

~ Joyfee ~ (cafemea)

① Segmentul de clienți

- elevi / studenți (14 - 25 ani)
- adulți (26+)
- companii (abonament)
- copii (5 - 10 ani)

② Propuneri de valoare

- Băuturi calde și reci, potrivite atât pentru copii, cât și pentru adulți
- Gustări calde/rece (croissant, gogosi, prăjituri, sandwich-uri)

- Activitatea suplimentară/opțională de a decora propria cameră, potrivită pt copii / adolescenți
- evenimente de divertisment săptămânale

③ Canale de distribuție

a) Conștientizare

- rețele de socializare
- ~~reclame televizate~~

(karaoke, muzică live, vizionare de filme, quiz-uri)

- aderință de voluntariat

- afișe locale cu evenimentele organizate

b) Evaluare

- produse gratuite pt. companii în cadrul conferințelor

c) Achiziția

- fizic

- online (prin site / aplicație personalizată)

↳ prepararea în avans a produselor

d) Livrarea

→ fizică prin ambele moduri de a comanda.

e) Post-vânzarea

→ angajați care sunt mereu la dispoziție și care răspund și la apeluri telefonice / mesaje / review-uri

4) Relația cu clienții

→ asistență personală (3 angajați ± voluntari)

5) Fluxuri de venituri

→ Vânzări directe

→ Abonamente

6) Resurse cheie

→ tangibil: echipamente, decorațiunile pt. cămă, resurse pentru cafele/băuturi, produse de patiserie

→ uman: angajați, voluntari

7) Activități cheie

→ producție / organizare de evenimente

8) Parteneri cheie

→ Furnizori

→ joint ventures (parteneriat cu anumite companii)

9) Structura costurilor

→ locația (cumpărată)

→ mobila

→ echipamente

→ resurse (alimentare / pt. activități)

→ salariile angajaților

→ marketing