

Více než dezert

– dezerty pro duševní pohodu

Kaloricky nenáročné dezerty s přírodními účinnými látkami (kozlík, meduňka, kofein), které vás zklidní nebo nabudí — bez výčitek a bez stigmatu.

Fáze: validace & první pobočka

Cíl: lokál → síť → franšíza

1 PROBLÉM

- Duševní nepohoda a každodenní stres
- Nespavost a nekvalitní spánek
- Chronický nedostatek energie
- Zhoršené soustředění a koncentrace
- Další well-being potíže (úzkost, vyčerpání)

EXISTUJÍCÍ ALTERNATIVY

- Klasické doplňky stravy (GymBeam, Wholegain)
- E-shopy se „superpotravinami“
- Káva a energetické nápoje
- Volně prodejné přípravky na klid a spaní

4 ŘEŠENÍ

- Dezerty s přírodními účinnými látkami (kozlík, meduňka, kofein...)
- Receptury cílené na potřebu: **klid & spánek vs. energie & fokus**
- Chutné a kaloricky nenáročné
- Konzistentní dávkování a transparentní složení

8 KLÍČOVÉ METRIKY

- Prodané dezerty / den / pobočka
- Míra opakovaného nákupu (retence)
- Průměrná útrata na zákazníka
- Náklady na získání zákazníka (CAC)
- Měsíční tržby a marže na pobočku

3 UNIKÁTNÍ HODNOTOVÁ NABÍDKA

Funkční účinek v podobě, kterou si *dáte rádi* — požitek bez pocitu viny.

- Nízkokalorické → mlsání bez výčitek
- Diskrétní příjem účinných látek (žádné tajné kapky pod jazyk na poradě)
- Spojení gastronomického zážitku a péče o sebe

HIGH-LEVEL KONCEPT

„Funkční cukrárna pro duševní pohodu.“

9 NEKALÁ VÝHODA

- Vlastní receptury spojující gastronomii s funkčními látkami
- Těžko kopírovatelná pozice na pomezí požitku a zdraví
- First-mover na lokálním trhu + B2B partnerství
- Nutriční know-how přímo v týmu

5 KANÁLY

- Přímý prodej na vlastních pobočkách
- Firemní benefity — partnerství (např. Vodafone)
- Sociální sítě a spolupráce s tvůrci
- Výhledově e-shop a rozvoz

2 ZÁKAZNICKÉ SEGMENTY

- Studenti náročných oborů (medicína, MFF, technika)
- Zaměstnanci korporátů pod tlakem

EARLY ADOPTERS

- Lidé hledající „zdravější“ mlsání a funkční potraviny

DLOUHODOBĚ

- Široká veřejnost — po ověření a růstu

7 STRUKTURA NÁKLADŮ

- Počáteční investice do první pobočky (prostor, vybavení)
- Suroviny a výroba dezertů
- Mzdy týmu
- Nájem a provoz pobočky
- Marketing a budování značky

6 ZDROJE PŘÍJMŮ

OD ZAČÁTKU

- Přímý prodej dezertů na pobočkách
- Firemní objednávky (B2B)

Základní cupcake **120 Kč**

PŘI EXPANZI NA VÍCE POBOČEK

- Premiové produkty a limitované edice (vyšší marže)
- Předplatné na pravidelné dodávky
- Výhledově: franšízové a licenční poplatky

TÝM

Cukrář · Prodejce · Nutriční poradce · Účetní · Rozvoz · Manažer

TRH & VIZE

Lokální (okolí 1. pobočky) → více poboček → cíl: franšíza

VALIDACE

Well-being je společenské téma číslo jedna — poptávka po klidu, spánku a energii roste napříč segmenty.