

# 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 Transparență

*Informații insuficiente despre prospețimea 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: O 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.*



Comercianți

*Listează produse rămase la prețuri reduse.*



Platforma

*Conectează cererea cu oferta.*



Consumatori

*Descoperă și cumpără oferte locale.*

# Cum Funcționează Platforma

01

## Listare Produse

*Comercianții 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, inițial).*







# 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.*

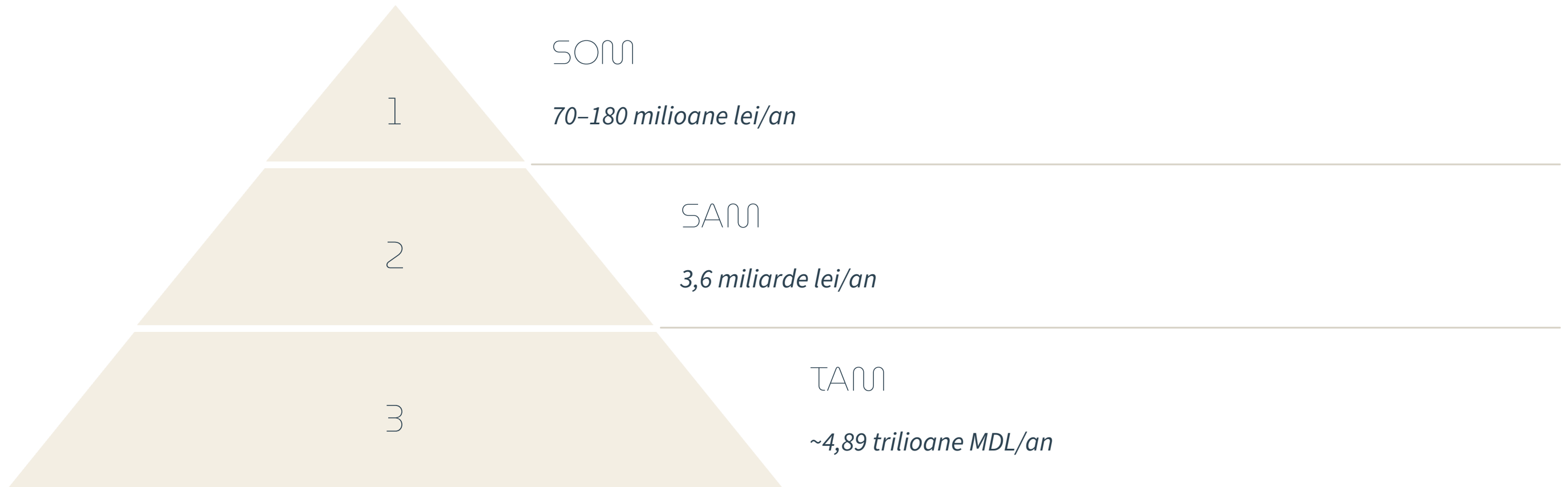
# Profilul Clientului Ideal: Maria Rotaru



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/porție, 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: TAM – 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.*

1

Comision din Vânzări

*~5% per tranzacție.*

2

Abonamente Utilizatori

*Acces prioritar, notificări personalizate, fără reclame.*

3

Abonamente Comercianți

*Basic (gratuit), Standard (5–10 €/lună), Premium (15–25 €/lună).*

4

Taxe de Înregistrare

*Taxe inițiale pentru parteneri și promovare.*



# Strategii de Lansare și Investiția

## Strategii de Lansare



## Investiție Inițială Totală

300.000 Lei

### Structura finanțării:

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



# Previțiuni și Evoluție pe Piață

1.17M

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.*

