



YOUR COFFEE TRUCK

BY THE CREATIVE ONES



AGENDA

- Project Management
- Business Performance
- Customer relationship management
- Management Information
- Decision support
- Supply chain management
- ERP
- The team
- Contact us

PROJECT MANAGEMENT

- Obiective si scopuri
- Buget si surse de finantare

OBJECTIVE & SCOP

- Obiective de termen scurt - lung
- "A cup of quality & love"





80.000
euro

BUGET

Surse de finantare



BUSINESS PERFORMANCE MANAGEMENT

- Nivele
- KPI
- Analiza SWOT & ROI
- Balanced scorecard

NIVELUL STRATEGIC

Locatie si parteneriate

NIVELUL TACTIC

Productie, calitate, transport

NIVELUL OPERATIONAL

Organizarea zilnica



NIVELE

01 REVENUE PER CLIENT (RPC)

- Prețul mediu al unui produs este 5 lei.
- Zilnic ne propunem să vindem 700 de produse.
- Avem 500 de clienți.
- $RPC = 1260000 / 500 = 2520$ de lei aduce un client pe an.

02 CUSTOMER RETENTION RATE:

Customer Retention Rate = $((NCE - NEW) / NCS) \times 100 = ((500 - 412) / 100) \times 100 = 88$.

- NCE = Number of Customers at End of Time Period = 500
- NEW = Number of New Customers Acquired During Time Period = 412
- NCS = Number of Customers at Start of Time Period = 100

ANALIZA SWOT & ROI

09

- $ROI = (\text{Net Profit} / \text{Cost of Investment}) \times 100 = (216996 \text{ lei} / 200000 \text{ lei}) \times 100 = 108,4\%$

1. Puncte tari	3. Puncte slabe
<ul style="list-style-type: none">• Flexibilitatea clientului de a-și crea propria rețetă.	<ul style="list-style-type: none">• Suntem un brand nou.
<ul style="list-style-type: none">• Personal prietenos și profesionist.	<ul style="list-style-type: none">• Nu avem infrastructura și comunitatea online creată.
<ul style="list-style-type: none">• Amplasare strategică avantajoasă.	<ul style="list-style-type: none">• Un buget limitat.
2. Oportunități	4. Amenințări
<ul style="list-style-type: none">• Amplasarea într-un oraș de relevanță națională.	<ul style="list-style-type: none">• Concurența mare.
<ul style="list-style-type: none">• Atragerea clienților cu oferte speciale.	<ul style="list-style-type: none">• Vremea anevoiasă.
<ul style="list-style-type: none">• Parteneriatul cu patiserii.	<ul style="list-style-type: none">• Perioada pandemiei.

BALANCED SCORECARD

Obiective	Ținte	Indicatori	Inițiativă	
Diversificarea metodelor de promovarea a afacerii.	Deschiderea unei site web.	Numărul de vizitatori pe site.	Crearea paginii web.	Intern
Reducerea timpului de așteptare per comandă.	Reducerea timpului de așteptare per comandă cu 8%.	Numărul de comenzi realizate într-o oră la capacitate maximă.	Plasarea comenzii online în prealabil și ridicarea ei personal.	
Evitarea producerii unei comenzi care nu corespunde cererii clientului.	Reducerea materiei prime trecută ca pierderi.	Calculul pierderilor.	Ținerea unei evidențe clare a comenzilor.	
Evitarea uzurii și economisirea energiei.	Reducerea consumului de carburant și energie cu 5%.	Urmărirea bonurilor de carburanți și a bateriilor.	Oprirea motorului când nu este folosit și a aparaturii când nu este un număr mare clienți.	

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

- Brand image
- Marketing strategy
- Events & non-profit startegy

Brand image

Paleta de culori
Design logo & van





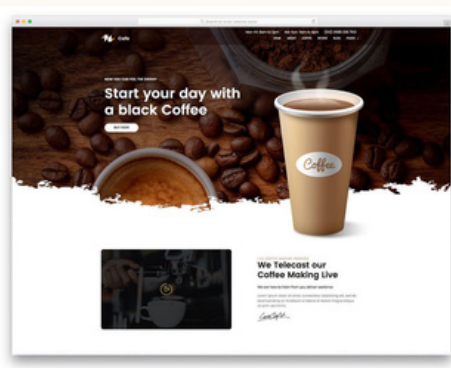
MARKETING ONLINE

- Inainte de deschiderea afacerii
- Dupa deschiderea afacerii



MARKETING OFFLINE

- Dupa deschiderea afacerii



WEBSITE

- Plasare comenzii, client fidel, meniu



MARKETING STRATEGY



EVENIMENTE BIANUALE

Scop & activitati

NON-PROFIT ACTIONS

Caritate



EVENIMENTE & NON-PROFIT





MIS & DSS

Echipa de proiect:

- Manager de proiect (MP)
- Responsabil achizitii si logistica (RA)
- Responsabil meniu (RM)
- Responsabil social media si website (RS)
- Responsabil marketing si analizare date (RMA)

Relatii si acces:

- RA + RM, RMA +RM, RMA +RS, MP + ALL, RA + RMA

Studiu:

- Locatia
- Orele de varf
- Tipurile de consumatori/clienti
- Design unic si atractiv
- Pret competitiv
- Calitate si inovatie

MANUFACTURA

Proces de fabricare, planificare,
capacitate, calitate

CICLUL DE VIATA AL PRODUSULUI

Introducere -> Crestere -> Maturitate
- > Declin

FURNIZOR

Parteneriat strategic



SUPPLY CHAIN MANAGEMENT (SCM)



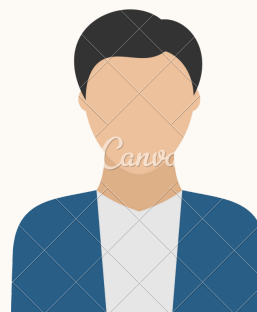
ERP

ERP RETEA CAFENELE MOBILE	1 van/luna			
Finance/Accounting	Payables(chirie+parcare)	Receivables(bonus furnizor)	Taxe impozit	
	1250 lei	300 lei	567 lei	
Human resources	Payroll	Training	Recruiting	Bonuses
	8000 lei	3000 lei	3000 lei	500 lei
Manufacturing	Productie(baterii)	Combustibil		
	1800 lei	1200 lei		
Supply chain management	Comenzi			
	40900 lei			
Project management	Payroll PM	Buget alocat pt proiect		
	5700 lei	1700 lei		
Customer relationship management	Payroll RS +RMA	Campanii(giveaway)	Promovari	
	15000 lei	1500 lei	1000 lei	
Data services	Web hosting	Security		
	1000 lei	500 lei		
Profit	Costuri	Net Profit		
105.000 lei	86.917 lei	18.083 lei		

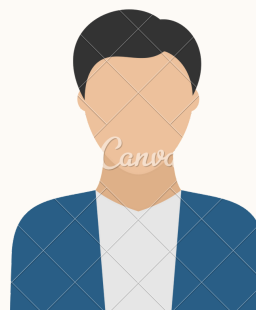
THE TEAM



MARUNT MIRELA
mirela.marunt00@e-uvt.ro



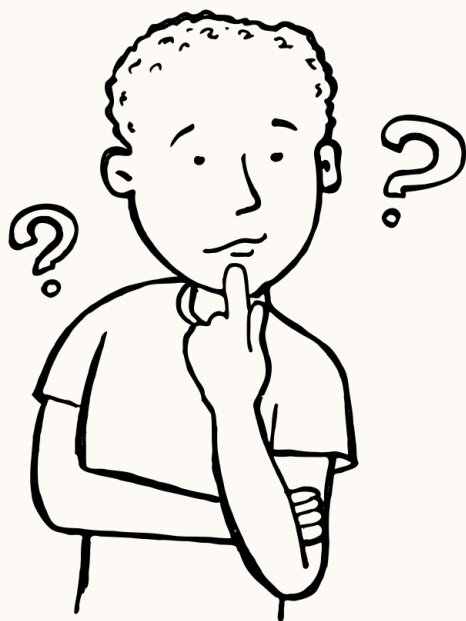
OLAH MIHAI
mihai.olah00@e-uvt.ro



FATI ANTONIO
antonio.fati00@e-uvt.ro



TRIF DIANA
diana.trif00@e-uvt.ro



INTREBARI?

MULTUMIM!