



Probléma azonosítása:

Nincs egy egységes adatbázis, amely összegyűjtené az adott felhasználó számára releváns (közelben levő, egyéni rezervációs árak megfelelő, barátok, ismerősök által pozitív értékeléseket kapott) naponta frissülő menükínálatot biztosító éttermeket, bisztrókat, kifőzdéket, stb. Leegyszerűsítve: a hol/mennyiért/mit egyik/kivel és ezt milyen minőségben tudom megtenni kérdéskörre, adna választ.

Megoldás:

Egy olyan okos telefonokra szánt mobilalkalmazás létrehozása, amelynek feladata, hogy könnyen kezelhető felhasználói felületen (térképes/egyéni preferenciák szerint definiált listás formában az alkalmazáshasználó közösség értékelési szempontjait előtérbe helyezve) megjelenítse az adott felhasználó számára releváns éttermek, bisztrók, kifőzdék menükínálatát. Ezzel mentesíti a felhasználót a rövidre szabott ebédidőben történő keresgélési folyamattól. Az alkalmazás adatbázisa naponta frissülne, mindhárom elterjedt platformra elérhető lenne (iOS, Android, Windows Phone), az okos telefonunk beépített, alapvető szolgáltatásait felhasználva könnyen szűkíthetnénk a keresést, mindezt nagyon erős közösségi alapra helyezve (social networking integráció, promóciós lehetőségek és játékok az alkalmazást használók számára). "Tegyük az átlagos, a napi rutinnak tekinthető étkezést is közösségi élménnyé!

Kulcs erőforrások:

A fejlesztéshez szükséges know-how már rendelkezésre áll. A legnehezebb feladat az alkalmazás alapját jelentő adatbázis felépítése, feltöltése tartalommal, hiszen a kereshetőlehetőségek száma kulcskérdés az alkalmazás ismertté/elismertté válása szempontjából. Az adatbázis építése kezdetben manuálisan történne, amihez értelemeszerűen szükség lenne minimális emberi erőforrásra. De a cél a vendéglátóhelyek bevonása, érdekeltté tétele az adatbázis építésében, ezáltal a folyamat egyfajta öngerjesztőjellegének beindítása.

Egyediség:

Egy naponta frissülő, menüket kínáló helyeket listázó alkalmazás ötlete nem lenne újdonság, azonban a hazai kínálatban nem találunk olyan szolgáltatást, ami az okos telefonok felépítéséből adódó kihasználható előnyöket (közösségi és technológiai innovatív tulajdonságok) megfelelően kiaknázza. A közösségi jelleg önmagában keresletgeneráló hatású, a telefonok által biztosított technológia adottságok pedig könnyen elérhetővé és egyértelművé teszik az információ felhasználását.

1. innovatív, az igényekhez igazított egyértelmű felhasználó interfész
2. "always up-to-date": a helyek egy hétre/(hónapra) előre, de akár naponta is feltölthetik a napi menükínálatot
3. közösségi jelleg
 - /a) értékelési/reputációs rendszer: látjuk, hogy az ismerőseink hol/mit ettek és hogy értékelték azt (social networking magas fokú integrációja)
 - /b) az alkalmazást aktívan használók számára kedvezményes étkezési lehetőségek (ranking módszerek, badge gyűjtés), természetesen a helyeket is érdekeltté téve.
 - /c) adott felhasználói szám elérésénél már lehetőség lenne különböző közösségi játékok



bevezetésére (tipikus hype-generáló promóciók, ami a felhasználók és a helyek számára is kölcsönösen előnyös).

Kompetitív előnyök:

Célunk a fókuszált differenciálás. A versenytársakkal szembeni előnyök:

1. a felhasználói interfész maximális kidolgozottsága, egyedi vezérlőelemek fejlesztésével és használatával,
2. az "egyediség" pontban kifejtett közösségi funkciókat a piacon levő hasonló termékek nem támogatják.
3. az előző pontból következően biztosított a nagymértékű felhasználói aktivitás

Csatorna:

Az éttermek megkeresése manuálisan, illetve DM ajánlatokkal történne. A felhasználók a különböző mobilalkalmazások áruházaiban érhetnék el a terméket (kihasználnánk az áruházak ranking technológiáit), amelyben a mély social networking integráció segítene. Emellett létrehoznánk egy promóciós honlapot az alkalmazás bemutatására.

Fogyasztói szegmensek:

A megcélzott fogyasztói szegmens az okos telefonnal rendelkező, éttermi szolgáltatásokat napi szinten igénybe vevő közösség. (Elsősorban a magyar nagyvárosokban terjeszkednénk. A kimutatások szerint a 15-39 év közötti, magasabb végzettségű (felsőfokú tanulmányokat folytató vagy azzal rendelkezők) használnak napi szinten okos telefont.)

Költség-struktúra:

Fix költségünk leginkább az adatbázis tárolásából adódik: rövidtávon ez havi 2000-5000 forintos tételt jelent. Emellett a bevezetést követő hónapokban esetlegesen igénybe vennénk alkalmi munkavállalókat az adatbázis építéséhez. (bérköltség) A fentebb említett promóciós honlap költsége 45000 ft/év. Változó költség: járulékos marketing-, és promóciós költségek: havi 10000 Ft.

Bevételek:

1. lehetséges üzleti modell: Szétválasztanánk a felhasználói alkalmazást prémium és ingyenes applikációra. A prémiumalkalmazás többlétszolgáltatásokat biztosítana, emiatt fizetős lenne: pl. widget megjelenítése a főképernyőn, stb. A helyekhez tartozó információk kezelését lehetővé tevő admin applikáció külön alkalmazás formájában állna rendelkezésre. Ez biztosítaná egy egyszeri díj befizetését a rendszerbe bekerüléshez.
2. lehetséges üzleti modell: Nem választanánk szét a felhasználói alkalmazást, az mindenképpen ingyenes lenne. A helyekhez tartozó információk kezelését lehetővé tevő admin applikáció külön alkalmazás formájában állna rendelkezésre, amely megkívná a helyektől, hogy félévente befizessenek egy aktivációs díjat a rendszerben történő bennmaradás érdekében. Esetleges kiegészítések: - Reklámbevételek a találati listák testre szabásával: a találati lista kiemelt helyeit (a lista 1.-3. helye) értékesítenénk a rendszerben levő éttermek között.- A felhasználók is tölthetnék fel éttermet, viszont ezek nem



hitelesített helyként jelennének meg a találati listában. Az üzleti modelltől függetlenül bevezetnénk egy hitelesítési rendszert: a hitelesített helyek aktivációs díj fejében létrehozhatnának hitelesített profilt a szolgáltatás menedzseléséhez. - (Esetlegesen, a felhasználói élményt nem befolyásoló reklámfelületek értékesítése.)