**ДоТуДо**

Децентрализованная система доставки продуктов питания.

**Решаемые проблемы.**

Отсутсвие прямых связей между производителеями с\х продукции и потребителями, не имеющими возможности закупки товаров напрямую или на оптовых рынках или складах.

B2B

* Высокая стоимость аренды торговых площадей.
* Низкие закупочные цены на оптовых базах.
* Продолжительный период продажи продукции на рынке.

B2C

* Высокие цены на продукты питания в ритейле.
* Отсутствие возможности посещения мелкооптовых баз и рынков.
* Высокая минимальная стоимость доставки у мелкооптовых продавцов.

**Решение.**

Поставщик составляет ассортимент, заносит его в приложение и собирает предварительные заказы от портребителей, проживающих в районе предполагаемого сбыта продукции. Потребители, через приложение выбирают продукты, делают заказ и ожидают поставку. Поставщик развозит продукцию в соответствии с принятыми заказами. Расчет производится на месте, по факту поставки. Качество поставляемой продукции регулируется через систему отзывов и рейтинг поставщиков.

**Конкуренты.**

Утконос, Familyfriend.com, Маркетплейс «Перекресток», ...

**Конкурентные преимущества.**

* Консолидация заказов, понижение минимальной стоимости доставки.
* Снижение накладных расходов на доставку продуктов за счет реализации прямых связей между производителями и потребителями.
* Гибкая система управления продажами.

**Стратегия развития.**

B2B **-** фунциональное тестирование в определенных районах Москвы, с привлечением выбранных поставщиков. Продакшн - в Москве и ближайшем Подмосковье.

B2C - фунциональное тестирование в определенных социальных группах и сообществах потребителей, в выбранных раойнах Москвы. Продакшн - без ограничений.

**Модели монетизации.**

B2B

* Подписка на сервис
* Фримиум
* ....

B2C

* Фримиум
* ...