

Platforma Anti-Risipă Alimentară

Echipa: Răileanu Emanuel, Sveț Vitali, Cocieru Emil, Morari Cătălin, Serba Cristina



Problema Principală: Risipa și Lipsa de Soluții

Alimente Aruncate

Cantități mari de alimente perfect consumabile sunt aruncate zilnic de afaceri.

Prețuri Ridicate

Studentii și tinerii cu venituri reduse se confruntă cu costuri mari la mâncarea gătită.

Lipsă de Transparentă

Informații insuficiente despre prospetimea și ingredientele produselor rămase.

Fără Soluție Digitală

Nu există o platformă locală care să conecteze surplusul cu cererea.

Acest lucru duce la pierderi financiare, cheltuieli mari pentru consumatori și impact negativ asupra mediului.



Soluția Noastră: ○ Platformă Digitală

Propunem o platformă digitală anti-risipă alimentară (aplicație mobilă + website) care conectează restaurantele, magazinele și cafenelele cu consumatorii interesați de mâncare la preț redus.



Comerçianți

Listează produse rămase la prețuri reduse.

Platformă

Conectează cererea cu oferta.

Consumatori

Descoperă și cumpără oferte locale.

Cum Funcționează Platformă

01

Listare Produse

Comerçanții listează produsele rămase la finalul zilei, la prețuri reduse.

02

Vizualizare Oferte

Utilizatorii văd ofertele în funcție de locație și interval orar.

03

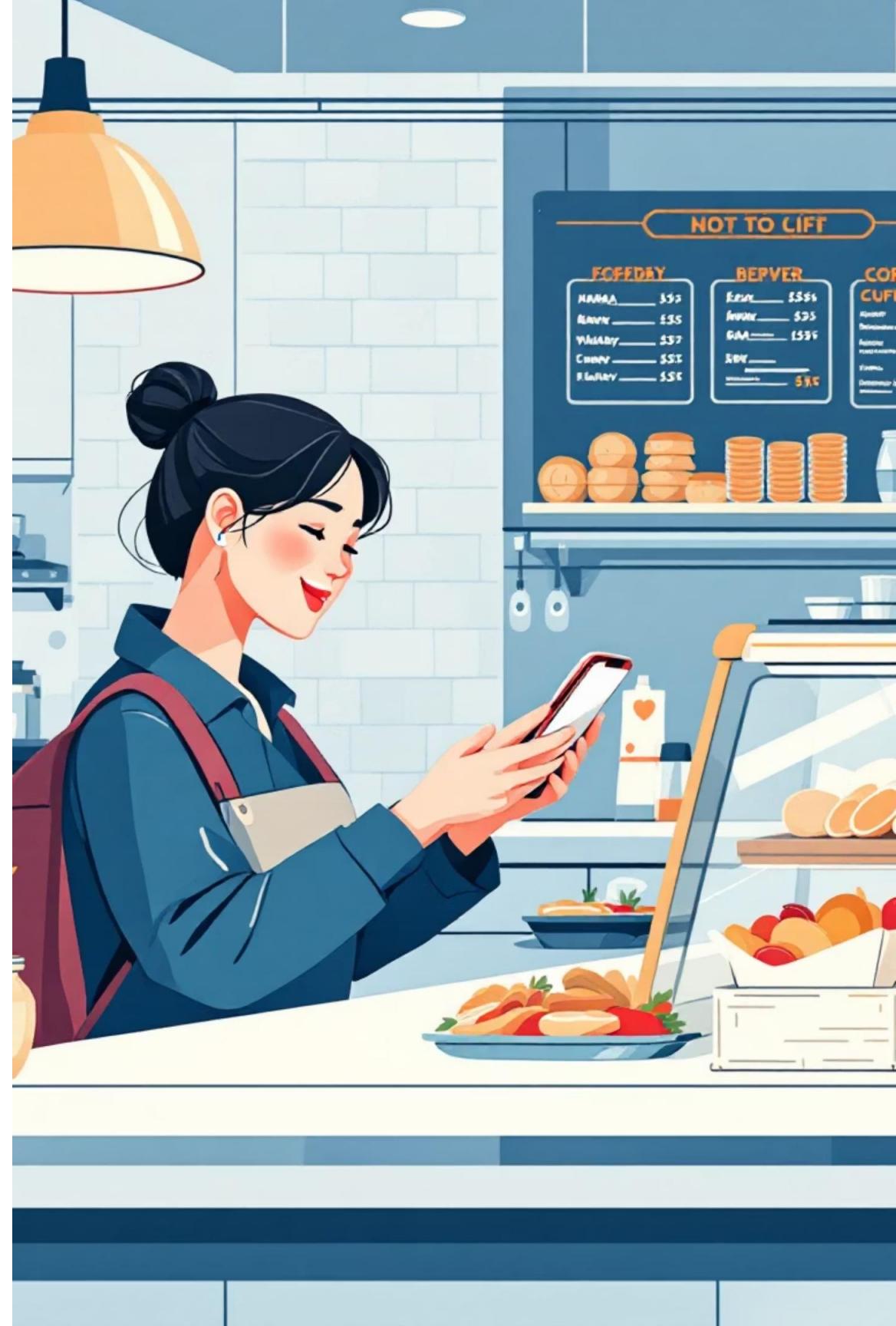
Rezervare/Cumpărare

Produsele pot fi rezervate sau cumpărate direct din aplicație.

04

Ridicarea Comenzii

Ridicarea rapidă din locația parteneră (fără livrare, initial).





Beneficii Cheie

Reducerea Risipei

Contribuie la un mediu mai curat și o utilizare eficientă a resurselor.

Economii Financiare

Utilizatorii beneficiază de mâncare la prețuri reduse.

Venit Suplimentar

Afacerile transformă produsele pierdute în profit.

Stil de Viață Sustenabil

Promovează un comportament responsabil și conștient.

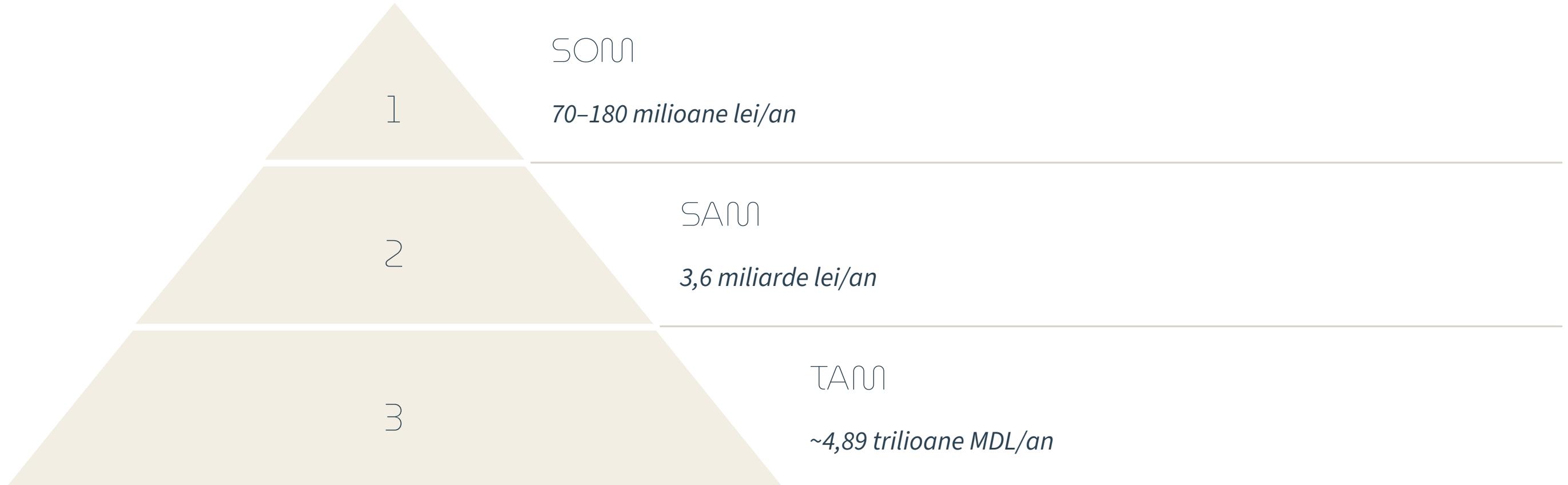
Profilul Clientului Ideal: Maria Rotaru



Maria Rotaru, 20 ani, studentă la Economie, Chișinău

- **Caracteristici:** Venit redus, locuiește în cămin, folosește frecvent aplicații mobile, sensibilă la preț și timp.
- **Nevoi:** Reducerea cheltuielilor, mâncare variată sub 50 lei/portie, transparență, impact pozitiv asupra mediului.
- **Comportament:** Ar folosi aplicația cel puțin o dată pe săptămână, ar recomanda-o colegilor, preferă interfață simplă și notificări clare.

Analiza Pieței: TAN – SAM – SOM



Piața globală de online food delivery (inclusiv surplus food) este estimată la ~289 miliarde USD/an. În Moldova urbană, piața adresabilă (SAM) este de ~3,6 miliarde lei/an, cu un potențial realist cuceribil (SOM) de 70–180 milioane lei/an în 2-3 ani.



Modelul de Afaceri: Mixt și Scalabil

Platforma funcționează pe un model mixt: comision + abonamente, asigurând scalabilitate și marje ridicate.



Strategii de Lansare și Investiția

Strategii de Lansare



Faza 1: Pre-lansare & MVP

Desvoltare aplicație, parteneriate inițiale, testare cu studenți.



Faza 2: Lansare Oficială

Campanii social media, oferte promovaționale, focus pe comunități studențești.



Faza 3: Creștere & Extindere

Extindere în alte orașe, abonamente și plăți online, parteneriate cu ONG-uri.

Investiție Inițială Totală

300.000 Lei

Structura finanțării:

- Contribuție proprie: 49,7%
- Credit bancar: 31,3%
- Grant: 19%





Previziuni și Evoluție pe Piață

1.1700

Venituri Anuale

Lei

607K

Profit Brut Anual

Lei

Estimăm cash-flow pozitiv în a doua parte a primului an, creștere accelerată prin abonamente și extindere națională în 3 ani, poziționându-ne ca lider local în combaterea risipei alimentare.