### **Klantprofiel 1: De Productiviteitsgerichte Office Manager**

**Beschrijving**:

Deze klant ziet koffie als een essentieel onderdeel van een efficiënte en productieve werkomgeving. Ze willen een betrouwbare en kosteneffectieve oplossing die werknemers energie geeft en de werkdag soepel laat verlopen. Functionaliteit en continuïteit staan centraal bij hun keuze.

**Behoeften**:

* Een betrouwbare koffiemachine die snel en eenvoudig koffie levert.
* Consistente kwaliteit zonder gedoe of onderbrekingen.
* Automatische bonenlevering en eenvoudig onderhoud.
* Een kostenefficiënte oplossing met een goede prijs-kwaliteitverhouding.

**Voorkeur voor abonnement:**

✅ **Efficiëntie Brew** – Een functionele, betrouwbare koffieoplossing met automatische levering en service.

**Marketingfocus**:

* Benadruk de rol van koffie in productiviteit en efficiëntie.
* Speel in op betrouwbaarheid en minimale inspanning voor onderhoud.
* Onderstreep de automatische levering en de constante beschikbaarheid van koffie.
* Positioneer het als een slimme, kosteneffectieve keuze voor een gestroomlijnde werkplek.

### **Klantprofiel 2: De Innovatieve HR-manager**

**Beschrijving:**Deze klant ziet koffie als een manier om medewerkers tevreden en gemotiveerd te houden. Ze willen een luxere koffie-ervaring aanbieden als secundaire arbeidsvoorwaarde en kiezen graag voor premium opties die passen bij een moderne werkcultuur.

**Behoeften:**

* Een divers aanbod aan koffiespecialiteiten zoals espresso, cappuccino en latte.
* Een luxe koffiebeleving die de werkomgeving aantrekkelijker maakt.
* Een betrouwbare service met automatische bonenlevering en snelle reparaties.
* Duurzaamheid als extra motivatie bij de keuze.

**Voorkeur voor abonnement:**✅ **Smart Sip** – Premium koffie met een gevarieerd aanbod, inclusief proactieve service.

**Marketingfocus:**

* Leg de nadruk op **de beleving en employee experience**.
* Speel in op **premium koffie als secundaire arbeidsvoorwaarde**.
* Benadruk de **automatische bonenlevering en snelle service**.
* Verbind het concept met **duurzaamheid en innovatie** in de werkplek.

### **Klantprofiel 3: De Prestige-gedreven CEO**

**Beschrijving:**Deze klant wil een eersteklas koffie-ervaring bieden aan zowel medewerkers als klanten. Ze willen luxe, exclusiviteit en volledige ontzorging, inclusief extra services zoals barista-trainingen.

**Behoeften:**

* High-end koffiezetapparaten met de nieuwste technologie.
* Exquise koffiebonen en exclusieve melanges.
* Volledige ontzorging, inclusief 24/7 onderhoud en klantenservice.
* Extra’s zoals barista-trainingen en smaakadvies.

**Voorkeur voor abonnement:**✅ **Elite Aroma** – De ultieme luxe koffie-ervaring met high-end service.

**Marketingfocus:**

* Speel in op **exclusiviteit en prestige**.
* Benadruk de **geavanceerde technologie en wereldklasse koffiemelanges**.
* Onderstreep de **24/7 service en luxe extra’s zoals barista-trainingen**.
* Positioneer het als een **statussymbool voor high-end bedrijven**.