

# Pitch materiale:

## NEEDS:

- **Uddyb de behov, der opstår på basis af problemet - hvad er problemets følgevirkninger?**

Joe and The Juice nævnte, at de havde nogle udfordringer med en tidligere app, hvor man kunne bestille hjemmefra. Den gav ingen interaktion mellem juicere og kunder, og var primært business mennesker og større virksomheder, som brugte den, fordi de ikke havde tiden til at vente. Det ødelagde workflowet, fordi der pludselig kom 20 sandwich-bestillinger, som gik ud over alle andre produkter – Joe vil gerne få disse store bestillinger til at flyde ind, hvor det ikke ødelægger flowet, og samtidig bibeholde kontakten mellem juicer/kunder. Så hvordan kan man få et bedre idé til store bestillinger på en smartere måde?

## APPROACH:

- **Hvordan løser jeres produkt brugernes/kundernes problem?**

Vi vil gerne belønne kunder som lægger mange penge i jeres virksomhed, f.eks. hvis en kunde køber mange kort om måneden osv. – skulle dette give en form for rabat. Derfor har vi tænkt os at lave et membership-card i stedet, så vi ikke mister virksomhederne og business folkene. Spørgsmålet er så hvordan? Den tidligere app er blevet lukket, hvor muligheden for forudbestilling er boykottet. Vi vil have lokket dem tilbage, da det er dem, som ligger de store beløb hos jer. Vi vil ikke lave endnu en bestillings app, men derimod lokke dem tilbage, ved at give dem et eksklusivt medlemskort, i form af et abonnement. Kortet skal være lækkert at se på, og skal udvise en form for eksklusivitet. Kunden har ikke mulighed for at forudbestille, men har derimod mulighed for at trykke på kortet, og krydse alle tingene af på forhånd. Appen kan gå på runde i virksomheden, og alle kan krydse af, hvad de vil hver i sær vil have fra menukortet. Der vil så være en person, som kan gå hen til Joe and The Juice, og vise sit medlemskort. Juiceren kan trykke på medlemskortet, og på bagsiden vil der være bestillingen. Dette er med til at bibeholde interaktionen mellem juiceren og kunden, og som en form for rabat, så vil kunden som er nede og hente/vente på bestillingen få en valgfri juice eller shake, imens han/hun venter på den store bestilling. Derved ville det ikke blive en byrde for de travle folk, men lige tage en slapper med en juice/shake og nyde den gode atmosfære i baren.

## BENEFITS:

- **Hvad får brugeren ud af at bruge jeres produkt?**

Brugeren har ikke længere mulighed for at forudbestille, dog vil brugeren få en form for relation til Joe and The Juice. Imens han/hun venter på bestillingen, bliver dette ikke et problem for den travle business person, da man kan sidde og nyde en juice/shake mens han/hun venter på bestillingen og tage et pusterum fra arbejdet. Ligeledes fordi vi har valgt at lave et eksklusivt medlemskort til den bruger der ligger mange penge i butikken, giver dette også en følelse af at brugeren bliver taget godt af, og føler sig særlig/speciel af at have dette medlemskort.

## **COMPETITION:**

- **Hvorfor er dette et bedre alternativ end konkurrenternes?**

Fordi dette ikke længere er et koncept, som mange andre steder bruger via f.eks. JustEat, hvor de forskellige mad og drikkestedet mister kontakten mellem kunder/personalet. Vi skaber en relation ved at lokke kunden ned i butikken.

## **Andre forbedringer/tiltag ved appen:**

For ikke at glemme de almindelige kunder og deres målgruppe, så har vi ligeledes forbedret klippekortene, da de ikke var tiltalende nok. Hvorfor købe et klippekort ved Joe and The Juice? Vi har ikke lavet priserne om, men derimod skjult dem lidt, og ændret på designet på hvert enkelt klippekort, så det ser lidt mere smart ud for at lokke den almindelige forbruger til at købe dem. Ændret designet til noget der kan relateres til, med hvad man kan bruge kortet til. Hvis det er kaffekort, jamen ændret til nogle brune farver som kaffebønner. Hvis det er et juicekort, så har vi ændret det til et flot design med en masse forskellige farver, som alle de forskellige juice man kan få.