

# Apresentação de estratégia para koffie delivery

criado por grupoDois | PROZ



# O nome: koffie

## O Café e a Lenda Etíope

Não existem registros oficiais sobre a origem do café. Sabe-se, entretanto, que se trata de uma planta nativa das regiões altas da Etiópia (Cafa).

Segundo uma das lendas, **foi um pastor etíope, denominado Kaldi, quem percebeu que havia algo diferente nas plantas da região.** Ele havia alimentado suas cabras com arbustos e folhagens que tinham um fruto amarelo-avermelhado e notou que os animais ficaram mais animados e com energia, a medida em que mastigavam os frutos. Café na linguagem local é traduzido por **koffie**.





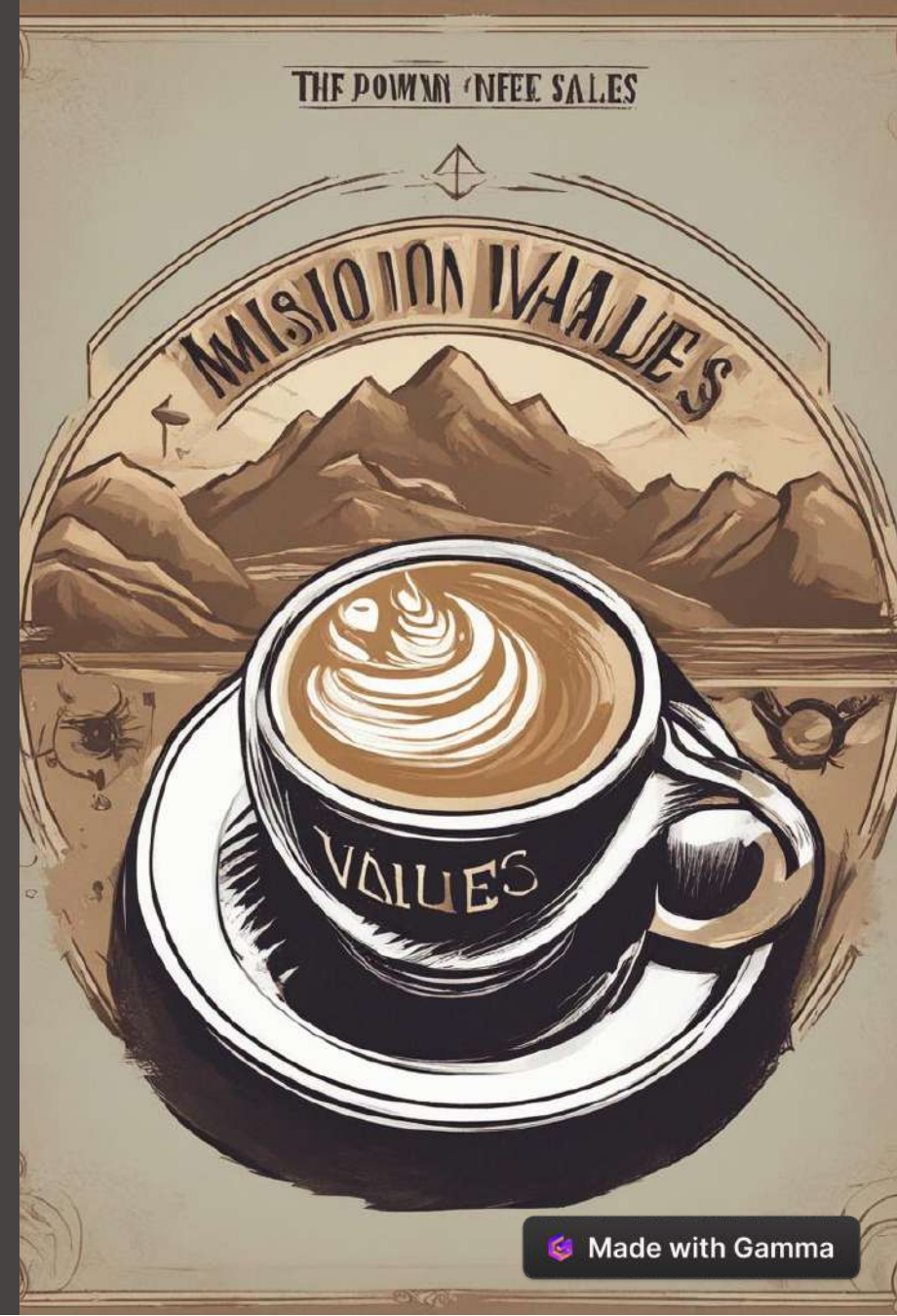
# Missão e Visão da koffie Delivery

## 1 Missão

Proporcionar a melhor experiência em entrega de café, levando sabor e qualidade diretamente para o conforto de nossos clientes.

## 2 Visão

Ser a empresa líder em delivery de café, reconhecida pela excelência nos serviços prestados e pela inovação no setor.



# Objetivos da Estratégia de Negócio

## 1 Proposta de Valor

**Entrega Rápida e Confiável:** O tempo é essencial nos negócios. "Koffie" garante entregas rápidas e confiáveis, para que você nunca precise esperar muito para sua dose de energia matinal ou para impressionar seus clientes com um café excepcional em suas reuniões.

## 3 Expansão Geográfica

Expandir a operação para novas regiões e alcançar um público através de franquias em todo o país até o final do próximo ano.

## 2 Fidelização de Clientes

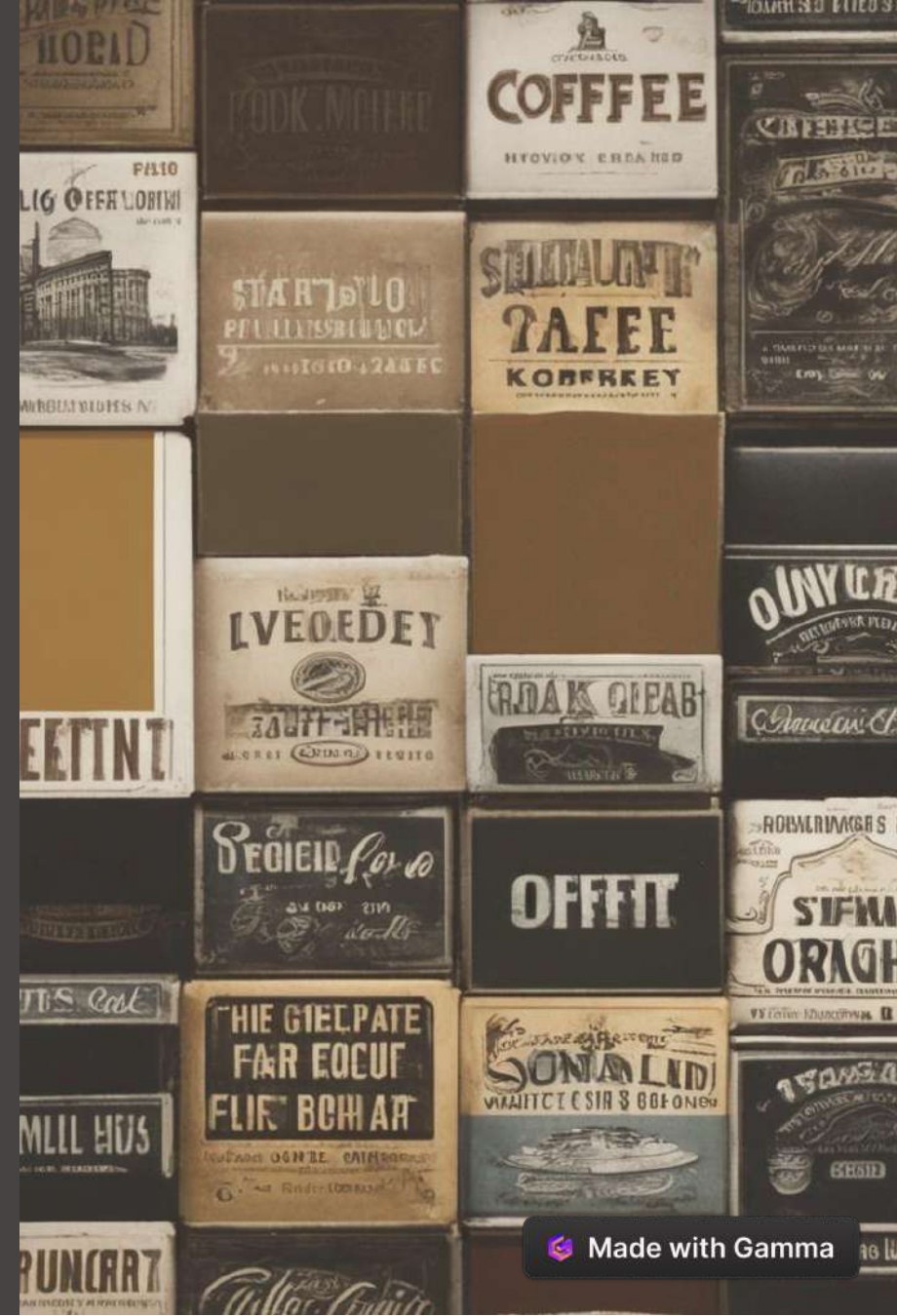
Conquistar a lealdade dos clientes, garantindo uma taxa de retenção de 70% por meio de um atendimento personalizado e de qualidade.



# Segmentação de Mercado

## Segmentos de empresas e seus funcionários

1. Escritórios Corporativos:
2. Startups e Espaços de Coworking:
3. Hotéis e Pousadas:
4. Restaurantes e Cafeterias:
5. Empresas de Eventos e Catering:
6. Instituições de Ensino:
7. Empresas de Tecnologia:
8. Lojas de Conveniência:
9. Hospitais e Clínicas:
10. Empresas de Logística e Entrega:





# Estratégias de Marketing

## 1 Campanhas Publicitárias Locais

Criar campanhas impactantes que destaquem nosso diferencial e alcancem nosso público-alvo por meio de anúncios online e offline.

## 2 Mídia Social

Aproveitar os canais de mídia social para engajar os seguidores, compartilhar conteúdo relevante e fortalecer a presença da marca.

## 3 Programa de Fidelidade

Implementar um programa de fidelidade exclusivo para recompensar os clientes frequentes e incentivar a recomendação boca a boca.

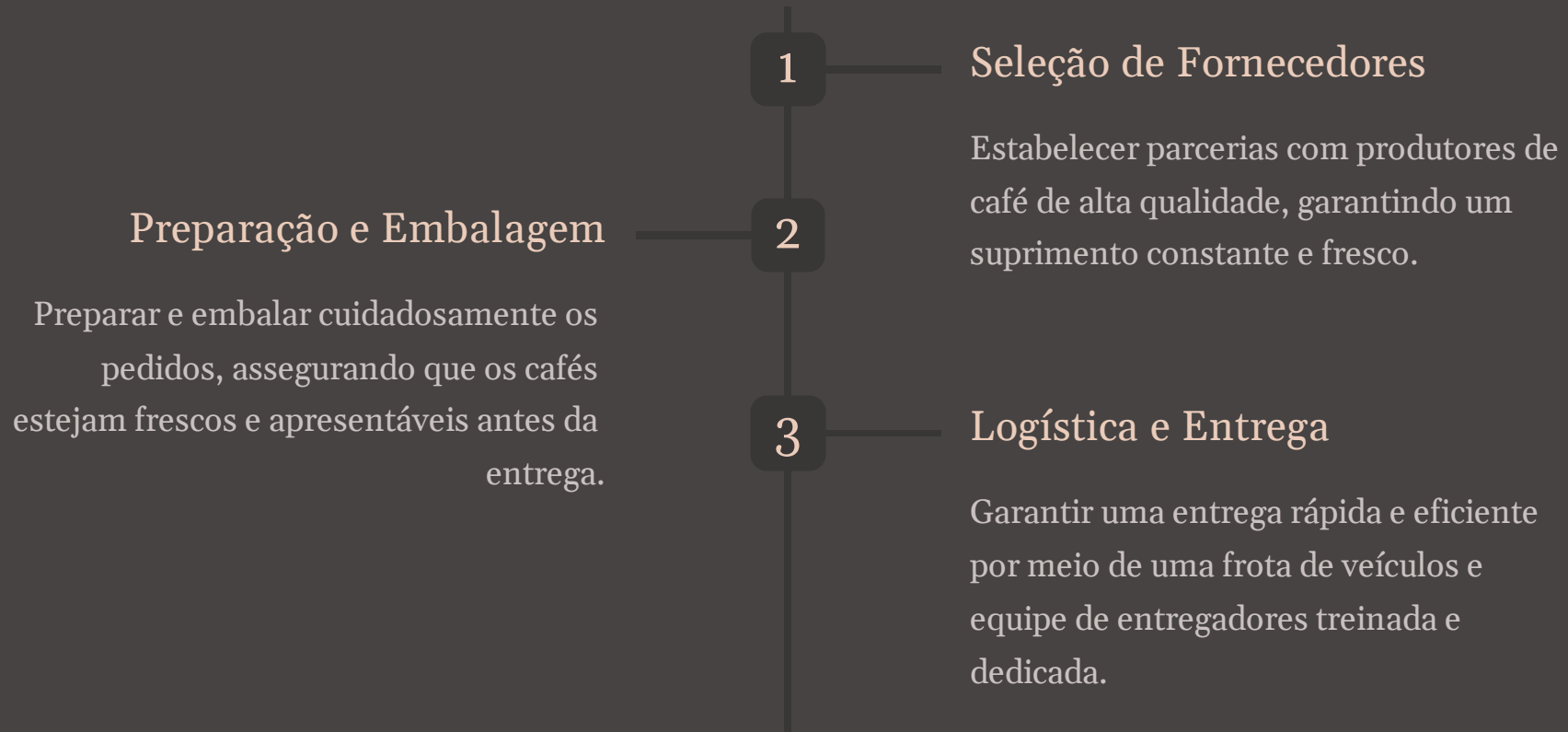


# Website

1. Visibilidade Online
2. Facilidade de Pedidos
3. Comunicação com os Clientes
4. Acesso a Dados e Análises
5. Ampliação do Alcance
6. Credibilidade e Profissionalismo
7. Compartilhamento e Marketing
8. Possibilidade de Vendas Online



# Operação do Delivery de Café





# Parcerias Estratégicas



## Produtores de Café

Estabelecer parcerias com produtores de café renomados, garantindo a alta qualidade dos nossos produtos e promovendo o comércio justo.



## Entregadores

parceria com entregadores confiáveis, que entendam a importância da agilidade na entrega dos pedidos.



## Empresas Locais

Realizar parcerias com restaurantes locais para promover os nossos produtos e oferecer um menu diversificado aos nossos clientes.

# Resultados Esperados da Estratégia

## Aumento das Vendas

Esperamos um crescimento de 30% nas vendas nos primeiros seis meses após a implementação da estratégia.

## Reconhecimento da Marca

Almejamos ser reconhecidos como referência no ramo de delivery de café, alcançando uma taxa de lembrança de marca acima de 80%.

## Fidelização de Clientes

Visamos um aumento de 50% na taxa de fidelização dos clientes, fortalecendo nossa base de consumidores recorrentes.