The Business Model Canvas

Key Partners



Key Activities



Value Propositions



Customer Relationships



Customer Segments



JAB Holding Company

Kaffe dyrkere

Selskabets formål er at etablere og drive espresso- og kaffebarer og udbyde specielle kaffeprodukter samt anden i forbindelse hermed stående virksomhed.

Accessibility er nok deres styrke. Nordens største kaffebar-kæde.

Det er en kæde med samlet over 400* coffee shops fordelt i fire lande; Sverige, Norge, Finland og Danmark. *(April 2018)

Branchen bygger mere på accessibility end noget andet og der har Espresso House en fordel, da de er den største kæde, men! Folk rejser sjældent langt for at få en særlig kaffe, da konkurrencen er skarp.

Sociale medie profiler på Instragram og facebook.

Mass Market - Espresso House har produkter de kan sælge til alle. Hvis man ikke drikker kaffe, har de

De sælger mad, så alle aldersgrupper kan besøge butikkerne og købe noget.

The, F.eks.

Key Resources



Stort netværk, sidder på de fleste butikker. Financielt stort med *Registreret Kapital på 5.325.048,00 DKK

*www.datacvr.dk

Channels



Kaffe stemplet som Direct Trade, Single Estate eller Single Origin.

Direct Trade betyder, at repræsentanter fra Espresso House har besøgt plantagen, og at handlen mellem farmer og risteri sker uden mellemled. Eget risteri i Länna uden for Stockholm.

Cost Structure



Values-driven. Spare ikke på kvalitet, men har ressoucer til at udrive mellemmænd der koster.

Fixed costs på lokaler og medarbejder løn.

Køber efter Fair-trade der særger for at Bønnedyrkere hellere sælger til dem.

Køber i Bulk og får derfor mere for mindre.

Revenue Streams



Opkøber konkurrenter for at udvide.

Kan udvide sortiment som de lyster.









©Strategyzer