

Город Иркутск
Телефон: 8(950)1445401
E-mail: startup.entermap@gmail.com
www

Объем инвестиций: \$ 50 тыс.

Резюме Предлагается создание приложения для смартфонов, использующее привязки по QR-code, NFC, iBEACON датчикам для удобного управления сервисом ресторана. С помощью Entermap клиент может оформить заказ, оплата, вызвать официанта, запросить счета.

Общие сведения

Информация о компании/проекте

Торговые марки – отсутствует

История создания: идея родилась в марте 2013г., данный вид приобрела в рамках startup школы “TAIGA”

Стоимость основных фондов – 50 тыс. \$: интеллектуальная собственность.

Количество работающих: 2 человека.

Проблема. В целях обеспечения надлежащего сервиса, ресторанный бизнес тратит значительное время и средства на подготовку обслуживающего персонала. Из-за существенной текучки кадров в данной сфере, владельцы мест общественного питания обычно должны либо расставаться с серьезными денежными средствами, либо жертвовать качеством. Данная проблема не имеет решения, пока коммуникации между человеком и какими-либо заведениями построены по старым принципам.

Решение. Entermap предлагает заведениям общественного питания систему по электронному взаимодействию с пользователями. В том числе ведение и удобное редактирование меню в цифровом формате, возможность самостоятельного заказа, внутренний форум заведения и т.д.

Продукт / технология

Отличительной особенностью Entermap является автоматическая привязка посетителя к месту с помощью технологических датчиков, которые сейчас используют, в основном, для оплаты покупки или привязки оборудования между собой: iBeacon и NFC. Для пользователей, чьи телефоны не поддерживают вышеупомянутые технологии, будут использоваться Qr-code.

После привязки к месту, пользователь будет использовать специальное приложение, либо (в редких случаях) web-интерфейс. В приложении отведено место для рекламы (отключение рекламы – платная функция и основной источник дохода проекта).

Заказ, сделанный клиентом, сразу забивается в кипер и отправляется на кухню. Через приложение пользователям доступен внутренний чат заведения. Так, клиент может начать общение с соседним столиком, а также написать какой либо вопрос на кухню или бармену.

Важным преимуществом Entermap является система лояльности клиентов, которая автоматически будет определять постоянных клиентов и предлагать им заказать любые блюда. Кроме того, постоянные клиенты могут сделать предзаказ столика из дома.

В отличие от существующих конкурентов, данная система будет предоставляться абсолютно бесплатно. Кроме того, система дает гарантию, что заказ реален, у аналогов это никак не проверяется.

Прямым конкурентом решения является проект eMenu. Электронное меню eMenu – это система электронного заказа, позволяющая посетителю легко и быстро ознакомиться с меню, в любой момент без помощи официанта сделать заказ или попросить счет. Для ресторана использование eMenu связано со значительными капитальными затратами. Так для пяти столиков стоимость системы составляет 115 000 рублей.

Бизнес-модель

В приложении будет отведено место для рекламной площадки, на которой будет размещаться реклама любых рекламодателей в том числе прямых конкурентов ресторана, во избежании просмотра посетителями данного контента, ресторан может купить gold-аккаунт, который заблокирует рекламу конкурентов.

Рынок, маркетинг и продажи

В 2013 году российский рынок мобильных приложений увеличится на 79% - до \$245,7 млн, говорится в материалах исследовательской компании J'son & Partners Consulting (J&P).

Эксперты J&P пересмотрели свой прогноз по развитию российского рынка приложений до 2016 года. Если в начале года они ожидали, что к 2016 году российский рынок мобильных приложений вырастет до \$1,3 млрд, то в новом исследовании говорится, что он вырастет до \$1,16 млрд рублей (в 4,7 раза, по сравнению с концом 2013 года).

По оценкам исследовательской компании, среднегодовой рост рынка составит 71%. При этом темпы самые высокие темпы роста рынка придутся на 2014 год (увеличение рынка за год на 93%), а впоследствии темп будет сокращаться (в 2016 году рост составит 46%).

Драйверами роста рынка мобильных приложений J&P считает снижение стоимости общения через мобильные устройства, рост проникновения планшетных компьютеров, развитие электронной коммерции и рост популярности

геопозиционирования. Также рынок будет расширяться благодаря строительству новых сетей передачи данных, усилению значения соцсетей.

Команда

Чернигов Леонид Юрьевич – дизайнер, разработчик.

Калашников Владислав Константинович – разработчик, инженер.

Оба члена команды выпускники физического факультета ИГУ. Реализовали несколько проектов: терапевт-plus, программа для врачей-терапевтов; социальную сеть для организации ивентов.

Текущее состояние

Прототип разрабатывается, проект на посевной стадии.

Финансовый план

Распределение инвестиций

- | | |
|---|------|
| 1. НИОКР | 60%; |
| 2. Приобретение основных средств (каких и для чего) | 0 %; |
| 3. Маркетинг | 40%; |
| 4. Оборотные средства | 0 % |
| 5. Другое | ___% |

Финансовые показатели тыс. долл

Показатель	Фактически			прогноз 2012	прогноз с учетом инвестиций			
	2009	2010	2011		2013	2014	2015	2016
Реализация	0	0	0	0	200	1 000	2 000	3 000
Валовая прибыль	0	0	0	0	0	800	1 000	2 000

Выход

Выкуп менеджментом.