



Mehmet Coffee – Vom Kindheitstraum zur Kaffeemanufaktur

Strategischer Businessplan: Markteintritt, CRM-Integration & Skalierung



Agenda

- Das Szenario
- Die Story
- Unique Selling Points
- Zielgruppen
- Vertrieb
- CRM-Integrationsstrategie
- Marketing
- Logistik
- Mehmet Coffee Store
- Kernstrategie
- Fazit



Das Unternehmensszenario

Gründerteam

5 motivierte Gründer mit komplementären Fähigkeiten

Startkapital

50.000 € für Ausstattung, Rohstoffe und Marketing

40% Produktion & Technik

30% Supply Chain

20% Marketing & Branding

10% Liquiditätsreserve

Geschäftsmodell

B2C & B2B mit späterer B2G-Expansion

Unser Konzept vereint lokales Café mit eigener Röstung, direktem Verkauf und Ausschank. Ergänzt durch einen professionellen Online-Shop und strategischen Vor-Ort-Vertrieb schaffen wir maximale Kundennähe und Reichweite.

Mehmet Coffee – Unsere Story

„Bist du müde? Trink vom Mehmet's Kaffee einen Schluck – dann bist du wieder wach.“

Unser Name ist Programm: Mehmet Coffee steht für authentischen Kaffeeegenuss mit Charakter. Jede Bohne erzählt eine Geschichte von Handwerk, Herkunft und Hingabe.

Ehrlich

Transparenz vom Anbau bis zur Tasse

Nachhaltig

Umweltbewusst in jedem Prozessschritt

Handwerklich

Traditionelle Röstkunst mit Leidenschaft

Regional

Verwurzelt in der lokalen Gemeinschaft

Unsere Unique Selling Points



BIO-Kaffee aus Fair Trade

Kontrollierter Anbau mit fairen Löhnen für Kaffeebauern und garantierter Herkunftssicherheit



Schonende Trommelröstung

Niedrige Temperaturen über längere Zeit für optimale Aromaentwicklung und reduzierte Bitterstoffe



Überlegener Geschmack

Vollmundiges Aroma, bessere Bekömmlichkeit und nachhaltig angenehmer Kaffeegenuss



Nachhaltige Verpackung

100% vegane, recycelbare Materialien – gut für den Planeten, perfekt für Ihren Kaffee





Marktsegmentierung & Customer Personas



B2C – Privatkunden

- Kaffeeliebhaber mit Fokus auf Qualität
- Nutzer einfacher bis gehobener Kaffeemaschinen
- Mittleres bis höheres Einkommen
- Wert auf Nachhaltigkeit und Geschmack
- Bereitschaft, für Premium-Qualität zu zahlen



B2B – Geschäftskunden

- Regionale Unternehmen und Büros
- Gastronomie und Hotellerie
- Kaffeeautomaten-Betreiber
- Fokus auf Preis-Leistung und Zuverlässigkeit
- Interesse an langfristigen Partnerschaften



B2G – Öffentlicher Sektor

- Behörden und Verwaltungen
- Bildungseinrichtungen
- Kommunale Einrichtungen
- Expansion in Phase 2
- Ausschreibungen und Rahmenverträge

Vertrieb & Preisstruktur

Vertriebskanäle

Café-Direktverkauf

Persönliche Beratung und sofortiger Produktkauf vor Ort

Online-Shop

24/7 verfügbar mit bundesweitem Versand

Amazon Marketplace

Zugang zu Millionen potenzieller Kunden

B2B-Direktvertrieb

Persönlicher Account-Manager und Vor-Ort-Service

Preismodell

31,99€

Pro kg Bohnen

Premium-Qualität zum fairen Preis

4,99€


Versandkosten

Ab 5 kg kostenloser Versand

10%

Abo-Rabatt

Treueprämie für regelmäßige
Lieferungen

 **Kundenkarte:** Sammeln Sie bei jedem Einkauf Punkte und profitieren Sie von exklusiven Prämien und Sonderaktionen.

CRM-Integrationsstrategie

❖ Datengesteuerte Kundenbindung:

- Nutzung eines CRM-Systems zur Analyse von Kundenpräferenzen im Online-Handel (B2C) und zur Verwaltung langfristiger Rahmenverträge (B2B).

❖ Zielsetzung:

- Maximierung des **Customer Lifetime Value (CLV)** durch **datenbasierte** Personalisierung und automatisierte Loyalitätsprogramme.

❖ Pipeline-Management:

- Systematische Nachverfolgung von MQLs zu SQLs im B2B-Bereich zur Steigerung der Conversion-Rate.

Marketing & Omnichannel-Strategie



Social Media

Authentisches Storytelling auf Instagram, TikTok und LinkedIn. Einblicke hinter die Kulissen, Röstprozesse und Nachhaltigkeitsthemen schaffen emotionale Bindung.



E-Commerce

Professioneller Online-Shop mit nahtloser User Experience. Abo-Modelle, personalisierte Empfehlungen und einfacher Checkout maximieren die Konversion.



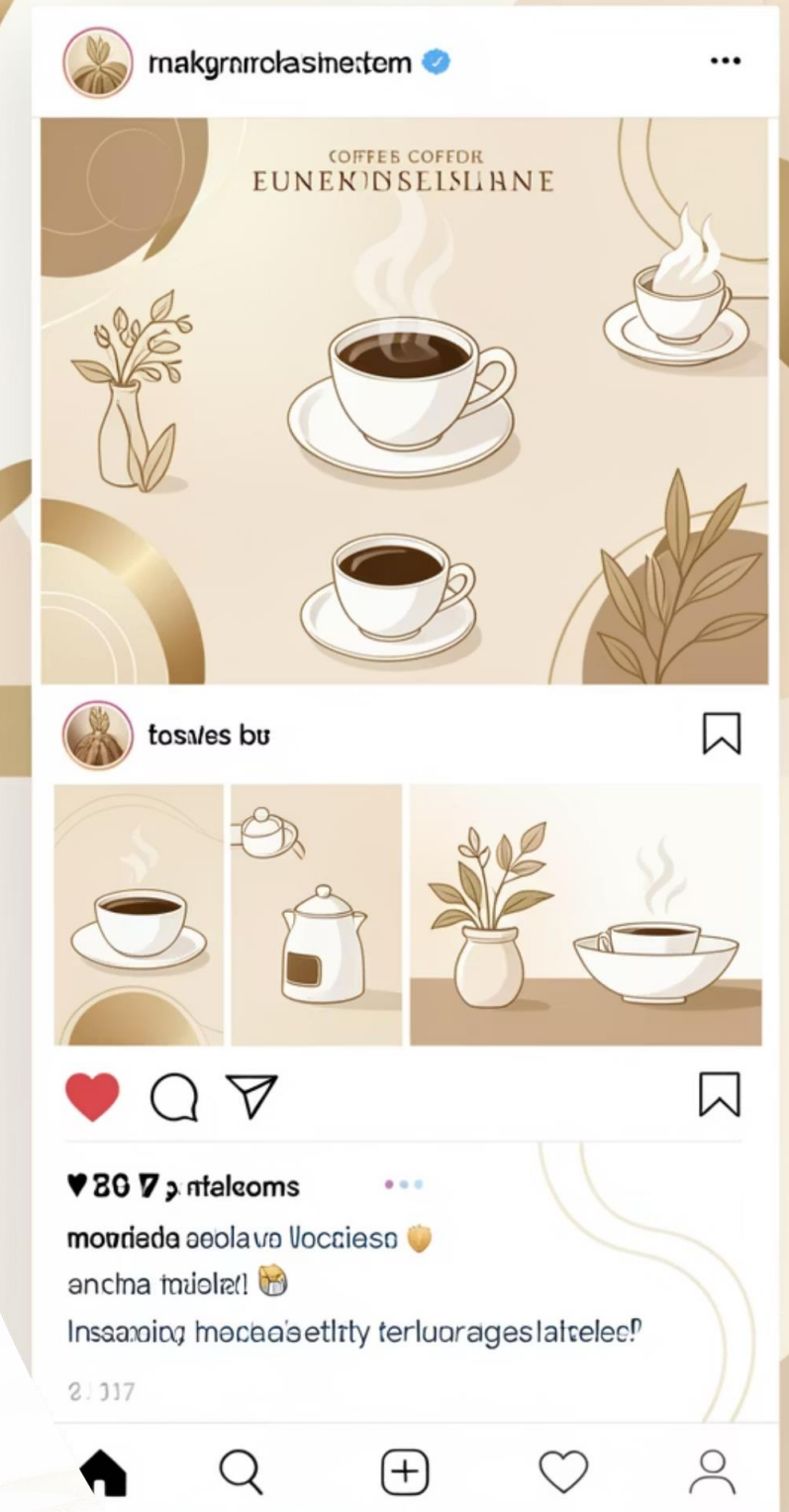
Direktvertrieb

Präsenz auf Wochenmärkten, Messen und lokalen Events. Persönlicher Kontakt und Verkostungen überzeugen Kunden von unserer Qualität.

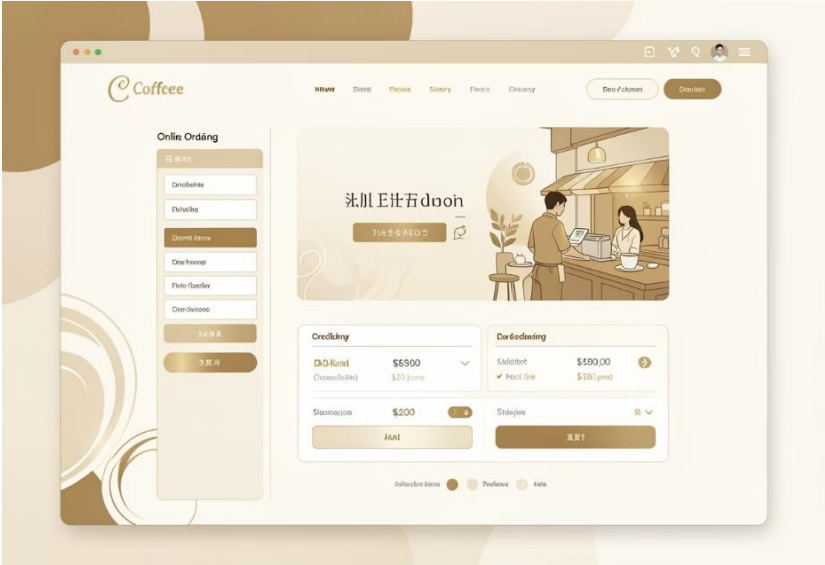


Content Marketing

Bildungsreiche Inhalte rund um Kaffeeanbau, Röstung und Nachhaltigkeit. Blog, Newsletter und Videos etablieren uns als Experten.



Marketing Kanäle



Website & Online Shop



Treuekarte



Social Media



Gehweg Schilder



Logistik & Qualitätssicherung

Eine reibungslose Lieferkette und höchste Qualitätsstandards sind entscheidend für den perfekten Kaffeegenuss von Mehmet Coffee.

☐ **Lückenlose Lieferkette**

Vom Anbau bis zur Röstung: Jeder Schritt wird sorgfältig überwacht, um Herkunft und Qualität der Rohkaffeebohnen zu garantieren.

☐ **Optimale Lagerung**

Grünkaffee und Röstkaffee werden unter kontrollierten Bedingungen (Temperatur, Luftfeuchtigkeit) gelagert, um Frische und Aroma zu bewahren.

☐ **Strenge Qualitätskontrollen**

Regelmäßige Verkostungen (Cupping), Mahlgradanalysen und Aromaprofile sichern die konsistente Spitzenqualität jeder Charge.

☐ **Effiziente Distribution**

Moderne Logistikpartner stellen sicher, dass unser Kaffee schnell und frisch bei Kunden, Partnern und im eigenen Café ankommt.

Unser Mehmet Coffee Store: Ein Ort des Genusses

Tauchen Sie ein in die Welt des Mehmet Coffee Stores, einem einzigartigen Konzept, das traditionelle Gastfreundschaft mit modernem Flair verbindet. Auf 300m² erwartet Sie ein stimmungsvolles Ambiente mit arabisch-orientalischem Interieur, warmem Licht und komfortablen Sitzgelegenheiten, die zum Verweilen einladen.

Einzigartiges Ambiente

Unser Store ist mehr als nur ein Café. Es ist eine Oase der Ruhe und des Genusses, die Tradition und Moderne auf harmonische Weise vereint. Von handverlesenen Möbeln bis zur dezenten Beleuchtung – jedes Detail schafft eine einladende Atmosphäre.

Exklusive Produktwelt

Neben unseren frisch gerösteten Kaffeespezialitäten bieten wir eine erlesene Auswahl: hausgemachte Kuchen, authentisches Baklava und türkische Süßigkeiten, hochwertige Kaffeemaschinen und stilvolles Zubehör. Alles, was das Kaffeeliebhaber-Herz begehrt.

Das Mehmet Erlebnis

Bei uns steht der Kunde im Mittelpunkt. Genießen Sie nicht nur exzellenten Kaffee und feine Patisserie, sondern erleben Sie auch persönlichen Service und Beratung. Ein Ort zum Entspannen, Freunde treffen und die Seele baumeln lassen – ein wahres Erlebnis für alle Sinne.



Kernstrategie: Der Weg zum Erfolg

Phase 1: Strategische Vorbereitung (Monat 1-2)

- **Fokus:** Marktanalyse, Finalisierung des Businessplans und Auswahl von **Direct Trade** Lieferanten.
- **Aktivitäten:** Sicherstellung der Lieferkette, Beantragung von Bio-Zertifizierungen und Standortanalyse.

Phase 2: Infrastruktur & Brand-Building (Monat 3-4)

- **Fokus:** Installation der Röstmaschinen, Qualitätskontrolle der Röstprofile und Launch des **Omnichannel-Marketings**.
- **Aktivitäten:** Aufbau der digitalen Präsenz (Webshop/Social Media) und Design der nachhaltigen Verpackung.

Phase 3: Markteintritt & Skalierung (Monat 5-6)

- **Fokus:** Eröffnung der Manufaktur, Akquise der ersten **B2B-Großkunden** und Vorbereitung auf **B2G-Ausschreibungen**.
- **Aktivitäten:** Implementierung von Feedback-Schleifen und Optimierung der Produktionskapazitäten.



Bereit für den nächsten Schritt?

Gemeinsam zum Erfolg

Mehmet Coffee verbindet Tradition mit Innovation, Nachhaltigkeit mit Wirtschaftlichkeit und lokale Verwurzelung mit nationalem Wachstumspotenzial. Unser durchdachtes Konzept, klare Markenidentität und strukturierte Umsetzungsstrategie bilden das Fundament für langfristigen Erfolg.

Wir laden Sie ein, Teil dieser Erfolgsgeschichte zu werden – als Investor, Partner oder Kunde. Lassen Sie uns gemeinsam die deutsche Kaffeelandschaft nachhaltig prägen.

[Jetzt Kontakt aufnehmen](#)

[Mehr erfahren](#)