

“MAX CATERING”

1. Executive Summary

Η Max Catering αποτελεί μια κοινωνική επιχείρηση που στοχεύει στην ποιοτική αλλά και ταυτόχρονα οικονομική -διάθεση προϊόντων διατροφής στην ελληνική αγορά. Απασχολεί κυρίως ευάλωτες κοινωνικές ομάδες, συνεργάζεται με μικρούς τοπικούς συνεταιρισμούς αλλά και με αρκετές μεγάλες καταξιωμένες εταιρίες που δραστηριοποιούνται στο χώρο της εστίασης. Η επιχείρηση προσφέρει και κοινωνικό έργο παρέχοντας το πλεόνασμα των γευμάτων σε ευάλωτες οικονομικά ομάδες.

2. Περιεχόμενα

1.	Executive Summary	1
3.	Εισαγωγή	3
4.	Ανάλυση Υφιστάμενης Κατάστασης	3
4.1.	Ανάλυση Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος.....	3
4.2.	Νομικό Πλαίσιο	4
4.3.	Ανταγωνιστικό Περιβάλλον.....	5
4.4.	Εταιρικό περιβάλλον	5
5.	Πελάτες – Στόχος	6
6.	Προβλήματα & ευκαιρίες.....	7
7.	Σκοπός & Στόχοι Marketing.....	7
8.	Στρατηγική Marketing	7
9.	Τακτικές Marketing	8
9.1.	Product-Προϊόν	8
9.2.	Promotion-Προώθηση.....	8
9.3.	Place-Τόπος	9
9.4.	Price-Τιμή	9
9.5.	Επίλογος	10

3. Εισαγωγή

Η «Max» Catering δραστηριοποιείται στον χώρο της μαζικής εστίασης διαθέτοντας γεύματα σε επιχειρήσεις. Διεκπεραιώνει κάθε είδους εταιρική ή ιδιωτική εκδήλωση (οργάνωση και τροφοδοσία).

Με σεβασμό στις πρώτες ύλες και τις αλλαγές των εποχών η «Κουζίνα» μαγειρεύει με φρέσκα υλικά κάθε εποχής και δημιουργεί καθημερινά νέα γευστικά δεδομένα χρησιμοποιώντας σαν βάση τις αρχές της μεσογειακής διατροφής στην κρύα και ζεστή κουζίνα. Η Έδρα μας βρίσκεται στην Βιομηχανική Περιοχή της Σίνδου Νο3 και τα υποκαταστήματά μας μπορείτε να βρείτε στο Κέντρο της Θεσσαλονίκης, στη Καλαμαριά και Έυοσμο.

4. Ανάλυση Υφιστάμενης Κατάστασης

4.1. Ανάλυση Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος

Η αγορά του Catering και γενικότερα η βιομηχανία εστίασης στην Ελλάδα γνώρισε μια ραγδαία άνοδο τα τελευταία 10 χρόνια. Σύμφωνα με την απογραφή των ελληνικών επιχειρήσεων που διεξήχθη από την Hellastat Α.Ε. για το έτος 2011 οι εταιρίες που παρέχουν υπηρεσίες catering εκτιμάται ότι ανέρχονται σε 3000 περίπου. Η Αττική κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο εταιριών (32%) καθώς 960 περίπου εδρεύουν στο συγκεκριμένο νομό. Στη Θεσσαλονίκη δραστηριοποιούνται 275 εταιρίες περίπου (μερίδιο 9%) ενώ άλλοι νομοί της χώρας με υψηλά συγκριτικά ποσοστά είναι τα Δωδεκάνησα και η Κέρκυρα με μερίδιο 7 % και 5% αντίστοιχα. Σημειώνεται ότι ο μεγάλος αριθμός των επιχειρήσεων του κλάδου αφορά κυρίως το catering δεξιώσεων, λόγω των χαμηλών εμποδίων εισόδου και δραστηριοποίησης εταιριών συναφών κλάδων .

Η ΚΟΙΝΣΕΠ Max Catering εντόπισε την ανάγκη της αγοράς για ποιοτικά προϊόντα και τη τάση της αγοράς για γρήγορη και υγιεινή διατροφή λόγω έλλειψης χρόνου και διευρυμένου ωραρίου εργασίας. Επιπλέον η αλλαγή στις διατροφικές συνήθειες του πληθυσμού που μεταβάλλονται έδωσε την ευκαιρία στην Max Catering να δημιουργήσει καινοτόμα προϊόντα στο κλάδο της εστίασης. Η εξέλιξη της τεχνολογίας συνέβαλλε στη βελτιστοποίηση των ελέγχων ποιότητας των προϊόντων και των υπηρεσιών μας (ISO 22000). Η συνεργασία της εταιρίας μας με την Priority Business Intelligence διαμορφώνει τις κατάλληλες συνθήκες μέσω του αυτοματοποιημένου λογισμικού των διαδικασιών και των ελέγχων HACCP και από την διενέργεια αιφνιδιαστικών ελέγχων εφαρμογής έως την επιστημονική εμπειρογνωμοσύνη στις διατροφικές κρίσεις. Επιπλέον μας παρέχει και τις διεθνείς πιστοποιήσεις , τη συμμόρφωση με τη νομοθεσία, τους ελέγχους του ΕΦΕΤ και τις επιθεωρήσεις.

Η αγορά στόχος για το προϊόν μας είναι : Νοσοκομεία, Οίκοι ευγηρίας, εκπαιδευτικά ιδρύματα, παιδικοί σταθμοί, ιδιωτικές εταιρίες και γραφεία, κάθε είδους δεξίωσης (γάμος, βάπτισμα, εκκλησία), παιδικά πάρτυ.

Οι προτιμήσεις των πελατών μας όσον αφορά τη ποικιλία των προϊόντων μας μπορούν να εξυπηρετηθούν μέσω της ηλεκτρονικής μας ιστοσελίδας www.maxcatering.gr . Εκεί μπορεί να επιλέξει ο πελάτης τα προϊόντα που επιθυμεί είτε ως πακέτο μενού ή ακόμη και με συνδυασμό αυτών.

4.2. Νομικό Πλαίσιο

Δεδομένης της σημασίας που έχουν τα προσφερόμενα προϊόντα από τις εταιρίες του κλάδου στον ευαίσθητο χώρο της διατροφικής αλυσίδας, το νομοθετικό πλαίσιο περιλαμβάνει αρκετές διατάξεις που αφορούν την ίδρυση των εταιριών, τη λειτουργία των καταστημάτων και την ασφάλεια των τροφίμων. Το νομοθετικό πλαίσιο περιλαμβάνει τόσο την εθνική νομοθεσία, η οποία συμμορφώθηκε με τις διατάξεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης, όσο και την ευρωπαϊκή νομοθεσία.

Η νομοθεσία όσον αφορά τις εταιρίες ΚΟΙΝΣΕΠ προσφέρει τα εξής κίνητρα στη λειτουργία τους :

- Απαλλαγή κερδών από φορολογία εισοδήματος (εκτός αυτών που διανέμονται στους εργαζόμενους)
- Ειδικές Ρυθμίσεις για Ευάλωτες Ομάδες Πληθυσμού (διατήρηση χορήγησης επιδομάτων)
- Πρόσβαση σε χρηματοδότηση
- Επιχορηγήσεις
- Ταμείο Κοινωνικής Οικονομίας
- Εθνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης
- Ν. 3908/2011 («Ενίσχυση των Ιδιωτικών Επενδύσεων για την Οικονομική Ανάπτυξη, την Επιχειρηματικότητα και την Περιφερειακή Συνοχή»)
- Αναπτυξιακός Νόμος
- Προγράμματα στήριξης επιχειρηματικότητας & εργασίας
- Προγραμματικές συμβάσεις με Δημόσιο, ευρ. δημόσιο τομέα και ΟΤΑ

4.3. Ανταγωνιστικό Περιβάλλον

Κύριοι ανταγωνιστές: Hellenic Catering, Αυθεντικό Catering, Μίλτος, Χούτος, Τερκενλής, Αγαπητός

Τα προϊόντα που προσφέρουν οι ανταγωνιστές:

✓ Hellenic Catering

✓ Μίλτος

✓ Χούτος

1)Hellenic Catering

<u>Δυνατά σημεία</u>	<u>Αδύνατα σημεία</u>
Πολυετή παρουσία στο χώρο	Μαζική εστίαση και όχι προσωποποιημένη
Υπερσύγχρονες μονάδες	Χρήση κατεψυγμένων
Τεράστιες ποσότητες παραγωγής	

2) Μίλτος

<u>Δυνατά σημεία</u>	<u>Αδύνατα σημεία</u>
Τεχνογνωσία	Μικρός αριθμός υποκαταστημάτων
Φήμη εταιρίας	Περιορισμένος αριθμός εργαζομένων
Άριστες πρώτες ύλες	Αργή εξυπηρέτηση

3) Χούτος

<u>Δυνατά σημεία</u>	<u>Αδύνατα σημεία</u>
Αίθουσες δεξιώσεων	Τυποποιημένα προϊόντα
Παρουσία σε ακριτικές πόλεις	Μικρή ευελιξία σε καινοτόμα και κατά παραγγελία προϊόντα
Συμμετοχή σε μεγάλους διαγωνισμούς του δημοσίου	

4.4. Εταιρικό περιβάλλον

Η τρέχουσα θέση της επιχείρησης, την κατατάσσει σε μία από τις μεγαλύτερες αναδυόμενες επιχειρήσεις στην Ελλάδα, στον τομέα όπου δραστηριοποιείται. Διαθέτει μια πολυπληθή και έμπειρη ομάδα προσωπικού εξυπηρέτησης των εστιατορίων που υποστηρίζει, η οποία αποτελείται συνολικά από περισσότερα από 100 άτομα διαφόρων ειδικοτήτων καθώς και αρκετούς εξωτερικούς συνεργάτες.

Η επιχείρηση διαθέτει τεχνογνωσία και δραστηριοποιείται στην παροχή υπηρεσιών μαζικής σίτισης και υπηρεσίες catering, ανταποκρινόμενη πάντα στις ιδιαίτερα υψηλές απαιτήσεις ως προς την ποιότητα, την ασφάλεια και την υγιεινή των παρεχόμενων υπηρεσιών και εδεσμάτων.

Όσον αφορά τη δυνατά και τα αδύνατα σημεία της δικής μας εταιρίας

<u>Δυνατά σημεία</u>	<u>Αδύνατα σημεία</u>
Εξειδικευμένο επιστημονικό προσωπικό	Νεοεισερχόμενη επιχείρηση στο χώρο
Μεγάλη ποικιλία προϊόντων	Περιορισμένη πρόσβαση σε χρηματοδότηση
Χορτοφαγικό μενού	Οξύς ανταγωνισμός
Αποκλειστική συνεργασία με μικρούς τοπικούς συνεταιρισμούς	Αβέβαιο πολιτικό-οικονομικό περιβάλλον
Ενισχυμένο κοινωνικό προφίλ	
Περιβαλλοντική ευαισθητοποίηση-ανακύκλωση	

5. Πελάτες – Στόχος

Οι πελάτες αποτελούν τη βασική πηγή εσόδων για την επιχείρηση και για το λόγο αυτό θα πρέπει να μένουν πάντοτε ικανοποιημένοι. Η εταιρία Max Catering εξυπηρετεί τους πελάτες της με γνώμονα της διατήρηση ενός επιπέδου υψηλής ποιότητας. Επίσης αναλαμβάνει τη παραγωγή και τροφοδοσία μερίδων , προσαρμόζοντας τις γεύσεις ανάλογα με τις προτιμήσεις των καταναλωτών. Απευθύνεται κυρίως σε νομικά πρόσωπα δημοσίου και ιδιωτικού δικαίου.

Πιο συγκεκριμένα οι πελάτες στόχος για το προϊόν μας είναι : Νοσοκομεία, Οίκοι ευγηρίας, εκπαιδευτικά ιδρύματα, παιδικοί σταθμοί, ιδιωτικές εταιρίες και γραφεία, κάθε είδους δεξίωσης (γάμος, βάπτισμα, εκκλησία), παιδικά πάρτυ.

Η Max Catering βρίσκεται προ των πυλών μιας νέας συμφωνίας με την Robuca Loyalty. Η Robuca Loyalty αποτελεί μια πλατφόρμα η οποία δημιουργεί και αναπτύσσει μια βάση πελατών. Περιλαμβάνει τη ταυτοποίηση πελατών , και τη τμηματοποίηση τους ανάλογα με τις αγορές τους, το μάρκετινγκ και τη στρατηγική που θα χρησιμοποιηθεί για το καθένα και την ανταμοιβή των πιο πιστών από αυτούς.

6. Προβλήματα & ευκαιρίες

	Περιγραφή «Ευκαιρίας»	Γιατί είναι ευκαιρία;	Πως σκοπεύετε να την εκμεταλλευτείτε;
1	Δυνατότητα εξάπλωσης σε όλη τη χώρα	Αύξηση πελατείας	Μέσω franchise
2	Συνεργασία με άλλες ΚΟΙΝΣΕΠ	Λόγω ευνοϊκού πλαισίου	Ανταλλαγή τεχνογνωσίας

	Περιγραφή «Προβλήματος»	Γιατί είναι πρόβλημα;	Πως σκοπεύετε να το λύσετε;
1	Υψηλή φορολογία	Ακριβό προϊόν στο καταναλωτή	Μείωση περιθωρίου κέρδους
2	Αργή διείσδυση	Κορεσμένη αγορά	Διαφοροποίηση
3	Αβέβαιη πολιτικο-οικονομική κατάσταση	Συχνές αλλαγές κυβερνήσεων και νομοθεσίας	Συνδικαλιστική δράση
4	Έντονος ανταγωνισμός	Μικρό μερίδιο στην αγορά	Διαφήμιση σε ΜΜΕ

7. Σκοπός & Στόχοι Marketing

Η Max Catering στοχεύει στη παραγωγή πρωτότυπων, βιολογικών προϊόντων καθώς επίσης και στην αύξηση του μεριδίου αγοράς κατά 20%. Πιο συγκεκριμένα η εταιρία θέτει ως στόχο την αύξηση των πωλήσεων κατά 50% στα ορεκτικά και 30% στα μενού χορτοφάγου μέχρι τον Απρίλιο του 2021. Επιπλέον η βελτίωση των μεθόδων τροφοδοσίας και η δημιουργία συνθηκών άμεσης εξυπηρέτησης των πελατών αποτελεί κύριο μέλημα της εταιρίας.

8. Στρατηγική Marketing

Τα νομικά πρόσωπα ιδιωτικού και δημοσίου δικαίου καθώς και τα γραφεία αποτελούν στρατηγικής σημασίας πελάτες για μας και για αυτόν ακριβώς το λόγο δημιουργούμε και τροποποιούμε ειδικά προϊόντα πάνω στις ανάγκες και τις προτιμήσεις του καταναλωτή. Ως συνέπεια αυτών δημιουργήσαμε ξεχωριστή κατηγορία χορτοφαγικού μενού που αποσκοπεί στη σωστή και υγιεινή διατροφή ειδικά για ανθρώπους που εργάζονται σε θέσεις γραφείου (καθιστική ζωή). Για να επιτευχθεί αυτός ο στόχος και να διατηρηθούν τα προϊόντα μας σε άριστη κατάσταση, έχουμε συνάψει συμφωνία με πιστοποιημένους τοπικούς συνεταιρισμούς βιολογικής καλλιέργειας σε κοντινή απόσταση από τις εγκαταστάσεις μας έτσι ώστε να έχουμε άμεση πρόσβαση στις πρώτες ύλες.

9. Τακτικές Marketing

Οι τακτικές Marketing είναι σύνθετες και για αυτόν ακριβώς το σκοπό έχουμε απευθυνθεί σε ειδικούς σχεδιαστές συσκευασιών. Χρησιμοποιούμε μοντέρνα συσκευασία από ανακυκλώσιμα υλικά , με έντονα, εμφανή χρώματα και ελκυστικές φωτογραφίες.

9.1. Product-Προϊόν

Η επιχείρηση παρέχει στους πελάτες-στόχο μεγάλη γκάμα από μενού με γεύματα για εκδηλώσεις όπως παιδικά πάρτυ, γάμους, βαπτίσεις καθώς επίσης μενού για εταιρίες και εκκλησίες. Κάθε γεύμα συνοδεύεται με ρόφημα της επιλογής των πελατών ενώ τα προϊόντα μας βασίζονται στους κανόνες ισορροπημένης διατροφής που υποστηρίζεται πλήρως από το χορτοφαγικό μενού μας. Αναφορικά με το στοιχείο Προϊόν, η διοίκηση σχεδιάζει μελλοντικά (με δεδομένο την θετική πορεία της δραστηριότητας της επιχείρησης) την υιοθέτηση της στρατηγικής της προσθήκης ολοένα και νέων προϊόντων. Τέλος χρησιμοποιούμε μοντέρνα συσκευασία από ανακυκλώσιμα υλικά , με έντονα, εμφανή χρώματα και ελκυστικές φωτογραφίες.

9.2. Promotion-Προώθηση

Σαν επιχείρηση η Max Catering διοργανώνει ενημερωτική εκδήλωση στο Grand Hotel, με επώνυμους προσκεκλημένους-ομιλητές, συμμετέχοντες πελάτες και προμηθευτές, καθώς και τα τοπικά MME τα οποία θα μεταδώσουν ζωντανά το γεγονός. Ακόμη θα είναι διαθέσιμο από την ιστοσελίδα μας και τα κοινωνικά μας δίκτυα. Επιπλέον, η διοίκηση αποφασίζει την διανομή φυλλαδίων ειδικά σχεδιασμένων για την προβολή της φιλοσοφίας της εταιρίας μας. Τα φυλλάδια αυτά θα μοιράζονται σε κεντρικά σημεία της πόλης καθώς και σε κάποια επιλεγμένα καταστήματα παρέχοντας σχετικά κίνητρα.

MME	Περιγραφή	Μέγεθος/ Διάρκεια	Συχνότητα	Κόστος
Direct Mail	Newsletter	-	Εβδομαδιαία , 4 φορές/μήνα	500€
Εφημερίδες	Τοπικές εφημερίδες	1 παράγραφο	Εβδομαδιαία	1000€
Περιοδικά	Play boy	2 στήλες	Μηνιαία	2000€
Ραδιόφωνο	Imagine 89.7	30''	Καθημερινά	1000€
Internet	www.maxcatering.gr	συνεχώς	Καθημερινά	500€
Τηλεόραση	Tv 100, EPT3	45''	2χ φορές τη μέρα για ΣΚ	7000€
OUTDOOR	Διανομή φυλλαδίων	5 ώρες / μέρα	3χ φορές τη βδομάδα	1000€
Εκδήλωση	Grand Hotel - ημερίδα	Μία βραδιά	1 φορά	7000€

9.3. Place-Τόπος

Η εμπορική δραστηριότητα της Max Catering λαμβάνει χώρα εντός του νομού Θεσσαλονίκης. Η Έδρα μας βρίσκεται στην Βιομηχανική Περιοχή της Σίνδου Νο3 και τα υποκαταστήματά μας:

Ανατολικά: Αδριανουπούλεως 5, Καλαμαριά

Κέντρο: Μητροπόλεως 28

Δυτικά: Καραολή & Δημητρίου 89, Εύοσμος

9.4. Price-Τιμή

Καθώς η εταιρία διανύει τα πρώτα χρόνια λειτουργίας της, ο ανταγωνισμός που αντιμετωπίζει στην αγορά είναι οξύς και γι' αυτό το λόγο επιλέγουμε να διαθέτουμε τα προϊόντα μας σε ανταγωνιστικές τιμές σε σχέση με τη ποιότητα που προσφέρουμε (value for money). Επιπλέον η εταιρία μας είναι διατεθειμένη να προσφέρει έκπτωση για ένα χρονικό διάστημα τριών μηνών, στο χορτοφαγικό μενού καθώς αισθάνεται την ανάγκη να προωθήσει τη τάση για υγιεινή διατροφή.

9.5. Επίλογος

Το επιχειρηματικό σχέδιο που φτιάχτηκε στο τρέχον πόνημα αφορά τη λειτουργία μιας επιχείρησης Catering , της οποίας οι κύριες δραστηριότητες είναι η παραγωγή και η διανομή μερίδων φαγητού με γνώμονα τη προσφορά φρέσκων, ποιοτικών- ισορροπημένων διατροφικά επιλογών. Η περιοχή του ιστορικού κέντρου της Θεσσαλονίκης και το υποκατάστημα στον Εύοσμο θεωρούνται ιδανικές για να αναπτυχθούν τα πρώτα καταστήματα αυτής της επιχείρησης, αφού δεν υπάρχουν ανάλογες επιχειρήσεις σε κοντινή απόσταση. Το όραμα και η στρατηγική της εταιρίας εστιάζουν στην εισαγωγή της καινοτομίας και την ενσωμάτωση προηγμένης τεχνολογίας για τη καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών της. Θα υπάρχουν κυρίως υγιεινές επιλογές για τους πελάτες με στόχο την στήριξη της σημερινής τάσης για ισορροπημένη διατροφή, όπως δροσερές σαλάτες, χορτοφαγικά σάντουιτς και αποτοξινωτικό τσάι. Το επενδυτικό σχέδιο βασίστηκε στις υγιεινές επιλογές που θα προσφερθούν στους πελάτες για να εξασφαλίσει τη βιωσιμότητά του, ωστόσο παρέχει μια πολύ μεγάλη ποικιλία από μενού που καλύπτει όλες τις ανάγκες των καταναλωτών. Όσον αφορά τις προωθητικές ενέργειες της εταιρίας χρησιμοποιούνται τα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης (τηλεόραση, ραδιόφωνο, τύπος), η διανομή φυλλαδίων και εκδηλώσεις σε ξενοδοχεία. Παράλληλα η εταιρία, λειτουργεί σεβόμενη πάντοτε το κοινωνικό και φιланθρωπικό της προφίλ παρέχοντας ένα μεγάλο αριθμό γευμάτων εβδομαδιαία σε ευάλωτες κοινωνικές ομάδες.