



Probléma azonosítása:

A pénzügyi válság a legnagyobb vállalatokat is arra kényszerítette, hogy korlátozzák, ill. racionalizálják reklám és marketing-kommunikációs kiadásait.

Másik oldalról az új generáció jelentős mértékben ellenáll a reklámoknak, nehéz elérni és megszólítani őket. (pl. a TV csak "háttérzajnak" szól) Keressük fel őket úgy, hogy összeilleszthető legyen hétköznapi életvitelükkel és még profitáljanak is belőle.

Megoldás:

A reklámkávézó olyan kávézó, melyben minden négyzetcentiméter bérelhető reklámfelület (kiegészítve szórólapozási, kérdőívezési, termékkóstolási, reklámvetítési lehetőséggel, netreklámmal ...stb.). A reklámok "elviseléséért" cserébe a fogyasztó mérsékelt árakat fizet a kávézói szolgáltatásokért. A hirdető vállalat a szokásos csatornákhöz képest (pl. TV) közvetlen elérést (növelt hatékonyságot) kap és mérsékelt költségeket fizet.

Kulcs erőforrások:

Elsődlegesen: A terv kulcserőforrásai a nagyvállalati üzletközök.

Másodlagosan: Kell továbbá kávézói infrastruktúra és személyzet.

Megjegyzés: Az ötlet lételeme a növekedés (lánc). Modellje: Sokszereplős platform-változat

Egyediség:

Az ötlet egyediségének vizsgálata még hátravan. Ha már létezik, akkor a cél a magyarországi bevezetés. Ha nem létezik, akkor levédeni és bevezetni.

Kompetitív előnyök:

Az ötlet könnyen másolható, így rövid-középtávon lehet az első/korai belépő előnyei szerezhetőek meg: gyors behatolás, gyors terjeszkedés és lefölözés.

Csatorna:

A vállalatok elérése ügynökhálózattal történik. A fogyasztók figyelmének ébren tartása hagyományos eszközökkel (szórólap, Facebook, szájreklám), rendszeresen megújuló kampányokkal.

Fogyasztói szegmensek:

Ahogy a fogyasztót magam elé képzelem egy egyetemistát látok, aki szeretne hosszasan és olcsón időzni, tanulni, beszélgetni, internetezni egy kávézóban.

Költség-struktúra:

- ügynöki költségek
- kávézói anyag, berendezés, helybérlet, személyzet költsége
- vezetési költség
- reklámköltség
- tőkeköltség

Becslésem szerint az induláshoz egységenként 10-15 millió forint, a működtetéshez kb. 15 millió forint/(egység*év) szükséges.



Bevételek:

- elsődlegesen: reklámbevétel
- másodlagosan: kávézó szolgáltatások bevétele

Becslésem szerint a megtérülési idő < 1 év.