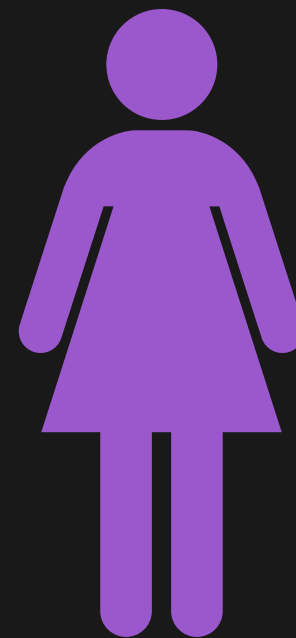
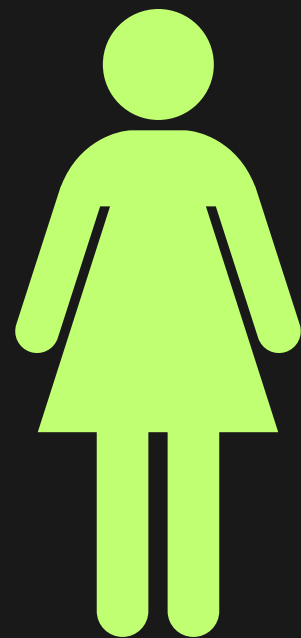
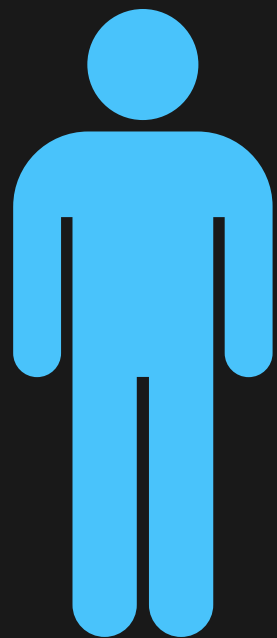
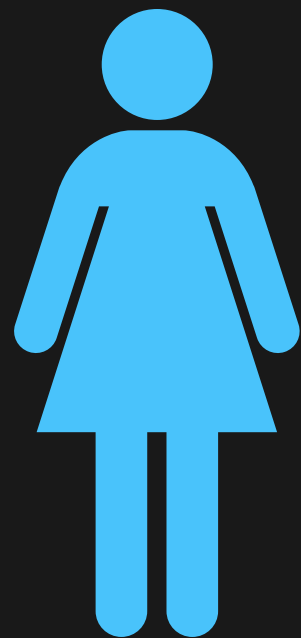




BUSINESS PLAN

MixITup Ice Cream

Customer Segments



Pelanggan tipe 1

Pelanggan yang lebih tua (usia 40-60 tahun) dengan pendapatan tinggi namun pengeluaran konservatif. Cenderung responsif terhadap promo tertentu.

Pelanggan tipe 2

Pelanggan muda (usia 20-40 tahun) dengan pendapatan menengah dan pengeluaran tinggi. Dominan di Jakarta dan sering menggunakan promo.

Pelanggan tipe 3

Pelanggan yang paling dominan dan seimbang dalam hal usia (usia 20-50 tahun), pendapatan, serta pengeluaran. Loyal dan memiliki preferensi rasa yang spesifik.

Pelanggan tipe 4

Pelanggan yang lebih muda (usia 20-40 tahun) dengan pendapatan dan pengeluaran yang rendah. Cenderung tidak tertarik pada promo.



BUSINESS PLAN





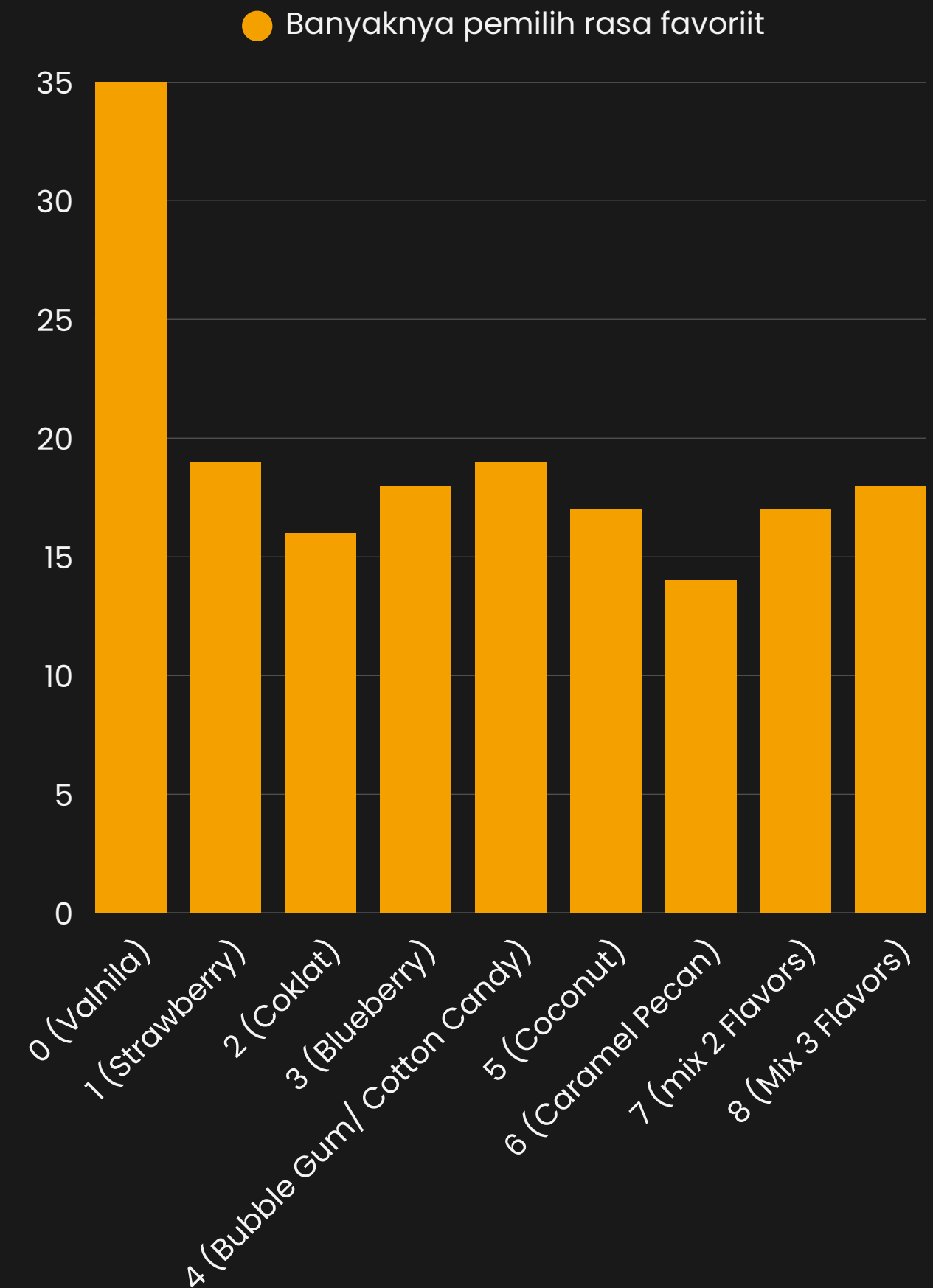
Promosi Varian Rasa Yang Kurang Diminati

Masalah:

beberapa rasa tidak begitu populer dikalangan pemilik member MixTup secara general.

Rekomendasi:

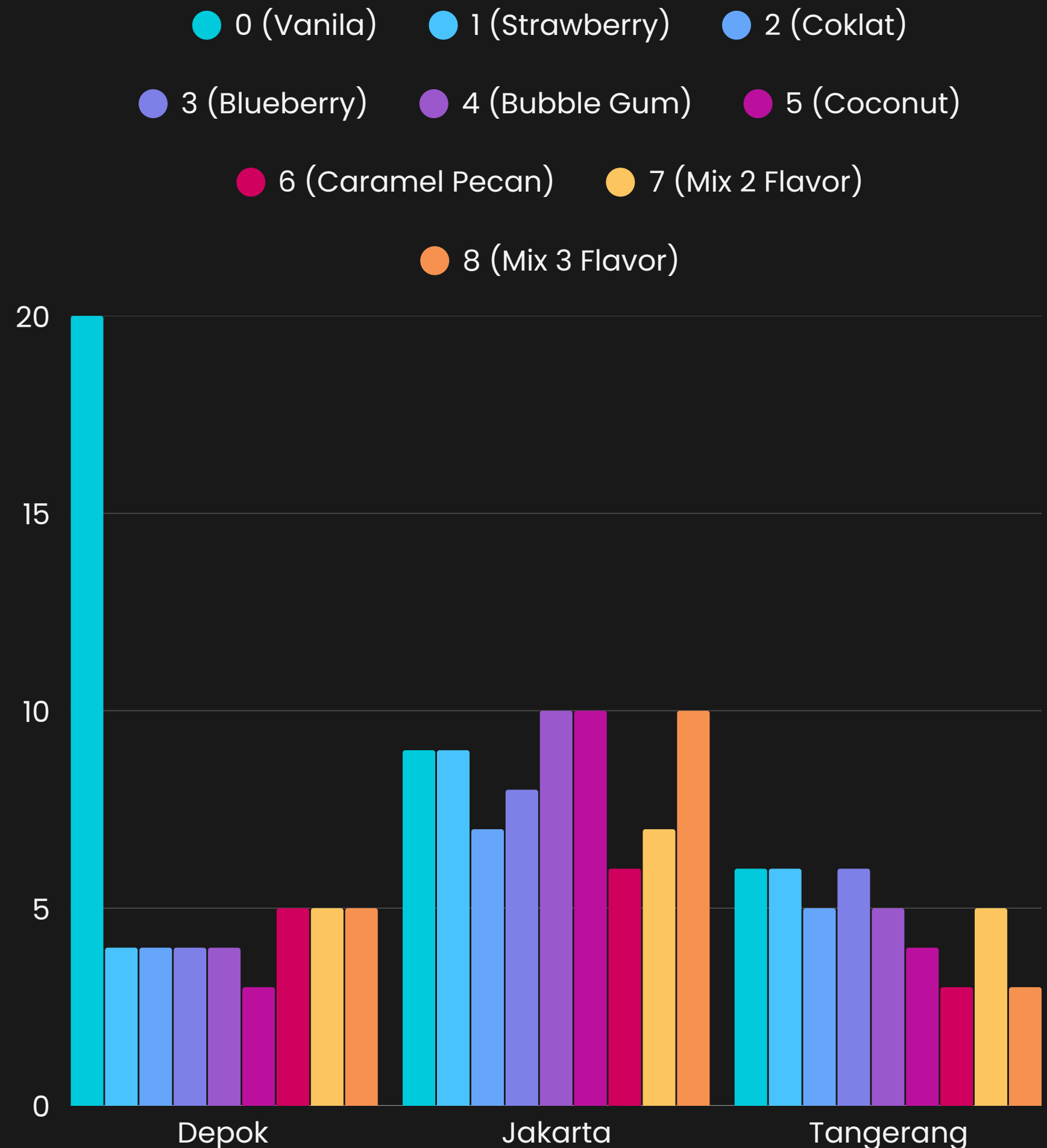
melakukan promo cross selling rasa yang paling populer (vanila) dengan rasa yang kurang diminati (caramel pecan)





Promosi Varian Rasa Yang Kurang Diminati Untuk Setiap Cabang

- Untuk meningkatkan penjualan ice cream varian **coconut** di kota Depok dapat dengan melakukan cross selling dengan **varian vanilla**.
- Untuk meningkatkan penjualan ice cream varian **caramel pecan** di Jakarta dapat dengan melakukan cross selling dengan **Varian coconut, bubble gum, atau mix 3 rasa**.
- Untuk meningkatkan penjualan ice cream **varian caramel pecan dan mix 3 rasa** di Tangerang dapat dengan melakukan cross selling dengan **Varian vanilla, strawberi, atau blueberry**.

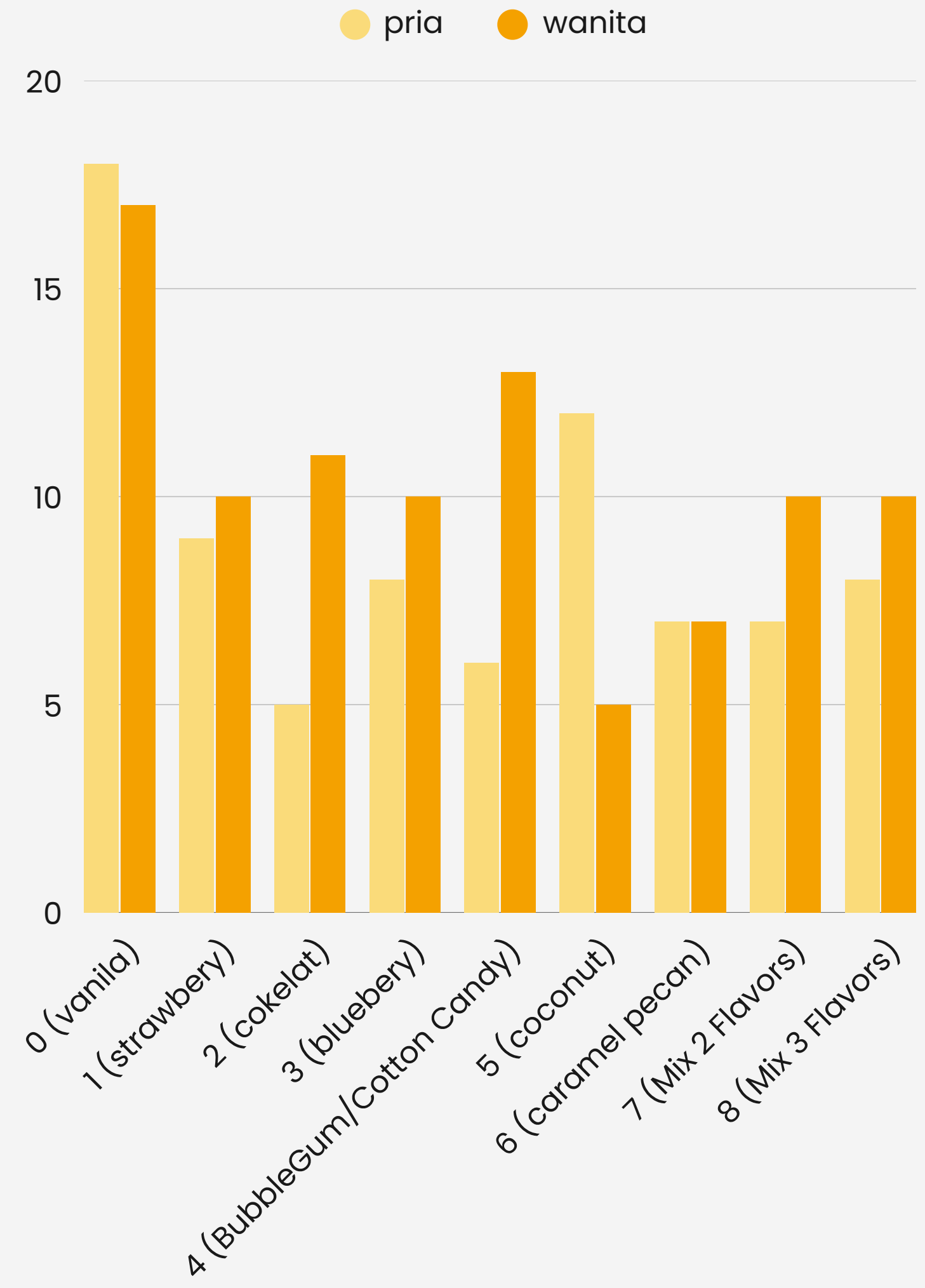




MixITup

Paket Khusus Wanita/Pria

- **Paket Khusus Wanita:** "Ladies Delight Package"
Paket ini menawarkan diskon 15% untuk kombinasi dua varian rasa pilihan pelanggan wanita, termasuk varian yang kurang diminati (varian coconut), dengan satu tambahan produk mini gratis. Bonus poin untuk pembelian paket (10 poin).
- **paket khusus pria:** "Gentlemen's Choice Package"
Berikan diskon 15% untuk kombinasi dua varian rasa pilihan pelanggan pria, termasuk varian yang kurang diminati (varian coklat), dengan tambahan satu minuman gratis. Bonus poin untuk pembelian paket (10 poin).



Promosi di Hari-Hari Tertentu

Masalah :

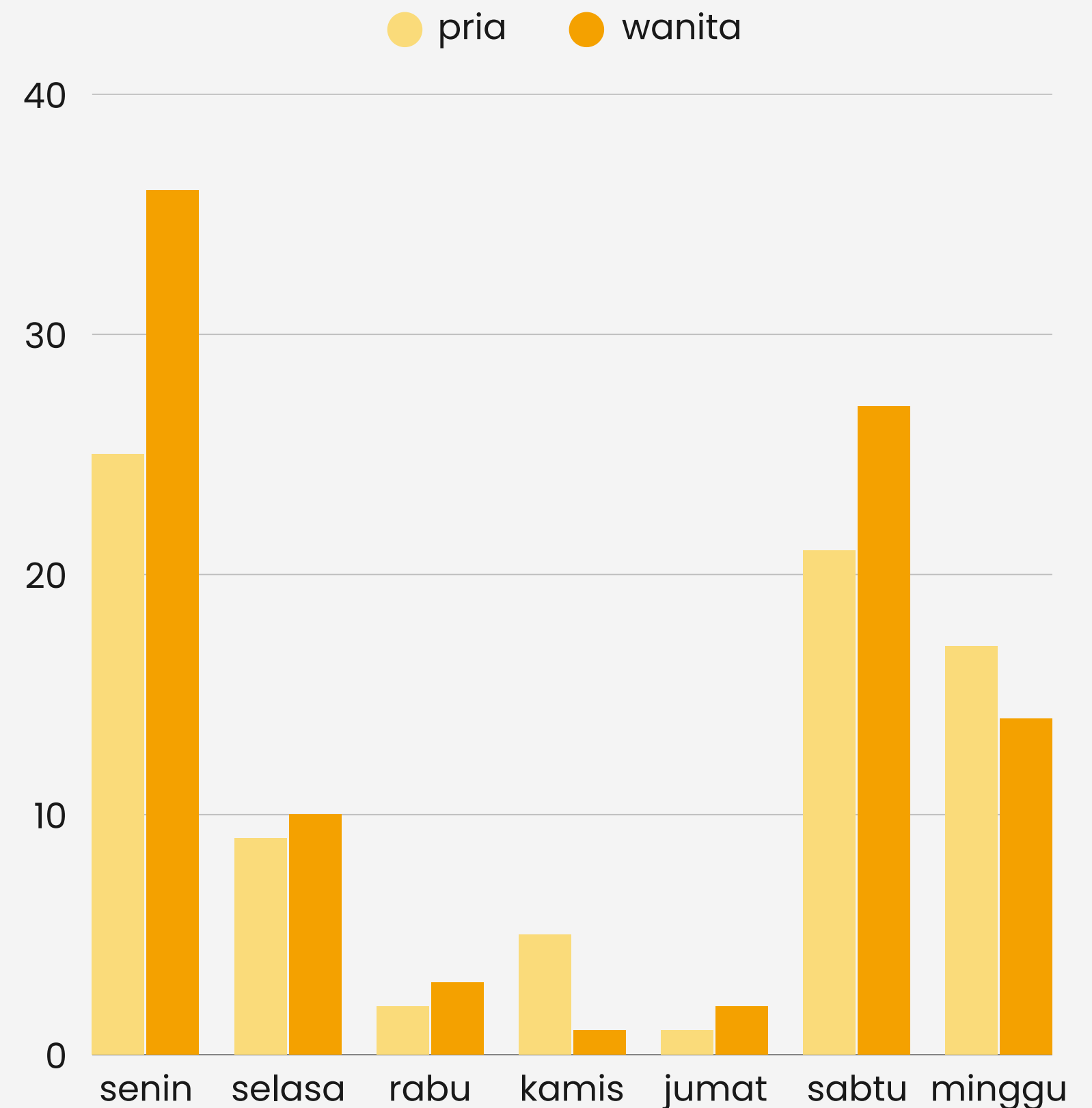
Pada hari Rabu, Kamis, dan Jumat memiliki jumlah pengunjung yang relatif rendah.

Solusi:

- Diskon 10% pada Hari Rabu dan Kamis untuk Produk best seller, dan 15% untuk produk yang kurang diminati.
- Happy Hour Diskon 25% pada Jam 15.00–18.00 di Hari Jumat
- Double Poin Hari Rabu dan Kamis



MixITup





Promo dengan pembelian minimal



Diskon 5%

- Berikan diskon 5% bagi pelanggan yang melakukan pembelian dengan total minimal Rp 50.000

Buy 2 get 3

- setiap pembelian 2 produk yang kurang diminati akan mendapatkan 1 mini produk best seller.

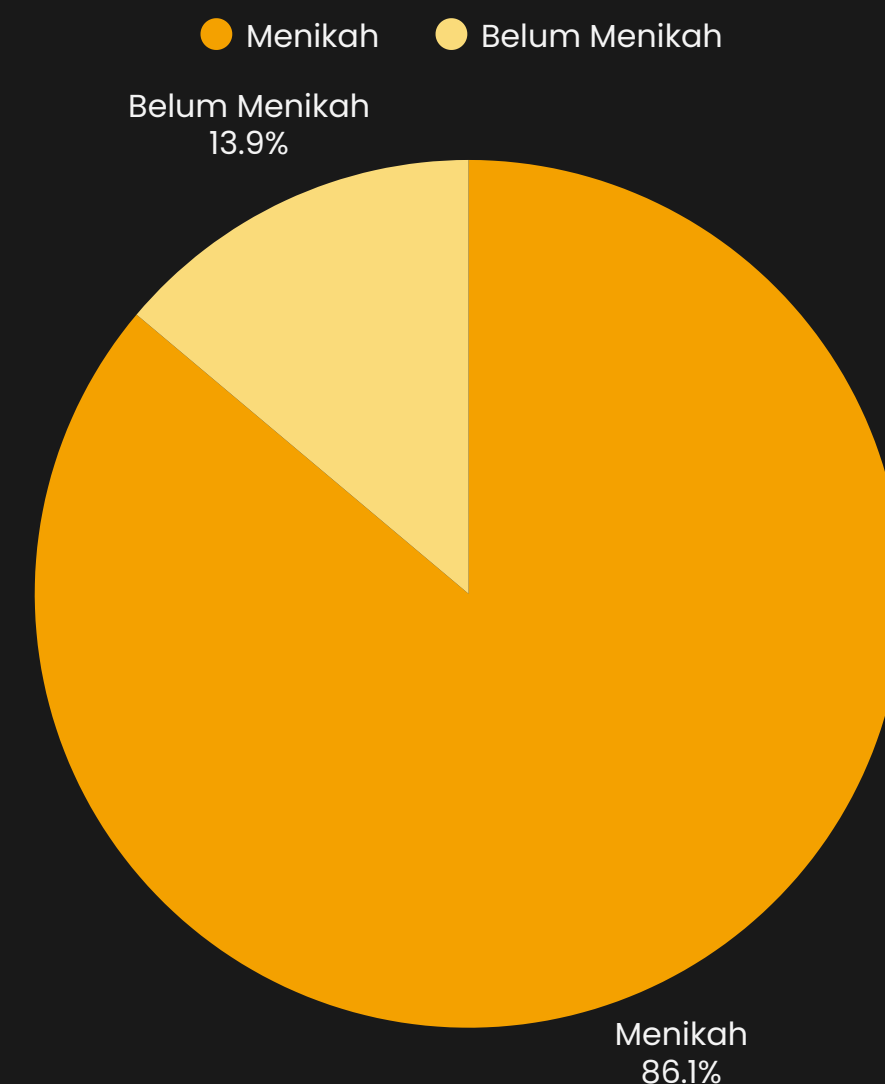
Gratis Produk Mini

- Setiap pembelian di atas Rp 150.000 akan mendapatkan satu produk mini (es krim atau boba kecil) gratis.

Paket Keluarga

Paket yang مخصوصkan bagi pelanggan yang sudah menikah

Hal ini bisa bermanfaat untuk pelanggan yang berkeluarga mendapatkan paket es krim dengan harga yang lebih terjangkau dibandingkan dengan satuan.





Paket Hemat

Paket "Mix 3 Rasa"

paket 3 rasa es krim favorit dalam satu porsi besar dengan harga spesial! Hemat 15% dibandingkan beli satuan.



Paket "Happy Family"

Paket keluarga dengan 6 porsi es krim premium MixITup. Hemat 30% untuk 6 rasa dalam satu paket.

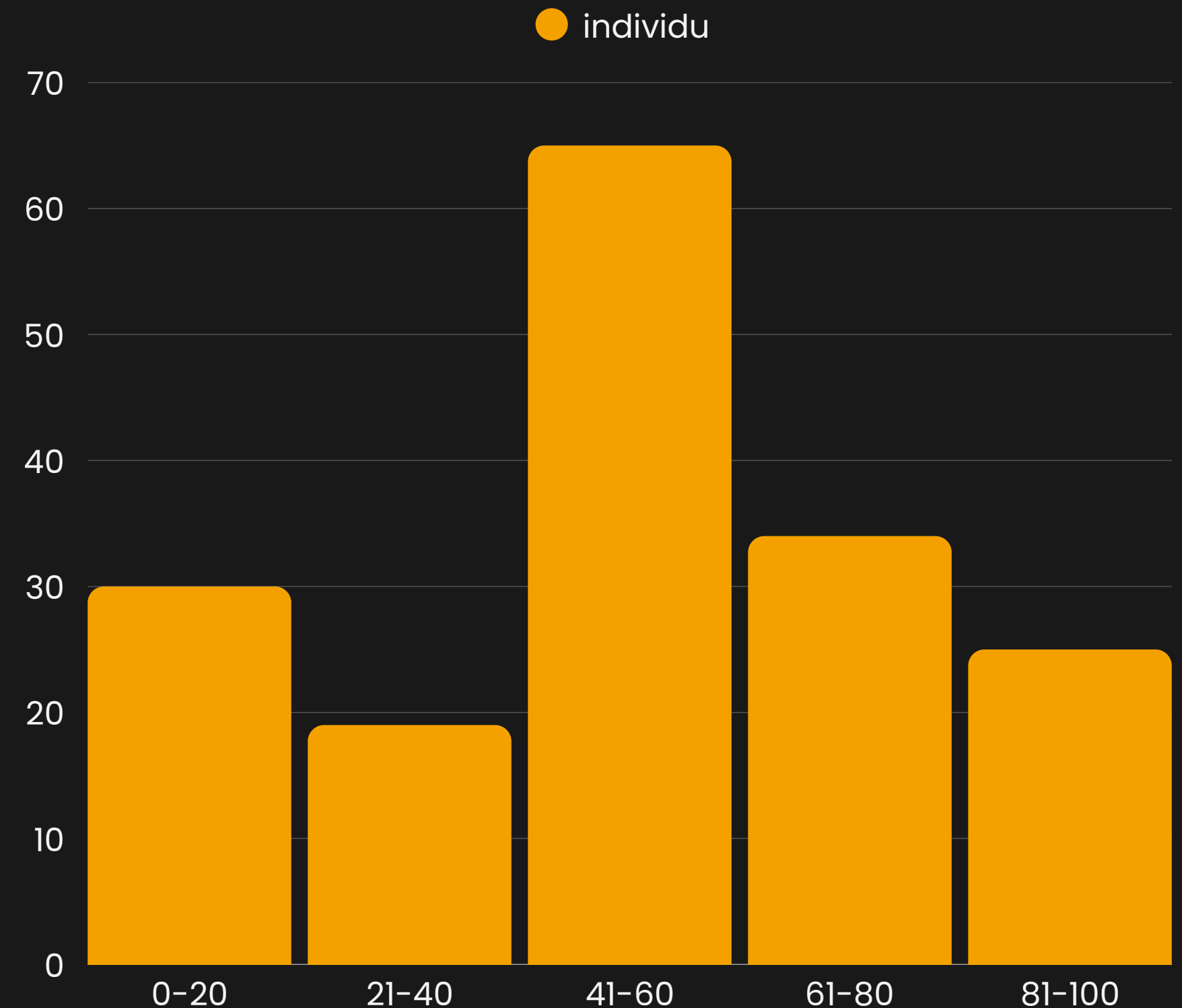
Paket " Duo Combo"

paket 2 rasa es krim favorit dalam satu cup dengan "Duo Combo." Hemat 10%.



Program Poin Belanja untuk Meningkatkan Loyalitas

- **Sistem Pengumpulan Poin:** Setiap pembelian Rp 10.000 akan mendapatkan 1 poin
- **Tingkat Hadiah Poin:**
 - 50 Poin – Diskon 5% untuk Pembelian Berikutnya
 - 100 Poin – Diskon 10% dan Produk Mini Gratis
 - 200 Poin – Diskon 20% dan Minuman Gratis
 - 350 Poin – Paket Gratis untuk 2 Orang





MixITup

TERIMA KASIH