

МОСКОВСКАЯ ПРЕДПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОЛИМПИАДА ШКОЛЬНИКОВ

Социально-экономический профиль

Финальный кейс

Разработка бизнес-идеи для развития сервиса доставки пиццерии “I love PIZZA”

Пиццерия “I love PIZZA” в условиях пандемии планирует адаптировать свою деятельность к новым экономическим реалиям - завоевать новую целевую аудиторию в условиях активного роста популярности сервисов доставки готовой еды и за счет этого остаться на плаву, а возможно, и увеличить выручку.

В связи с необходимостью развития и адаптации предприятия в новых условиях ведения экономической деятельности владелец пиццерии рассматривает 2 варианта развития - создание собственной курьерской службы или сотрудничество с сервисом доставки Delivery Club. Несмотря на то что многие предприятия решаются на сотрудничество с сервисом доставки еды Delivery Club, владелец пиццерии хочет принять максимально продуманное и взвешенное решение для своего бизнеса.

Справочно: Delivery Club — крупнейший сервис доставки еды в России, запущенный в 2009 году. Изначально работал в формате маркетплейса, объединяя рестораны с собственными курьерами, с 2016 года сервис развивает свою логистическую службу. В 2020 году курьеры сервиса начали доставлять не только еду из ресторанов, но и продукты питания, медикаменты, косметику и зоотовары.

Необходимо разработать новую бизнес-идею для сотрудничества мало кому известного бренда “I love PIZZA” и широко известного бренда Delivery Club или доказательно предложить другую бизнес-идею для развития бренда “I love PIZZA”. Для этого:

1. Опишите бизнес-идею для развития пиццерии: сформулируйте миссию, основную цель, видение того, как продукт(услуга) может быть полезен(на) для людей.

2. Определите **целевую аудиторию** (ЦА – определенная группа (ы) людей, которые обладают близкими потребностями и похожим потребительским поведением) для Вашей бизнес-идеи на основе следующих данных мониторинга рынка по бренду Delivery Club, проведенного с 11.01.2021 по 19.02.2021. Сведения предоставлены по рынку доставки готовой еды, включая категорию “пицца”.

Для этого проработайте вышеуказанные данные мониторинга по следующему алгоритму:

- 2.1 Выявите целевую аудиторию по социально-демографическому критерию (возраст, социальный статус, уровень дохода, образование, пол и т. д.);
- 2.2 Уточните описание целевой аудитории по географическому критерию (территория, где будет продаваться продукт(услуга), город, регион, страна);
- 2.3 Уточните описание аудитории по поведенческому критерию (по типу использованных соцмедиа, их площадок и групп, интересам, мнениям о сервисе Delivery Club).

По итогу, опишите **портрет типичного потребителя** вашего продукта(услуги) на основе выделенной целевой аудитории.

Таблица 1 - Ключевые показатели мониторинга рынка для сервиса DELIVERY CLUB

Сообщения участников рынка	Позитивные сообщения	Негативные сообщения	Комментарии участников рынка
120 тыс.	2 тыс.	992	81 тыс.

МОСКОВСКАЯ ПРЕДПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОЛИМПИАДА ШКОЛЬНИКОВ

Социально-экономический профиль

Финальный кейс

Площадки	Авторы сообщений	Аудитория	Вовлеченность аудитории
639	73 тыс.	871 млн.	1,67 млн

Динамика аудитории

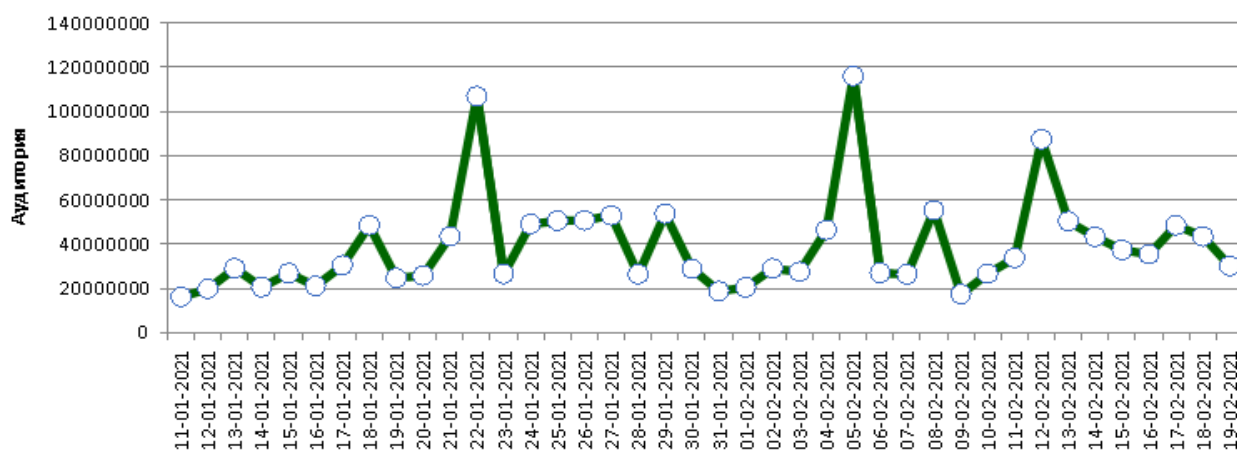


РИСУНОК 1 - ДИНАМИКА АУДИТОРИИ

ТАБЛИЦА 2 - РАСПРЕДЕЛЕНИЕ АУДИТОРИИ ПО ТИПАМ СОЦМЕДИА

Тип соцмедиа	Всего сообщений	%
Блог	82 190	68.37 %
Соцсеть	32 780	27.27 %
СМИ	1 998	1.66 %
Мессенджер	1 894	1.58 %
Форум	1 234	1.03 %
Другое	116	0.10 %
TOR	1	0.00 %
Итого	120 213	100.0%

ТАБЛИЦА 3 - ПЛОЩАДКИ, НА КОТОРЫХ НАХОДИТСЯ АУДИТОРИЯ СЕРВИСА DELIVERY CLUB

Топ-10 площадок	Аудитория	Сообщения
 YouTube	112 436 598	68 608
 ВКонтакте	434 109 804	25 585
 avito.ru	0	7 599

МОСКОВСКАЯ ПРЕДПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОЛИМПИАДА ШКОЛЬНИКОВ
Социально-экономический профиль
Финальный кейс






	Google Play	0	5 490
	Одноклассники	13 956 929	2 654
	Telegram	12 356 261	1 892
	Instagram	34 671 927	1 783
	Facebook	91 904 655	1 539
	Twitter	44 075 246	924
	vc.ru	334 000	692

ТАБЛИЦА 4 - Топ-10 групп, на которых находится аудитория сервиса DELIVERY CLUB

Топ-10 групп	Площадка	Аудитория	Сообщения
 Oblomoff http://www.youtube.com/channel/UC5hcH25pD-rgllQvzErgE7A	YouTube	4 200 000	18 645
 Varlamov http://www.youtube.com/channel/UC101o-vQ2iOj9vr00JULyKw	YouTube	2 140 000	17 392
Авито https://www.avito.ru	avito.ru	0	7 599
 ШАСТУН http://www.youtube.com/channel/UC7p0GCM88wBsrIv5n5eeCHw	YouTube	1 220 000	5 730
Delivery Club – Доставка еды и продуктов http://play.google.com/store/apps/details?id=com.deliveryclub	Google Play	0	5 489
 Жекич Дубровский http://www.youtube.com/channel/UC9XJvt8OT-9_8QHDBdqocaw	YouTube	3 530 000	5 415
 Timash http://www.youtube.com/channel/UCGaPpEAsg8glMshrwBzvQQ	YouTube	315 000	2 746
 Nikita Zdradovskiy http://www.youtube.com/channel/UCXlhVxzpYqr2WguSWbzRNMw	YouTube	258 000	1 867
 Вестник Бури http://www.youtube.com/channel/UCQ_LYRUJzBfh-mvU14xCNMw	YouTube	225 000	1 828
 Zl00dei • злодей http://vk.com/club198977618	ВКонтакте	2 163	1 586

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ АУДИТОРИИ

МОСКОВСКАЯ ПРЕДПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОЛИМПИАДА ШКОЛЬНИКОВ
Социально-экономический профиль
Финальный кейс

Пол

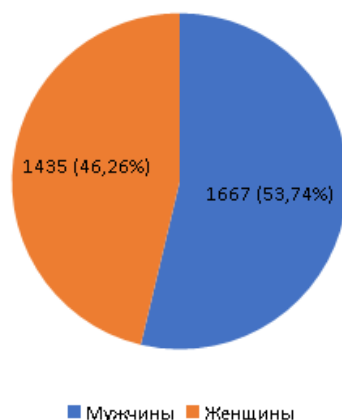


РИСУНОК 2 – ГЕНДЕРНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ АУДИТОРИИ

ТАБЛИЦА 5 – ГЕНДЕРНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ АУДИТОРИИ

Пол авторов	%	Количество
Мужчины	53,74%	1 667
Женщины	46,26%	1 435

Возраст

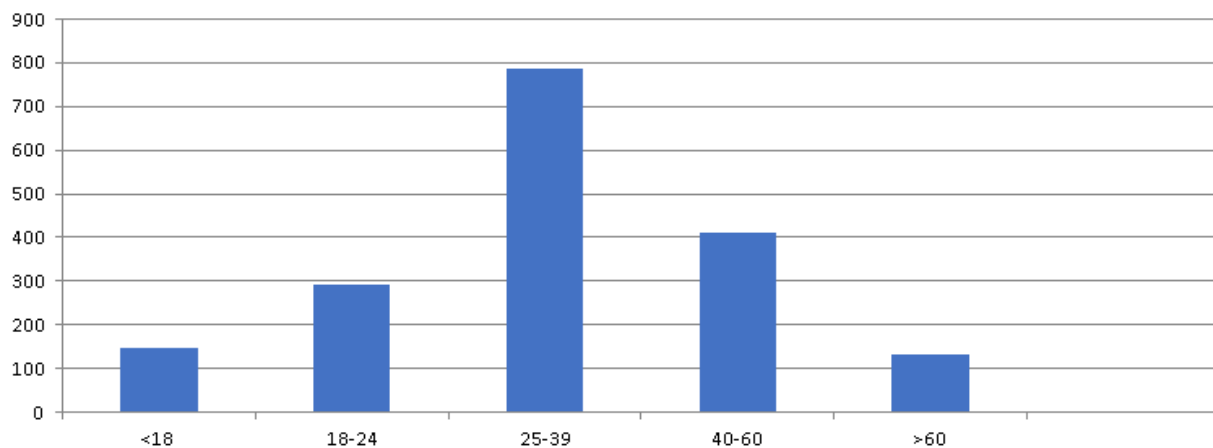


РИСУНОК 2 - ВОЗРАСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ АУДИТОРИИ

ТАБЛИЦА 6 – ВОЗРАСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ АУДИТОРИИ

Возраст	%	Количество
<18	8,27%	146
18-24	16,49%	291
25-39	44,53%	786
40-60	23,23%	410

МОСКОВСКАЯ ПРЕДПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОЛИМПИАДА ШКОЛЬНИКОВ

Социально-экономический профиль

Финальный кейс

>60

7,48%

132

Семейное положение

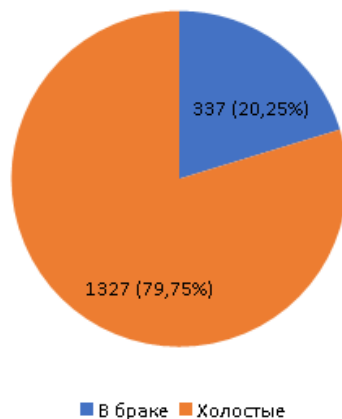


РИСУНОК 3 – СЕМЕЙНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ АУДИТОРИИ

ТАБЛИЦА 7 – СЕМЕЙНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ АУДИТОРИИ

Семейное положение	%	Количество
В браке	20,25%	337
Холостые	79,75%	1 327

Образование

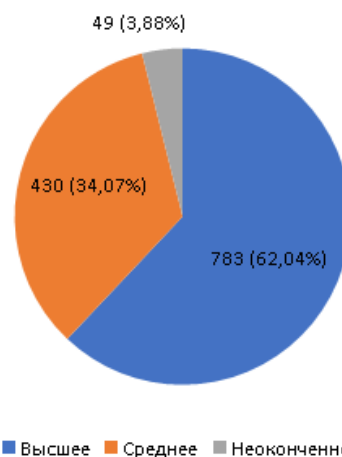


РИСУНОК 4 – ДАННЫЕ ОБ ОБРАЗОВАНИИ АУДИТОРИИ

ТАБЛИЦА 8 – ДАННЫЕ ОБ ОБРАЗОВАНИИ АУДИТОРИИ

Образование	%	Количество
Высшее	62,04%	783
Среднее	34,07%	430
Неоконченное	3,88%	49

МОСКОВСКАЯ ПРЕДПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОЛИМПИАДА ШКОЛЬНИКОВ

Социально-экономический профиль

Финальный кейс

ТАБЛИЦА 9 -ИНТЕРЕСЫ АУДИТОРИИ

Интересы	%	Количество
Музыка	19,05%	401
Фильмы	18,00%	379
Телешоу	13,40%	282
Книги	16,67%	351
Игры	15,01%	316
Другие	17,86%	376

ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ АУДИТОРИИ

Топ-10 регионов РФ по количеству сообщений

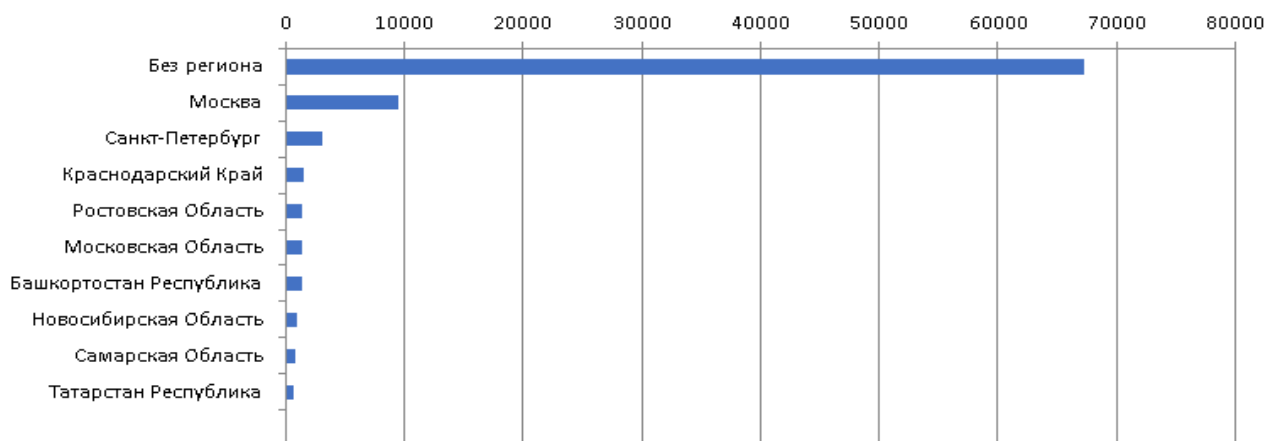


РИСУНОК 5 - РЕГИОНЫ РФ

ТАБЛИЦА 9 -РЕГИОНЫ РФ

	Сообщения	Аудитория
Без региона	67 225	177 664 597
Москва	9 524	230 773 105
Санкт-Петербург	3 068	83 645 762
Краснодарский Край	1 458	24 281 427
Ростовская Область	1 409	23 029 079
Московская Область	1 349	17 854 726
Башкортостан Республика	1 338	14 492 266
Новосибирская Область	882	26 080 975

МОСКОВСКАЯ ПРЕДПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОЛИМПИАДА ШКОЛЬНИКОВ

Социально-экономический профиль

Финальный кейс

Самарская Область	731	20 465 996
Татарстан Республика	598	26 999 841



РИСУНОК 5 - Города РФ

ТАБЛИЦА 10 – Города РФ

Топ-10 городов РФ	Сообщения	Аудитория
Без города	67 381	179 180 337
Москва	9 421	229 368 098
Санкт-Петербург	3 010	83 535 913
Ростов-на-Дону	1 087	20 064 435
Новосибирск	792	25 445 309
Уфа	665	12 470 892
Краснодар	664	13 898 868
Стерлитамак	514	224 081
Самара	503	14 578 869
Екатеринбург	468	20 742 257

ТАБЛИЦА 10 - МНЕНИЯ О СЕРВИСЕ DELIVERY CLUB

Мнение	Тип	Сообщения	Аудитория
Хорошая еда и напитки	Позитивное	574	11 680 974
Высокое качество продукции	Позитивное	114	12 183
Вежливый персонал	Позитивное	27	2 350

МОСКОВСКАЯ ПРЕДПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОЛИМПИАДА ШКОЛЬНИКОВ

Социально-экономический профиль

Финальный кейс

Открытие новых магазинов	Позитивное	13	990 389
Хороший сервис	Позитивное	7	46 505
Удобное мобильное приложение	Позитивное	6	4 022
Высокие цены на лечение	Негативное	5	30 600
Плохой сервис	Негативное	4	1 474 071
Хороший сервис	Позитивное	4	14 070
Низкое качество блюд и напитков	Негативное	2	1 484 301
Высокое качество товаров	Позитивное	2	0

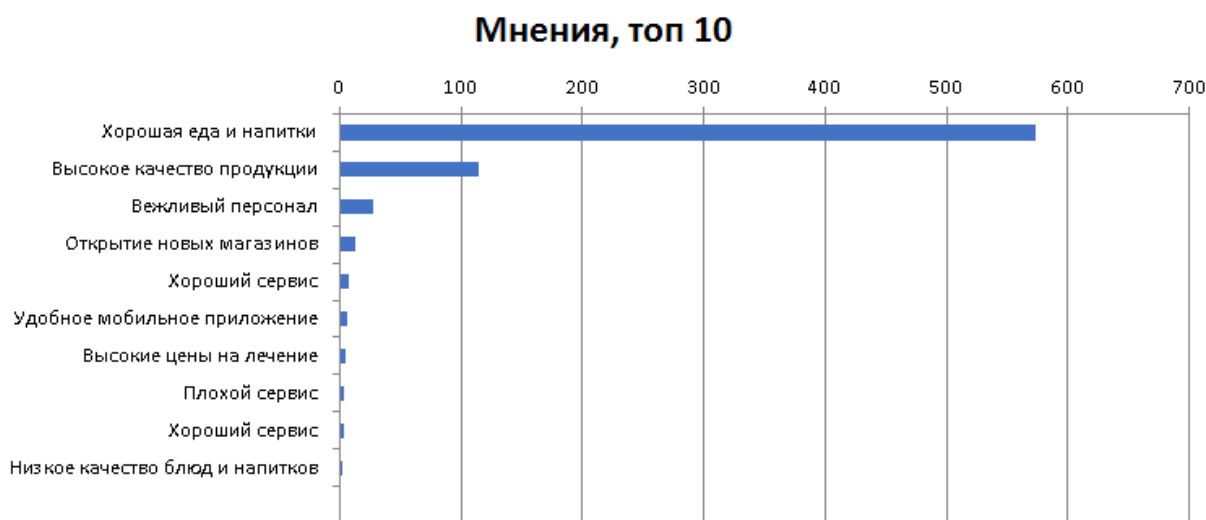


РИСУНОК 6 – СРЕДНИЙ БАЛЛ ОЦЕНКИ

3. На основании вышеуказанных данных сформулируйте общее представление о бренде Delivery Club в следующей таблице. Сформируйте 4 утверждения.

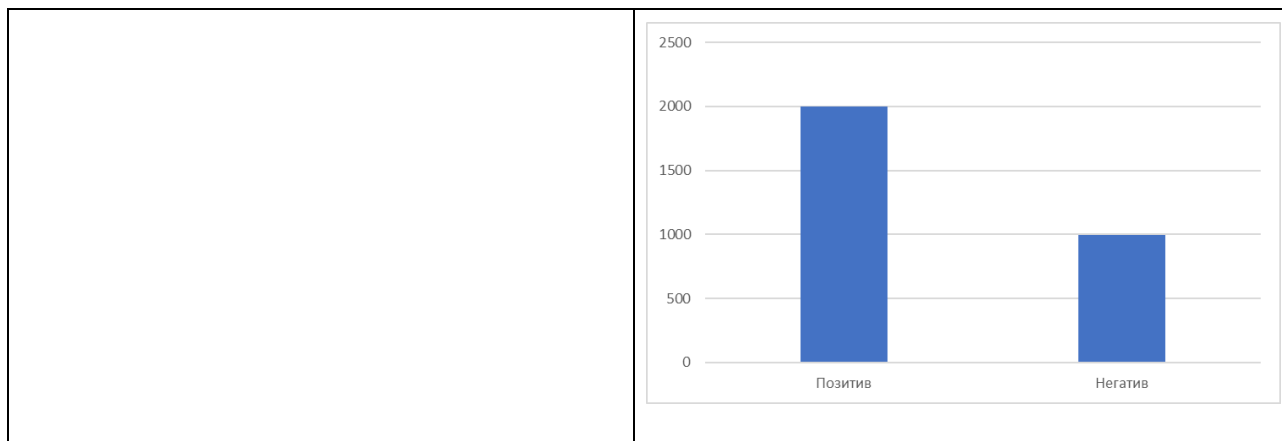
Пример:

Представление о бренде	Доказательство
1. Рынок воспринимает бренд позитивно	2 000 позитивных сообщений против 992 негативных

МОСКОВСКАЯ ПРЕДПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОЛИМПИАДА ШКОЛЬНИКОВ

Социально-экономический профиль

Финальный кейс



4. Необходимо определить более выгодный вариант развития сервиса доставки пиццы.

Для этого проработайте финансовые данные компании по следующему алгоритму:

- 4.1 Просчитайте вариант развития пиццерией собственного канала сбыта, а именно собственной курьерской службы (см. таблицы 11-13). **Выявите настоящий и потенциальный охват аудитории по социально-демографическому критерию (возраст, социальный статус, уровень дохода, образование, пол и т. д.).** Посчитайте прибыль от продаж пиццерии в случае развития собственной курьерской службы. **При этом необходимо учесть, что 80% постоянных клиентов пиццерии с начала пандемии ушли в онлайн.**
- 4.2 Просчитайте вариант расширения сбыта за счет привлечения курьерской службы Delivery Club. При этом необходимо учитывать, что при встраивании в цепочку партнера Delivery Club себестоимость продукции растет, а также что "I love PIZZA" платит 25% от стоимости одного заказа сервису Delivery Club. **Выявите потенциальный охват аудитории по социально-демографическому критерию (возраст, социальный статус, уровень дохода, образование, пол и т. д.) при использовании сервиса Delivery Club.** Посчитайте прибыль от продаж пиццерии в случае развития партнерства с Delivery Club. **При этом рост охвата аудитории от настоящего – может быть до 10%.**
- 4.3 По итогу выберите наиболее выгодный вариант с точки зрения пиццерии "I love PIZZA".

Для расчетов используйте следующие данные (*в связи с тем, что финансовая информация предприятия является конфиденциальной, представлены условные данные).

Таблица 11 - Основные показатели по продажам пиццы компании "I love PIZZA"

№ п/п	Вид пиццы	Цена единицы измерения, руб.	Объем в день	Цена в день, руб.	Объем в месяц	Цена в месяц, руб.
1	Классическая	320	40	12 800	1 000	320 000
2	Де Люкс	500	16	8 000	400	200 000

* Пиццерия работает 25 дней в мес.

Таблица 12 - Данные по пиццерии "I love PIZZA" за месяц, тыс. руб.

Выручка от реализации продукции	520
- в том числе налог на добавленную стоимость	104
Себестоимость реализованной продукции	290

МОСКОВСКАЯ ПРЕДПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОЛИМПИАДА ШКОЛЬНИКОВ
Социально-экономический профиль
Финальный кейс

Коммерческие и управленческие расходы, в т.ч. прямые расходы и отчисления на персонал (см. таб.13)	65
Полученные чистые проценты	0,25
Чистые доходы от прочих операций (валовые доходы минус валовые расходы)	2,1
Прочие внереализационные доходы	1,2
Уплаченный налог на прибыль	30
Отвлеченные средства от прибыли	2

Таблица 13 - Прямые расходы и отчисления на персонал пиццерии “ I love PIZZA” (для курьера)

	Прямые расходы на оплату труда персонала					Отчисления на оплату персонала				
	Стоимость 1 часа работы	Кол-во часов	Итого в день	Кол-во раб дней	Итого в мес.	ПФР 22%	ФОМС 5,1%	ФСС 2,9%	НДФЛ 13%	Итого сумма налогов для владельца бизнеса
Курьер	312,5	8	2 500	20	50 000	11 000	2 550	1 450	6 500	15 000

5. На основании анализа в пп.1-4 сделайте вывод и обоснуйте управленческое решение владельца “I love PIZZA” по реализации бизнес-идеи. Напишите краткий план реализации.

Оценивание очной защиты кейса

Подготовленный документ – постер со структурой работы, соответствующей структуре финального кейса.

Экспертный лист и критерии оценивания (баллы за финальный тур)

1. Описание бизнес-идеи для пиццерии	Отметка напротив верного утверждения (одно из трех пунктов)	Рекомендуемые баллы (15)
1.1. Есть один компонент из трех		5
1.2. Есть два из трех компонентов		10
1.3. Есть миссия, цель, видение того, как продукт (услуга) может быть полезен для людей		15
2. Целевая аудитория бизнес-идеи	Отметка напротив верного утверждения (один из трех пунктов)	Баллы (15)
2.1. Выявлена целевая аудитория по 1-му из 3-х критериев.		5
2.2. Выявлена целевая аудитория по 2-м из 3-х критериев.		10
2.3. Выявлена целевая аудитория по социально-демографическому критерию, по географическому критерию, по поведенческому критерию.		15

МОСКОВСКАЯ ПРЕДПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОЛИМПИАДА ШКОЛЬНИКОВ
Социально-экономический профиль
Финальный кейс

3. Общее представление о бренде Delivery Club	Да/Нет (+/-)	Баллы (20)
3.1. Сформулировано утверждение 1		5
3.2. Сформулировано утверждение 2		5
3.3. Сформулировано утверждение 3		5
3.4. Сформулировано утверждение 4		5
4. Определение наиболее выгодного варианта развития сервиса доставки пиццы	Да/Нет (+/-)	Баллы (50)
4.1. Просчитан вариант развития собственного канала сбыта		20
4.2. Просчитан вариант привлечения Delivery Club		35
4.3. Проведено обоснование наиболее выгодного варианта с точки зрения владельца пиццерии, написан краткий план реализации данного варианта.		50
Итого:		100