



Конър Мърфи е основателят на Gym Chef марка за готови храни базирана в Ирландия. Началото на бизнеса е провокиран от личните затруднения на Конър в опитите му да си осигури здравословни храни. Той открил „плашеща“ доза грешна информация на тема „здравословна храна“. В същото време в сектора готови храни се предлагало малко здравословна обикновена храна.

Gym Chef е основана с проста и ясна цел, да направи здравословното хранене лесно постижимо. Бизнесът отделя особено внимание на представянето на информация относно храненето на потребителите. Ключовите послания са Чиста храна и Натурално чисти съставки.

За Конър...

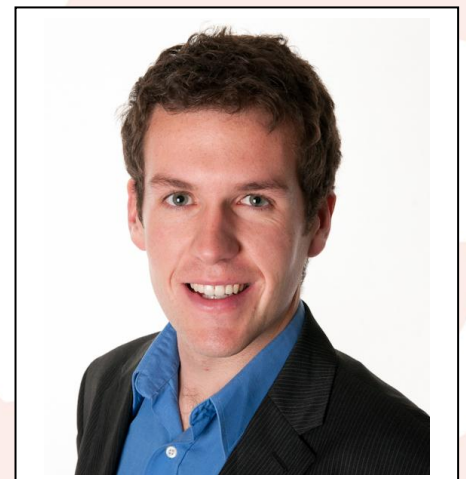
Конър има засилен интерес към здраве и фитнес. Той притежава диплома по Спортен мениджмънт от UCD. След дипломирането си той работи две години към корпоративни продажби за DELL компютри преди да прекъсне за да попълва. Предизвикателствата, пред които се изправя в опитите си да се храни здравословно го карат да търси възможност за бизнес с такава насоченост.

Той започнал да изучава храните и връзката между храненето и здравето през януари 2011, като част от личните му усилия да подобри собственото си здраве. По време на този процес той отслабнал с 20 кг и основал Gym Chef, марка за готови храни насочена към здравословни храни.

Конър стартира Gym Chef като пилотен проект през 2014 и успява да реализира успешни продажби чрез магазини Супервалу (Supervalu) и независими разпространители. Той подписва договор с подизпълнител за производството на готовите храни по негови рецепти. Една година по-късно Конър е на път да следва нов бизнес модел – стартиране на собствено производство.

Попитахме Конър за неговите три топ съвета от опита му до момента...

- 1) *Съсредоточете се върху продукта от началото. Когато продуктът Ви се получи правилно всичко друго ще последва. Не се изненадвайте или стряскайте, ако не получите търсенето, което очаквате. Вслушайте се в отзивите, които получавате и се старайте да предложите на пазара продуктът, за който потребителите са готови да платят.*



2) Започнете с малко и се придържайте към опростен модел. Започнете с колкото се може по-малки инвестиция и риск. Бизнес модел, където всичко е разпределено към подизпълнители звучи чудесно, но се управлява трудно при нов бизнес с храни. Понякога е по-добре да вършите всичко сами и да наемате подизпълнител само при нужда. Направете пакуването също да е просто. Появява се тенденция, при която производителите използват съвсем елементарна опаковка като оставят храната да продава. Недейте прахосва пари за скъп дизайн на опаковката.

3) Помислете за алтернативни пътища за реализация на продукцията. Намерете правилния подход като се обърнете директно към клиента и тогава потърсете канали за разпространение.

Следете напредъка на Конър на www.facebook.com/gymchefhq и на www.gymchef.ie