

I

1) Привязанность определенных людей к вещам, которые помогают сохранить природу. Поскольку мы активно решаем проблему пищевых отходов, то такие люди станут именно нашими клиентами.

2) Себестоимость для B2B клиентов. Еда в ресторанах, которую продали до вечера, рестораны заранее в бухгалтерии в "расходы". То есть, если эта пища будет продаваться после вечера, то себестоимость будет минимальной.

3) Технология блокчейн. Внедряем свои токены в приложение вместе с интерактивом, с помощью которого люди смогут бесплатно получать эти токены.

4) "Рука помощи" для ресторанов. Помогает уменьшить потери денег

II

Наш продукт отнимает клиентов у Шаурмичных, стрит-фудтраков, uber eats и подобных сервисов.