

# ПОЧАТИ ► БІЗНЕС

КУРС

ПОЧАТИ БІЗНЕС У СФЕРІ  
ДОСТАВКИ ЇЖІ

Лектор:  
**Олексій Юхимчук**  
підприємець,  
співзасновник сервісу  
доставки їжі ROCKET.



**ROCKET**

український сервіс швидкої  
доставки їжі з ресторанів та  
продуктів із супермаркетів.



СТАРТ



Співзасновники компанії ROCKET познайомилися, коли працювали разом. Обоє мали амбіції у перспективі відкрити власний бізнес. Спочатку розглядали варіант купівлі франшизи, щоб не витратити час на побудову бізнес-моделі. Проте жодна із тих, що були представлені на ринку, їм не підійшла. У результаті створили декілька власних бізнес-проектів.



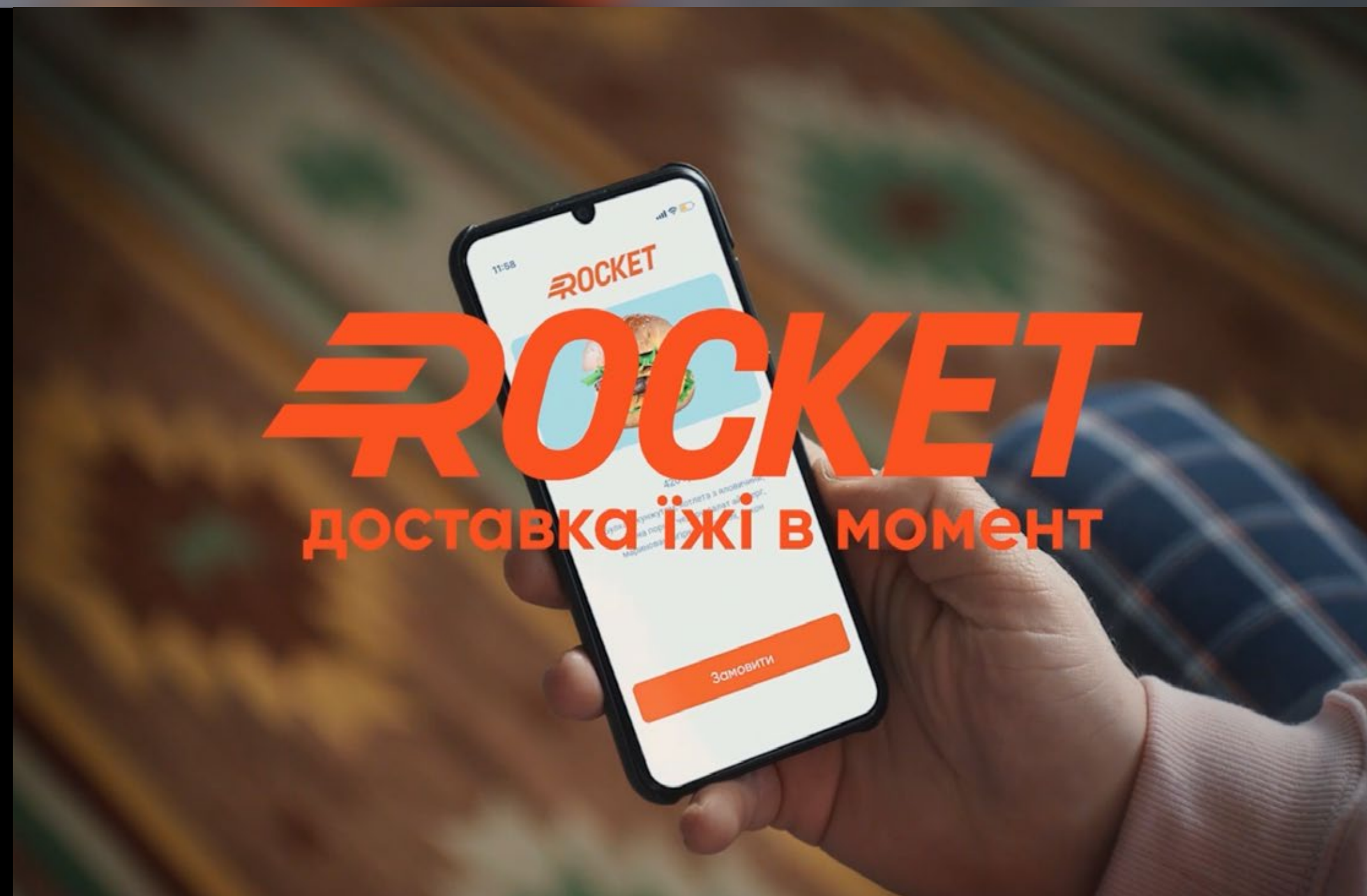
Найуспішніший серед них – сервіс доставки їжі.

Вперше ROCKET запрацювала у місті Дніпро у березні 2018 року.

**На розробку софту та інших робочих нюансів у компанії пішло близько півроку.** На той момент команда проекту була досить обмежена у своїх ресурсах: як людських, так і грошових.

**Розробкою займалися 5 інженерів, а співзасновники відповідали за підключення ресторанів до мережі доставки.** Пізніше у команди з'явилася служба підтримки.

Весь цей час власники проекту перебували у пошуку інвестицій. За рік компанії вдалося розпочати свою роботу ще й у Києві. Станом на 2020 рік служба доставки їжі ROCKET представлена у 27 містах України та в одному місті на Кіпрі.



Спершу компанія проаналізувала **юніт-економіку** цього бізнесу:

- яка можлива комісія із ресторанів;
- який середній чек замовлення;
- який рівень окупності клієнтів;
- які опції слід включити.



Виходячи із цих даних, побудували прогнози та ефективно увійти у свою нішу на ринку.

Бізнес-модель, за якою працює ROCKET, для України досить нова і цей ринок досить органічно зростає. Цьому суттєво посприяв локдаун у 2020 році.

Зараз співзасновники приділяють компанії більше часу, ніж на старті, оскільки масштабування бізнесу вимагає багато зусиль та роботи.

**Якщо хочете відкрити масштабний проєкт – можливості розслабитись не буде**, особливо на початках, – переконані співзасновники ROCKET.



ІДЕЯ



Ідея створити сервіс доставки їжі прийшла завдяки простій логіці: кожна людина щодня повинна їсти як мінімум тричі, у неї не завжди є можливість щось приготувати чи поїсти в закладі. У такому випадку помічними є сервіси доставки. А отже потенціал частоти використання такого бізнесу є дуже високим.

Окрім того, не потрібно залучати додаткову мотивацію, щоб змусити людину їсти, адже це природне бажання.

Модель роботи компанії ROCKET передбачає залучення кур'єрів, які доставляють замовлення від клієнтів, що підключені до платформи. **На момент старту вони запропонували максимально короткий прийнятний час доставки – до 60 хвилин.** Раніше подібні сервіси пропонували доставку у межах як мінімум 2 годин.

Це досить перспективна бізнес-модель, оскільки вона досить швидко

розвивається. Зараз до платформи підключені тисячі кур'єрів.

Минулого року ROCKET увійшли у ТОП10 найкращих застосунків Європи, що доставляють їжу. Додаток завантажили близько 3 мільйонів разів в Україні. Наразі компанія запустила кілька партнерських Dark kitchen проєктів – це мережа кухонь, що працюють тільки на доставку.

A man with short brown hair and blue-rimmed glasses is seated in an office chair, looking off-camera to his right. He is wearing a dark red button-down shirt. The office environment is dimly lit, with a warm, yellowish light source visible in the background on the left, and a desk lamp on the right. The background shows office furniture and a window looking out into the night.

ГРОШІ



”

Гроші придуть, якщо ти маєш справді хороший продукт і будеш його фанатом.  
Виключно жага грошей – це дорога в нікуди для бізнесу.



Для Олексія та Станіслава гроші від проєкту не були головною метою. Ключовою амбіцією було створити масштабний бізнес.

У пошуку коштів для ROCKET, вони заручилися **підтримкою інвестиційних банкірів**. Це компанії, що допомагають знаходити інвестиції для проєктів, які того потребують. Адже самостійний пошук забирає нереально багато часу і сотні холодних листів. Інвестбанкіри вже мають свій портфель потенційних інвесторів, що значно спрощує і оптимізує зусилля на пошуки.

Умови та пошук інвестицій залежить від профайлу компанії, що їх потребує.

**Перед стартом співпраці інвестбанкіри верифікують дані про компанію. Потім створюються прогнози щодо цього проєкту, а далі формується і розглядається список потенційних інвесторів.** Чим більша сума потрібна, тим коло вужче.

Кожна зустріч передбачає ретельну підготовку. Хоча самі перемовини відбуваються досить невимушено, оскільки кожна із сторін зацікавлена отримати собі партнера, що підходить їй якнайкраще. Головне зрозуміти, навіщо ти прийшов саме до цього інвестора та чому він має повірити тобі та у розвиток твоєї компанії.

# МАРКЕТИНГ



ROCKET дуже багато працюють над тим, щоб зробити свій бренд відомим. За присутність у офлайн просторі та впізнаваність відповідає колір бренду та його логотип. Тому недарма компанія обрала яскравий помаранчевий. Для створення власного позиціонування в Україні та за її межами ROCKET звернулися до креативного агентства Vanda Agency.

Компанія також долучається до благодійних проєктів. Наприклад, разом з Київською міською адміністрацією, безкоштовно доставили 25000 обідів для малозабезпечених людей у Києві.



КОМАНДА



**Люди – це один із ключових факторів успіху для компанії,** особливо молодої. Адже конкуренція досить велика, і якщо в інших компаній є більше досвіду чи більше коштів, то у компанії-початківця має бути принаймні кваліфікована команда.

Кур'єри ROCKET – це люди, які підключаються до платформи через застосунок. Вони можуть зареєструватися на платформі, пройти навчання онлайн, отримати необхідне устаткування і виконувати завдання. Окрім того кожен із потенційних кур'єрів проходить живий інструктаж та верифікацію у членів команди ROCKET.



**Одним із ключових механізмів контролю роботи кур'єрів є відгуки у додатку.** Якщо ресторан або клієнт ставить поганий відгук тому чи іншому кур'єру, ці випадки ретельно розглядаються, аналізуються, і за результатами відбувається пошук виходу із ситуації. Якщо хтось систематично отримує негативні відгуки, йому закривають доступ до платформи.

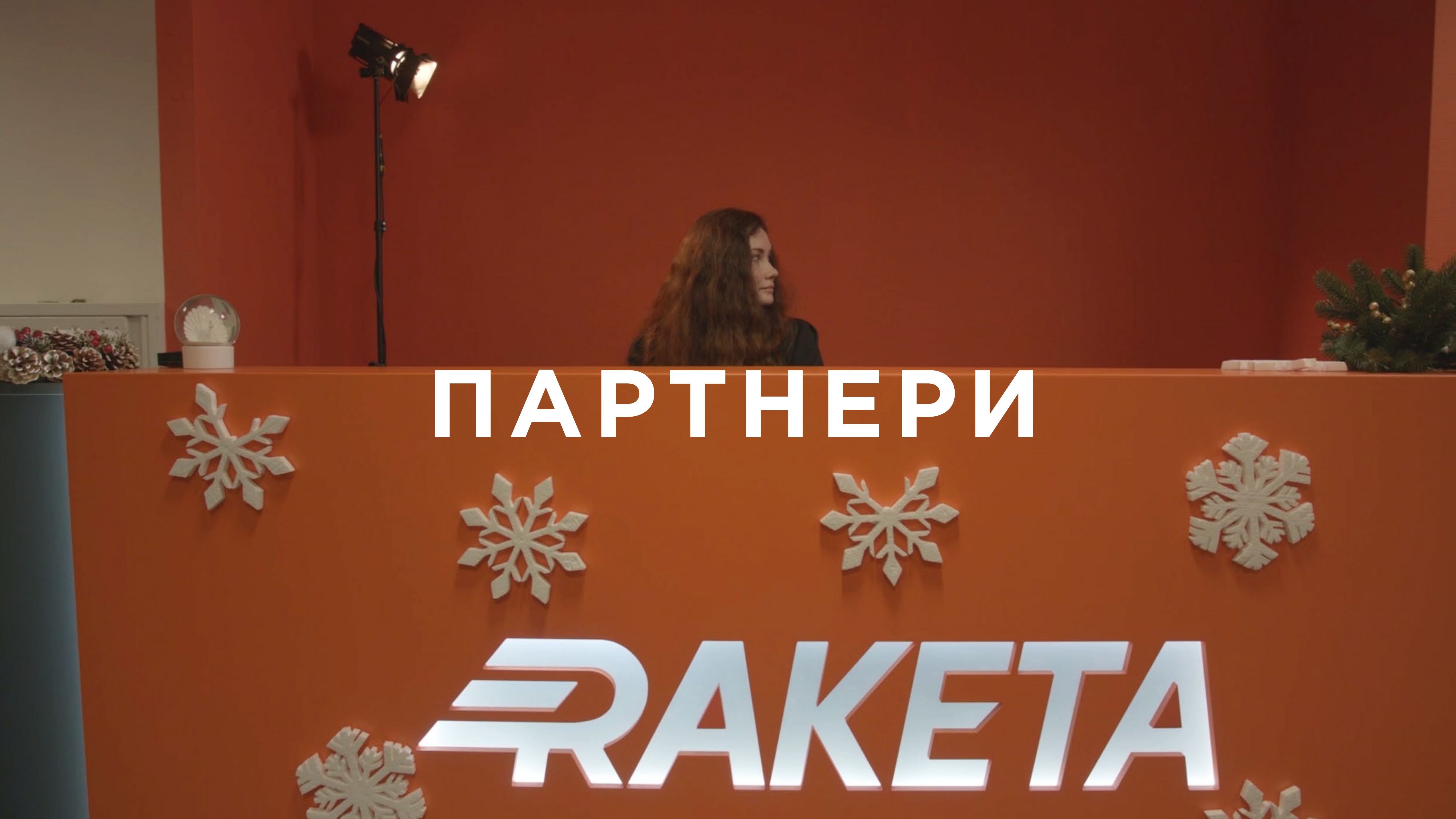
Наразі за роботу з кур'єрами відповідають керівники відділів. Засновники компанії намагаються бути максимально відкритими для комунікації з усіма співробітниками. Щоб залишити свій запит, можна скористатися

анонімною формою для скарг та пропозицій.

Багато уваги в компанії приділяється мотивації. Засновники ROCKET хочуть щоб їхні співробітники пишалися тим, де вони працюють.

**Формування крутої команди – це обов'язок, яким керівник має займатися постійно, мотивувати людей і давати розуміння, куди рухається ваша компанія.** Він повинен розуміти, що відбувається у кожному з відділів.

**Інший ключовий обов'язок керівництва – це побудова стратегії розвитку.**



ПАРТНЕРИ

RAKETA

”

Чим більше партнерів у компанії з'являється, тим легше залучати нових. На сьогодні ROCKET співпрацює з близько 5000 ресторанів по Україні.

ROCKET



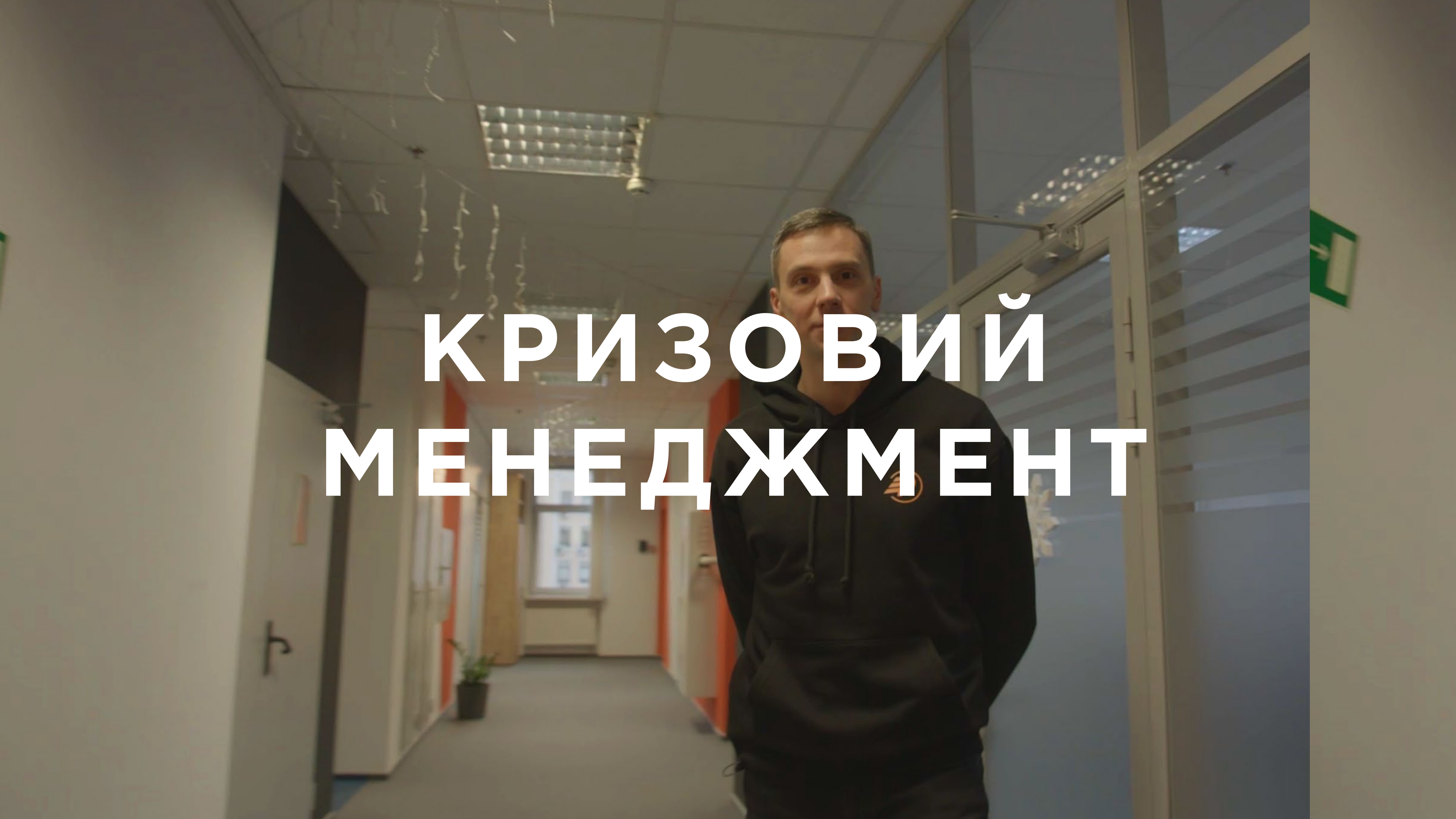
Щоб отримати велику кількість партнерств, потрібно докласти багато зусиль. Це і холодні дзвінки, і холодні листи, і навіть холодні візити. Щодня команда проекту здійснює сотні різних дій, щоб залучати заклади харчування до мережі доставки. На початку було значно складніше, адже про компанію ніхто не знав, і в потенційних партнерів виникло досить багато запитань. Інколи доводилося писати власникам деяких ресторанів у соцмережах. До кожного ресторану був свій підхід: з кимось можна було домовитися через Facebook, а з кимось доводилося вести інтенсивні особисті перемовини протягом року. Цим у компанії займається спеціальний відділ. З кожним рестораном обговорюються свої комерційні умови співпраці.

Співзасновники проєкту також досі особисто долучаються до цього процесу.

У перспективі компанія розглядає варіанти розширення бізнесу на міжнародний ринок. Для цього вона заручилася підтримкою компанії PricewaterhouseCoopers – міжнародної мережі, що пропонує професійні послуги у сфері консалтингу та аудиту.



# КРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

A man with short grey hair, wearing a black hoodie, stands in the center of an office hallway. He is looking directly at the camera. The hallway has a grey carpet, white walls, and a drop ceiling with square light fixtures. To the right, there are glass-walled offices. To the left, there are white doors and a small potted plant on the floor. The text 'КРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ' is overlaid in large, white, bold, sans-serif capital letters across the middle of the image.

Якщо для більшості вітчизняних бізнесів локдаун став приводом спаду активності, то сервіси доставки їжі навпаки мали чи не найзавантаженіший період.

Для своїх кур'єрів ROCKET одразу закупили маски, рукавички та антисептики. Наголошували на дотриманні заходів для особистої безпеки. Проводили інструктажі.

Порушників відключали від платформи.

Штатних працівників перевели на віддалену роботу. Після завершення жорсткого карантину, кожен з них міг обрати: повертатися в офіс чи працювати з дому.



**ЗНАННЯ**



**Найкращий вчитель – це практика**, – переконаний Олексій Юхимчук. Недостатньо просто прочитати книгу – добре, якщо ти щось із отриманих знань одразу ж можеш застосувати.

**Важливо спілкуватися та обмінюватися досвідом з іншими фаундерами.** Також слід оточувати себе людьми, розумнішими за вас. І зажди пам'ятати, що **найкращий час для дій – це зараз.**

Ще один хороший спосіб навчитися потрібним скілам – це відео та навчальні курси. Тут варто звертати увагу на те, хто лектор на цих курсах і читати відгуки

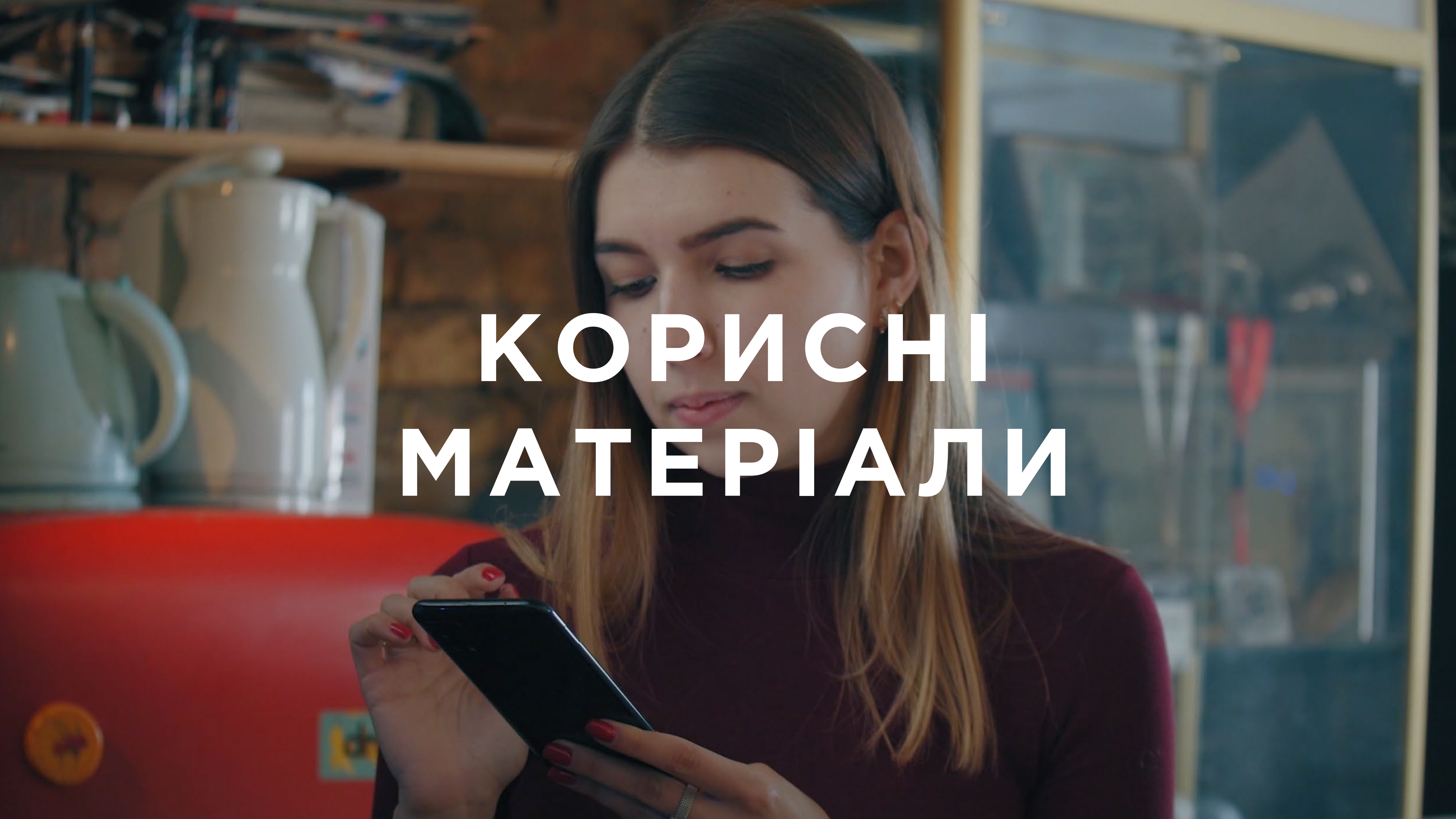
реальних клієнтів.

**Є також широкий спектр різноманітної літератури, що стосується бізнесу.** Її також не варто ігнорувати – навпаки багато читати щодо тих питань, що вас турбують і використовувати ці знання на практиці.

Загалом, бізнес-літературу, на думку засновника ROCKET, можна умовно поділити на базову, практичну та мотиваційну. Обирати для себе треба за потребою та власним інтересом.

Наприклад, Олексій Юхимчук орієнтується на те, що читають лідери думок у їхній та суміжних сферах, а також на топи Amazon.

# КОРИСНІ МАТЕРІАЛИ



### Терміни:

**MVP (Minimum viable product; Мінімально життєздатний продукт)** – продукт з мінімальним функціоналом, який можна дати користувачам для використання.

**Юніт-економіка (unit economics)** – метод економічного моделювання, що займається розрахунком прибутковості бізнесу, оцінюючи її на рівні кожного окремого клієнта.

**Dark kitchen** – це ресторан, де їжу готують лише для доставки.

### Книги:

Річард Бренсон “Під три чорти турботи! Нумо до роботи!”

Волтер Айзексон “Стів Джобс. Біографія засновника компанії Apple”

Ешлі Венс “Ілон Маск. Tesla, SpaceX і шлях у фантастичне майбутнє”

Філ Найт “Взуття-буття. Історія Nike, розказана її засновником”

Джек Траут “Диференційся або помри”

Ювал Харарі “Sapiens. Людина розумна. Історія людства від минулого до майбутнього”

Стівен Кові “7 звичок надзвичайно ефективних людей”

Eric Schmidt “Trillion Dollar Coach: The Leadership Playbook of Silicon Valley's Bill Campbell”