



PROPOSTA DI ACQUISIZIONE

PRESENTAZIONE DELLA NOSTRA AZIENDA E DEL NOSTRO MERCATO



Introduction



DESCRIZIONE AZIENDALE

XPernell Cezar Jr. e Rod Johnson hanno fondato BLK & Bold con lo scopo di aiutare le comunità locali attraverso la vendita di bevande contenenti caffeina. BLK & Bold sfrutta la vendita all'ingrosso e diretta al consumatore come forza per fornire ai giovani gli strumenti per vivere la loro vita migliore e superare circostanze sfortunate. L'azienda impegna il 5% dei profitti a iniziative che sostengono i programmi per i giovani, migliorano lo sviluppo della forza lavoro e sradicano i giovani senzatetto.

IL NOSTRO MERCATO

I 3 ELEMENTI ESSENZIALI
PER DESCRIVERLO MEGLIO

DOMANDA

Noi cerchiamo di dare una soluzione a quel pubblico che trova nel caffè un elemento quotidiano, e cerca di trarne i suoi benefici come energizzante e non solo.

OFFERTA

Alla domanda rispondiamo offrendo prodotti di vasta gamma provenienti da vari continenti, cercando di coprire tutte le esigenze possibili. Il caffè non è la nostra sola punta di diamante in quanto anche altri prodotti si sono rilevati importanti per la nostra crescita.

TARGET

Il nostro target è rappresentato da una vasta fascia d'età che parte dai 18 anni e si concentra maggiormente nei 25-34.

Mentre per il target estero abbiamo i seguenti target:



CHI SONO I COMPETITORS

I competitor diretti sono quelli che mettono sul mercato prodotti o servizi perfettamente sovrapponibili ai nostri.

Tramite l'utilizzo di similar web abbiamo individuato i seguenti competitor


Sito	Affinità	Visite mensili	Categoria	Classifica per categoria
 drinksimple.com	100% <div><div></div></div>	5.9K	Cibi e bevande > Supermercato	#15,820
 volcanicacoffee.com	74% <div><div></div></div>	82.4K	Cibi e bevande > Supermercato	#1,752
 drafttop.com	71% <div><div></div></div>	16.0K	Cibi e bevande > Bevande	#4,546
 smartcups.com	70% <div><div></div></div>	< 5K	Cibi e bevande > Cibi e bevande - Altro	#70,249
 soshydration.com	68% <div><div></div></div>	14.1K	Cibi e bevande > Bevande	#5,128

Fra le sequenti aziende abbiamo anche chi partecipa alla concorrenza indiretta ma sicuramente Volcanica coffee rappresenta un nostro competitor in quanto ci è molto superiori a livello di numeri e ci leva una grande fetta del mercato USA.

Volcano coffee

Volcano offre specialità di caffè tostate fresche esotiche provenienti da tutto il mondo. 5 stelle, offriamo oltre 150 caffè provenienti da regioni montuose vulcaniche e siamo riconosciuti come uno dei migliori torrefattori.



BLK&BOLD 


VOLCANICA
COFFEE COMPANY

Classifica globale
#1,927,046
▲ 232,804

Classifica per paese
#458,113
▲ 46,410
Stati Uniti

Classifica per categoria
#3,671
▲ 328
Cibi e bevande > Supermercati
(In Stati Uniti)

Classifica globale
#438,380
▲ 51,437

Classifica per paese
#94,368
▲ 19,221
Stati Uniti

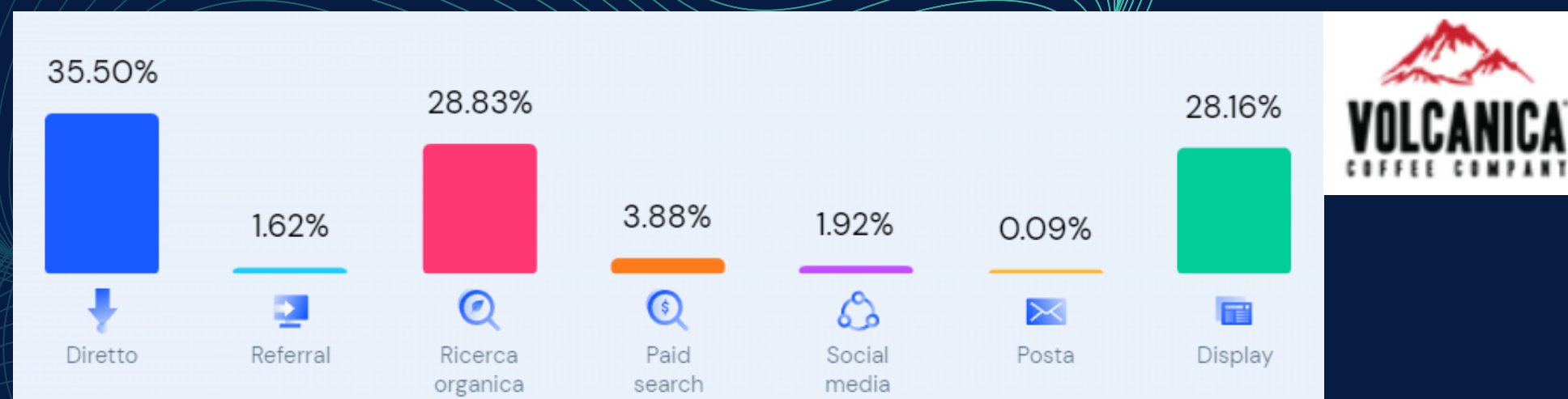
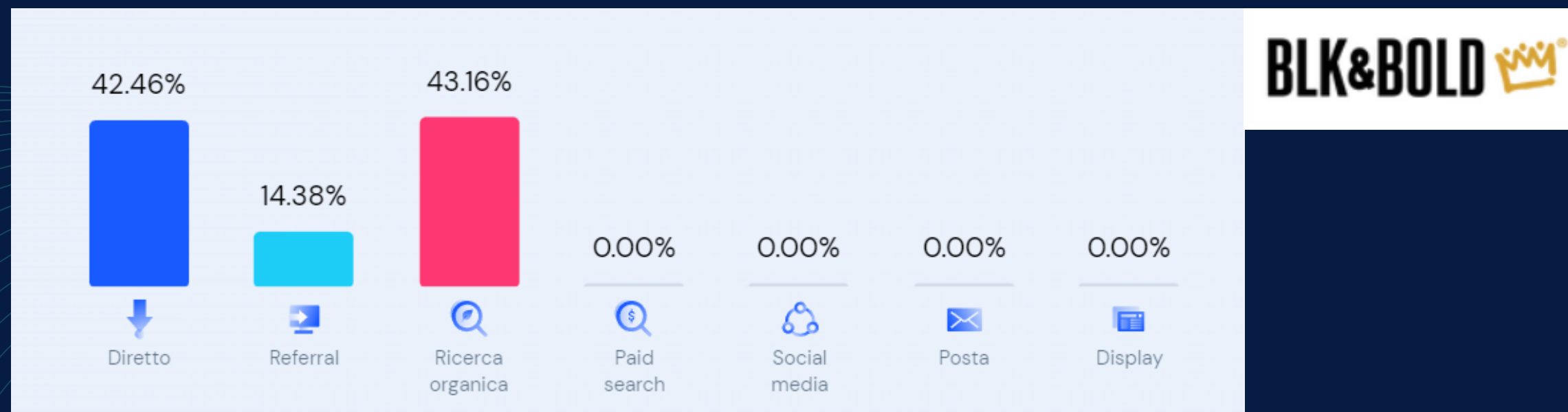
Classifica per categoria
#772
▲ 241
Cibi e bevande > Supermercati
(In Stati Uniti)

Notiamo subito che il nostro posizionamento rispetto al nostro competitor non è paragonabile ma vediamo il perchè

GTmetrix Grade ?			Web Vitals ?		
F	Performance ?	Structure ?	LCP ?	TBT ?	CLS ?
	37%	77%	3.1s	1.4s	0

GTmetrix Grade ?			Web Vitals ?		
B	Performance ?	Structure ?	LCP ?	TBT ?	CLS ?
	87%	91%	249ms	106ms	0.13

Dopo un'approfondita analisi ad entrambi i siti in cui abbiamo constatato che il livello grafico e anche la chiarezza nel esporre i nostri contenuti e' maggiore a livello qualitativo rispetto al nostro competitor, tramite l'utilizzo di GTmetrix ci accorgiamo che rispetto al front-end abbiamo grosse lacune nel back-end che ci penalizzano molto sia nel posizionamento nel mercato che nella user experience in quanto nessun dato rientra nei parametri ottimali per la conversione del cliente.



CANALI DI VENDITA

E' importante però sottolineare che per quanto riguarda il posizionamento siamo riusciti ad ottenere un simile risultato che rimane comunque ottimo nonostante la differenza rispetto ai nostri competitor, utilizzando canali di vendita organici al 100%.

Ciò si traduce nel fatto che attualmente non siamo noi a cercare i clienti ma il contrario, e quindi una volta sistemati i problemi di back-end avremo un potenziale di crescita altissimo una volta avviate campagne di sponsorizzazione.

PUNTI DI MIGLIORAMENTO

PUNTO 3

Migliorare il codice

Per un risultato migliore sarebbe meglio affidare l'operazione a dei professionisti o potrebbero essere utilizzate applicazioni come minifire per un lavoro più semplice



PUNTO 4

Nuove funzionalità

Shopify ci permette di avere numerose applicazioni da sfruttare e in ottica di miglioramento dei nostri canali sarà utile attivare funzionalità multi lingua per i nuovi mercati e ad esempio un chat bot che ci permetta di avere feedback rapidi sulle esigenze dei visitatori in modo da capire subito le principali problematiche da sanare.

PUNTO 1

Massimizzare la comunicazione.

Utilizza i canali disponibili per incoraggiare l'apertura e la collaborazione.

PUNTO 2

Definire linee guida chiare per nuovi mercati

Gli obiettivi e i ruoli devono essere registrati.

PUNTO 5

Introdurre nuovi prodotti

Per l'introduzione in nuovi mercati sarebbe consigliabile introdurre nuovi prodotti civetta che ci possono permettere di attirare nuovi clienti in base alle esigenze dei nuovi mercati.



T Lab - IA Lingua
Traduci



Gobot - AI Chatbot +
Quiz