

# Management Summary

## Name und Logo

Unser Name ono-Sirup kommt aus dem Hawaiianischen, indem «ono» lecker bedeutet. Das Logo halten wir schlicht und in einem erfrischenden blau. Je nach Geschmacksrichtung unseres Sirups wird das Logo angepasst, damit der Kunde schon von Weitem erkennt, was ihn erwartet. Mit unserem Slogan wollen wir die Leute dazu anregen, zusammen Sirup zu trinken und ihre Mitmenschen zu fragen: «Wosch ono Sirup?»

## Zweck

Wir machen es uns zur Aufgabe, möglichst vielen Kundinnen und Kunden von Klein bis Gross den Tag mit unseren einzigartigen Sirup Geschmäckern zu versüssen. Bei Energielosigkeit oder Motivationsschwierigkeiten kann ein Glass ono-Sirup Wunder bewirken.

## Produkt

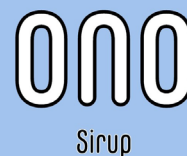
Unsere Produkte sind sehr vielfältig und unterscheiden sich in den Geschmacksrichtungen von anderen stark. Unsere Produktpalette verändert sich je nach Zeit im Jahr, um immer die aktuelle Stimmung einfangen zu können. So bieten wir in der Vorweihnachtszeit einen **Lebkuchensirup**, einen **Orangen-Ingwersirup**, so wie einen **Kaffeesirup** und einen **Vanillesirup** an.

## Marketing

Da wir viele Geschmäcker anbieten, können wir viele verschiedene Bedürfnisse abdecken und liefern somit etwas für Gross und Klein. Unsere Kunden erreichen wir in regionalen Einkaufsläden und an Märkten rund um Thun. Für unsere etwas jüngeren Kunden haben wir Social Media Accounts, auf denen wir Sie über uns und unser Produkt auf dem Laufenden halten. Auf unserer Website verkaufen wir unser Produkt in der ganzen Schweiz, um möglichst vielen die Gelegenheit bieten zu können, unseren Sirup zu probieren.

## Konkurrenz

Unsere grössten Konkurrenten sind die Sirupe in den grossen Supermärkten, da sie deutlich weniger kosten. Unser Sirup hebt sich von den anderen ab, da jede Flasche von uns persönlich hergestellt und abgefüllt wurde, wir keine Konservierungsstoffe und natürliche Geschmäcker verwenden und wir einzigartige Geschmacksrichtungen anbieten.



ono  
Sirup

[www.ono-sirup.ch](http://www.ono-sirup.ch)

Kontakt

Cyrill Frei

Seestrasse 66

Thun 3604

+41 79 313 52 07

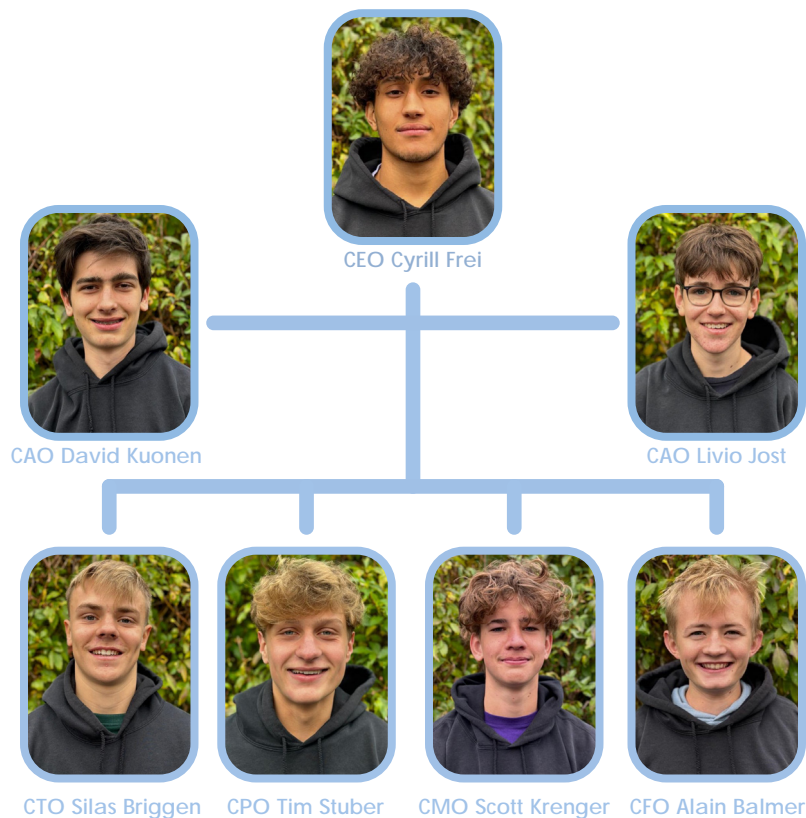
## Finanzen

Wir haben durchschnittliche variable Kosten von CHF 4 pro Flasche und erwarten Fixkosten von CHF 684. Das heisst, wir müssen 324 Flaschen verkaufen, um den Break-Even-Punkt zu erreichen. Dies ergibt einen Nettoerlös von 2'430.

Unser Ziel ist es bis zum 1.7.2024, 500 Flaschen Sirup zu verkaufen.

## Team

Unser Team setzt sich aus sieben ambitionierten Schülern aus dem Gymnasium Thun zusammen. In diesem Jahr stellen wir uns der Aufgabe, unser eigenes Unternehmen aufzubauen und zu führen.



[www.ono-sirup.ch](http://www.ono-sirup.ch)

Kontakt

Cyrill Frei

Seestrasse 66

Thun 3604

+41 79 313 52 07