

BUSSINES MODEL CANVAS

-GRACIO SRL-



Date generale:

- *Domeniul de activitate:* Activitatea societății se încadrează în sfera alimentației publice, focusându-se pe segmentul consumatorilor atât cu diabet sau intoleranță la gluten, cât și pentru cei care doresc să descopere o altă latură a cofetăriei, mai sănătoasă, dar la fel de gustoasă.
- *CAEN 1071-* Fabricarea pâinii: fabricarea prăjiturilor și a produselor proaspete de patiserie
- *CAEN 4724* – Comerț cu amănuntul al pâinii, produselor de patiserie și produselor zaharoase
- *CAEN 5610* – Restaurante
- *Tipul de societate:* SRL
- *Locatie:* Strada 14 Decembrie 1989, Iași
- *Program:* Luni-Vineri: 7:00-21:00, Sâmbătă-Duminică : 8:00-20:00
- *Motto :* « Prăjiturile noastre, visele voastre dulci »

<u>Parteneri</u>	<u>Activități</u>	<u>Valori</u>	<u>Relația cu clienții</u>	<u>Segmente de clienți</u>
<p>1. Furnizori <u>ROMLACTA SRL</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Produse lactate ➤ Produse alimentare <p><u>MATRIF SRL</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Făină din cereale <p><u>CAMELISAN SRL</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ciocolată ➤ Produse zaharoase ➤ Produse alimentare 	<p>PRODUCȚIE Producerea și comercializarea produselor de patiserie, aducând un plus comunității prin gama inedită și variată</p>	<p>→producerea de prăjituri și produse de patiserie fără zahăr și gluten</p> <p>→o alternativă gustoasă și sănătoasă a produselor de patiserie</p> <p>→deschiderea către persoane intolerante la gluten sau diabetice</p>	<p>→ Gracio abordează stilul de “asistență personală”</p> <p>→ Formarea relațiilor prietenoase cu clienții</p> <p>→Creșterea loialității clienților</p> <p>→Retenția clienților</p> <p>→Satisfacția clienților</p> <p>→Menținerea atitudinii pozitive a casierului</p> <p>→Adresarea de întrebări clienților despre “Gracio”, solicitând părerea lor</p> <p>→Personalizarea fiecărei conversații cu un anumit client, făcându-l să se simtă special</p>	<p>Ideea afacerii noastre se adresează tuturor, însă localul este amenajat în special pentru studenți, fiind situată în apropierea facultății.</p> <p>→MOTIVAȚIA ȘI OBIECTIVELE</p> <p>Ceea ce îi poate motiva pe clienții noștri să ne aleagă este ideea de a introduce un stil de viață mai sănătos chiar și cu ajutorul unor produse de patiserie, alimente dulci, dar totodată, conceptul de spațiu destinat celor ce prezintă afecțiuni care îi fac sensibili la gluten sau zahăr.</p>
<p>2. Joint ventures <u>5 TO GO CONCEPT SRL</u></p> <p>3. Neconcurenți Firme de curierat online <u>ex : Glovo</u></p>	<p><u>Resurse</u></p> <p>→TANGIBILE Spațiul în care se desfășoară activitatea dotat cu loc de servire, loc de preparare a produselor/ bucătărie, 2 toalete , spațiu de depozitare și 2 intrări/ieșiri . Echipament pentru laborator: cuptor, mese, frigider, mixere, ustensile,</p>		<p><u>Canale de distribuție</u></p> <p>1. Conștientizarea</p> <p>→<u>social media advertising</u> Promovarea în mediul online prin intermediul rețelelor de socializare</p> <p>→<u>influencer marketing</u></p>	<p>Obiectivele lor s-ar baza pe satisfacerea poftei de dulce, indiferent de prezentarea unei intoleranțe, însă fără povara consumării a ceva nesănătos.</p>

	<p>aragaz. Echipament tehnic: laptop, imprimantă, conexiune la internet, casă de marcat. Servicii întreținere: apă, curent electric. Amenajare spațiu servire: vitrină frigorifică, mese, canapele, decorațiuni, echipament toaletă. →<u>UMANE</u> -1 patiser și 1 cofetar + un ajutor -persoană de serviciu -un vânzător (pentru început ne putem ocupa noi) →<u>FINANCIARE</u> 40.000 de euro din fonduri europene nerambursabile prin Start Up Nation.</p>		<p>→<u>ATL marketing</u> (marketing prin intermediul unor canale publicitare clasice: presa scrisă, postere, flyere, etc)</p> <p>2. Evaluarea →Posibilitatea acordării unei recenzii online de către clienți. →Împărțirea unor mostre gratuite .</p> <p>3. Achiziția Se poate face în locația fizică sau prin intermediul unor firme de curierat.</p>	
--	---	--	---	--

Costuri

În cadrul firmei noastre, se vor implica mai multe costuri importante în dezvoltarea acesteia. Cheltuielile sunt: variabile sau fixe, ori directe sau indirecte. Cele directe sunt cele incluse în activitatea principală afacerii, iar cele indirecte sunt cele care nu privesc neapărat activitatea firmei, de exemplu, salariile. Cheltuielile variabile achiziția materiilor prime, curentul, iar cele fixe sunt acele cheltuieli care rămân neschimbate pe mai multe cicluri de activitate, spre exemplu salariile personalului, chiria sediului etc.

Venituri

Activitatea de bază a firmei noastre este vânzarea zilnică, adică sursa noastră principală de venituri. Acestea se împart în două categorii: venituri din activitatea de bază + alte venituri. Aceste două categorii trebuie urmărite separat. De asemenea veniturile unei firme se împart și în alte categorii:

- Venituri din exploatare - prin vânzarea produselor finite
- Venituri extraordinare - Venituri primite în stare netă prin organizarea unei activități sau un eveniment care implică o plată contractuală.

