Jouw perfecte thee mix

Mijn product

Wat is mijn product
Mijn product is losse thee smaken verkopen die je dan zelf thuis in een thee-ei kan samenstellen om jouw gewenste smaak te creëren. Ook verkopen wij glazen bewaar potjes om je thee in te kunnen bewaren.

Het nut
Het nut van de losse niet samengestelde thee smaken is dat de mensen zelf hun gewenste smaken kunnen combineren en samenstellen.

Het gebruik
Je kan het product gebruiken door de gewenste hoeveelheden thee smaken bij elkaar in een thee-ei te doen en vervolgens je thee te zetten. Dit product wordt thuis gebruikt wanneer er thee wordt gedronken. Dat is voor echte thee leute ongeveer 3x per dag. Dit product is dan ook bedoeld voor mensen die erg van thee houden en liever zelf hun eigen thee smaken willen creëren. De rol die het product speelt is dat ze elke keer een zelf gemakte unieke thee smaak hebben die ze lekker vinden.

De categorie
De categorie waar mijn product bij hoort is Specialty goods deze past hier bij omdat mijn product best speciaal is wegens dat je het zelf moet samen stellen dat het van goede kwaliteit is en dat het ook nog co2 neutraal is.

Product 1
Mijn eerste product die ik wil gaan verkopen is losse rozen bloadjes. Deze zou ik graag willen verkopen omdat ik de smaak zelf ook laatst had ontdekt.

Product 2
Mijn tweede product is sinaasappel bloesem plaatjes. Deze kan je ook in je thee doen en smaken bitter en aromatisch. Deze heb ik thuis al en zou handig zijn als tweede product

Product 3
Mijn derde en laatste product wil ik deze bewaar potjes doen. Deze zijn van glas om dat die oneindig recycle blaar zijn en erg lang mee kunnen. Dus zo weer beter omweg naar co2 neutraal.

Positionering/PVS

Voor thee liefhebbers
Die hun eigen thee willen samenstellen
Is Royalteo
Een webshop die losse thee smaken verkoapt
Dat co2 neutraal is, van goede kwaliteit en wij losse smaken die u zelf kan mixen
In tegenstelling tot andere bedrijven die zo goedkoop mogelijk willen produceren. Of al de smaken voor jouw samen stellen.
Is ons bedrijf co2 neutraal en van goede kwaliteit.

Marketing plan

Swot analyse
De sterke punten van royalteo is dat we co2 neutraal zijn, van kwaliteit en we jouw de mogelijk geven om jouw eigen smaken samen te stellen.

De zwakke punten zijn dat het vervoeren van ons product nog niet co2 neutraal is wegens gebrek aan co2 neutrale vervoersmiddelen over zee

De kans die we hebben is door ondanks het vervoer we op andere manieren letten dat we toch op weg zijn naar co2 neutraal. Dit kunnen we doen door erg te letten op of de materialen die wij gebruiken recyclebaar zijn.

De dreiging waarmee we zitten is dat de thee toch wel aan de dure kant ligt en door de inflatie is er een kans dat mensen toch voor de net wat goedkopere gaan

Doel van de webshop
Met onze webshop willen wij een luxe maar co2 neutraal product aanbieden. Ook willen we een warmte gevoel creëren door de bruin tinten. En het idee gegeven dat je lekker je eigen thee kan samen stellen. met ed omzet die wij creëren proberen wij het product meer co2 neutraal te maken.

Brand (Tone of voice)
Duurzaam
Genieten
Smaakvol
Luxe

Product
Met ons product kan je zelf jouw eigen thee smaak creëren. Ook is ons product van goede kwaliteit. De vormgeving van de verpakkingen zijn kartonnen verpakkingen met het logo in zwart er op gedrukt. Ook kan je kleine glazen potjes kopen met het logo er op om de thee in kleine hoeveelheden in je la of kast te houden. beide van deze materialen zijn goed recyclebaar.

Prijs
De prijs waarvoor wij de thee willen gaan verkopen is maximaal 1,- per 5 gram. Dit omdat de doelgroep niet berijd is om meer dan one concurrenten te betalen. We bieden kortingen aan voor vasten klanten die kunnen sparen via punten voor kortingen en nieuwe klanten krijgen gratis (als ze aanmelden voor de nieuwsbrief een test paketje van thee.

Plaats
De producten worden geleverd via fietsers of elektrische auto's of de koper kan hun product ophalen in de winkel. Wij verkopen alleen in de winkel zelf of via de webshop ons enige bedrijf staat in Amsterdam.

Promoties
Onze reclame komt je te zien in YouTube reclames, Facebook ads, sales promotion en als mensen in de winkel zelf komen persoonlijk verkoop.

Budget
Wat wij nodig hebben is geld om dit bedrijf op te straten. met dit geld kopen wij land om een thee plantage op te beginnen en huren wij werknemers in. Vervolgens moeten we een bedrijfspand kopen en de verpakkingen inkopen. Tot slot moet er een logo en een webshop komen.

Planning
1. Koop een thee plantage en en een bedrijfspand.
2. Huur werknemers in voor de thee plantage
3. Zorg voor de vormgeving
4 koop de verpakkingen in
5. Start het bedrijf in Amsterdam op
6. Huur werknemers in voor het bedrif
7. Bouw een webshop zodat er online verkocht kan worden

Influencers
Voor dit bedrijf willen wij een influencers die het meeste volgers heeft op YouTube en Facebook. Die een nette uitstraling heeft en veel van thee houd. Ook praat ze over de natuur en geeft ze daar ook om. Het liefste is het een vrouw want vrouwen vertrouwen. Elkaar eerder.