

# Reducerea Risipei Alimentare

Echipa: Raileanu Emanuel, Svet Vitali, Cocieru Emil, Morari Catalin, Serba Cristina

**Viziunea** noastră este de a reduce risipa alimentară printr-o comunitate responsabilă și conectată. **Scopul** este să facem mâncarea accesibilă și să prevenim risipa, oferind produse la preț redus de la restaurante, cafenele și magazine. **Misiunea** noastră este să creăm o platformă ușor de folosit care le permite utilizatorilor să descopere și să achiziționeze produse aproape de expirare la prețuri avantajoase, sprijinind afacerile locale.

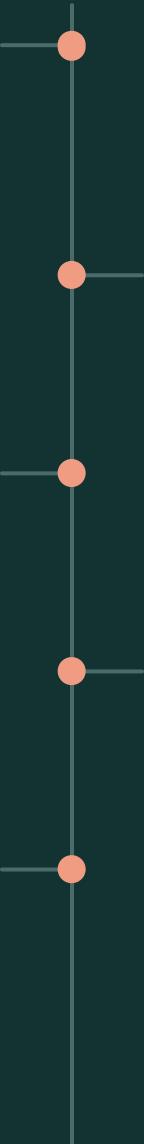
**Valorile** fundamentale care ne ghidează sunt sustenabilitatea, responsabilitatea, comunitatea, accesibilitatea și inovația.

# Călătoria Utilizatorului: De la Conștientizare la Loializare

**Conștientizare & Prima Impresie**  
Găsirea unei soluții pentru mâncare la preț redus și reducerea risipei. Curiozitate, dorința de a economisi.

**Decizie & Începerea Utilizării**  
Testarea aplicației și realizarea primei comenzi. Încredere în creștere, entuziasm.

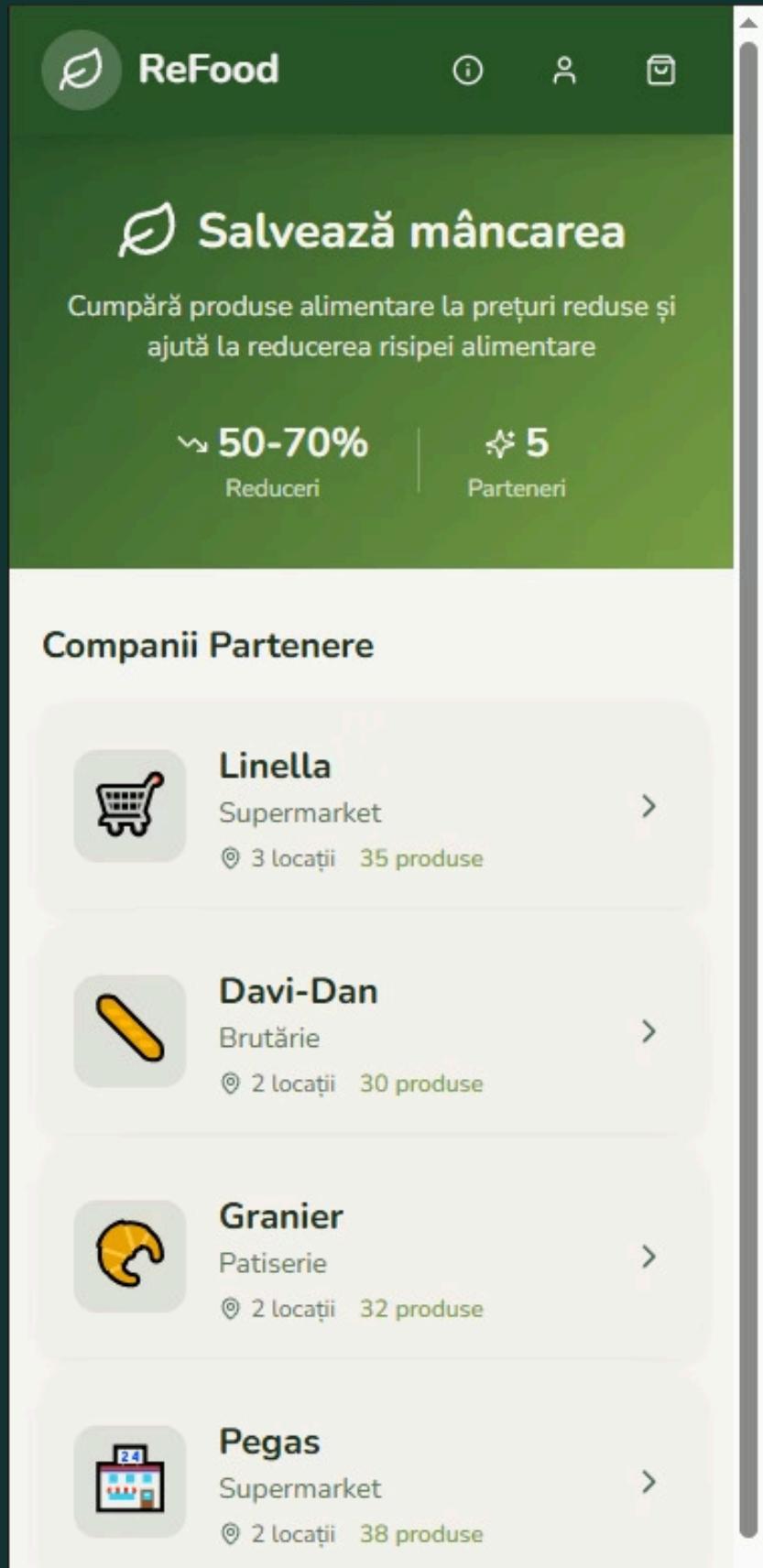
**Reținere & Loializare**  
Utilizare constantă și recomandare. Mândrie, satisfacție, motivație ecologică.



**Informare & Considerare**  
Înțelegerea modului de funcționare și vizualizarea ofertelor reale. Încredere, încântare la preț redus.

**Acțiune & Utilizare Repetată**  
Ridicarea comenzi ușor și repetarea experienței. Mulțumire / frustrare.

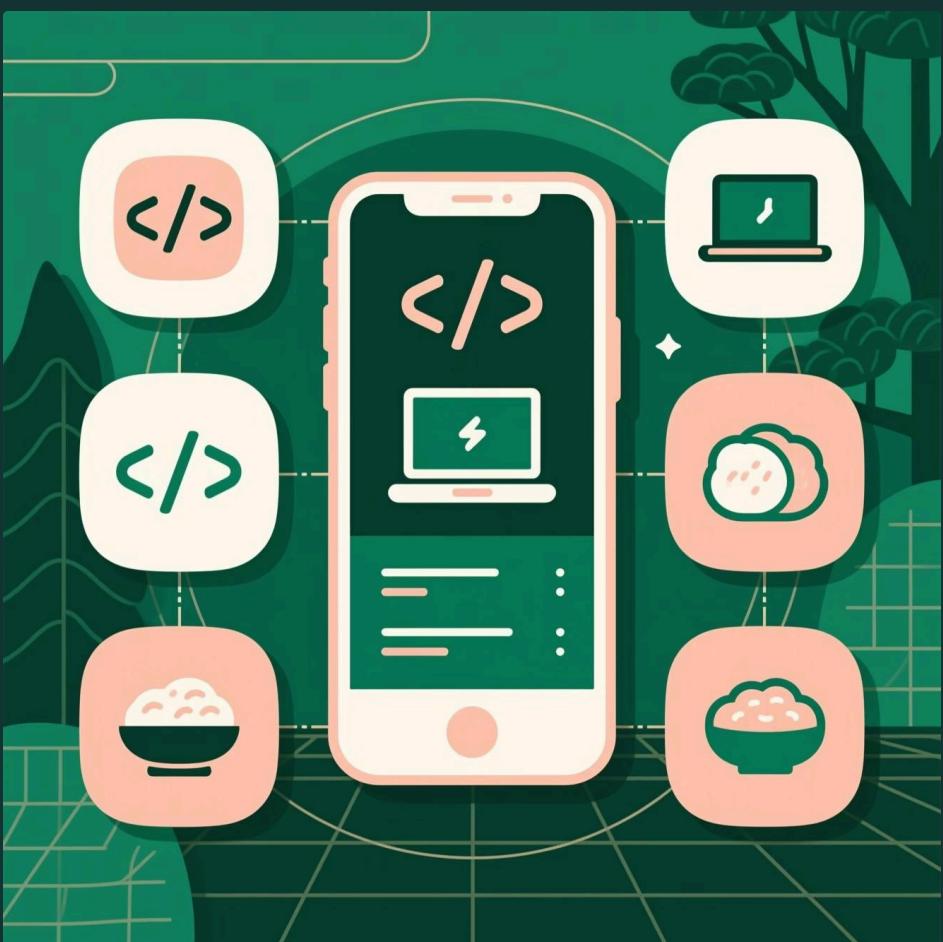
# Faza 1: Pregătire și Validarea Ideii



## Dezvoltarea MVP și Parteneriate Inițiale

În această etapă crucială, ne concentrăm pe dezvoltarea unui Produs Minim Viabil (MVP), care include o aplicație mobilă și un website. Funcționalitățile esențiale sunt listarea produselor, stabilirea prețurilor reduse, rezervarea alimentelor și ridicarea acestora din locație.

Paralel, identificăm și contactăm primele restaurante, cafenele, magazine și patiserii din Chișinău pentru a stabili parteneriate solide. Ne asigurăm că regulile privind siguranța alimentară, intervalele de ridicare și responsabilitățile fiecărei părți sunt clare și respectate.



# Testare Beta și Obiective

## Lansare către Utilizatori Beta

Platforma este lansată către un grup restrâns de 30-50 de utilizatori, în special studenți de la Universitatea de Stat din Moldova sau Universitatea Tehnică a Moldovei. Aceștia testează aplicația în condiții reale, oferind feedback valoros despre experiența utilizatorului (UI/UX), procesul de comandă și colaborarea cu restaurantele.

Acest feedback este esențial pentru a identifica și corecta eventualele probleme înainte de lansarea oficială.



A screenshot of a mobile application interface for "Linella Supermarket". The top navigation bar is green with the brand name "Linella" in white. Below the header, there's a logo of a shopping cart and the text "Linella Supermarket". A brief description follows: "Rețea de supermarketuri cu produse alimentare de calitate la prețuri accesibile." The main content area is titled "Locații Disponibile (3)" and lists three locations: 1. Linella Botanica (0.8 km from the user's location), located at Str. Independenței 45, Chișinău, with 12 products available from 18:00 - 21:00. 2. Linella Centru (1.2 km from the user's location), located at Bd. Ștefan cel Mare 112, Chișinău, with 8 products available from 19:00 - 22:00. 3. Linella Ciocana (3.5 km from the user's location), located at Str. Mircea cel Bătrân 22, Chișinău, with 15 products available from 18:30 - 21:30. Each listing includes a distance indicator and a green circular button with a right-pointing arrow.

Scopul acestei faze este obținerea unui produs funcțional, primii parteneri activi și identificarea problemelor înainte de lansarea oficială.



## Faza 2: Lansare Oficială și Campanie Promoțională

### Lansare Publică

Aplicația este lansată public prin comunicate de presă, campanii pe social media și videoclipuri de prezentare. Promovarea se va face pe pagini relevante precum „Food & Drinks Chișinău” și prin colaborări cu comunități de studenți pe Facebook și Telegram.

### Campanii Promoționale

Implementăm campanii promoționale atractive: 30 de zile gratuite pentru utilizatori, reduceri pentru restaurantele partenere și oferte speciale de lansare. Acestea vor atrage rapid noi utilizatori și vor încuraja restaurantele să participe activ.

Scopul acestei faze este creșterea rapidă a bazei de utilizatori și consolidarea încrederii în platformă.

# Faza 3: Optimizare, Creștere și Extindere



## Optimizare Continuă

Pe baza feedback-ului primit, interfața aplicației este îmbunătățită constant, erorile tehnice sunt corectate, iar comunicarea cu partenerii devine mai eficientă.



## Extindere Geografică

Platforma se extinde în alte orașe din Moldova, precum Cahul sau Bălți, pentru a ajunge la un public mai larg și a maximiza impactul.



## Funcționalități Noi

Adăugăm funcții inovatoare, cum ar fi plata online și abonamente săptămânale, pentru a îmbunătăți experiența utilizatorilor și a partenerilor.



## Parteneriate Strategice

Dezvoltăm parteneriate cu ONG-uri care luptă împotriva risipei alimentare, consolidând misiunea noastră socială și ecologică.

Scopul acestei faze este creșterea stabilității, scalarea startup-ului și consolidarea poziției pe piața locală.

# Plan Alternativ: Adaptare și Flexibilitate

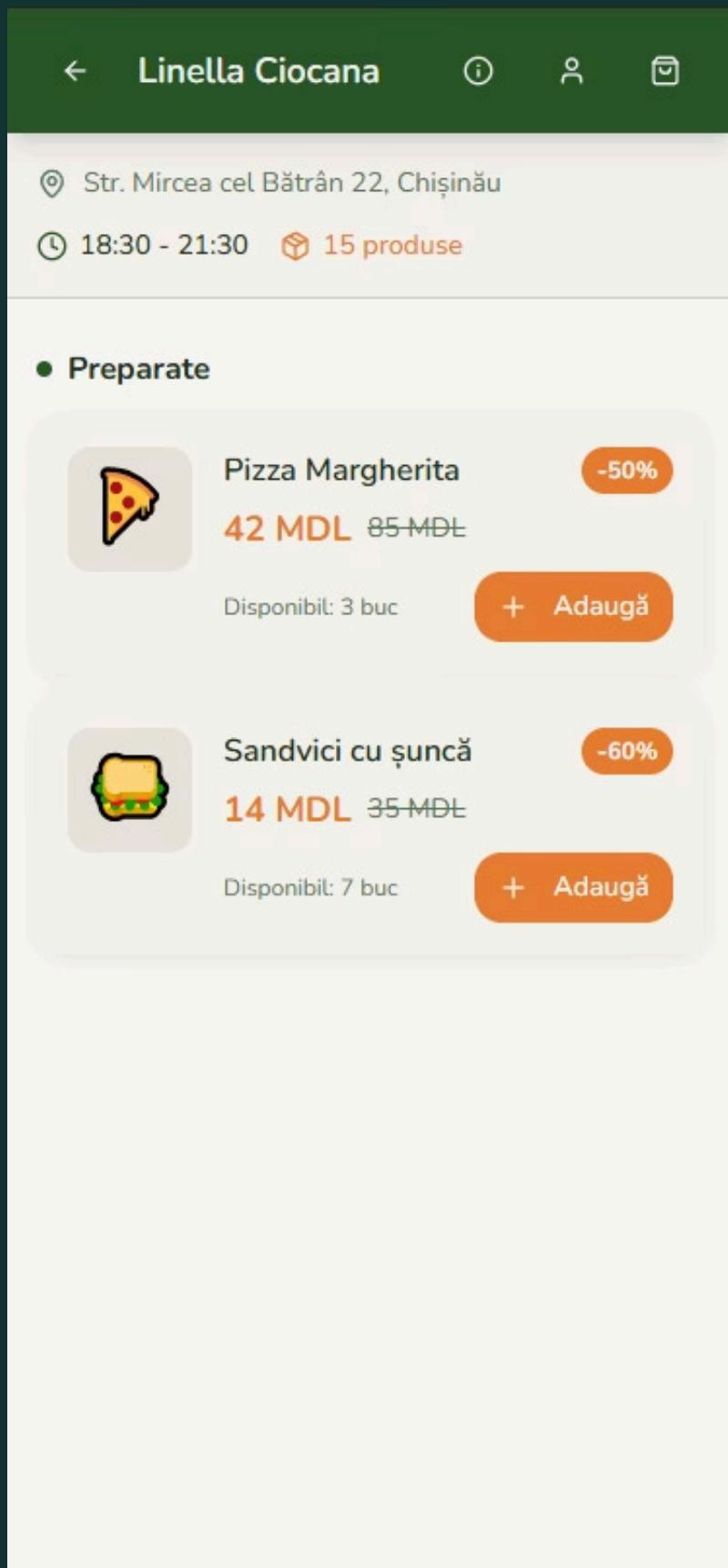
← Linella Ciocana ⓘ ⓘ ⓘ

📍 Str. Mircea cel Bătrân 22, Chișinău  
⌚ 18:30 - 21:30 📦 15 produse

● Preparate

Pizza Margherita -50%  
**42 MDL** 85 MDL  
Disponibil: 3 buc + Adaugă

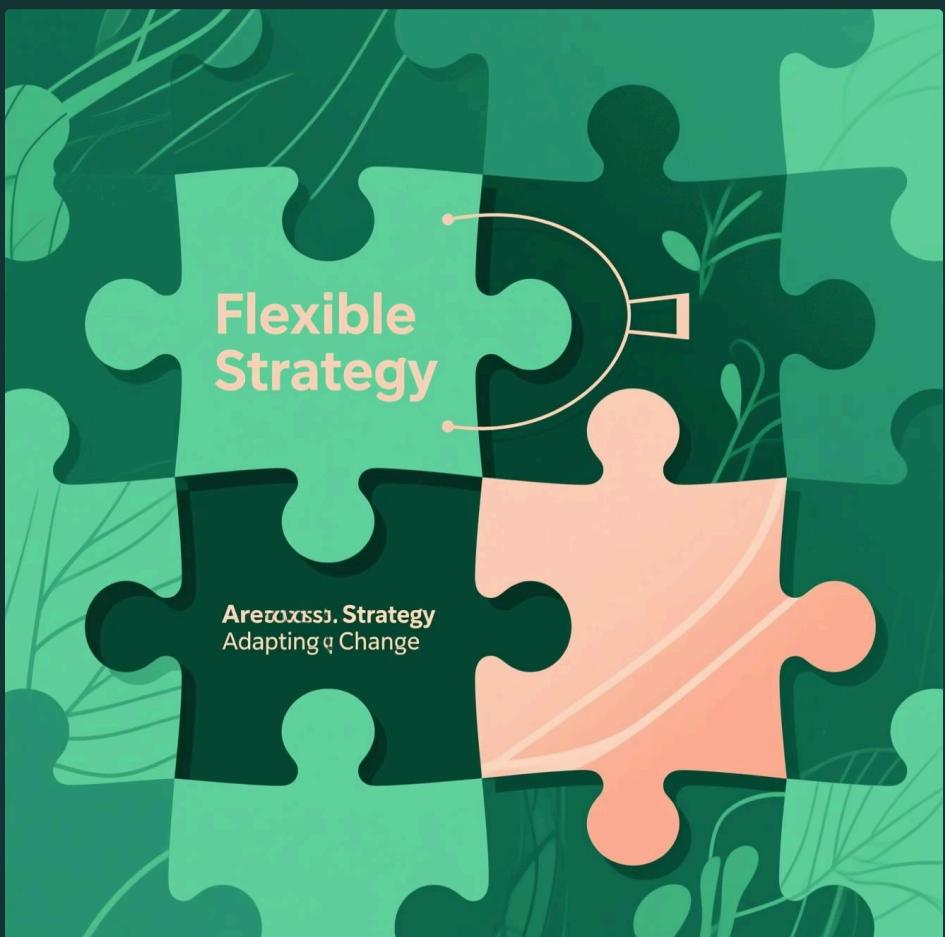
Sandviçi cu șuncă -60%  
**14 MDL** 35 MDL  
Disponibil: 7 buc + Adaugă



## Strategii pentru Adoptie Lentă

În cazul în care adoptia platformei este mai lentă decât anticipat, vom implementa un plan alternativ. Acesta include reducerea temporară a comisionului pentru comercianți, pentru a-i încuraja să se alăture.

Ne vom concentra pe segmente specifice, cum ar fi studenții și ONG-urile, care sunt mai receptive la inițiativele de sustenabilitate și economisire. Vom începe cu un număr mic de parteneri, oferindu-le promovare gratuită pentru a construi un portofoliu de succes și a atrage noi colaboratori.



# Monetizare: Model Freemium și Parteneriate



## Pentru Utilizatori

Acces gratuit la lista de produse alimentare rămase, filtrare după categorie, preț, termen de valabilitate, distanță sau oră de ridicare. Notificări și recenzii comercianți.



## Pentru Comercianți

Functii premium, precum statistici detaliate despre produse salvate și venituri, promovare prioritată, pagină dedicată brandului, rapoarte de conformitate privind reducerea risipei alimentare.

# Model de Profit și Beneficii pentru Comercianți

Coșul de Rezervare

Davi-Dan  
Davi-Dan Rîșcani

Pâine integrală 6 MDL 1

Franzeluță cu se... 4 MDL 1

Total: 10 MDL Confirmă

Pegas  
Pegas Buiucani

Smântână 20% 9 MDL 1

Sushi set 60 MDL 1

Total: 69 MDL Confirmă

Total general 79 MDL

## Surse de Venit

- Comision din vânzări:** Aproximativ 5% din fiecare tranzacție. Plata se realizează doar la vânzare, transformând pierderile în venituri.
- Taxă de înregistrare pentru comercianți:** Acoperă crearea profilului, introducerea produselor și promovarea inițială.

## Avantaje pentru Parteneri

- Reducerea pierderilor financiare și transformarea stocurilor nevândute în profit.
- Atragerea unui public Tânăr și conștient de sustenabilitate.
- Îmbunătățirea imaginii de brand ca entitate responsabilă social și ecologic.
- Ajutor în respectarea reglementărilor privind risipa alimentară și generarea de rapoarte utile pentru inspecții.



# Abonamente: Extinderea Modelului de Monetizare



## Abonamente Utilizatori

Acces prioritari la oferte, notificări personalizate, istoric achiziții și experiență fără reclame. Cost estimativ: 4-7 €/lună sau 35-50 €/an.



## Comerțanți - Basic

Listare produse, gestionare stocuri, vizibilitate standard.



## Comerțanți - Standard

5-10 €/lună: statistici detaliate, promovare prioritată, reduceri comision.



## Comerțanți - Premium

15-25 €/lună: promovare intensă, consultanță personalizată, rapoarte avansate, integrare POS.