ



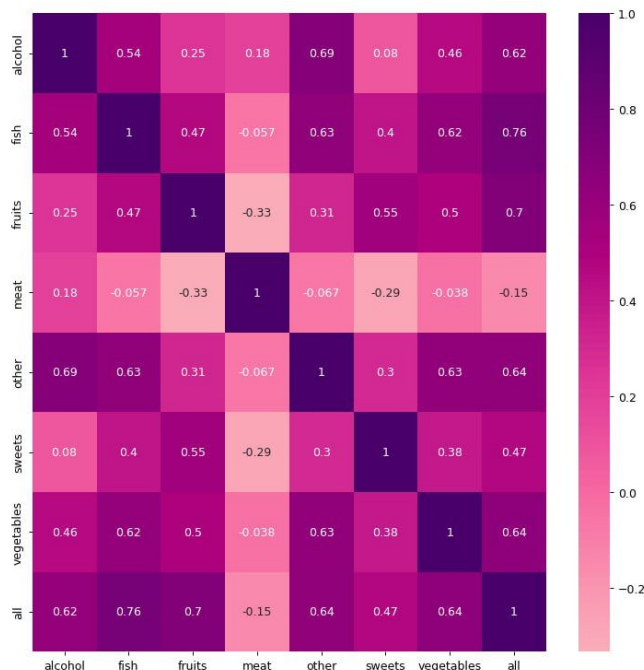
Что мы застали, когда пришли?

JFOOD - сервис по доставке еды с клиентской базой 3400 человек.

Несколько фактов:

- Выручка - **330** млн. руб.
- ЦА - люди возраста **35-65** лет, без детей; Средний заработок - **50 000** рублей - **150 000** рублей
- Средний чек - **3400** рублей
- Бизнес имеет оффлайн магазин, интернет магазин и мобильное приложение в качестве каналов продаж
- Основной из них - мобильное приложение
- Бизнес работает себе в убыток

Подробный анализ данных



Разглядывая данные более подробно можно заметить, что наш основной поток - рыба, а покупка мяса вовсе уменьшает чек.

К сожалению или к счастью, Джейкоб оказался не прав по поводу эффективности рекламы и она тут вовсе не причем. Однако основной приток клиентов в основном вызван скидками, а наш основной поток - мобильное приложение и онлайн-каталоги.



Не все так плохо!

Если смотреть обще, то мы имеем базу из **3400** лояльных клиентов! Старые клиенты нас не покидают, рекламы работают, хорошее среднее кол-во заказов в месяц!

Но почему же бизнес до сих пор работает в убыток? - Неправильный подход и трата средств. Мы решили полностью пересмотреть отношение к **JFOOD**, сконцентрироваться на ее сильных сторонах, подправить, что можно, и вовсе отказаться от того, что не работает.



Наше решение!

Мы предлагаем сделать **JFOOD** доступной доставкой рыбы и других продуктов для всех с точками в самых крупных городах России. Наши клиенты смогут заказывать свежайшую рыбу в наш ближайший магазин, а уже в нем выбрать к ней вино или закуски и прочее.

Но доставка на дом также остается, ведь наши старые клиенты это любят! Мы все также будем доступны для заказов доставки. Доставка станет быстрее и свежее, а количество магазинов увеличится.



Как мы этого добьемся?

Мы хотим:

- увеличить кол-во магазинов до 240
- открыть 3 склада для продуктов
- закупить рекламы
- увеличить штат:
 - программисты для улучшения моб.прил. и сайта
 - новые курьеры
 - сотрудники для магазинов

Потребуются вложения: около 430 млн. рублей.

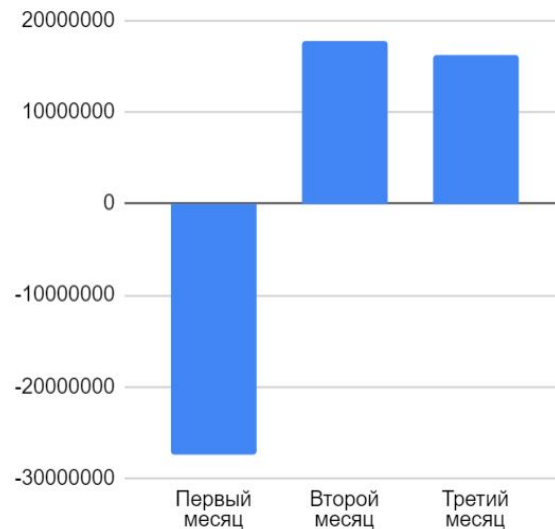


Поможет ли это бизнесу?

Первый месяц будет убыточным, ведь мы открываем очень много новых точек, а именно, мы уйдем в минус на 27 млн. рублей.

Но уже в следующий месяц мы выйдем в плюс на 17 млн. рублей, как и в последний месяц отведенного нам срока.

В итоге наша чистая прибыль за 3 месяца составит 6,5 млн. рублей и расширение нашего бизнеса.



Риски и конкуренты

Риски:

1. Качество обслуживания
2. Быстропортящиеся продукты
3. Стартап
4. Поставщики

	JFOOD	Яндекс.Еда	OZON fresh	Мегамаркет
пункты выдачи	✓	✗	✗	✓
доставка свежей рыбы	✓	✗	✓	✗
свои магазины	✓	✗	✗	✗



Перспективы данного кейса

Мы смогли выйти в небольшую прибыль икратно увеличить масштабы нашего бизнеса, открывая новые точки в разных городах России.

В дальнейшем этот бизнес будет многократно увеличиваться не только в своих размерах, но и в прибыли!



Спасибо за внимание!



ЦЕНТРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

