

Бизнес-план запуска бизнеса заказа и доставки готовой еды в МО Химки Разделы 1-4

  Ролл Фудживара акция, лосось терияки, сливочный сыр, омлет тамаго, краб-крем, нунгунт 196 г 165 р. <small>249 р.</small> В КОРЗИНУ +	  Ролл с лососем акция, лосось 102 г 189 р. <small>225 р.</small> В КОРЗИНУ +	  Ролл Филадельфия акция, лосось, огурец, сливочный сыр 217 г 249 р. <small>279 р.</small> В КОРЗИНУ +
---	---	---



www.marketeru.ru **Маркетинг под ключ: от исследования рынка до интернет-продвижения**



www.marketeru.ru **Маркетинг под ключ: от исследования рынка до интернет-продвижения**



www.marketeru.ru **Маркетинг под ключ: от исследования рынка до интернет-продвижения**

Структура бизнес-плана запуска бизнеса заказа и доставки готовой еды

1. Маркетинговое исследование

1.1. 1.1. Исследование и общий анализ рынка в г.о Химки и граничащих муниципальных образованиях (будут определены заказчиком и направлены исполнителю посредством электронной почты в виде списка и графического отображения на Яндекс.карты)

1.2. Анализ объемов и структуры предложения на рынке, конкурентный анализ (до 30 компаний), определение карты конкурентов

1.3. Анализ объемов и структуры спроса на рынке, анализ текущих и потенциальных потребителей, выделение целевых сегментов клиентов

2. Стратегия маркетинга: разработка рекомендаций по выбору оптимальной концепции позиционирования и комплекса маркетинга

2.1. Определение перспективных сегментов

2.2. Позиционирование компании на рынке на выбранных сегментах

2.3. Выработка оптимальной ассортиментной политики

2.4. Выработка оптимальной ценовой политики

2.5. Определение наиболее эффективных методов продвижения услуг на рынке

3. Разработка оптимального плана продвижения

3.0 Определение актуальных каналов продвижения

3.1. Онлайн-продвижение (SEO, UX, SMM, SERM)

3.2. Оффлайн-продвижение (партнерство и спонсорство, кросс-маркетинг, выставки и PR-события, отраслевая пресса и т. п.)

4. Организационный план

4.1. Этапы реализации проекта;

4.2. Организационная структура и штатное расписание.

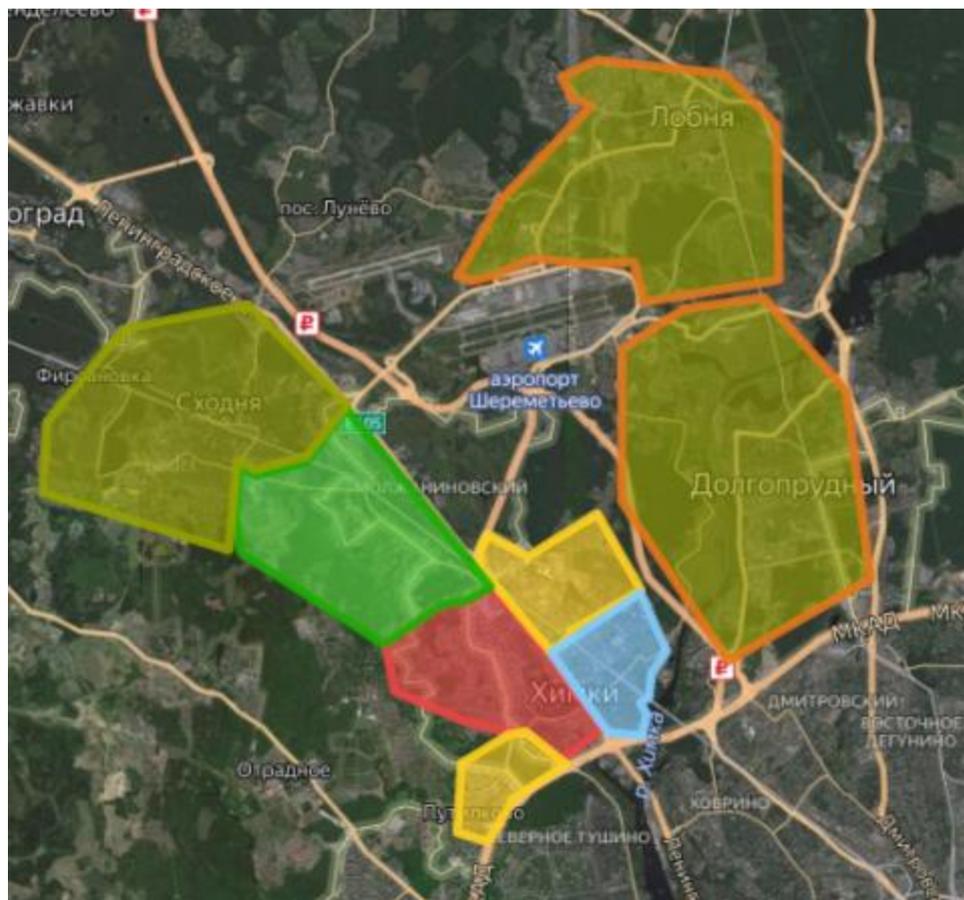
1. Исследование и общий анализ рынка в г.о. Химки и граничащих муниципальных образованиях

1.1. Анализ объемов и структуры предложения на рынке, конкурентный анализ (до 30 компаний), определение карты конкурентов

Нас интересуют конкуренты с быстрой доставкой (1-1.5 часа максимум) в пределах Химки + зоны +10 км, за пределами МКАД (весь кластер включая Куркино, Старые и Новые Химки).

Так как продукт — онлайн, логично будет рассмотреть структуру и объем предложения на указанной выше географии с помощью сервиса Яндекс.Еда.

Для начала рассмотрим число компаний-конкурентов со временем доставки до 90 минут в Яндекс.Еде по отмеченным зонам и распределим их по среднему чеку и направлению кулинарии:



1. Зона доставки 50-60 мин...

...

Данная зона наиболее плотная по числу конкурентов (район входит в состав Москвы). Максимальное количество конкурентов в среднем ценовом сегменте и в категориях

2. Зона доставки 60-70 мин

....

Данная зона весьма плотная по числу конкурентов. Максимальное количество конкурентов в среднем ценовом сегменте и в категориях

3. Зона доставки 70-80 мин Южные Химки

зона доставки 70-80 мин Южные Химки	Суши	Лапша ВОК	Для детей	Пицца	Итальянская	Шашлык	Завтраки	Русская
Всего	12	10	8	6	6	5	4	4
Средний чек до 500 р	2	2		2			1	1
Средний чек 500-1000 р	9	8	6	9	6	2	2	1
Средний чек 1000-2000 р	1		2			3	1	2
зона доставки 70-80 мин Южные Химки	Десерты	Бургеры	Обед	Пироги	Шаверма			
Всего	4	3	2	1	1			
Средний чек до 500 р	1	1		1				
Средний чек 500-1000 р	2	2	2					
Средний чек 1000-2000 р	1				1			

Данная зона весьма плотная по числу конкурентов. Максимальное количество конкурентов в среднем ценовом сегменте и в категориях Суши, Лапша ВОК, Для детей.

4. Зона доставки 120-150 мин Долгопрудный

....

Данная зона весьма плотная по числу конкурентов. Максимальное количество конкурентов в среднем ценовом сегменте и в категориях ...

5. Зона доставки 120-150 мин Лобня

Данная зона средне плотная по числу конкурентов. Максимальное количество конкурентов в среднем ценовом сегменте и в категориях

6. Зона доставки 80-90 мин

зона доставки 80-90 мин Новоподрезково	Для детей	Пицца	Суши	Шашлык	Лепша ВОК	Итальянская	Бургеры
Всего	3	2	2	2	1	1	1
Средний чек до 500 р							1
Средний чек 500-1000 р	2	2	2	1	1	1	
Средний чек 1000-2000 р	1			1			

Данная зона недостаточно плотно охвачена конкурентами. Максимальное количество конкурентов в среднем ценовом сегменте и в категориях....

7. Зона доставки 90-100 мин Сходня

Данная зона недостаточно плотно охвачена конкурентами. Максимальное количество конкурентов в среднем ценовом сегменте и в категориях

8. Зона доставки 60-70 мин Северные Химки

Данная зона недостаточно плотно охвачена конкурентами. Максимальное количество конкурентов в среднем ценовом сегменте и в категориях Для детей, Суши, Лапша ВОК, Итальянская кухня, Завтраки, Шашлык.

1.2. Анализ объемов и структуры спроса на рынке, анализ текущих и потенциальных потребителей, выделение целевых сегментов клиентов

Так как предполагается оказание онлайн услуг по доставке еды, для определения особенностей спроса достаточно рассмотреть Выбран регион поиска Химки, Долгопрудный и Лобня.

1. Статистика по ключевой фразе «доставка еды»

....

По данным можно оценить число ежемесячных новых клиентов в каждом городе, не являющихся постоянными клиентами какого-либо конкурента (лояльные клиенты заходят на сайт компании из закладок или же набирают бренд компании напрямую).

Также обращает на себя внимание присутствие двух ключевых агрегаторов доставки готовой еды в МО — Это подтверждает правильность нашего решения оценивать конкурентную плотность рынка в предыдущем разделе по данным Яндекс.Еды.

Конечным поставщикам готовой еды есть смысл продвигать себя в первую очередь в этих двух системах.

2. Статистика по ключевой фразе «доставка пиццы»

Статистика по словам	Показов в месяц
доставка пиццы	4161
пицца химки доставка	1120
додо пицца доставка	957
доминос пицца доставка	602
пицца долгопрудный доставка	399
круглосуточная доставка пиццы	339
пицца +в лобне +с доставкой	223
папа джонс доставка пиццы	118
пицца сходня доставка	112

Пицца является наиболее популярным блюдом для доставки.

По данным можно оценить число ежемесячных новых клиентов в каждом городе, не являющихся постоянными клиентами какого-либо конкурента (лояльные клиенты заходят на сайт компании из закладок или же набирают бренд компании напрямую).

Наиболее известными брендами пиццы являются

Актуальным сервисом для потребителей (и реальным преимуществом для игрока рынка) является возможность круглосуточной доставки пиццы.

3. Статистика по ключевой фразе «доставка суши»

....

Суши являются вторым по популярности блюдом для доставки.

По данным можно оценить число ежемесячных новых клиентов в каждом городе, не являющихся постоянными клиентами какого-либо конкурента (лояльные клиенты заходят на сайт компании из закладок или же набирают бренд компании напрямую).

Наиболее известным брендом суши является

Актуальным сервисом для потребителей (и реальным преимуществом для игрока рынка) является возможность круглосуточной доставки суши.

4. Статистика по ключевым фразам «доставка питания» и «доставка обедов»

.....

Здоровое питание и комплексные обеды интересуют на порядок меньше людей, чем пицца и суши. Тем не менее, этот сегмент имеет место быть в рассматриваемом регионе.

Наиболее известным брендом суши является

Актуальным сервисом для потребителей (и реальным преимуществом для игрока рынка) является возможность круглосуточной доставки суши.

5. Статистика по....

2. Стратегия маркетинга: разработка рекомендаций по выбору оптимальной концепции позиционирования и комплекса маркетинга

2.1. Определение перспективных сегментов

1. Перспективными географическими сегментами можно назвать те, в которых при наличии достаточного спроса конкуренция средняя или минимальная.

Таковыми являются.....

2. Перспективными сегментами по спросу на направления кухни являются ...

3. Перспективными сегментами по скорости доставки являются ...

4. Перспективным ценовым сегментом является средний, где средний чек от ...

Если оценить минимальную месячную емкость рынка по новым клиентам (мы учли ключевые запросы только со словом «доставка») по сегментам с учетом среднего чека 750 р, получим по сегменту... -

По... в целом =р

по = р

по =.... р = р

по =р = р

Если оценить минимальную месячную емкость рынка по новым клиентам (мы учли ключевые запросы только со словом «доставка») по сегментам с учетом среднего чека ... р, получим по сегменту ...-

По= р

по ... =р

по... =.... р

по.... = р

Как видим после оценки емкости рынка, стоит сконцентрироваться на гео
Минимальная месячная емкость рынка по этим регионам получится равной р в
месяц или .. млн в год.

2.2. Позиционирование компании на рынке на выбранных сегментах

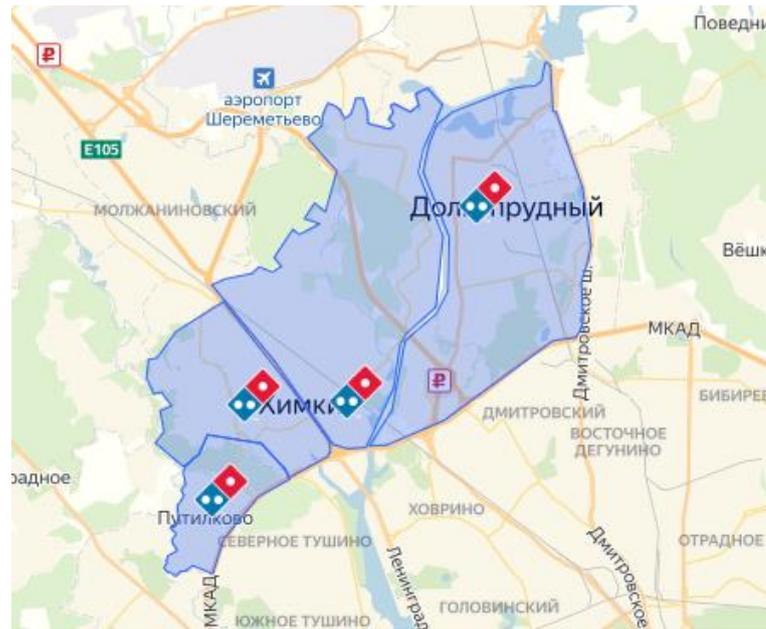
Рекомендуется позиционировать себя как местную компанию в среднем ценовом сегменте, доставляющую вкусные и качественные суши и пиццу в гг Химки и окрестностях по оптимальной цене.

Далее рассмотрим комплекс маркетинга ТОП 5 целевых конкурентов в г.Химки в нишах Пицца и Суши.

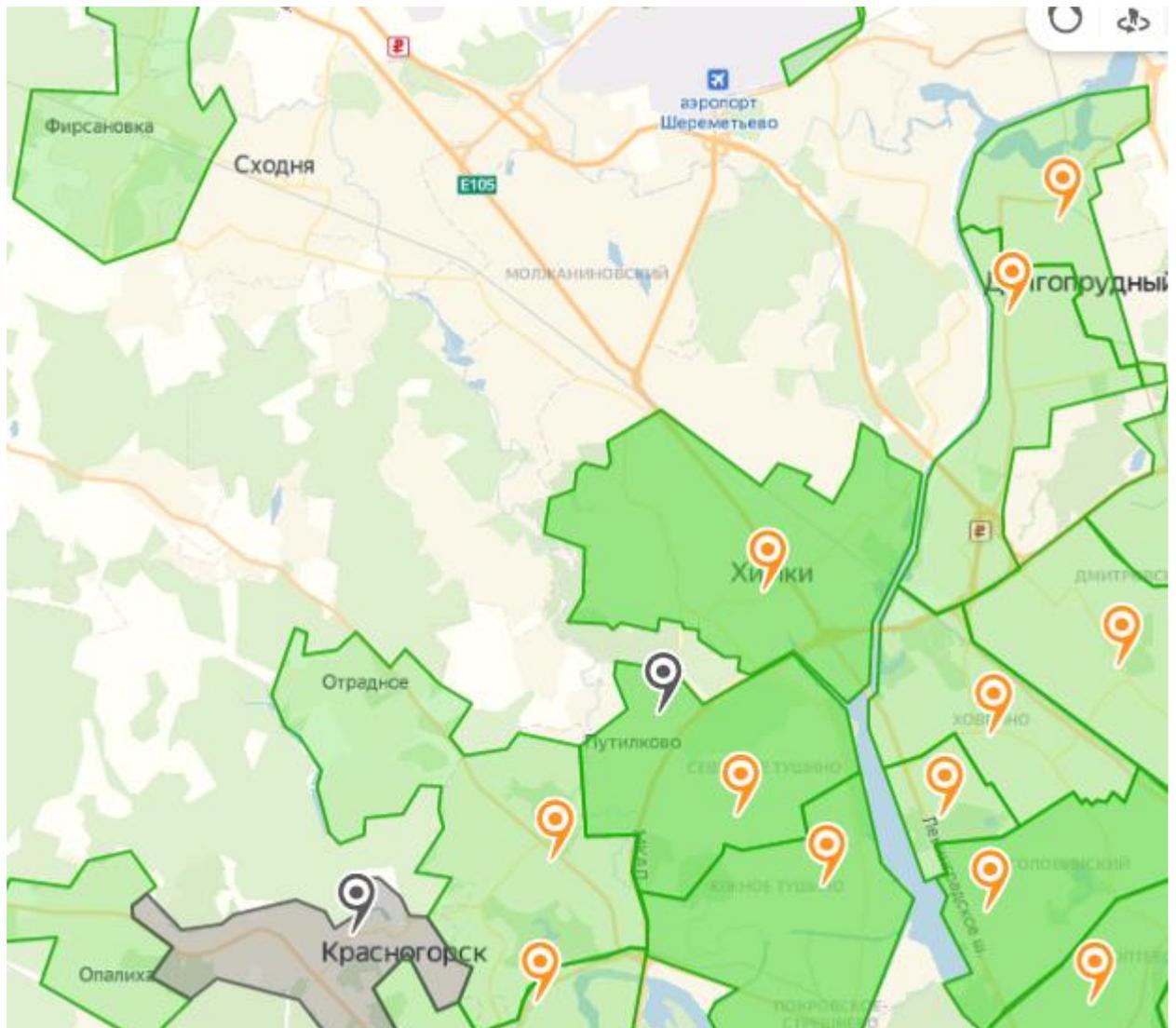
По известности бренда получаем по данными:

Рассмотрим по категории Пицца:

1.....

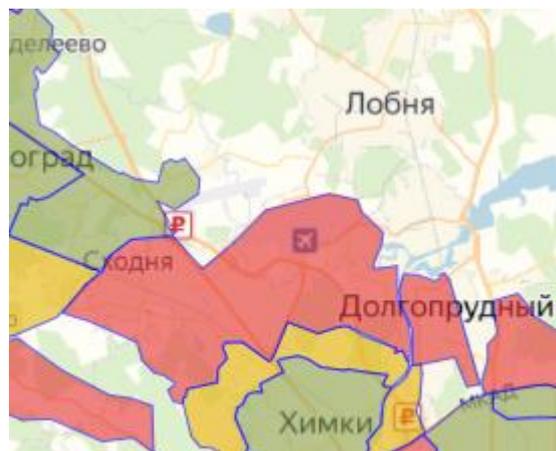


2. ...

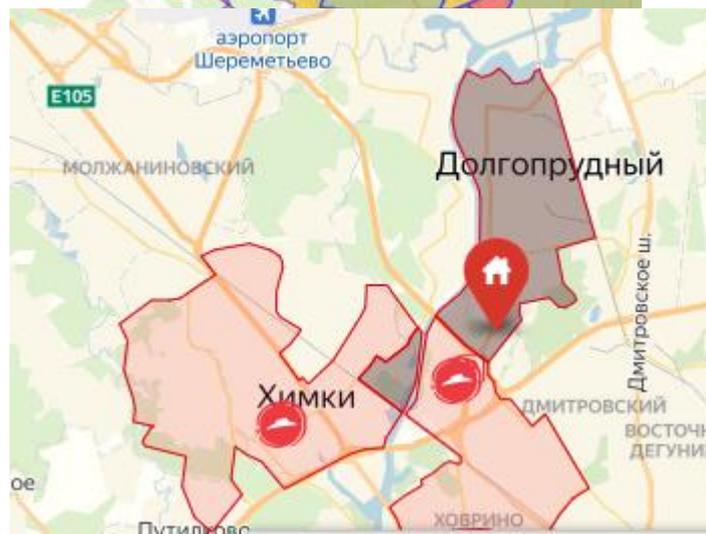




3.



4.



5....

Рассмотрим по категории Суши:

1....

2. ...

3. ...

4. ...

2.3. Выработка оптимальной ассортиментной политики

Рассмотрим параметры ассортимента конкурентов по категории Пицца:

....

Как видно из таблицы, средняя ширина ассортимента у основных игроков рынка равна ... позициям (разным вкусам пицц), чаще всего есть возможность печь пиццы трех диаметров. Минимальная стоимость (чаще всего вкус «...») составляет в среднем ... рублей, максимальная стоимость (чаще всего вкус «...») составляет ...рублей. ... пиццы не распространены в ассортименте конкурентов.

Рекомендуется предусмотреть аренду оборудования для пиццерии с возможностью печь минимум

Из ассортимента должны присутствовать наиболее известные и популярные вкусы:

....

Рассмотрим параметры ассортимента конкурентов по категории Суши:

...

Как видно из таблицы, средняя ширина ассортимента у основных игроков рынка по роллам равна ...позициям, по горячим роллам ... позициям, по суши — ... позициям и по наборам — ...позициям. Минимальная стоимость (чаще всего вкус «..») составляет в среднем ...рублей, максимальная стоимость (чаще всего вкус «...») составляет ... рублей.

Из ассортимента должны присутствовать наиболее известные и популярные вкусы:

....

2.4. Выработка оптимальной ценовой политики

Основным каналом продаж для компаний является интернет-магазин или страница на Яндекс.Еде. Соответственно, в качестве инструментов ценообразования используется метод...

Также активно используются такие ценовые инструменты как ... (у всех есть соответствующий раздел на сайте) и в....

Приведем примеры акций конкурентов ниже.



Третья пицца в подарок (большая)

Пиццы в заказе должны быть одного размера. Подарочная пицца должна быть не дороже приобретенной. Акции не суммируются с промокодами.

[ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ](#)



Третья пицца в подарок (средняя)

Пиццы в заказе должны быть одного размера. Подарочная пицца должна быть не дороже приобретенной. Акции не суммируются с промокодами.

[ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ](#)



Третья пицца в подарок (стандартная)

Пиццы в заказе должны быть одного размера. Подарочная пицца должна быть не дороже приобретенной. Пиццы из списка только в подарок: Карамельный Ананас, Маргарита, Пепперони.

[ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ](#)



Комбо за 649 рублей

Любая большая пицца на тонком тесте + ср. картофель фри/по-деревенски + напиток 1л (Pepsi/Mirinda/7up) = 649 рублей. Акция действует при заказе навынос и доставку.

[ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ](#)



Средняя пицца за 399 рублей

Акция действует при заказе от 2-х и более средних пицц. В акции участвуют средние пиццы на тонком тесте: Чикен ВВQ, Гавайская, Домашняя, Пепперони, Маргарита Гурме, Маргарита.

[ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ](#)



Пиццы и закуски за 180 рублей

В акции участвуют стандартные пиццы Маргарита, Маргарита Гурме, Пепперони, Карамельный Ананас, Веджи fit and fresh и средние порции чикенсов, картофель фри/по-деревенски.

[ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ](#)



2-я пицца в подарок!

При покупке любой большой пиццы (кроме маргариты и маргариты гурме), средняя пицца в подарок: 3 мяса, 4 сыра, маргарита, пепперони. Акция действует НЕ во всех ресторанах и только на

[ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ](#)

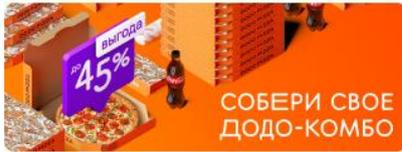


5 Больших пицц за 2699 рублей

5 Больших пицц за 2699 рублей (33 см). Акции не суммируются с промокодами.

[ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ](#)

 <p>10 ЗА 4999₽ Классик</p> <p>10 пицц - Сет «Классика»</p> <p>10 больших пицц на тонком тесте за 4999 рублей: 2 пиццы «Маргарита Гурме» + 2 пиццы «Пепперони» + 2 пиццы «Чикен BBQ» + 2 пиццы «3 Мяса» + 2 пиццы «Дьябло». Акции не суммируются.</p> <p>ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ</p>	 <p>10 ПИЦЦ – СЕТ «АЛЬТЕРНАТИВНАЯ КЛАССИКА» ЗА 4999₽</p> <p>10 пицц - Сет «Альтернативная классика»</p> <p>10 больших пицц на тонком тесте за 4999 рублей: 2 пиццы «4 Сыра» + 2 пиццы «Пепперони» + 2 пиццы «Гавайская» + 2 пиццы «Баварская» + 2 пиццы «3 Мяса». Акции не суммируются. Срок действия акции</p> <p>ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ</p>	 <p>10 ЗА 4999₽ Сет «Ультра»</p> <p>10 пицц - Сет «Ультра»</p> <p>10 больших пицц на ультратонком тесте за 4999 рублей: 2 пиццы «Карбонара» + 2 пиццы «Пепперони» + 2 пиццы «Маргарита Гурме» + 2 пиццы «Премьер» + 2 пиццы «BBQ mix». Акции не</p> <p>ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ</p>	 <p>ПИЦЦА + ЗАКУСКА НА ВЫБОР 899₽</p> <p>2 пиццы + закуска на выбор за 899 рублей</p> <p>2 средние пиццы на тонком тесте из списка + закуска (средние Чикенсы, Картофель, Пицца-роллы) за 899 руб. Акции не суммируются. Срок действия акции ограничен. *В г. Химки данная акция действует</p> <p>ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ</p>
--	--	---	---



Собери свое комбо с выгодой до 45%

Огромный набор выгодных комбинаций на любой вкус и для любой компании.



Два разных вкуса в одной пицце

Больше не нужно спорить и тратить время — выбирайте разные пиццы для каждой половинки, и все останутся довольны.



Акция на самовывоз

Большая пицца 35 см за 449 рублей по промокоду 150! В акцию входят пиццы «Пепперони Фреш с томатами», «Пепперони Фреш с перцем», «Кисло-сладкий цыплёнок», «Сырная», «Ветчина и сыр». Акция действует при самовывозе и в ресторане, не действует на доставку. Подарочный продукт необходимо добавить в корзину.



Добавляйте мясо, овощи или сыр

Пробуйте по-новому! Теперь улучшить или изменить пиццу стало проще.



Три Coca-Cola по суперцене

Три бутылочки Coca-Cola 0,5 л по суперцене: две Классических и одна Зеро. Акция действует при заказе на доставку и при самовывозе. Акция не действует с комбо и на добавленные ингредиенты.



Две Coca-Cola по суперцене

Две бутылочки Coca-Cola 0,5 л по суперцене: Классическая и Зеро. Акция действует при заказе на доставку и при самовывозе. Акция не действует с комбо и на добавленные ингредиенты.



День рождения!

Дарим к заказу Пиццу-пирог 25 см в День вашего рождения, три дня до него и десять — после. Акцией можно пользоваться все 14 дней подряд – по разу в день! Для активации укажите дату рождения в вашем личном кабинете и сделайте заказ на минимальную сумму, применив промокод D120. С праздником! Акция не действует с комбо и на добавленные ингредиенты.

СКИДКА 15%
В ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ
В РЕСТОРАНАХ «ПРОНТО»

-20%

ПОДАРКИ НА ВЫБОР!
ПРИ ЗАКАЗЕ БЛЮД НА СУММУ ОТ 1 600 Р.

<p>30 см</p>	<p>АКЦИЯ 2+1</p> <p>ЗАКАЖИ ДВЕ ПИЦЦЫ И ПОЛУЧИ ЕЩЕ ОДНУ ПИЦЦУ В ПОДАРОК!</p> <p>ПРОМО-КОД: ТРИ ПИЦЦЫ</p> <p>ЗАКАЗАТЬ</p>	<p>10:00-12:00 14:00-18:00 КАЖДЫЙ ДЕНЬ</p>	<p>АКЦИЯ от 499 руб.</p> <p>ПОЛУЧИ БЛЮДО НА ВЫБОР В ПОДАРОК!</p> <p>ПРОМО-КОД: СЧАСТЬЕ</p> <p>ЗАКАЗАТЬ</p>
<p>30 см</p>	<p>АКЦИЯ 4+2</p> <p>ЗАКАЖИ ЧЕТЫРЕ ПИЦЦЫ И ПОЛУЧИ ЕЩЕ ДВЕ ПИЦЦЫ В ПОДАРОК!</p> <p>ПРОМО-КОД: ШЕСТЬ ПИЦЦ</p> <p>ЗАКАЗАТЬ</p>	<p>30 см</p>	<p>АКЦИЯ 6+3</p> <p>ЗАКАЖИ ШЕСТЬ ПИЦЦ И ПОЛУЧИ ЕЩЕ ТРИ ПИЦЦЫ В ПОДАРОК!</p> <p>ПРОМО-КОД: ДЕВЯТЬ ПИЦЦ</p> <p>ЗАКАЗАТЬ</p>
<p>36 см</p>	<p>АКЦИЯ 4+2</p> <p>ЗАКАЖИ ЧЕТЫРЕ ПИЦЦЫ И ПОЛУЧИ ЕЩЕ ДВЕ ПИЦЦЫ В ПОДАРОК!</p> <p>ПРОМО-КОД: ШЕСТЬ ПИЦЦ 36 СМ</p> <p>ЗАКАЗАТЬ</p>	<p>36 см</p>	<p>АКЦИЯ 6+3</p> <p>ЗАКАЖИ ШЕСТЬ ПИЦЦ И ПОЛУЧИ ЕЩЕ ТРИ ПИЦЦЫ В ПОДАРОК!</p> <p>ПРОМО-КОД: ДЕВЯТЬ ПИЦЦ 36 СМ</p> <p>ЗАКАЗАТЬ</p>

При заказе от **1750 ₺** по промокоду **PYREX07** **ПОДАРОК** стеклянная форма PYREX или **600** бонусов кешбэк по промокоду **VAM07**




в подарок
БЛЮДО
ПО ПРОМОКОДУ

ЗАКАЗАТЬ




НОВОГО



КЕШБЭК: 100%

ищи
МЕТКУ

получай 100% КЕШБЭК на блюдо

ОТКРЫТЬ

НОВОГО



детские
МАСТЕР КЛАССЫ

КАЖДОЕ ВОСКРЕСЕНЬЕ

ОТКРЫТЬ



Получи месяц сериалов и фильмов в подарок!



Ролл Фудживара
акция, лосось терияки, сливочный сыр, омлет тамаго, краб-крем, кунжут 196 г

165 р.
249 р.

В КОРЗИНУ +



Ролл с лососем
акция, лосось 102 г

189 р.
225 р.

В КОРЗИНУ +



Ролл Филадельфия
акция, лосось, огурец, сливочный сыр 217 г

249 р.
279 р.

В КОРЗИНУ +

Как видим по картинкам, наиболее популярны акции, нацеленные на стимулирование заказа большего числа блюд.

2.5. Определение наиболее эффективных методов продвижения услуг на рынке

Для продвижения онлайн-доставки еды актуальны интернет-инструменты продвижения, регистрация в агрегаторах доставки еды Я..., а также адресная

Более детально определим источники трафика на сайты рассматриваемых конкурентов с помощью сервиса....

1. ...

...

2.

...

У компании есть свое приложение для смартфонов.

Как видим, основным каналом привлечения трафика является Из соцсетей активная аудитория

2.

....

...

Как видим, основным каналом привлечения трафика является Из соцсетей активная аудитория

3.

Как видим, основным каналом привлечения трафика является

4. ...

Как видим, основным каналом привлечения трафика является

5. ...

Как видим, основным каналом привлечения трафика является ...

Рассмотрим по категории Суши:

1. ...

Как видим, основным каналом привлечения трафика является Актуальна также сеть ...

2.

Как видим, основным каналом привлечения трафика является Актуальна также сеть

3. Разработка оптимального плана продвижения

3.0 Определение актуальных каналов продвижения

3.1. Онлайн-продвижение (SEO, UX, SMM, SERM)

Актуальными онлайн-каналами продвижения будут:

1. Разработка и SEO-оптимизация сайта — интернет-магазина, подобного сайтам конкурентов по структуре.
2. Контекстная реклама по актуальным запросам (см. разделы 1.2. и 2.2. отчета)
3. Регистрация на сервисах Яндекс.Еда и Деливери Клуб, наполнение профиля
4. Создание и продвижение группы Вконтакте на аудиторию г.Химки
5. Регистрация на сайтах-отзовиках (otzovik.ru, irecommend.ru) и написание ОТЗЫВОВ

3.2. Оффлайн-продвижение (партнерство и спонсорство, кросс-маркетинг, выставки и PR-события, отраслевая пресса и т. п.)

Актуальными оффлайн-каналами продвижения будут:

1. Адресная рассылка флаеров со скидками по почтовым ящикам, реклама в лифтах
2. Партнерство с порталами онлайн-развлечений (например, онлайн-кинотеатры итп), партнерство с доставкой любого другого продукта на дом (курьерские службы, например).

4. Организационный план

4.1. Этапы реализации проекта;

1. Согласование направлений на доставку и формата блюд на доставку, необходимости лицензирования услуги и сертификации персонала доставки (если заказ будет через свой сайт, а не через агрегаторы Яндекс.Еда и Деливери Клуб)
2. Составление ТЗ на разработку сайта (если заказ будет через свой сайт, а не через агрегаторы), примерно 100000 р инвестиций
3. Разработка сайта(если заказ будет через свой сайт, а не через агрегаторы)
4. Получение необходимых сертификатов на оказание услуг доставки, если необходимо(если заказ будет через свой сайт, а не через агрегаторы)
5. Подготовка помещения под цех и выдачу заказов на доставку
6. Аренда оборудования для изготовления пиццы и суши
7. Найм дополнительно 1 сотрудника горячей линии, 1 повара, а также 3 специалистов доставки с личным авто (в случае реализации своей доставки).
8. Старт активного продвижения с помощью агентства
9. Закупка ингредиентов и подготовка полуфабрикатов перед стартом продаж из расчета 10 заказов в день на начальном этапе
10. Тестирование спроса, при необходимости найм дополнительных сотрудников

4.2. Организационная структура и штатное расписание.

1. В случае организации доставки своими силами

Производственный персонал

1) ..., ... тыс в мес

Офисный персонал

1) ..., ... тыс в мес

Сервисный персонал

1), 2), 3) ..., ... тыс в мес

Итого затраты на оплату труда в мес ... р в мес

2. В случае доставки через агрегаторы

Производственный персонал

1) ..., ... тыс в мес

Офисный персонал

1) ..., в мес

Итого затраты на оплату труда в мес...р в мес