



BUYER PERSONA CANVAS

Template for Digital Commerce context

www.columbiaroad.com

BUYER PERSONA



NAME:

Luka Vizionar

BACKGROUND:

Student digitalnog marketinga koji povremeno radi u obiteljskom kafiću u Zagrebu. Želi modernizirati poslovanje i pomoći ocu u digitalnoj transformaciji lokala, bez konflikta i kompliciranih rješenja.

IDENTIFIERS:

Vrlo digitalno pismen koristi Discord, Canva, TikTok i moderne web alate. Otvoren je za inovacije, zna prepoznati dobar UX i voli brzo testirati nova rješenja.

DEMOGRAPHICS:

23 godine, živi u Zagrebu (Maksimir). Student, dio slobodnog vremena posvećuje radu u obiteljskom lokalnu. Upoznat je s ugostiteljstvom iz prve ruke.

MOTIVATIONS:

Želi se dokazati kroz doprinos obiteljskom biznisu, modernizirati lokal bez velikih troškova i omogućiti bržu i efikasniju uslugu. Važno mu je da sve bude jednostavno, funkcionalno i da ostavi dobar dojam na goste.

TITLE/ROLE:

Sin vlasnika. Formalno nije odlučujući faktor, ali ima velik utjecaj na odluke o modernizaciji.

ORGANISATION:

Obiteljski kafić s 10–15 stolova.

Tradicionalan lokal s redovnim gostima,

ali želi se više približiti mlađim i modernim posjetiteljima.

BUDGET:

U početku može testirati besplatnu verziju. Ako rješenje funkcionira i otac vidi koristi, spremni su ulagati do 20–30 € mjesečno. Više ako ima jasne koristi.

QUOTES:

“Tata, ovo ti je kao self-service, samo pametniji.”

“Ovo je super za stavljanje promo ponuda.”

“Većina mlađih ionako više voli sama naručiti nego da stalno konobar dolazi i da moraju mahati.”

VALUE PROPOSITION

PAINS

Otac je skeptičan prema tehnologiji, boji se “nečeg što ne zna koristiti”

Osoblje nerado prihvaća promjene — smatraju da će sve biti kompliciranije

Gosti (posebno stariji) mogli bi biti zbunjeni ako im se ne objasni kako koristiti sustav

Nema puno iskustva s implementacijom poslovnih alata, ne zna gdje početi

Nema vremena (ni volje) da “gugla po forumima” kako sve postaviti

Boji se da će QR kod izgledati jeftino ili “neprofesionalno” ako ga sam dizajnira

Nema pristup velikom budžetu — treba rješenje koje daje vrijednost odmah

Nije siguran hoće li gosti zaista koristiti opcije kao što su naručivanje ili poziv osoblja

GAINS

Može sam postaviti cijeli sustav u nekoliko klikova — bez kodiranja

Bartender izgleda moderno, čisto i vizualno prilagodljivo — može staviti slike

Gosti mogu naručivati sami; manji pritisak na osoblje

Osoblje se lakše snalazi jer narudžbe dolaze jasno i redom; također imaju jasan pregled stanja svakog stola

Otac vidi konkretne koristi; povećava se povjerenje u Lukine ideje

Kafić izgleda “cool” i modernije; više objava na društvenim mrežama

Luka temelji buduće ideje za očev kafić na temelju analitičkih podataka iz Bartender

Može brzo izmijeniti cijene, artikle i jezike menija — bez pozivanja developera

Dobiva osnovnu analitiku — zna koji artikli se najviše prodaju

Gosti su zadovoljniji jer ne čekaju konobara za sitnice (npr. poziv, račun); ne moraju mahati

CUSTOMER JOBS

Pokrenuti modernizaciju obiteljskog kafića, ali bez kompliciranja očeva svakodnevice

Pratiti učinkovitost, uočiti mogućnost za inovaciju (posebne ponude, kolaboracije, trendovi)

Pomoći u povećanju učinkovitosti osoblja bez dodatnog zapošljavanja

Poboljšati iskustvo gostiju, posebno mlađih i onih koji očekuju digitalna rješenja

Stvoriti prepoznatljiv vizualni identitet (brendiranje menija, QR kôda itd.)

Dokazati svoju vrijednost u obiteljskom poslu i pokazati konkretan doprinos

Olakšati naručivanje i komunikaciju između gostiju i osoblja

OUR POSITION

Bartender je most između tradicije i modernog poslovanja. Pomaže mladima da unesu inovaciju u obiteljske biznise i pokažu konkretan učinak — bez stresa i tehničkih barijera.

ELEVATOR PITCH

“Bartender ti omogućuje da moderniziraš svoj lokal — gosti naručuju sami, osoblje se rasterećuje, a ti pokažeš da znaš kako ugostiteljstvo može izgledati 2025 - uz trenutačni pregled stanja i uvid u učinkovitost putem analitičkih zaslona”

INFLUENCERS & STAKEHOLDERS

Otac kao primarni donositelj odluka, prijatelji iz faksa koji dijele ideje, digitalno pismeni konobari koji su voljni probati nove alate.

Mlađi kolege konobari s kojima se Luka druži, pa čuje priče, tegobe i tračeve iz redova zaposlenika.

Influenceri koji promoviraju moderne i “cool” kafiće s zanimljivim rješenjima i značajkama

PURCHASE PROCESS & TIMING

Luka prvo testira rješenje sam (demo, QR skeniranje, izrada menija). Ako se pokaže kao korisno i jednostavno, razgovara s ocem i zajedno donose odluku.

INFORMATION NEEDS

Kako unijeti jelovnik i kako stavljati posebne ponude?

Koliko je moj kafić vidljiv i primamljiv u odnosu na ostale?

Kakvu sve analitiku mogu dobiti?

Koliko često moram mijenjati kod na stolu?

Kakve greške mogu očekivati?

Može li QR izgledati ljepše?

TOUCHPOINTS & CHANNELS

Instagram Reels, TikTok

WhatsApp demo link

web stranica s live previewom

studentske grupe

lokalni networking

posjet konkurentskom / drugom kafiću s već implementiranim rješenjem

