

манدارин

твоя еда за полчаса

гипер-локальный dark-kitchen-сервис
по доставке еды на каждый день

История

мангарин

опыт в общепите

Мандарин запустился в Казани в формате сети кулинарий в 2018 году.

Направление доставки было запущено 09 апреля 2020г, после закрытия офлайн точек на карантин.

Команда разработчиков была переориентирована с другого проекта, также замороженного по причине пандемии.

опыт в it



Алмаз Фатыхов



Альберт Латипов

Бизнес-модель

мангарин

dark-kitchen - кухня, работающая только на доставку



Каждая кухня обслуживает свой район, что позволяет управлять unit-экономикой и обеспечивать высокую скорость доставки.

Чем больше кухонь по городу - тем больше количество заказов. Чем ближе кухня к пользователю, тем более привлекательные параметры доставки (минимальная сумма заказа, бесплатная доставка)

Интеграция с источниками заказов и организация производственных процессов позволяют обеспечивать среднее время доставки **за 30 минут**

Доставка

Текущие показатели

мангарин



среднее количество заказов - 150 в день, средний чек - 1031 руб



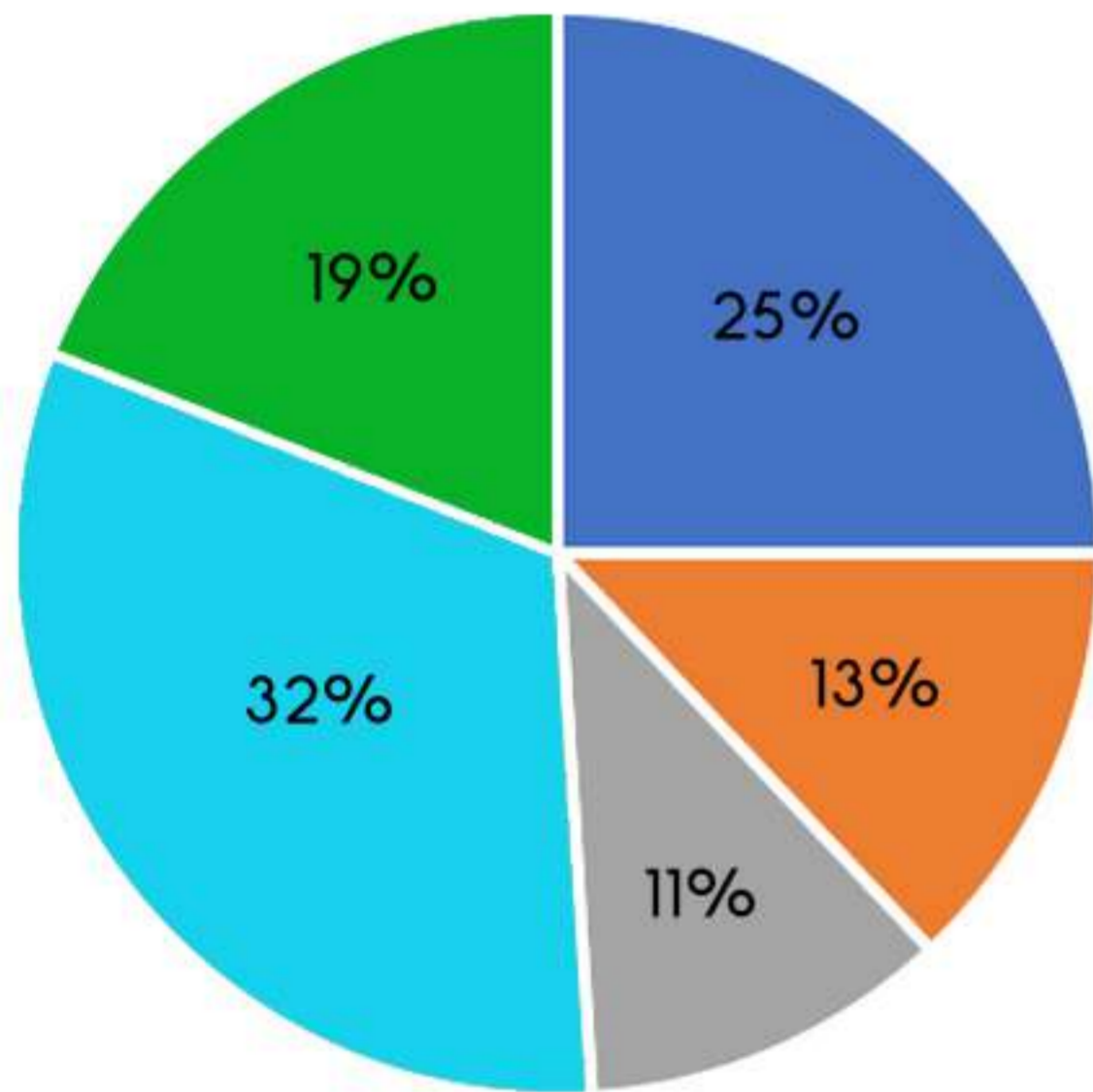
мангарин
mandarin-eda.ru



Unit экономика

мангарин

AOV = 1031 rub

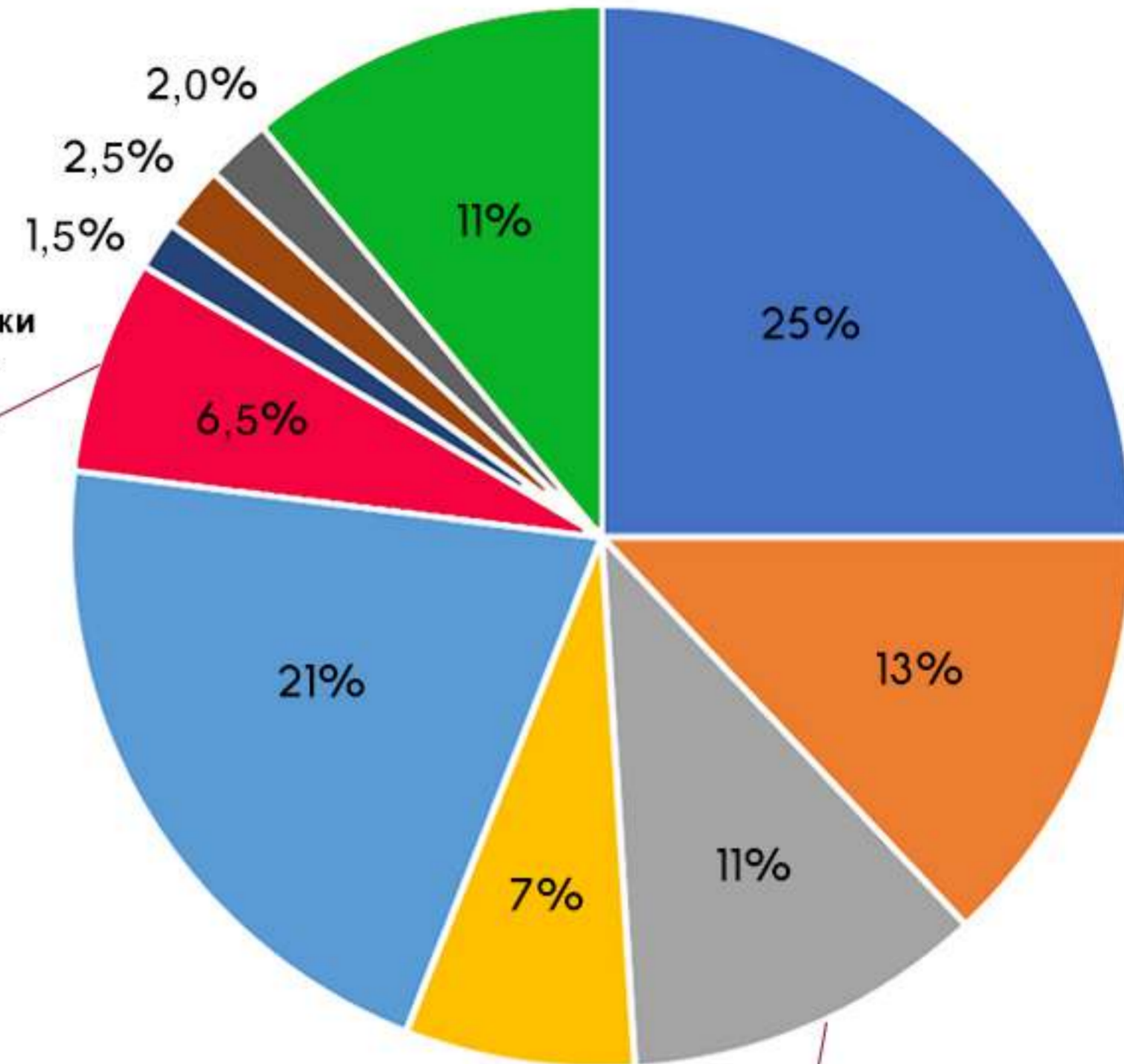


■ потенциальная рентабельность = 19%

- фудкост
- доставка
- аренда
- налоги
- ФОТ
- фиксскост
- упаковка
- комиссия
- банк.услуги

■ рентабельность = 11%

комиссия агрегаторов доставки
потенциальная рентабельность
после отказа от их услуг

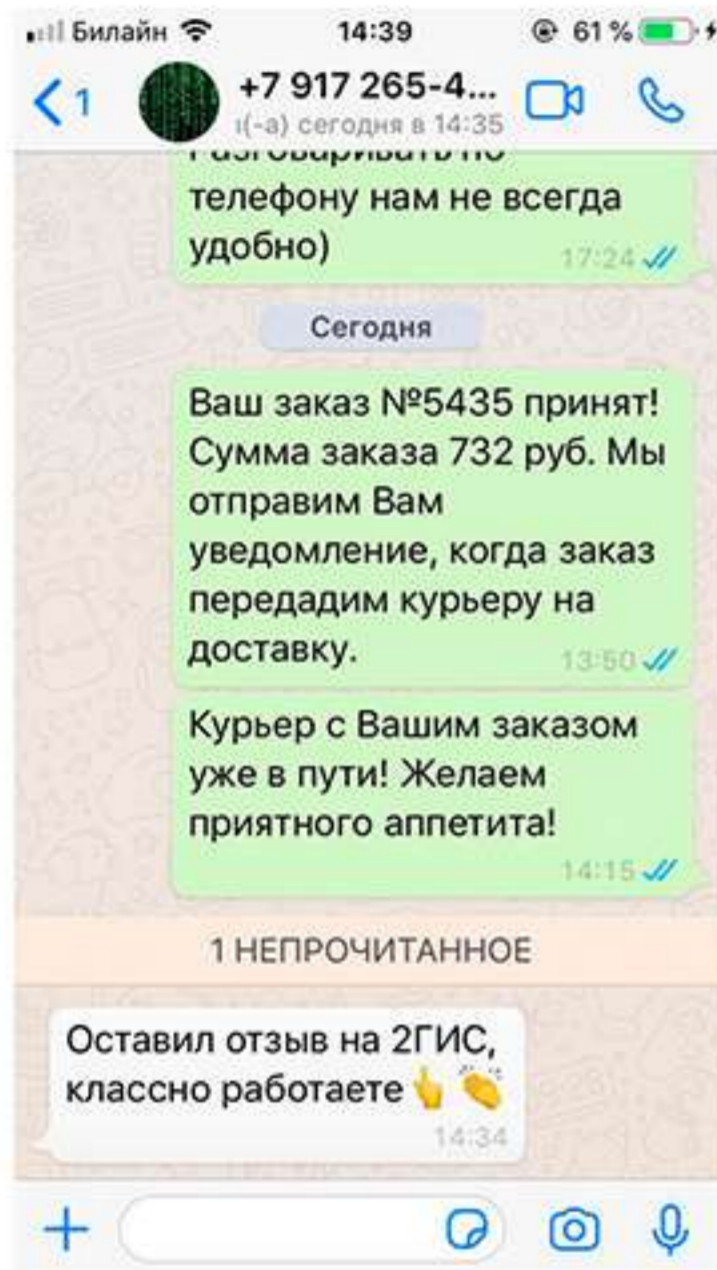


одноразовая упаковка
потенциал к снижению нагрузки
за счет использования более
дешевого пластика

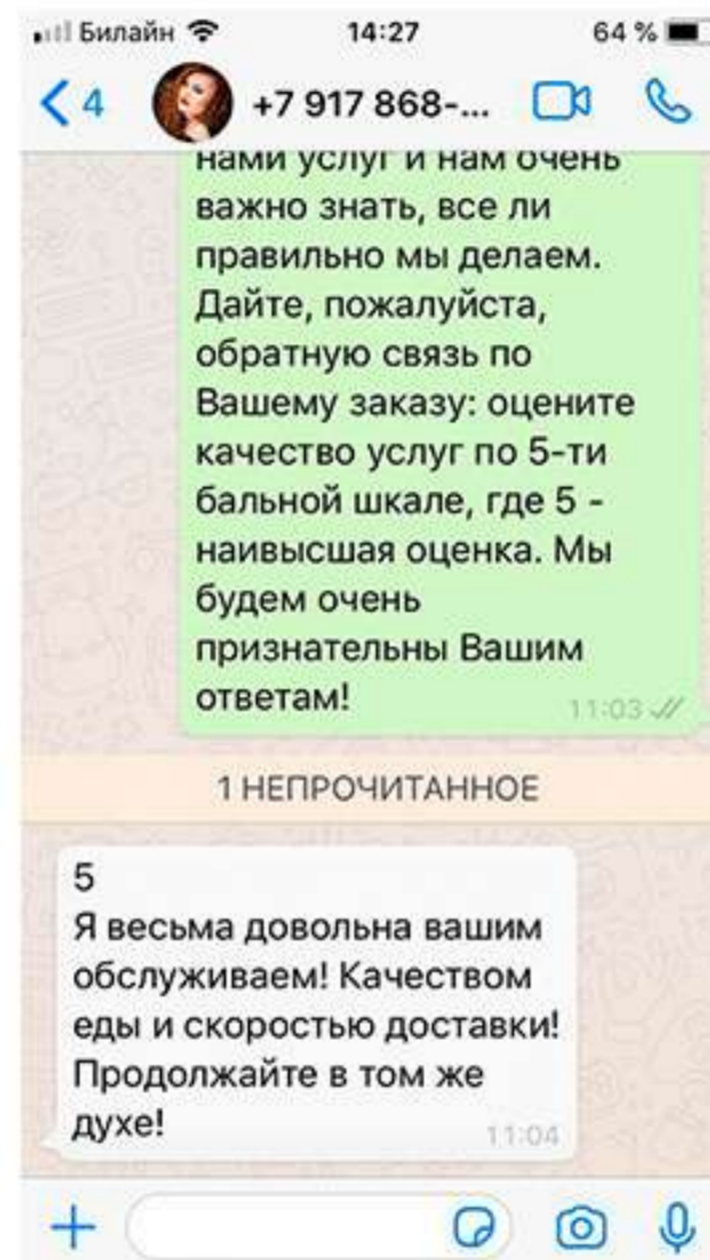
Messenger-marketing

взаимодействие с пользователями в мессенджере

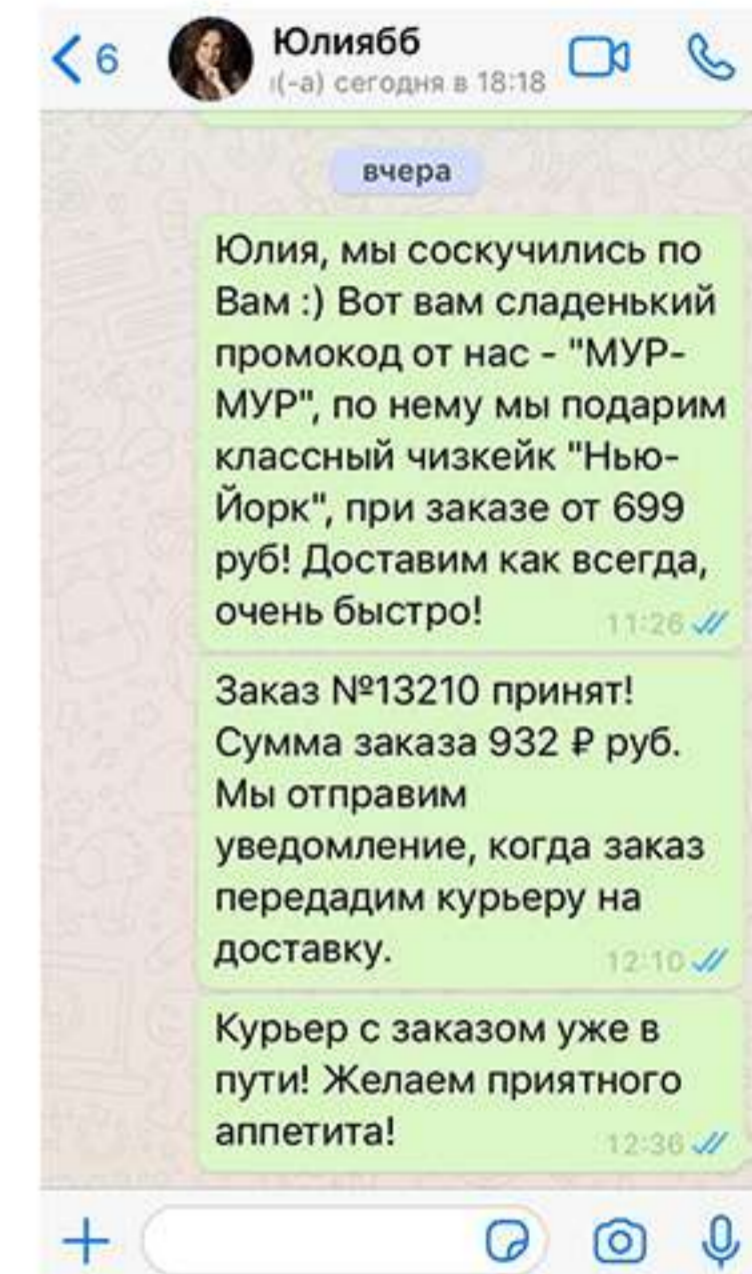
мангарин



Все изменения статуса заказа транслируем в мессенджере. Супер-удобный для клиента единый канал коммуникации с сервисом



Автоматически собираем обратную связь, замеряем NPS



Вовлекаем пользователей в автоворонки, повышаем частоту пользования сервисом

Технологии

интеграции вспомогательных сервисов

мангарин



Интеграция с агрегаторами доставки еды позволяет привлекать целевую аудиторию и монетизировать ее в собственный сервис через мотивационные предложения



Вся коммуникация с клиентом выстроена в мессенджере: статусы заказов, замер NPS, вовлечение в автоворонки



Интеграция с картографическими сервисами позволяет распределять зоны обслуживания заказов, управлять ценообразованием логистики



Главная учетная система, единый центр приема и обработки заказов

Портрет ЦА

мангарин



Ядро ЦА сегодня - 25-35 лет.
Офисные работники, время - главный ресурс, при выборе еды важно качество продуктов и сервис. Приветствуют ценности экологичности, активно сдают контейнеры на переработку

“Зумеры” - к 2025-2030 гг будут доминировать и определять тренды. Любимый продукт пицца, далее домашняя еда. При выборе еды ориентируются на отзывы, лидеров мнений, а также на ценности бренда (исследование SberCIB).

Наша стратегическая цель - устанавливать связь с ЦА на уровне культуры и ценностей

Культура и Ценности

мангарин



Экологичность/Нетоксичность

Мы используем только перерабатываемый пластик. Наши клиенты могут сдать пустые контейнеры нашим курьерам при следующем заказе. Собранный пластик мы сортируем и сдаем на переработку.
на сегодня это +/- 20 кг в месяц



Забота о животных, благотворительность

Мы запускаем благотворительные акции, жертвуя 5% от обозначенных стикерами блюд. Собранный фонд передаем приютам для животных вместе с активными подписчиками и пользователями нашего сервиса.



Емкость локального рынка

на примере 1 города-миллионника (Казань)

мангарин

80 000

2,0

+150M

+30M

Аудитория, имеющая опыт заказа товаров и услуг через интернет, в пределах возрастной группы ЦА

Use-case согласно собственным данным (средняя частота заказов на 1 пользователя в месяц)

Объем рынка заказов еды в месяц всего города

Реально достижимый объем рынка заказов еды на каждый день (non fast-food)

Наши амбиции

амбициозный план на ближайшие 3 года

мангарин

10

Городов-
миллионников

70

Dark-кухонь

+3 млрд

Годовая выручка

+400M

Годовая чистая
прибыль

Конкуренты

кто они и чем мы лучше?

мандарин



LOCALKITCHEN.RU

г.Москва, +50 кухонь, основной акционер "Сбер".

преимущества: технологичность, финансовые ресурсы.

в чем мы лучше: мы уже имеем сходимую экономику в неплотной сетке застройки (доставка автокурьерами), что позволит нам быстрее занять долю рынка в региональных городах-миллионниках при достаточном объеме финансирования.



gotovo.ru

г.Санкт-Петербург, +5 кухонь

преимущества: не выявлено

в чем мы лучше: сервис "Готово" в точности скопировал сервис "Кухня на районе", не учитывая разную плотность застройки, доставляя заказы при отрицательной unit-экономике. Как итог - сервис открыл более 15 кухонь и закрыл большую часть из них через короткое время.

План развития

мангарин

Срок 2 квартал 2021	Развитие сервиса в Казани Открытие 3 кухонь в Ново-Савиновском, Приволжском и Вахитовском районах	Необходимые ресурсы 10 млн.руб.	Почему? Открытие новых кухонь - увеличение числа заказов (+60-70%). Стратегическая цель - защитить домашний рынок от конкуренции.
Срок 4 квартал 2021	Развитие сервиса в первом городе за пределами РТ Открытие 3 кухонь. Основа - модель расположения кухонь в Казани. Выбор города: логистика + соц.демография	Необходимые ресурсы 20 млн.руб. (включая оборотные средства)	Почему? Доказательство масштабируемости модели не на родном рынке. Стратегическая цель - повышение оценки компании для следующего раунда.
Срок 2-3 квартал 2022	Развитие сервиса в 3х новых городах + занятие лидерства во 2-м городе Старт в каждом из новых городов с 3-5 кухонь	Необходимые ресурсы 100 млн.руб. (включая оборотные средства)	Почему? Расширение географии присутствия компании, повышение стоимости компании

Рост стоимости компании

мангарин

Этап 1	оценка компании 80 млн.руб.	необходимые ресурсы 10 млн.руб.	на что? +3 кухни в Казани	доходность 250% к следующему раунду
Этап 2	оценка компании 200 млн.руб.	необходимые ресурсы 20 млн.руб.	на что? выход в чужой город	доходность 250% к следующему раунду
Этап 3	оценка компании 500 млн.руб.	необходимые ресурсы 100 млн.руб.	на что? +3 новых города	доходность + 250% к следующему раунду

Почему получится?

факторы успеха

мангарин

1

Сходимая unit-экономика

Наша unit-экономика сходится и мы уже прибыльны

2

Самый быстро-растущий рынок

Пандемия резко разогнала темп развития рынка доставки еды (+47%! за год).

3

Залог успеха - собственный сильный бренд

99% ресторанов и кафе не развивают собственную доставку, ограничиваясь подключением к агрегаторам. Организация собственной доставки - относительно высокие затраты на старте, прежде всего в it-инфраструктуру. **Рынок доставки еды формата “на каждый день” с доставкой за 20-30 минут - “голубой океан”.**

4

Опыт и компетенции основателей

Алмаз - более 10 лет в общественном питании, понимание всех процессов на уровне исполнения. Альберт - успешные и неуспешные опыты в предпринимательстве. Проекты: “Станция Плантация”, “Pierre Alber”, “бизнестур.онлайн”.

твоя еда за полчаса

mandarin-eda.ru

Альберт Латипов
+7 917 256 1878

Алмаз Фатыхов
+7 987 182 33 73