Briefing

Identificação do Job:

Cliente: Emanuella Dias

Produto: Café

Data:23/08/2022

Atendimento Responsável: Gabriella Dias, Gabriela dos Anjos e Guilherme Paiva

O Anunciante

Breve História do Cliente: Se inspirou em um filme para abrir a empresa. A empresa é nova mas cheia de sonhos e expectativas.

Nome do Produto e Serviço: Est Belle Café. Seg, Quart e Sext na compra de um café tradicional você ganha um café especial e um cupcake de brinde.

Categoria: Para todas as idades, inclusive para os trabalhadores que a tardezinha fazem pausa para fazer reunião, a cafeteria é perfeita para isso, tirar uma boa hora de descanso e lazer.

Forma e Frequência do uso do Produto e Serviço? Das 9 hrs às 20:00, aberto não só para café da manhã, mas sim para horas de lazer, descanso, reuniões com mais privacidade pode reservar mesas com antecedência também. Est Belle Café oferece uma experiência completa, com um espaço aconchegante e confortável.

Embalagens: Vamos expor nossa cafeteria pelas redes socias, bernenses, utilizar o youtube para divulgar através de comercial, através de parcerias com outras empresas, criar um site para a cafeteria.

Preços Trabalhados no Mercado: O valor do café, ele varia de R$3,00 a R$12,00. O chá está na faixa etária de R$3,00 a R$7,00. Salgados, bolos e outras variedades ficam na faixa etária de R$5,00 a R$18,00, água, sucos e qualquer outro tipo de bebida ou comida entram nesses valores. No final da semana a empresa de café teria um lucro de R$3.850, por dia seria R$550.

Distribuição: A cafeteria pode ser encontrada em três lugares, duas unidades no Estado de São Paulo e uma unidade em Paris, França.

Reputação do Produto Perante o Mercado: As avaliações das décimas melhores padarias em São Paulo, vão de 230 a 6.417 avaliações, sendo dessas 91% satisfatórias.

Público-Alvo Anunciante:

Explique de forma clara o Público-Alvo: Muitas empresas não conhecem o seu público-alvo nem mesmo possuem uma persana bem definida. E como se sabe,a forma como se cria um Outdoor para adolescente não é a mesma para pessoas da terceira idade. Os maiores compradores são a Alemanha (17,71%), Estados Unidos (17,57%) e Itália (10,06%). Base nas pesquisas no site (sebrae-sc.com.br). Os consumidores de café premium, 20% pertencem à classe A, 50% à classe B e 30% à classe C. A maior parte do público está situado na região Sudeste (45%), seguida pelo Nordeste (22%) e Sul (17%). A maior parte dos consumidores está na faixa etária acima de 40 anos. O restante entre 18 e 30 anos (35%) e entre 31 e 40 anos (25%).

Conceito a Ser Trabalhado: Uma cafeteria é um estabelecimento onde se serve café. A cafeteria também oferece outras infusões e bebidas, e inclusive certos tipos de comida. Por exemplo: “ Amanhã, vou reunir-me com o dono da empresa numa cafeteria do centro”, “ Como recebemos diversos tipos de clientes, no nossa cafeteria terá tecnologia para receber todos os tipos de público.

Posicionamento: A nossa cafeteria é a melhor por conta da receita diferenciada e secreta do café e nossa cafeteria é super acolhedora e confortável. A melhor cafeteria que você pode encontrar.

Expectativa do Cliente: As expectativas da nossa cafeteria é só as melhores. E as expectativas do cliente é trazer mais clientes e oferecer a melhor experiência de lazer e conforto que um cliente poderia ter e de provar da melhor receita especial do café.

Expectativa do Prospect de ser Cliente: “ O café tradicional é um clássico nas mesas das cafeterias por sua praticidade e sua fácil adaptação ao gosto. Mas podemos ir além do café tradicional implementando outros tipos de café. Com um pouco de inspiração é uma dose de atrevimento, é possível incrementar a receita e levar um sabor diferente para a cafeteria” Diz Luan Santos especialista em Food Service.