Brotburg

Пекарня-кафе немецкой и альпийской кухни.

Потребительский сегмент.

Многопрофильное предприятие. То есть продажа хлеба и проведение мастер-классов. Возраст от пяти лет. Хлеб нужен всем.

Главное ценностное предложение

Пожалуй, главное ценностное предложение – это свежий немецкий и альпийский хлеб.

Особенность

Исключительно германская и альпийская кухня (хлеб и сладости), мастер-классы, быстрый перекус за чашкой горячего напитка, покупка свежего хлеба, тематические по праздникам.

Ключевые партнёры

Поставщики сырья и инструментов (кофе, всё для хлеба, десертов, рабочие инструменты, хозяйственные товары).
Так же можно подключить продавцов мебели и техники, но это на раннем этапе.

Ключевые виды деятельности

производство, разрешение проблем клиента (мастер-классы). Под производством имеется ввиду создание хлеба, сладостей и еды.

Ключевые ресурсы

материальные (испечение хлеба и т.д.)

Персонал (учитель-педагог на мастер-классы, кулинары, кассиры). Интеллектуальные (рецепты изделий, умение работать с детьми/взрослыми)

Финансы (зарплаты, налоги, ресурсы, поддержка техники и зала в хорошем состоянии).

Ценностные предложения

Немецкая и альпийская кухня, мастер-классы, свежий хлеб, тематические дни.

Отношения с клиентом: персональная поддержка.

Канал сбыта

Прямой, непосредственно в пекарне, возможен вывоз в другие магазины (непрямой).
Этапы продвижения товаров: реклама – Сравнение с другими предприятиями подобного типа – предоставление услуг путём продаж и сделок – напрямую в самом заведении либо через посредников при закупке товаров другими магазинами – формирование постоянного покупателя путём задобрения и рекламы.

Структура издержек

Ориентация на издержки.

Что значит? Формирование и поддержание минимальной структуры издержек.

Использование дешёвых ценностных предложений.

Потоки поступления дохода

продажа активов (хлеб, печенья и т.д.), плата за использование (мастер-класс, разовая). Цены фиксированные.