

Pro Eko d.o.o i Green Start d.o.o stavljaju na tržište



Projekt koji nastaje nakon implementacije "Red pill wake up cup" linije kave kreirane i implementirane, za početak na hrvatsko tržište kao nove "zelene linije" postojećih, za talijansko tržište imenovanih, cumpa' proizvoda.

Osnivači firme Gree Start d.o.o se već godinama bave prodajom kave i povezanih proizvoda.

Tražili su nova tržišta i htjeli su raditi na inovacijama i prepoznatljivosti, a također su tražili partnera za njihov projekt. Gđa. Marina Bolanča nudi svoj business model (*Eco Tourist* – više na web stranici <http://www.proecotourist.com> u izradi) kao rješenje te predlaže "Cumpa' experience" i "Cumpa' zelenu dimenziju poslovanja" kao pristup. Slijedom nastaje "Red pill wake up cup" kao linija kave a kasnije i cijeli "Red pill coffee" projekt .

Inače, uvjet za ostvariti suradnju unutar *Eco tourist projekt* business modela jest razvoj inovativnih zelenih rješenja i procesa, te razvoj i provedba zelenijeg procesa proizvodnje. Ovakvim pristupom se postiže inovaciju i na tržištu i unutar same tvrtke.

Green Start kombinira viziju *Eco tourist projekta* kao business modela i ponudu rješenja u B2B pristupu s jedne strane i osobnu misiju osnivača i vlasnika da od svoje linije kave napravi prepoznatljivi brend.

Cilj zajedničkih aktivnosti na ovom projektu je zadovoljiti osvještenog potrošača ponudom proizvoda temeljem kojih se u ime projektnih ciljeva stvara pozitivan utjecaj na društvo, lokalnu zajednicu i okoliš. U tom kontekstu Pro Eko d.o.o nudi partnerstvo i projektna rješenja za Investitore koje ulaze na Hrvatsko tržište. Ovim zajedničkim projektom orijentirani smo na ciljeve održivog razvoja ,

12-odgovorna potrošnja i proizvodnja,

8 -dostojanstveni rad i ekonomski rast,

9 -industrija inovacija i infrastruktura

3 –dobro zdravlje i blagostanje

Preko potrošačkih navika u vidu konzumacije kave (ali i cijelog niza proizvoda koje će biti u projektnu svrhu prezentirani putem e commerce platforme, kasnije i u trgovinama prodajno - edukativnim fizičkim lokacijama a za koje je namjera investitora da razviju u franšizno poslovanje) podiže se svijest o onečišćenju plastikom u Jadranu i stvaraju novi poslovi i poslovne prilike kao rješenja. Dio sredstava od ostvarenih prihoda koristi se za aktivnosti čišćenja plaža, otvaranje novih poslovnih prilika i poslova u okviru projekta.

Zbog tendencije osviještenih potrošača da konzumiraju proizvode i usluge u skladu sa vlastitim vrijednostima cijeli proces poslovanja biti će transparentan te će potrošač imati

priliku pratiti priču razvitka projekta . Videografski i grafički uradadak koji proizlazi iz ovakvog pristupa ovom dijelu poslovnog procesa koristiti će se za on line komunikaciju, marketing i pozicioniranje branda "Red pill" na tržištu.

Prethodno iskustvo partnera na projektu i osnivača tvrtke jamči solidne temelje za poslovanje u Hrvatskoj, Italiji i na Ibizzi (Španjolska), gdje jedan od osnivača tvrtke već jamči određeni broj klijenata za Green start na temelju višegodišnjeg iskustva u sektoru.

PARTNERI I ULOGA SVIH DO SADA UGOVORENIH AKTERA NA PROJEKTU

Partneri na projektu

La Tazzina s.r.l.

Via Empoli 36 47838 Riccione (Rn)
Partita IVA e Codice Fiscale 02650430404

<https://www.latazzina.com/en/>

La Tazzina s.r.l trenutni je dobavljač kave za Green Start d.o.o . Osnivači tvrtke La Tazzina s.r.l zainteresirali su se za projekt jer su i sami željeli sa svojim proizvodima ući na nova tržišta što im suradnja na ovom projektu omogućuje. Kako i sami žele stvarati nove linije i brandove u pregovorima je došlo do nove inicijative gdje će se za potrebe Red pill coffee projekta osnovati nova tvrtka u suvlasništvu između Green start d.o.o- a i njih a kako bi se razvijalo franšizno poslovanje. Ovakvom suradnjom Green start d.o.o će osigurati još povoljnije uvjete da bude i cjenovno konkurentniji na tržištu. La Tazzina s.r l sa druge strane osigurava plasman cijelog spektra proizvoda koji nisu do sada bili u fokusu Green start d.o.o- a da bi ih se stavljalo na tržište ali osnivanje nove tvrtke u zajedničkom vlasništvu to sve skupa mijenja .

Ovo suradnjom Green Start d.o.o priskrbiti će iznos od 25 000,00 eura za potrebe razvoja projekta koji će biti uplaćen djelomično u novcu a djelomično u robi.

Nova usluga koja se iz toga rađa osim franšiznog poslovanja a u kojoj Green start vidi veliki potencijal je personalizacija kave i napitaka za potrebe hoteljersko turističkog sektora . Poznato im je da je to usluga koju taj sektor sve više traži radi stvaranja boljih veza sa svojom klijentelom . Nadalje otvara se i tržište trgovinskih lanaca, restorana i barova, malih ugostiteljskih objekata, agencije (tzv. *property managers*) privatnih iznajmljivača, apartmanska naselja u sklopu hotelskih kuća, luksuzne vile, privatne rezidencije, Eco sela, Glamping, uredi.

Green start je do sada imao fokus isključivo na brodove, charter tvrtke (zbog kojih je i krenuo u smjeru digitalizacije usluga) a sada će proširiti ponudu prema svim gore navedenim subjektima.

MyO S.p.a.

Via Santarcangiolese, 6 - 47824 Poggio Torriana (RN)
P. IVA n° 03222970406

<https://www.myo.it/myoShop/home>

<https://www.myo.it/myoShop/informazione/contenuto/myo-cataloghi/idee-per-comunicare-m10>

Važan partner na cijelom projektu kojemu prvenstveno Pro Eko d.o.o garantira novo tržište za njihove već postojeće proizvode preko Eco turist B2B pristupa temeljem kojeg će ući na hrvatsko tržište tretirajući hrvatsku kako novu regiju i predlagajući svoje usluge i proizvode u potpuno novom formatu koji za njih izrađuje i nudi Pro Eko d.o.o

Ulaskom hrvatske u euro i schengen zonu shvatili su potencijalo proširenja plasmana svojih usluga gdje se hrvatsku praktički tretira kao još jednu dodatnu regiju. Oni imaju logistički centar na 36 000 m2 i vlastitu distribuciju za cijelu Italiju a preko partnera za cijeli svijet i to stavljaju na upotrebu za Pro Eko d.o.o i Green Start d.o.o za projekt "Eco tourist" i za projekt "Red pill coffee" .

Suradnja na ova dva projekta njima garantira plasman velikog broja proizvoda koje će za potrebe oba projekta personalizirati. Osim toga za potrebe Eco turist projekta a posljedično i za Red pill coffe projekt oni će izraditi kompletna softverska rješenja kako bi nam omogućili dvije odvojene e commerce platforme koje su povezane sa njihovom logistikom .

Suradnja ovakvog tipa za Pro Eko d.o.o osim širenja tržišta znači rješavanje problematike utjecaja sezonalnosti.

Mirador projekti d.o.o.,

Čakovec, Zavnoh-A 51, OIB: 92916111434

Projektiranje, organizacija izvedbe projekta, nadzor i graditeljstvo

Kontakt: 098/9303284; e-mail: info@mirador.hr

projektiranje kućica upotrebom građevinskog materijala od otpadne plastike Eco mundus

Za potrebe projekta "Red pill coffee" u fazi smo pregovora za izradom prve kućice napravljene materijalom Eco mundus koja će služiti kao prva fizička lokacija prodajno informativnog karaktera o samom projektu. Ta ista fizička prodajna lokacija temelj je za franšizno poslovanje što je interes svih aktera. Proizvodi koje ćemo nuditi na lokaciji su dio asortimana La tazzina s.r.l a dio Myo. S.p.a i još nekolicine odabranih dobavljača koje polako uvlačimo u projekt.

Jonathan design studio

VI. Petar tolić

Biograd na moru, Trg Hrvatskih velikana 10

fb jonathan design studio

Njihov studio zadužen je za izradu custom made namještaja od otpadne plastike i naplavina koje nalazimo na plažama tijekom akcija čišćenja a koje će se nuditi za potporu projektu na obje prodajne e commerce lokacije. Također zaduženi su za personalizaciju i uređenje interijera naših fizičkih prodajnih lokacija napravljenih od građevinskog materijala od otpadne plastike.

Zaduženi su i za personalizaciju suvenira za potrebe projekta.

Zajedničkom suradnjom i sami stavljaju dio vlastitog asortimana i usluga u okviru obje e commerce platforme po povoljnijim uvjetima a u svrhu potpore projektima.

CAMAR s.r.l.s.

Via Matteotti 107
Frignano (CE) 81030
p.iva 04291430611

www.macchinearoma.com

sede operativa:
Via Ischia 35
San Marcellino (CE) 81030

CONTATTI:
tel. 081 19184834
cell. 329 7765724

Oni su naši trenutni dobavljači caffè aparata. Nisu jedini ali s obzirom da imaju vlastitu proizvodnju a i sami dijele vrijednost stvaranja pozitivnih utjecaja preko vlastitih proizvoda, za potrebe Red pill coffe projekta izrazili su želju proizvodnje personaliziranog caffè aparata isključivo za ovaj projekt.

Dio proizvodnje u tom slučaju prbacuje se u hrvatsku .

Pregovori i dogovori oko detalja suradnje su u tijeku.

Od svih gore navedenih partnera za potrebe dokumenta pribaviti ćemo pisma namjere!

RASHODI ZA GREEN START d.o.o I PRO EKO d.o.o I ODNOSI KOJI UTJEČU NA FINANCIJSKI DIO PROJEKTA RED PILL U OKVIRU ECO TOURIST PROJEKTA SA CILJEM ZAJEDNIČKE OTPLATE POTRAŽIVANJA

Lista Green start d.o.o

- 1 zaposlenik na 4h i pretpostavke za otvaranje još jednog radnog mjesta u sljedeća 3 mj.

Trošak 826,50 eura bruto (najbolje staviti X2)

- Usluge računovodstva 175,00 mj.
- Troškovi putovanja god. 1000,00
- Fiskalna blagajna i internet 300 eura godišnje

Lista Pro eko d.o.o

- 1 zaposlenik na 4 h i pretpostavke za otvaranje još dva radna mjesta u sljedećih 5 mj. Trenutni trošak 826,50 bruto + jedno novo radno mjesto zapovjednik broda cca.1600,00 bruto + drugo radno mjesto 1200,00 eura bruto
- Usluge računovodstva 175,00
- Fiskalna blagajna telefon, internet 400 eura godišnje

Troškovi radnika koji se pojave zbog povećanog obujma posla isto tako će biti podijeljeni na dvije tvrtke , naime radnik će raditi 4 h u jednoj 4 h u drugoj tvrtci

Motorni brod koji ima u vlasništvu Pro Eko d.o.o stavlja na raspolaganje po povoljnijim uvjetima za promotivno prodajne evente, popularizira Eco turist projekt i kroz Red pill coffe projekt i približava ga postojećoj klijenteli koju u ljetnim mjesecima služi preko usluge najma broda i dnevnih izleta.

Za potrebe projekta tijekom cijele godine organizira čišćenje plaža i od materijala koji pronalazi uz pomoć partnera stvara custom made proizvode za uređenje prvih prodajno edukativnih fizičkih lokacija.

Brod se iznajmljuje i kao terasa za promotivno prodajne aktivnosti kojima Green Start d.o.o i Pro Eko d.o.o zajednički marketinški nastupaju. (Cumpa experience pristup)

Fiksni troškovi oko broda su za potrebe ove suradnje podijeljeni a operativni ovisno o pojedinim aktivnostima kada brod biva korišten za Red pill coffee projekt.

Zajednički troškovi oko broda fiksni

- smještaj broda na suhom vezu oplata dugovanja 9000,00 eura
- smještaj broda u moru Županijska lučka urava 300 eura mjesečno (u pregovorima sa lokalnom turističkom tvrtkom za kompenzaciju smještaja broda njihovoj privatnoj marini preko usluge opremanja objekata kafe aparatima i kavom protuvrijednost 4500,00 eura)
- HRB dugovanje 785,00 eura
- HRB novi pregledi 785,00 eura
- Županijska lučka uprava 300 eura mjesečno
- Osiguranje cca. 350,00 eura
- Protupožarni plan cca 350,00 eura
- Brodska apoteka 150,00 eura
- Redovno održavanje 2000,00 eura (atesti protupožarnih aparta, farbanje, sitni popravci, konopi)

Pro Eko d.o.o za potporu projektu na svojoj eco tourist e commerce platformi čije rješenje za potrebe projekta garantira **MYO s.p.a** predstaviti će u vidu B2B suradnje projekt Red pill i ponuditi paletu proizvoda i usluga za potporu projektu.

Slijedom digitalizacija u vidu e commerce za Pro Eko d.o.o i za Green Start d.o.o a temeljem projektne suradnje prihodi će se povećati .

Kada se kupnja realizira preko platforme Eco tourist a u svrhu Red pill coffee projekta Green Start po afilijat poslovnom modelu isplaćuje u korist Pro Eko d.o.o 20 % komisijski fee.

Green Start d.o.o uskoro ulazi u suvlastništvo sa La tazza s.r.l u novu tvrtku kako bi proširio svoje poslovanje.

Projektom svi skupa očekujemo povećanje prihoda. Onog trenutka kada se zajedničkim snagama Green Start d.o.o-a i Pro Eko d.o.o-a isplati dugovanje i Green Start d.o.o još dodatno uplati 25 000,00 u korist Pro Eko d.o.o a kako je načelno dogovoreno postati će suvlasnici u tvrtci Pro Eko za 20%.

Glavni ciljevi obje firme su sljedeći:

- pokrenuti zelenu dimenziju poslovanja;
- postepeno u potpunosti odbaciti upotrebu plastike;
- bazirati dio poslovnih procesa na cirkularnoj i *blue* ekonomiji;
- dodati "give back" socijalnu komponentu projektu/ proizvodu;
- organizirati Cumpa experience događanja;
- bilježiti priče i iskustva korisnika te ih marketinški iskoristiti za rast i prepoznatljivost.

Ekološki elementi poslovnog modela biti će konkretizirani u nekoliko faza. U prvoj će se raditi na digitalizaciji internih procesa unutar tvrtke. "Pozeleniti" usluge u ovoj fazi značiti će da će se dosadašnji način pakiranja mijenjati na način da se neće koristiti plastika već bio razgradive varijante.

Osim toga će se kava koja je do sada bila pakirana u kapsule pakirati u tzv. cialde (papirnata ili druga alternativa - jastučići od kave).

Dio sredstava od zarade po kg. kave će se koristiti za određene aktivnosti u zajednici koje će se posebno promovirati prema određenoj specifičnoj niši.

S obzirom na današnje trendove u svijetu Investitor je uvjeren da će sve skupa rezultirati u značajnom rastu godišnjih prihoda.

Firma planira prodavati svoje proizvode u Hrvatskoj, Italiji i u Španjolskoj, gdje vlasnici već imaju klijente.

Glavni proizvodi/paketi koje će tvrtke ponuditi su sljedeći:

ZRNCA DOBRA □ GRINDING GOOD

Slučaj A

Prodaja kave u zrnu i kapsulama bez ugovorne obveze. Klijent ima vlastiti aparat za kavu i sve što je potrebno za uslugu .

Nabavna cijena po kg. kave je 7,50 eura naša izlazna je od 19,00 eura po kg pa dalje ovisno o količini i kvaliteti kave. Određene linije ćemo nuditi za 27,00 eur po kg kao osnovnu, nabavka je od 7,50 isto.

U slobodnoj prodaji za potporu projektu u suvenirnicama , našim fizičkim lokacijama i na e commerce platformi biti će kava u ponudi od

250.g naša nabavna je 3,50 eura , naša izlazna 9,75

500.g naša nabavna je 4,90 eura, naša izlazna 13,80

Često će u svrhu potpore projektu kava biti pakirana sa drugim gadgetom iz asortimana personaliziranih proizvoda za potporu projektu u formi suvenira .

Slučaj B

Prodaja kave u zrnu i kapsulama uz ugovornu obvezu od minimalno godinu dana. Ovaj paket je namjenjen ugostiteljskim objektima koji nude klasičnu barsku uslugu.

Ugostiteljski objekt sklapa ugovor s tvrtkom o suradnji na minimalno jednu godinu. U tom slučaju inicijalna investicija u aparat za kavu za tvrtku iznosi 700 Eura.

U slučaju da je klijent zainteresiran za aparat za kavu višeg cjenovnog ranga ugovor se sklapa na razdoblje od 2 godine.

KAVICA ZA PRIČU (COFFEE TALES)

Slučaj A

Prodaja kapsula kave i napitaka na bazi / s esencijom kave u vidu klasične ponude kutije od 100 komada ili 50 komada (način pakiranja ovisi o okusima koji se naručuju)

Ovaj proizvod je namijenjen sljedećim klijentima:

- mali ugostiteljski objekti;
- agencije (tzv. *property managers*);
- hoteli;
- privatni iznajmljivači;
- apartmanska naselja u sklopu hotelskih kuća;
- luksuzne vile;
- privatne rezidencije;
- Eco sela;
- Glamping;
- Uredi.

Proizvod se nudi na bazi godišnje ugovorne obveze. Minimalna konzumacija iznosi 2000 kom godišnje

Postoji mogućnost napraviti kavu kompatibilnom za već postojeći uređaj kod klijenta ili opremanje objekta s mini caffè aparatima i punjenjem po želji klijenta.

Ugovorna obveza je uvijek minimalno godinu dana ukoliko objekt posluje cijelu godinu ili dva puta po 6 mjeseci kroz trajanje dvije turističke AA sezone.

Slučaj B

I ovaj paket uključuje prodaju kapsula kave i napitaka na bazi / s esencijom kave, ali ovaj put u obliku **Breakfast box (kutija)** ponude.

Caffe cumpa LBC Breakfast box je usluga koja se sastoji od najma modela caffè aparata cjenovnog ranga do 120,00 eura i isporuke *breakfast box* sadržaja. Dostava je na tjednoj bazi. Paket se sastoji od 16 komada napitaka, šalice, žličica, šećera (za jednokratnu upotrebu), i lokalnog deserta, slatkiša (npr. ušećerani bademi, kroštule, fritule).

Red pill wake up cup kava za charter brodove

Tvrtka nudi Red pill wake up cup kavu na charter brodovima kao mogućnost za stvaranje pozitivnog utjecaja na okoliš i lokalnu zajednicu za turiste po principu tjednog najma u iznosu 220,00 eura sa pdvom. U cijenu je uključeno 120 kava i caffè aparat. Brodovi su u najmu na tjednoj bazi. Nabavna cijena kave je 0,15 – 0,20 eura. Nabavna cijena kafe aparata je 120,00 eura.

Trnutno imamo najavu suradnje za 90 brodova tvrtke Euronautic.

S obzirom da su čarter tvrtke orijentirane na popunjavanje svojih kapaciteta preko digitalnih platformi, trenutno kroz digitalizaciju prilagođavamo uslugu za što lakše narudžbe naših usluga prilikom ugovaranja najma broda putem tih istih platformi. Uz kavu nuditi ćemo i različiti gadget prilagođen nautičarima preko suradnje sa asortimanom MYO. S.p.a a sve u svrhu potpore projektu za zaštitu i čišćenja jadrana od plastike na plažama.

Linija topljivih instant napitaka za hotelski smještaj

Tvrtka stavlja na tržište topljive instant napitke različitih okusa kave i čaja uz kuhalo za vodu . Oprema smještajni objekt sa minimalno deset napitaka po danu po smještajnoj jedinici(sobi).

Usluga se naplaćuje 70,00 eura kuhalo za vodu fiksno (nabavna cijena je 50,00)

Topljivi instant napitak 1 kom. 0,80 (naša nabavna cijena je od 0,13 do 0,25)

U slučaju personalizacije za pojedini objekt minimalna narudžba je 10 000 kom cijena je 0,90 eura

Pro Eko d.o.o - Ponuda M/B Ford za Eco tourist projekt i za Cumpa experience u okviru Red pill coffe projekta

Standardna ponuda dnevnih i noćnih događanja u trajanju od 2 h za potrebe Cumpa experienca 15,00 po osobi (kapacitet broda do 28 putnika)

Najam broda na 2 h 370,00 eura

Najam broda na 4 h 750,00 eura

Najam broda na 8 h 990,00 eura

Dnevni swim & snack izlet u trajanju od 6 h - 60,00 eura po osobi

Cjene su izražene sa pdv-om

Osim ovih proizvoda obje tvrtke bi još nudile neke druge vrste usluga, koje su bazirane na članstvu i aplikaciji koju će tvrtka razvijati. Plan je da će firma naplatiti određenu mjesečnu članarinu svojim (fizičkim i poslovnim) klijentima, koja će njima garantirati popust na proizvode, a također na dodatne proizvode/usluge preko Eco Tourist projekta.

Prihode od ovakvih proizvoda/usluga bi firma koristila za izradu digitalnog i fizičkog materijala za promociju, modernizaciju poslovnih procesa i edukaciju zaposlenika.

Račun dobiti i gubitka

	EUR	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Prihodi (neto)		235,138	270,409	297,450	312,322	318,569	324,940
Troškovi materijala		75,078	86,340	94,974	99,723	101,717	103,751
Bruto dobit		160,060	184,069	202,476	212,600	216,852	221,189
Administrativni i drugi troškovi		95,236	79,495	81,085	82,706	84,360	86,048
Amortizacija		3,187	3,187	3,187	3,187	3,187	3,187
Total operativnih troškova		98,423	82,682	84,272	85,893	87,547	89,235
Operativna dobit (EBIT)		61,637	101,387	118,204	126,706	129,304	131,954
Kamatni troškovi		1,069	895	720	543	363	183
Dobit prije oporezivanja		60,568	100,492	117,485	126,164	128,941	131,772
Porez		6,057	10,049	11,748	12,616	12,894	13,177
Neto dobit		54,511	90,443	105,736	113,548	116,047	118,594

Otplatni plan

Iznos kredita	106,905.21
Iznos anuiteta	18,446.32
Anuitet	5.795476475
Razdoblje otplate	6 godina
Kamatna stopa	1.00 %

Godina	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Anuitet	18,446.32	18,446.32	18,446.32	18,446.32	18,446.32	18,446.32
Kamata	1,069.05	895.28	719.77	542.50	363.47	182.64
Otplata	17,377.27	17,551.04	17,726.55	17,903.82	18,082.85	18,263.68
Glavnica	89,527.94	71,976.90	54,250.35	36,346.54	18,263.68	0.00