

Smoothie & Saftbar - Eine Erfolgreiche Geschäftsidee

[DOWNLOAD HERE](#)

Smoothie & Saftbars avancieren zu einer neuen genialen Geschäftsidee, die dem Trend nach gesunder Ernährung gerecht wird. Der Aufbau der Fruteria-Bars (fruteria-bars.com) war für mich ein sehr spannender und lehrreicher Prozess, von dem ich sehr profitiert habe. Ich möchte Ihnen mit diesem Ratgeber meine Erfahrungen weitergeben und Sie damit bei dem Aufbau Ihrer Smoothie & Saftbar unterstützen. Im Rahmen der Konzeptentwicklung sowie Anfertigung dieses Ratgebers habe ich viel Zeit mit Marktanalysen, kreativen und kostengünstigen Werbeideen, technischer Ausstattung sowie mit der Suche nach neuen Produktideen verbracht. Dieser Ratgeber soll Ihnen einen Überblick geben, welche Schritte es zu berücksichtigen gilt, wenn Sie eine erfolgreiche Saftbar aufbauen möchten. Die Idee für diesen Ratgeber habe ich von einem Freund erhalten, der mir von einem Buch mit dem Titel Your own Juice Bar berichtete, welches er vor einigen Monaten in einem Buchladen in Los Angeles gesehen hatte. Darüber hinaus habe ich festgestellt, dass die Anfertigung dieses Leitfadens auch mich persönlich gefördert hat, da ich mich noch einmal intensiv mit der Materie "Saftbar" befasst habe und neue Ideen und Sichtweisen generieren konnte. Warum eigentlich gerade eine Smoothie & Saftbar? Meines Erachtens nach, bietet der Food Sektor großes Potenzial für neue und innovative Konzepte. Des Weiteren bietet er im Vergleich zu anderen Branchen ein sehr großes Marktvolumen. Was ist nun das Besondere an einer Smoothie & Saftbar und warum sollten Sie sich für dieses Konzept entscheiden? Hier finden Sie fünf schlaghaltige Argumente für den Aufbau einer Saftbar: 1. In den USA und England verzeichnet der Smoothie-Markt ein ungeahntes Wachstum. In den nächsten Jahren wird eine weitere Absatzsteigerung von 15 Prozent erwartet. 2. Das Konzept einer Smoothie & Saftbar lässt sich mit verhältnismäßig geringem Aufwand umsetzen. Im Vergleich zu anderen gastronomischen Ideen benötigen Sie nicht viel Kapital und ein geringeres Know-how. 3. Auf dem Markt setzt sich ein Trend zu gesunder und biologischer Ernährung durch. In den vergangenen Jahren ist eine gesellschaftliche Diskussion über das zunehmende Übergewicht der deutschen Bevölkerung entstanden, welche als Konsequenz eine steigende Kostenbelastung der Krankenkassen zur Folge hat. Fast Food Restaurants zieren heutzutage fast jedes Stadtbild. Nutzen Sie diese Chance und bieten Sie den Menschen mit Ihrer Saftbar eine gesunde Alternative zu Burger & Co. 4. Deutschland ist mit

einem Pro-Kopf-Verbrauch von 40,3 Litern Spitzenreiter im Konsum von Fruchtsften. Whrend der Konzeptentwicklung in Irland habe ich mir hufig die Frage gestellt, ob Smoothie & Saftbars überhaupt den Geschmack der Deutschen treffen wrden. Nicht selten lassen sich Geschftskonzepte aufgrund interkultureller Differenzen nicht einfach bertragen. Um auf Nummer sicher gehen zu knnen, fertigte ich eine Marktanalyse an, die meine Zweifel ausrumte und mir aufzeigte, dass die Deutschen Sfte lieben. 5. Einkaufszentren und gewerbliche Vermieter lieben innovative Konzepte. Whrend meiner Verhandlungen mit Einkaufszentren und Vermietern durfte ich immer wieder feststellen, dass unser Konzept auf groes Interesse stie. Einige Vermieter berichteten mir, dass es fr sie sogar ein Problem darstelle, neue und interessante Konzepte fr ihre Gewerbeflchen zu finden. Nicht selten bewerben sich mehrere Interessenten mit dem gleichen Konzept fr ein Flche, die wiederum von bereits existierender Konkurrenz umgeben ist. Nutzen Sie diesen Vorteil fr sich und kommunizieren, dass es sich bei Ihrer Smoothie & Saftbar um ein einzigartiges und innovatives Konzept handelt. Mchten auch Sie eine eigene Saftbar erffnen? Mein Ratgeber gibt Ihnen einen berblick ber folgende Themen: Die Produktpalette Ihrer Saftbar Die Ausstattung Ihrer Smoothie & Saftbar Unverwechselbar - Ihre eigene Corporate Identitiy Marketingmanahmen fr Ihre Saftbar Public Relations Neue Trendideen Der Business-Plan Zusammenfassung Das Beispiel Saftfieber Motiv der Unternehmensgrndung Marktbersicht Standortanalyse Konkurrenzanalyse Zielgruppe Werbe-und Marketingmanahmen Preis- und Produktpolitik Lieferanten Weitere Vertriebsmglichkeiten Mitarbeiter Chancen und Risiken beim Aufbau einer Saftbar Liquidittsplan Ntzliche Links Der Inhalt meines Ratgebers beruht auf praktischen Erfahrungen, die ich beim Aufbau einer Saftbar sammeln konnte. Es handelt sich zum grten Teil um Handlungsempfehlungen, die Sie bei Sie bei Ihrem Weg in die Selbststndigkeit untersttzen werden.

[DOWNLOAD HERE](#)

Similar manuals:

[Smoothie & Saftbar - Eine Erfolgreiche GeschÃftsidee](#)