Bartender

Poslovni plan

Sadržaj

[Vizija i misija 1](#_Toc196515935)

[Vizija 1](#_Toc196515936)

[Misija 1](#_Toc196515937)

[Izazovi 1](#_Toc196515938)

[Rješenje 1](#_Toc196515939)

[Prilika na tržištu 3](#_Toc196515940)

[Vrijednost za korisnike 3](#_Toc196515941)

[Poslovni model 3](#_Toc196515942)

[Konkurencija 4](#_Toc196515943)

[Istraživanje tržišta 4](#_Toc196515944)

[Ciljna skupina 5](#_Toc196515945)

[Primarna ciljana skupina: 5](#_Toc196515946)

[Persona: 5](#_Toc196515947)

[Use case: 5](#_Toc196515948)

[Financijski plan 5](#_Toc196515949)

[Tim 6](#_Toc196515950)

[Zaključak 6](#_Toc196515951)

# Vizija i misija

Vizija  
Postati vodeći pružatelj QR rješenja za interakciju s gostima u ugostiteljskoj industriji u Hrvatskoj i šire.

Misija  
Omogućiti jednostavno i elegantno rješenje za goste i osoblje putem QR tehnologije – uz rast zadovoljstva i učinkovitosti.

# Izazovi

U brzoj i dinamičnoj industriji ugostiteljstva, restorani, kafići i barovi suočavaju se sa stalnim izazovima oko učinkovitosti usluge, nedostatka osoblja i nesporazumima. Prekomjerno čekanje, odgođene narudžbe i ograničen uvid u aktivnosti po stolovima smanjuju zadovoljstvo gostiju i ukupni prihod objekta.

Iz perspektive naših korisnika – vlasnika ugostiteljskih objekata – nedostatak modernih i jednostavnih rješenja stvara svakodnevne prepreke. Primjerice, restoran srednje veličine u Zagrebu tijekom večernjeg špica teško uslužuje sve goste. Osoblje ne stiže obraditi sve narudžbe, gosti mašu konobarima, a narudžbe se gube u komunikaciji. Posljedica su slabija rotacija stolova, niže napojnice i loše recenzije. U turističkim zonama, dodatni problem stvara nedostatak jelovnika na više jezika, što smanjuje vjerojatnost povratka gostiju.

Prema Statista portalu, hrvatska ugostiteljska industrija predviđa rast na **1,34 milijarde USD do 2025. godine**, uz sve veći naglasak na digitalizaciju. Očekuje se da ugostitelji sve više uvode tehnologije samoposluživanja radi rasterećenja osoblja i usklađivanja s modernim očekivanjima gostiju.

# Rješenje

Naša platforma je centralizirana web-temeljena aplikacija, prilagođena ugostiteljskim objektima. Svaki stol dobiva vlastiti QR kod koji, kada se skenira, otvara sučelje s opcijama:

* Pregled hrane i pića (višejezični izbornik)
* Pozivanje osoblja
* Slanje narudžbe direktno s mobitela
* Zahtjev za računom uz izbor načina plaćanja (gotovina/kartica)

Za osoblje nudimo preglednu administratorsku ploču s:

* Pregledom stanja i narudžbi svih stolova u stvarnom vremenu
* Sustavom obavijesti za pozive osoblja
* Praćenjem i upravljanjem narudžbama
* Analitikom korištenja stolova, najpopularnijih artikala i udarnih sati

Screens screenshot of a phone

AI-generated content may be incorrect.

Slika 1: Upravljanje narudžbama putem QR koda

A screenshot of a computer

AI-generated content may be incorrect.

Slika 2: Prikaz stanja stolova i narudžbi

# Prilika na tržištu

Hrvatska ugostiteljska industrija bilježi stalan rast i očekuje se da će dosegnuti **6,3 milijarde eura do 2028. godine**. Nakon pandemije, preko **60% restorana u Europi** uvelo je QR menije, no većina i dalje ne omogućuje gostima interakciju – poput slanja narudžbi ili poziva osoblju.

Globalni konkurenti poput Menu Tiger i Mr Yum fokusirani su na online narudžbe i plaćanja, uz integracije i provizije. Takva rješenja često zanemaruju potrebe lokalnih, malih i srednjih objekata.

Naša platforma popunjava ovu prazninu kroz:

* Lokalizaciju i višestruke jezike
* Fokus na jednostavno korisničko iskustvo
* Laku implementaciju bez tehničkih prepreka

# Vrijednost za korisnike

**Za vlasnike restorana/kafića:**

* Smanjenje opterećenja osoblja bez gubitka osobnog kontakta
* Veći broj posluženih stolova s istim brojem osoblja
* Brža rotacija gostiju i veće zadovoljstvo
* Analitika u stvarnom vremenu za bolju organizaciju

**Za goste:**

* Nema potrebe za aplikacijom – direktni pristup putem preglednika
* Jasno strukturiran cjenik
* Brza i jednostavna interakcija – poziv konobara, narudžba, zahtjev za računom

# Poslovni model

Primarni prihod dolazi od mjesečnih pretplata po pojedinačnom ugostiteljskom objektu, organiziranih u četiri paketa:

| **Paket** | **Mjesečno** | **Godišnje  (10% popusta)** | **Uključene značajke** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Basic** | €19 | €205 | QR meni, poziv osoblja |
| **Standard** | €49 |  | + Narudžbe, višejezična podrška za cjenike, |
| **Premium** | €79 |  | Podrška za prilagodbu izgleda, osnovna analitika |
| **Franchise** | Po dogovoru | Po dogovoru | prioritetna podrška, prilagođena analitika |

**Dodatne usluge:**

* Ispis prilagođenih QR kodova (na upit)
* Prikaz stolova po tlocrtu objekta (uz prethodni dogovor)
* Uvodno obučavanje osoblja
* Razvoj dodatnih značajki po narudžbi

# Konkurencija

| **Konkurent** | **Zemlja** | **Cijena** | **Ključne značajke** | **Naša prednost** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Menu Tiger | SAD | Besplatno – €119 | QR meni, narudžbe, POS integracija | Nema poziva osoblja, složena konfiguracija |
| UpMenu | Poljska | €49–€169 | QR + dostava, CRM i marketing | Visoka cijena, složenije rješenje za stolnu uslugu |
| FineDine | Turska | €30–€100+ | Vizualni meniji, analitika, tablet podrška | Nema "pozovi konobara", ograničena personalizacija |
| Mr Yum + me&u | Australija | cca 6% po narudžbi | CRM, bogat UI, mobilno naručivanje | Provizijski model, fokus izvan EU |
| **Naš sustav** | Hrvatska | €19–€79 | QR meni, poziv osoblja, narudžbe, analitika, real time stanja objekta | Jednostavno, lokalno, bez provizije |

# Istraživanje tržišta

Aktivno provodimo sljedeće korake:

* Anketu s više od 30 ugostitelja (putem HGK, LinkedIn grupe, direktnog kontakta)
* Intervjue s 10-ak voditelja objekata u Zagrebu i na obali
* Testiranje aplikacije u stvarnim objektima s gostima i osobljem
* Analiza sekundarnih izvora (Statista, HOTREC, Poslovni dnevnik)

# Ciljna skupina

**Procjena tržišta (TAM):**  
~15,000 ugostiteljskih objekata × €35/mj. = **€6.3M godišnjeg potencijala** samo u Hrvatskoj

## Primarna ciljana skupina

* Mali i srednji objekti (10–50 stolova, do 10 lokacija po poduzeću)
* Kafići, barovi, restorani s manjkom osoblja
* Turističke lokacije i urbana središta (Split, Dubrovnik, Zagreb)
* Poduzetnici otvoreni za integraciju digitalnih alata (Wi-Fi, Stripe, Keks pay)

## Persona

* Vlasnik restorana
* Voditelj osoblja u ugostiteljskom objektu

## Use case

*Marko vodi bar u Splitu s 15 stolova. Tijekom sezone suočava se s jezičnim barijerama i nestručnim sezonskim radnicima. Pretplati se na naš sustav. Turisti lako pregledavaju cjenik na engleskom, šalju narudžbe i pozivaju osoblje. Marko vidi bržu i transparentniju rotaciju stolova i manje grešaka u narudžbama. Nadograđuje na Premium radi jezika i prilagodbe sučelja.*

# Financijski plan

| **Godina** | **Broj korisnika** | **Mjesečni prihod** | **Godišnji prihod** | **Troškovi** | **Neto dobit** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. | 50 | €1.250 | €15.000 | €9.000 | €6.000 |
| 2. | 150 | €4.500 | €54.000 | €18.000 | €36.000 |
| 3. | 300 | €10.000 | €120.000 | €30.000 | €90.000 |
| 4. | 600 | €22.000 | €264.000 | €55.000 | €209.000 |
| 5. | 1,000 | €36.000 | €432.000 | €90.000 | €342.000 |

**Napomene:**

* Očekivani churn 20%, pokriven akvizicijom
* Troškovi uključuju hosting, podršku, marketing i pravne usluge
* Dodatni prilagodbu rješenja i integraciju plaćanja (Stripe, Keks Pay)

# Tim

* **K.K.** – Full stack developer, React i UX, dizajn korisničkih sučelja
* **K.A.** – Full stack developer, UX/UI dizajner i planer funkcionalnosti
* **M.D.** – Backend developer, arhitekt infrastrukture i aplikacije (.NET, CI/CD)

Svi članovi tima imaju višegodišnje iskustvo u .NET-u i razvoju SaaS rješenja. Financiramo se vlastitim sredstvima, uz veliku strast za digitalizaciju ugostiteljstva te akademsku podlogu u računalnim znanostima.

# Zaključak