



STAATSMINISTERIUM
FÜR ENERGIE, KLIMASCHUTZ,
UMWELT UND LANDWIRTSCHAFT



WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
SACHSEN

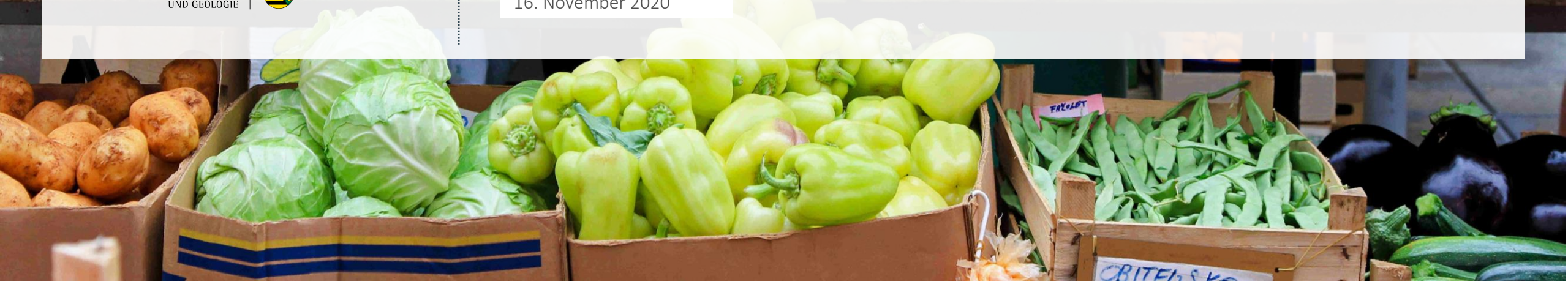
LANDESAMT FÜR UMWELT,
LANDWIRTSCHAFT
UND GEOLOGIE



WEB-SEMINAR: REGIONALE LEBENSMITTEL ERFOLGREICH VERMARKTEN

Onlinevermarktung regionaler Lebensmittel gemeinsam und stark - das Online-Netzwerk

16. November 2020



Business Model Canvas



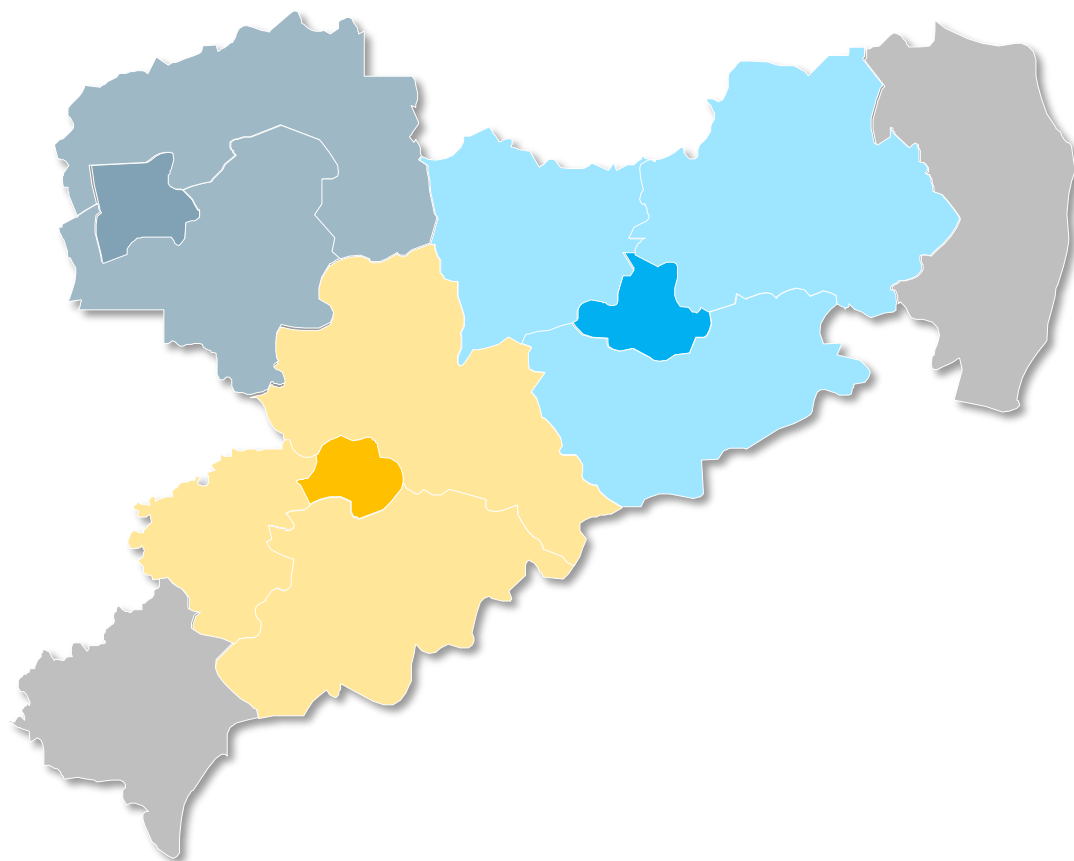
Freistaat
SACHSEN



Neue Kundengruppen im Umfeld von Metropolen erschließen



Freistaat
SACHSEN



MARKTSEGMENTE



...ein
Unternehmen
bedient ein oder
mehrere Markt-
segmente.

Neue Kundengruppen im Umfeld von Metropolen erschließen



Freistaat
SACHSEN



Distinktionsmotiv

- ! Status und Prestige
- ! Leistungsorientierung
- ! Verantwortung für die nächste Generation
- + Tradition
- + regionale Spezialitäten
- + Geschmack und Anspruch



Postmaterielles Motiv

- ! Nachhaltigkeit
- ! Soziale Verantwortung
- ! Soziale Gerechtigkeit
- + „ökologisches“ Vertrauen durch Nachprüfbarkeit
- + Erdung / Verbundenheit mit der Heimat



Schutz- & Wohlfühlmotiv

- ! Leistungsbereitschaft
- ! Angemessener Wohlstand
- ! Sicherheit & Verankerung
- + Zugehörigkeit zur Region / Heimat
- + Vertrauen in gesunde und hochwertige Produkte

MARKTSEGMENTE



...ein
Unternehmen
bedient ein oder
mehrere Markt-
segmente.

Business Model Canvas



Freistaat
SACHSEN



Ein breites Sortiment hilft, neue Käuferschichten zu erschließen

- + breites Sortiment
- + Ziel: 1.500 bis 2.000 Artikel
- + Relevanz für den regelmäßigen Lebensmitteleinkauf
- kein Preiswettbewerb

WERTVERSPRECHEN



hochwertig

regional

ökolog. & nachhaltig

transparent & fair



Business Model Canvas



Freistaat
SACHSEN



Vertrauen und Emotion sind zentrale Elemente der Kundenbindung



- + regionale Marke
- + Erzeuger online erlebbar machen
- + Erlebnisse
- + Mehrwerte
- + Kundenempfehlungen

Business Model Canvas



Freistaat
SACHSEN



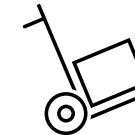
Mehrere Kanäle kombinieren um dem Kunden Komfort zu bieten



Produkte
auswählen

+ Online Shop

+ Telefon, Bestellzettel, ...



Bestellung
erhalten

+ Hofladen

+ Lieferung

+ Stadtladen (Flagshipstore)

+ Abholstationen



VERTRIEBSKANÄLE

Business Model Canvas



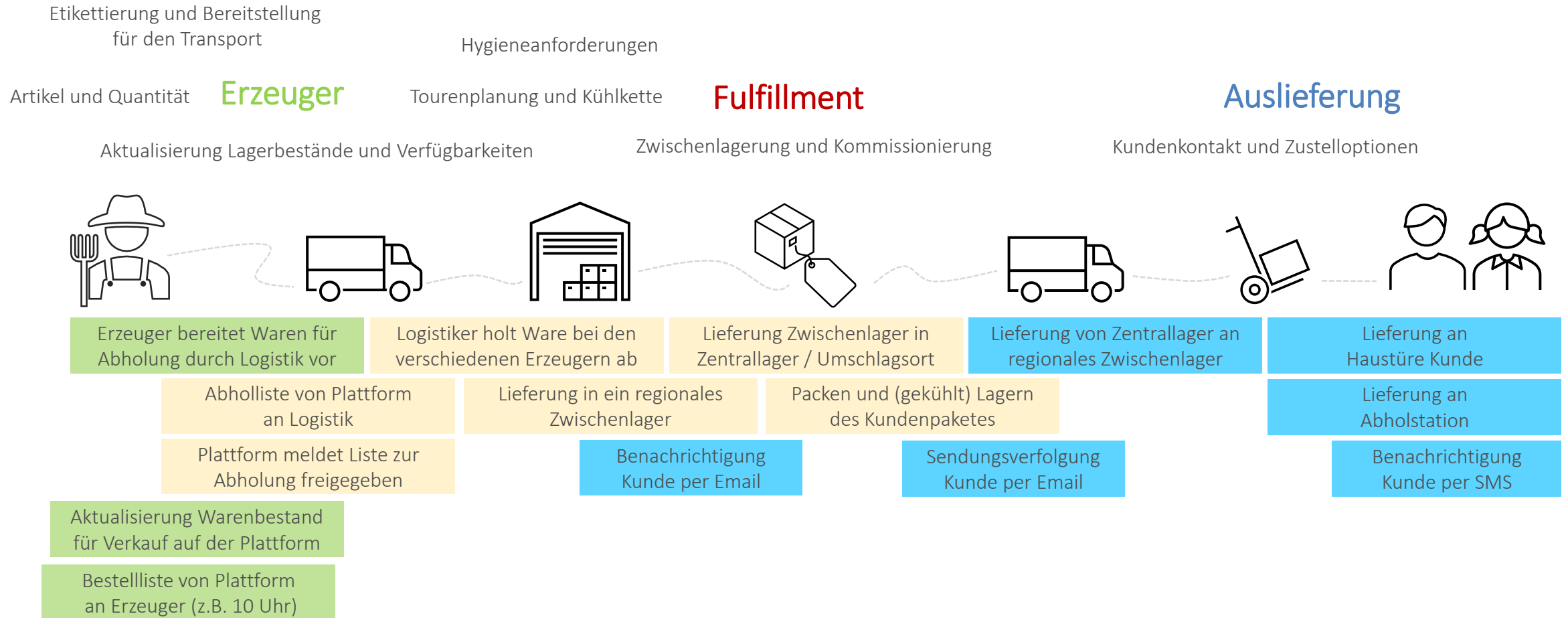
Freistaat
SACHSEN



Logistik und Fulfillment als plattformunterstützter Prozess



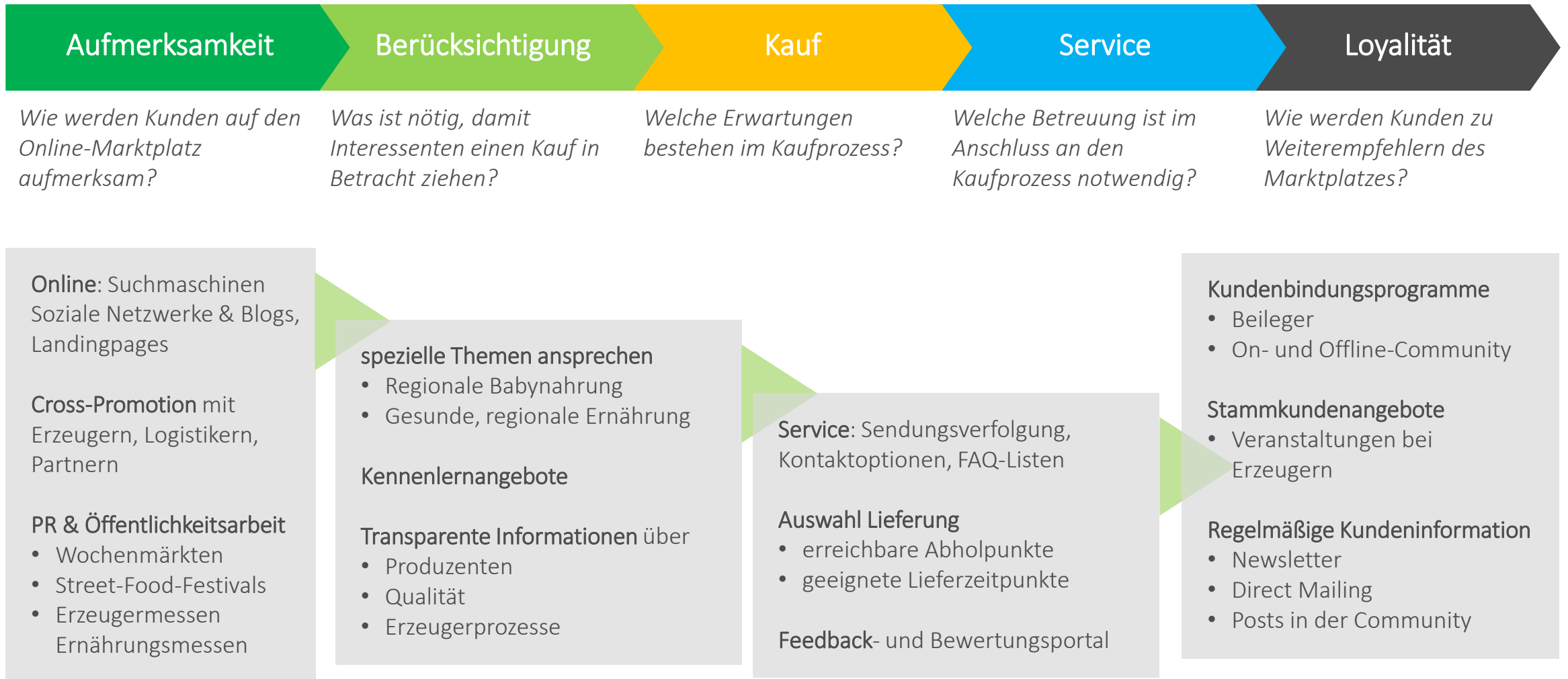
Freistaat
SACHSEN



Den Kundenstamm schrittweise entwickeln



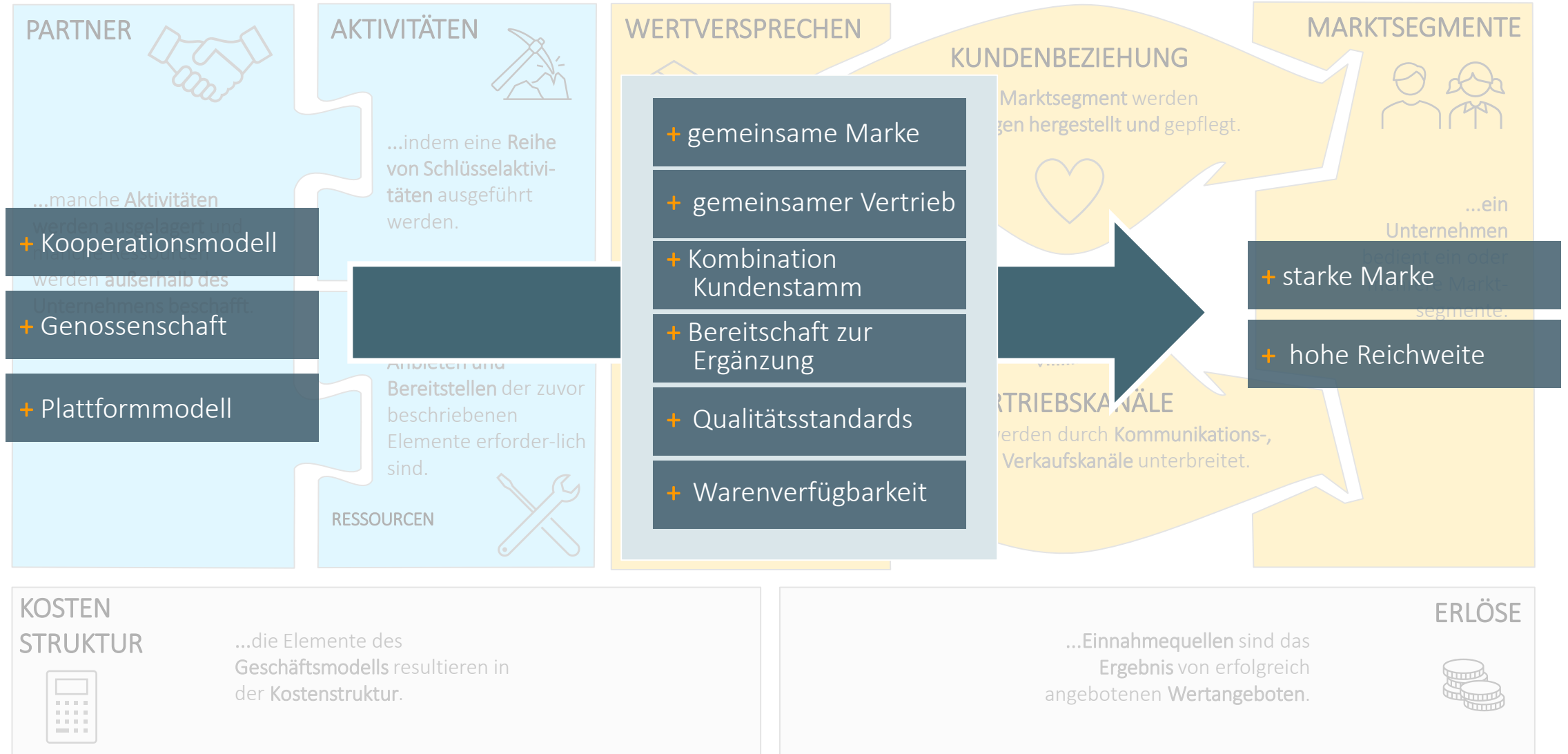
Freistaat
SACHSEN



Zusammenarbeit im Netzwerk aus Überzeugung



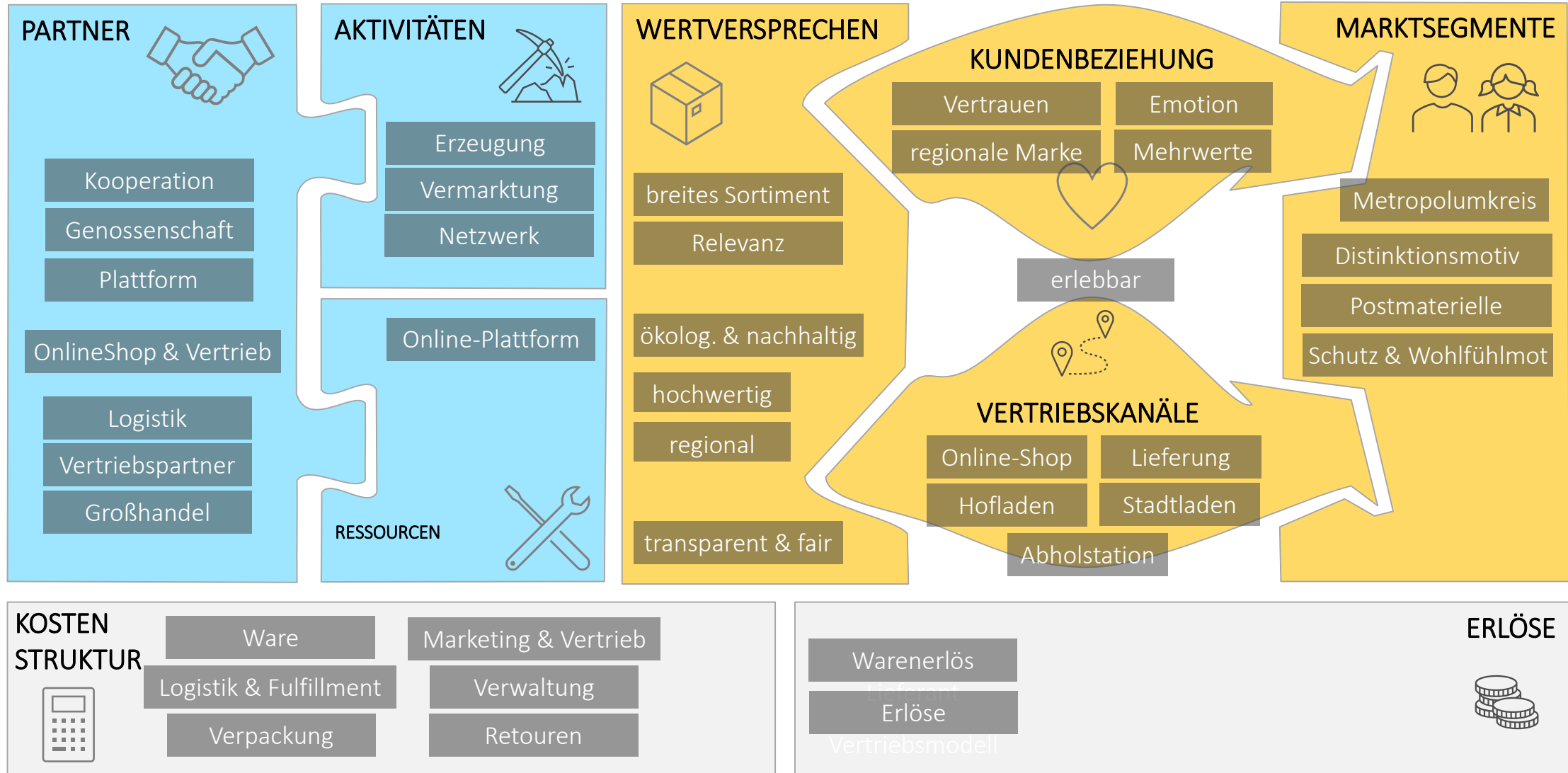
Freistaat
SACHSEN



Business Model Canvas im Überblick



Freistaat
SACHSEN



Schwächen und Herausforderungen

Bekenntnis der Erzeuger zur Kooperation

Abhängigkeit vom Logistikpartner

Transaktionskosten für Aufbau und Management der **Erzeugergemeinschaft**

Kompetenzen in IT und Onlinevertrieb

Herausforderung, **neue Verbrauchergruppen zu erreichen**

Stärken und Geltung

Breites Sortiment und Attraktivität

geringerer saisonaler Einfluss im Sortiment

Alleinstellungsmerkmale und Reichweite einer **Regionalmarke**

Kalkulierbare Erlöse durch **Stammkunden**

Integration verschiedener **Kundenstämme**

Starke (emotionale) Kundenbeziehung

Verbraucherkomfort durch Kooperation mit Logistikdienstleister

Reduzierte Fixkosten durch Logistikdienstleister

Gestaltungshoheit bei den **Erzeugern**

Zusammen weiter gehen



CONOSCOPE GMBH
RESULTING GROUP
Käthe-Kollwitz-Straße 60
04109 Leipzig

T +49 341 47827 100
F +49 341 47827 17
www.conoscope.de



Thomas Lehr
Partner und Geschäftsführer
thomas.lehr@conoscope.de
0341/478 27 14



Markus Schubert
Partner und Prokurist
markus.schubert@conoscope.de
0341/478 27 12