

- **Domeniu de activitate:** Activități și Servicii
- **Cod caen:** 5630 (Baruri și alte activități de servire a băuturilor)
- **Numele afacerii:** Matcha (まっちゃ)
- **Numele noastre:**
 - Ciuraru Alexandru Nicolas
 - Găspărel Patricia
 - Alexandroaie Gessica



Matcha (まっちゃ)

<p><u>Parteneri Cheie:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - SAKURA SRL (Braşov) - SAKURA SRL -> Primim produse de la ei, aceştia achiziţionându-le prin intermediul altor firme din alte ţări (ex: Japonia - "Gong Cha", Tokyo) - Resurse importante primite prin intermediul partenerului: <ul style="list-style-type: none"> • Boabele (perle) clasice tapioca • Boabe cu arome (ex: mango, piersică etc.) - Motivaţiile noastre pentru parteneriat: <ul style="list-style-type: none"> - Optimizarea pe plan economic; - Achiziţia anumitor produse necesare sau premium; 	<p><u>Activităţi Cheie:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - O activitate cheie ce ne-ar ajuta afacerea este Marketing-ul. Prin Marketing, mai mulţi oameni vor afla de afacerea noastră, astfel am putea să obţinem mai mulţi clienţi. - Extinderea Reţelei de Parteneri ne-ar ajuta când vine vorba de obţinerea mai multor resurse, posibil mai rapid şi posibil la un preţ mai redus. 	<p><u>Propuneri de Valoare:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Noi vrem să le deschidem o nouă uşă clienţilor noştri în legătură cu variantele de ceai (şi cafea) existente. - Ne propunem să rezolvăm lipsa de "bubble tea" de la noi din ţară, o băutură des căutată de adolescenţi. - Oferirea serviciilor de calitate este prioritatea noastră, asigurând fiecărui client exact ceea ce îşi doreşte. - Noi ne propunem să aducem clienţilor noştri o experienţă rar găsită pe piaţa din România, cu ajutorul firmei noastre; noi îi invităm să descopere gustul unic al băuturilor "bubble tea", un ceai deosebit + lapte, cu tot felul de arome; ce are în plus acest ceai? - sunt perlele tapioca produse doar în ţările asiatice, siropurile şi topping-urile în variante îmbelşugate. - Vrem să asigurăm produse noi (populare la momentul respectiv), să asigurăm fidelitate şi profesionalism, preţuri accesibile, status înalt firmei noastre, un program respectat şi convenabil. 	<p><u>Relaţii cu Clientii:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Orice client se aşteaptă la o interacţiune prietenoasă şi considerată cu angajatul, aşa că noi vrem să fim pe placul clientului, respectându-se, bineînţeles stima de sine. 	<p><u>Segmente pentru Clienti:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Noi ne creăm valoare pentru clienţii ce ne respectă, de asemenea aceştia sunt cei mai importanţi. - Afacerea noastră este "Niche Market" (piaţă de nişă).
<p><u>Structura Costurilor:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Cele mai importante costuri sunt date pe produsele de capital circulant (paie, pahare, şerveţele, perle, ceai, lapte etc.) - Produsele cheie ce au un cost mai mare sunt: perlele tapioca, topping-urile şi aparatul pentru a prepara bubble tea (în caz că se strică) - Afacerea noastră este "Value Driven" - condusă de valoare. - Caracteristici simple: costuri variabile. 		<p><u>Fluxuri de Venituri:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Considerăm că, clienţii noştri sunt dispuşi să plătească pentru calitatea produselor şi pentru exclusivitatea pe care le-o oferim. - Modul de plată se poate face cash sau cu cardul; plata cu cardul fiind mai folosită în ziua de azi. - Vânzarea este relativ activă, şi cu ajutorul vânzărilor, reuşim să plătim toate necesităţile (chiria locaţiei, produse etc.). - Preţurile sunt fixe şi diferite pentru fiecare produs în funcţie de calitatea acestora. 		