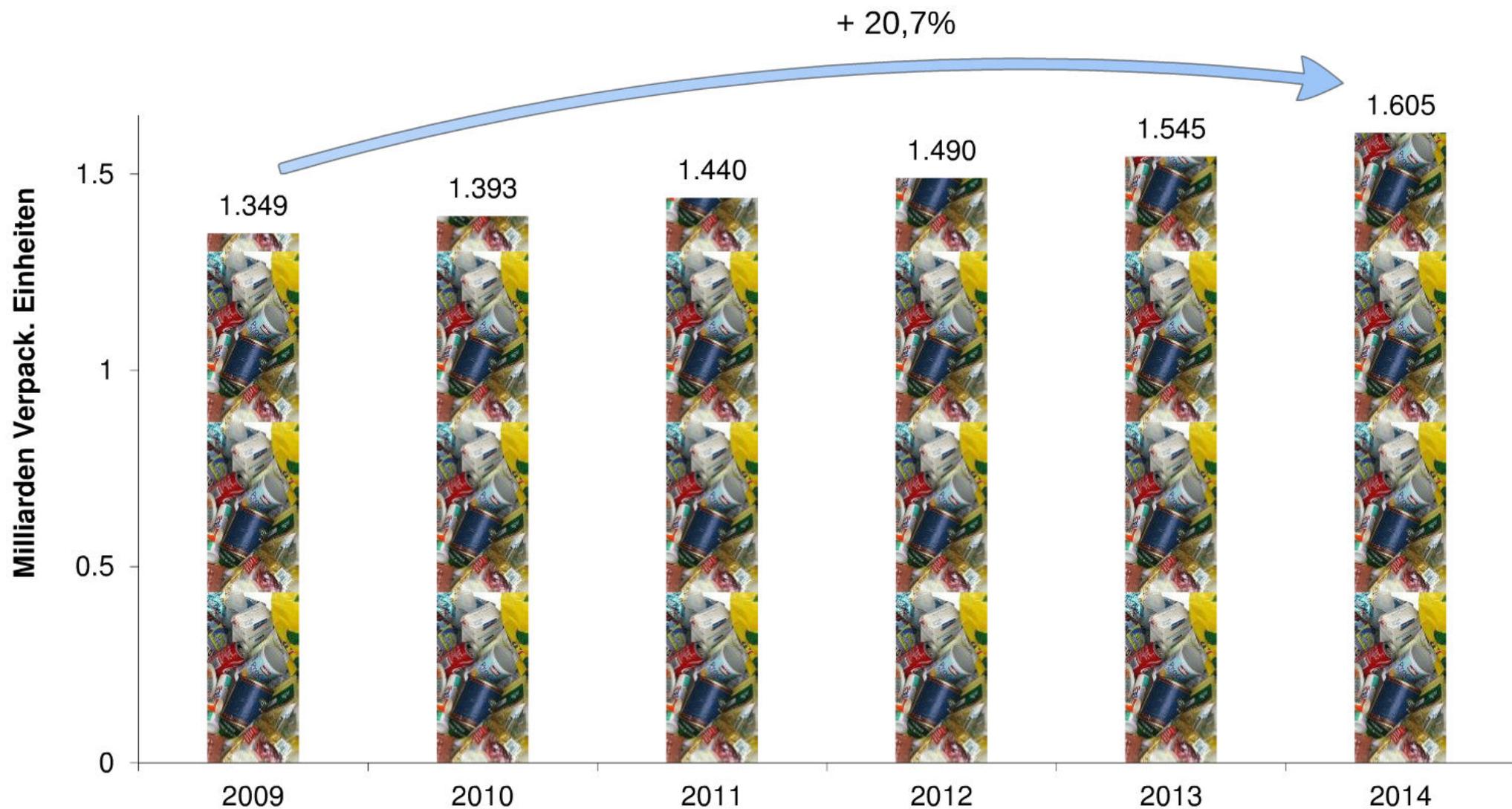
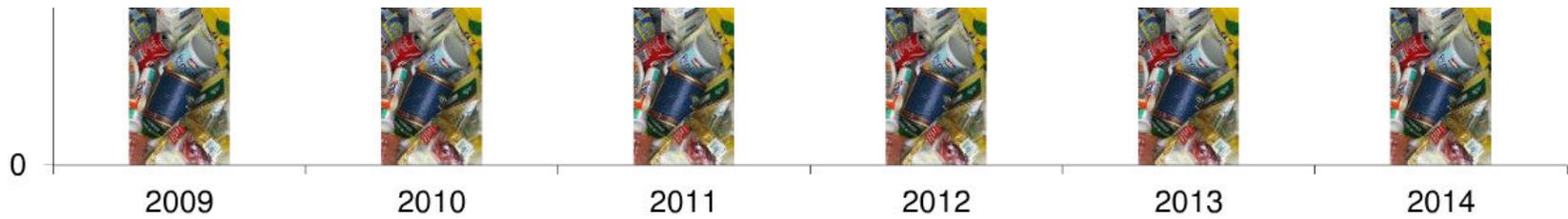


Verpackungskonsum weltweit nach Jahren

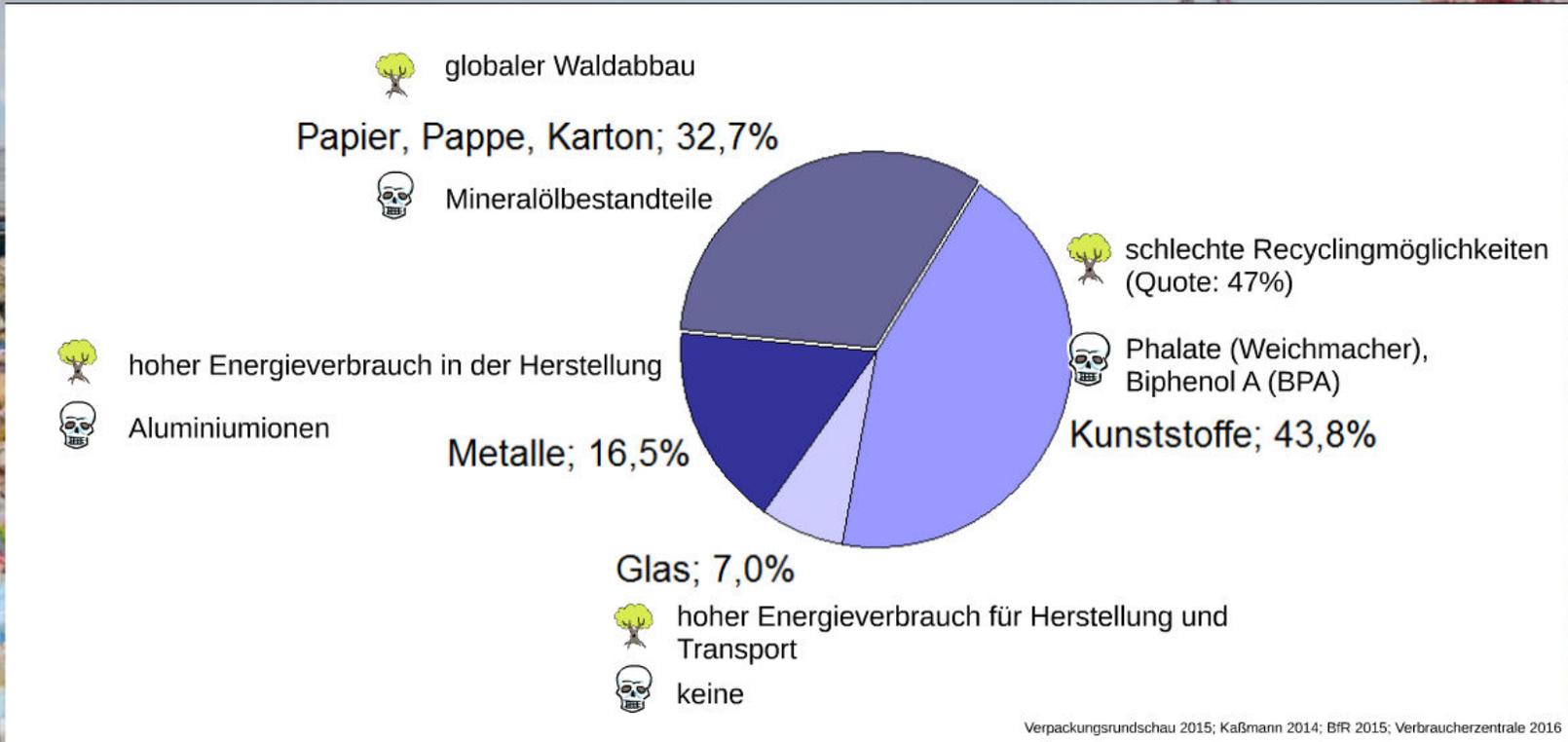


Berndt+Partner 2014



Berndt+Partner 2014

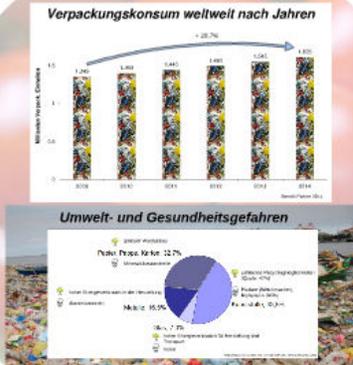
Umwelt- und Gesundheitsgefahren



Verpackungsgrundschau 2015; Kaßmann 2014; BfR 2015; Verbraucherzentrale 2016

Bulk Food App: Konzept für die Onlinepräsentation unverpackter Lebensmittel aus der Region

1. Problemstellung



2. Trends im Lebensmittelkonsum



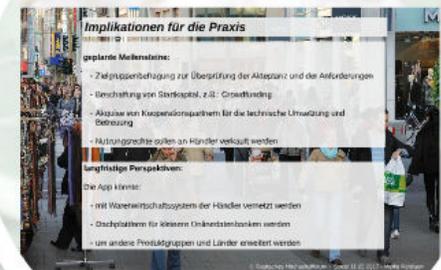
3. Digitales Geschäftsmodell

Die Geschäftsidee:

Eine mobile Website (Web App) als Einkaufs- und Vermarktungshilfe für unverpackte LM aus der Region



4. Implikationen für die Praxis



NATUR
GUT
Grün genießen
mit Penny

Unsere DREI Geschmacksrichtungen:
Bio, Veggie & Vegan, Regional



Unverpackt - Einkaufen

Unverpackt - Einkaufen

Und so funktioniert:



1. mitgebrachten
Behälter wiegen



2. mit Ware
befüllen



3. an der Kasse
bezahlen

(Leergewicht wird abgezogen)

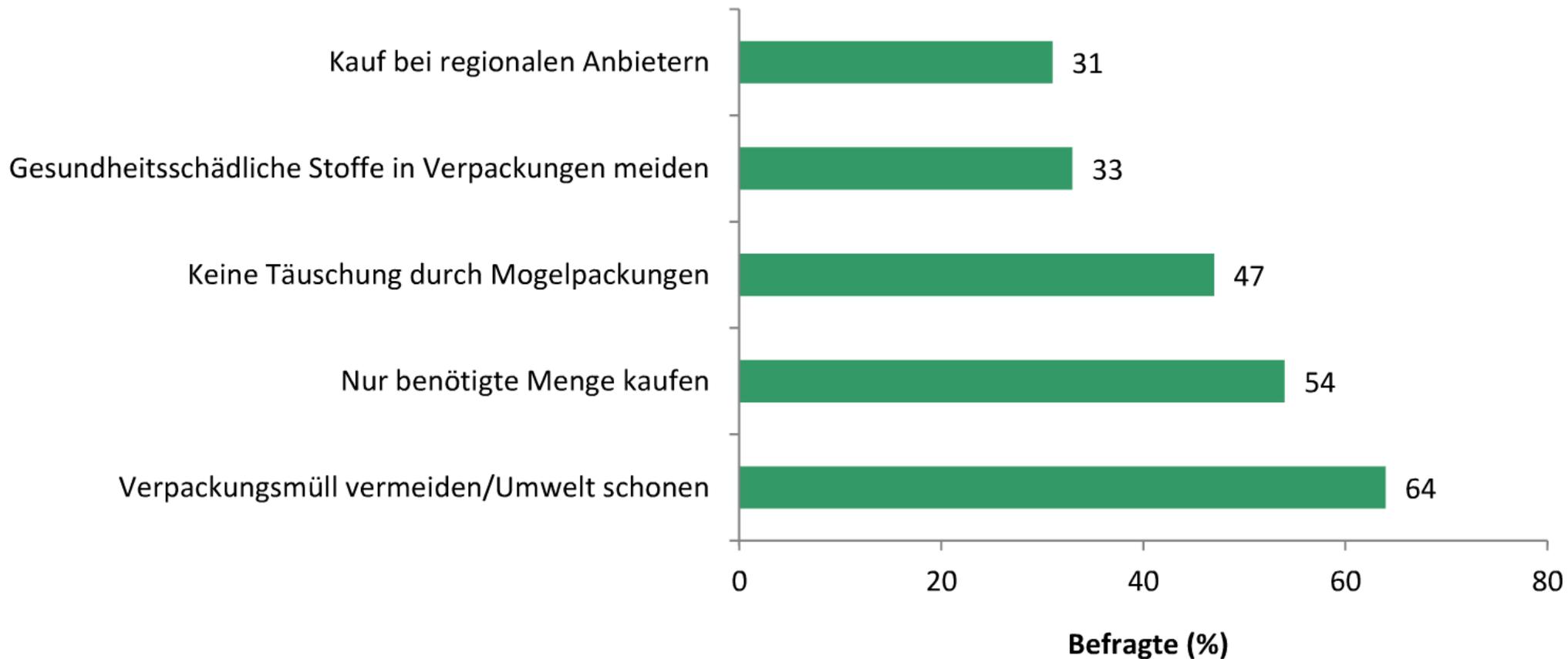
Zielgruppenanalyse

Studie pwc 2015:

- 82% der Befragten würden LM unverpackt kaufen, wenn sie die Möglichkeit hätten
- 31% würden für unverpackte LM einen höheren Preis zahlen
- 52% würden zum Unverpackt-Einkaufen eine längere Anfahrt in Kauf nehmen

N = 1.000 (Mehrfachnennungen)

Gründe für den Kauf verpackungsfreier Lebensmittel



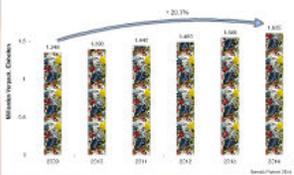
N = 1.000 (Mehrfachnennungen)

pwc 2015

Bulk Food App: Konzept für die Onlinepräsentation unverpackter Lebensmittel aus der Region

1. Problemstellung

Verpackungskonsum weltweit nach Jahren



Umwelt- und Gesundheitsgefahren



2. Trends im Lebensmittelkonsum



Zielgruppenanalyse

Studie (Jahr: 2015):

- 87% der Befragten würden LM unverpackt kaufen, wenn sie die Möglichkeit hätten
- 31% würden für unverpackte LM einen höheren Preis zahlen
- 62% würden zum Unverpackt-Einkauf eine längere Anfahrtszeit in Kauf nehmen



3. Digitales Geschäftsmodell

Die Geschäftsidee:

Eine mobile Website (Web App) als Einkaufs- und Vermarktungshilfe für unverpackte LM aus der Region



4. Implikationen für die Praxis

Implikationen für die Praxis

gesteigerte Medienrolle:

- Zielgruppenbefragung zur Überprüfung der Akzeptanz und der Anforderungen
- Beschaffung von Startkapital, z.B.: Crowdfunding
- Aufbau von Kooperationspartnern für die technische Umsetzung und Bewerbung
- Nutzung von Social Media, um Händler zu gewinnen

wichtigste Perspektiven:

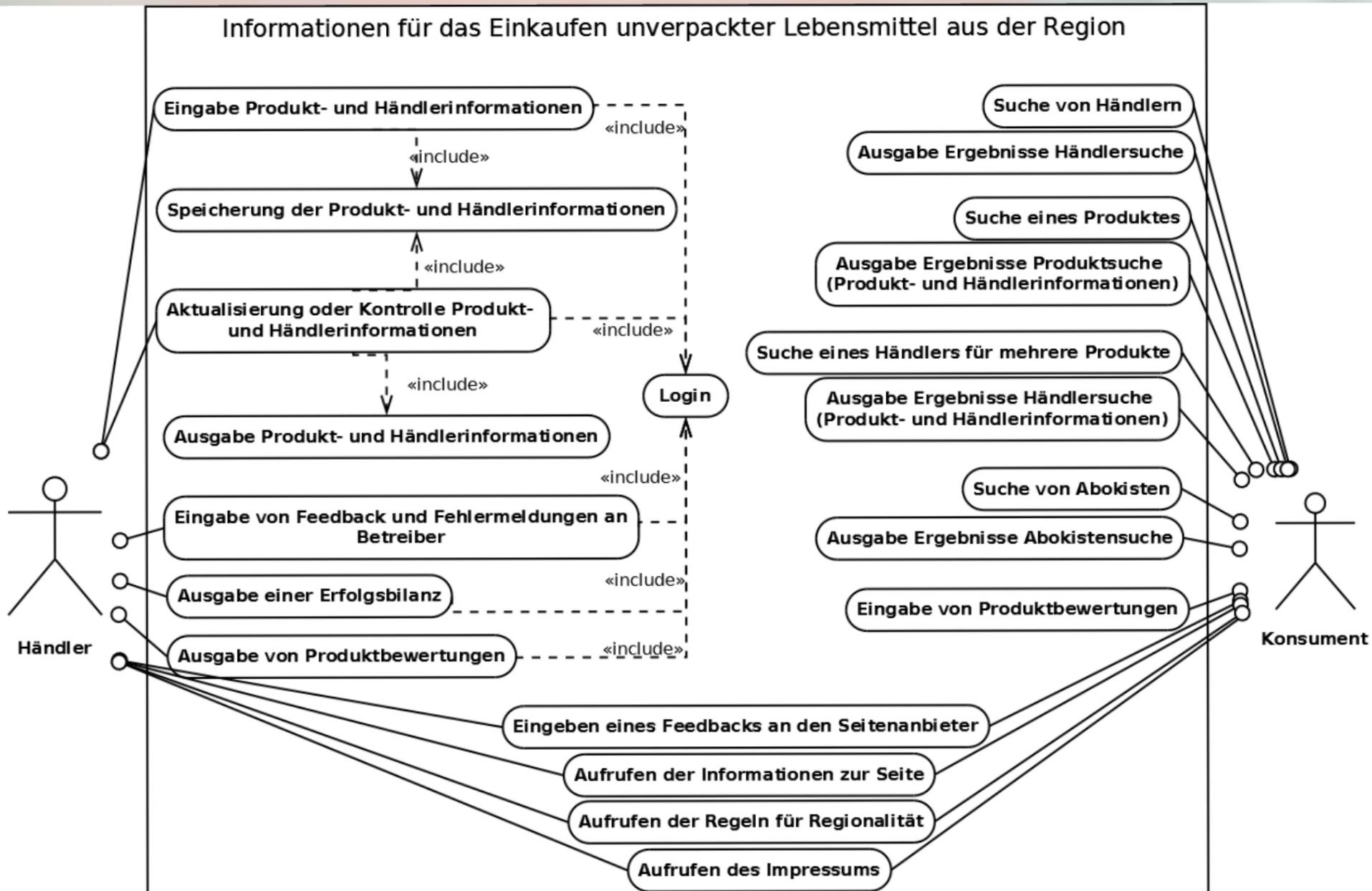
Die App könnte:

- mit Wertschöpfungskette der Händler vernetzt werden
- Dachplattform für kleinere Online-Marktplätze werden
- um andere Produktgruppen und Länder erweitert werden

1. Anforderungsanalyse

Funktionelle Anforderungen	
Händler	
Anforderung	Nutzen
Muss Daten zum Händler eintragen und speichern können	Selbstpräsentation des Händlers, Produktverfügbarkeitsinfo für Konsumenten
Muss Daten zu Produkten eintragen und speichern können	Produkte können angeboten werden
Muss gespeicherte Daten einsehen können	Überprüfung der Informationen
Muss gespeicherte Daten aktualisieren können	Aktuelle Angebote für Konsumenten
Soll Links eintragen und speichern können	Zusätzliche Informationen für Konsumenten
Soll angezeigt bekommen, wie oft Produkt- und Händlerdaten gefunden wurden	Erfolgsmessung für Händler
Soll dem Betreiber Feedback geben und Fehler melden können	Optimierung und Fehlerbehebung durch Betreiber
Soll Produktbewertungen der Konsumenten angezeigt bekommen	Händler kann Angebot optimieren
Konsument	
Anforderung	Nutzen
Muss Produkte finden können	Informationsgewinn
Soll Links in Ergebnislisten angezeigt bekommen	Zugang zu weiteren Informationen
Soll Ergebnisse der Produktsuche in Wunschreihenfolge dargestellt bekommen	Userkomfort, beste Treffer oben
Soll Falschinformationen melden können	Schutz vor Falschinformationen
Soll dem Betreiber Feedback geben können	Optimierung der Onlineanwendung
Soll Produkte bewerten können und Produktbewertungen angezeigt bekommen	Macht für Konsumenten, Informationsgewinn
Soll Händler in der Region finden können	Informationsgewinn
Soll einen Händler in der Region für mehrere Produkte finden können	Informationsgewinn
Soll Angebote für Abokisten in der Region finden können	Informationsgewinn
Betreiber	
Anforderung	Nutzen
System muss Schutz- und Kontrollmechanismen gegen Missbrauch haben	Schützt Nutzen der Software und Uservertrauen
Soll Feedback und Fehlermeldungen von Usern bekommen können	Optimierung und Fehlerbehebung durch Betreiber
System soll Softwarefehler erkennen und melden	schnelle Fehlerbehebung

2. Use Case Diagramm



2. Design der Nutzerinterface

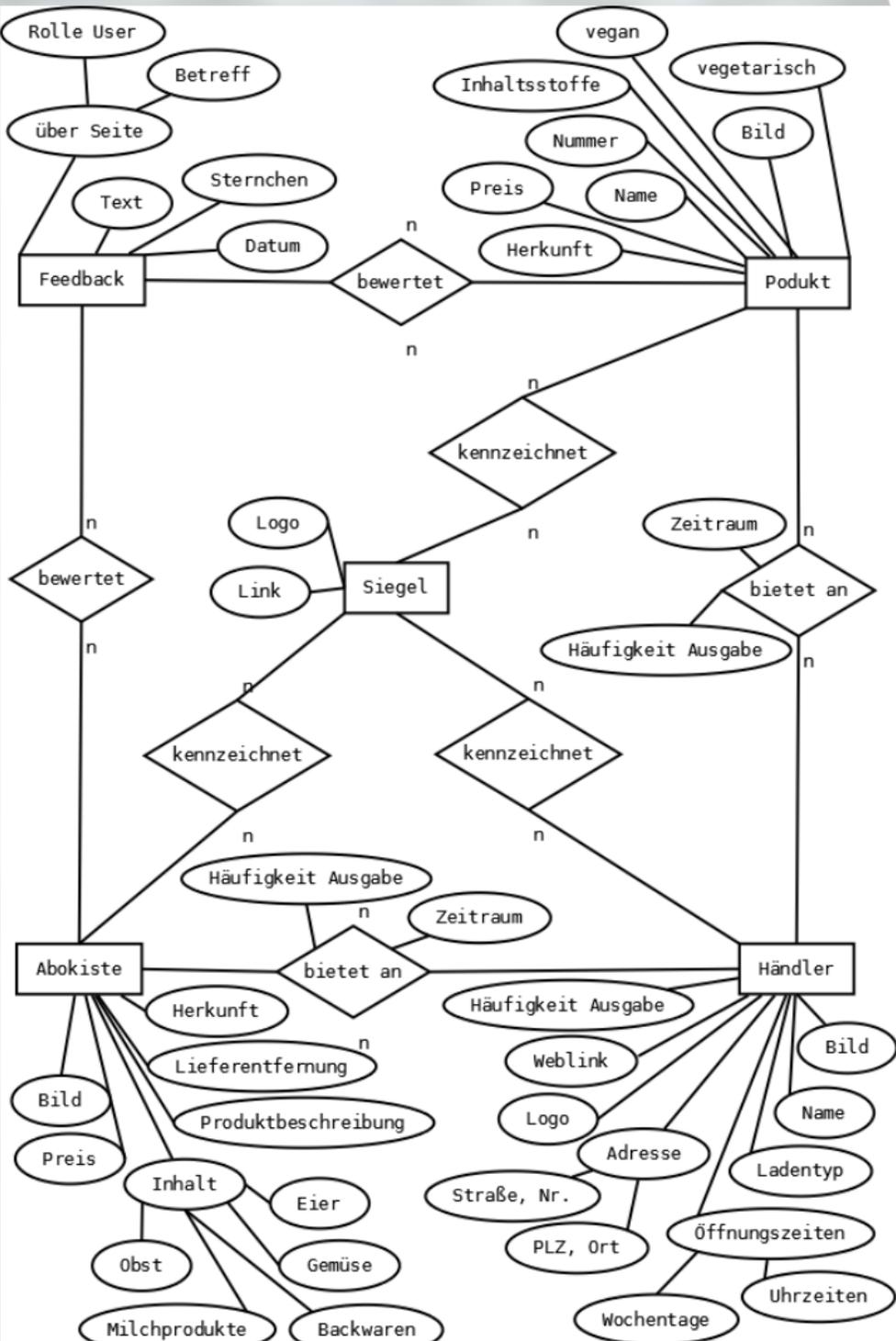




★	Produktname, Preis	
★	Anbieter A	
★	Entfernung Anbieter: 2 km Produktherkunft: 5,2 km	
★	Produktname, Preis	
★	Anbieter B	
★	Entfernung Anbieter: 0,6 km Produktherkunft: 7 km	
★	Produktname, Preis	
★	Anbieter C	
★	Entfernung Anbieter: 5 km Produktherkunft: 15,4 km	
★	Produktname, Preis	
★	Anbieter D	
★	Entfernung Anbieter: 1 km Produktherkunft: 52 km	
★	Produktname, Preis	
★	Anbieter F	
★	Entfernung Anbieter: 10 km	

Anbieter A	Logo
Weblink zum Anbieter Adresse	
Produktname, Preis	
	
Herkunft: Neubrandenb Mecklenburg - Vorpomm	
Inhaltstoffe:	  
	Qualitäts-siegel
Produkt bewerten Produkt melden	
	

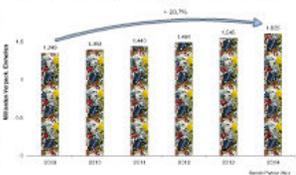
3. Entwicklung eines Datenbankmodells



Bulk Food App: Konzept für die Onlinepräsentation unverpackter Lebensmittel aus der Region

1. Problemstellung

Verpackungskonsum weltweit nach Jahren



Umwelt- und Gesundheitsgefahren



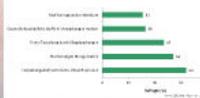
2. Trends im Lebensmittelkonsum



Zielgruppenanalyse

- Studie per. 2015
- 52% der Befragten würden LM unverpackt kaufen, wenn sie die Möglichkeit hätten
- 33% würden für unverpackte LM einen höheren Preis zahlen
- 61% würden zum Unverpackt-Einkufen eine längere Anfahrt in Kauf nehmen

Gründe für den Kauf verpacktfreier Lebensmittel



3. Digitales Geschäftsmodell

Die Geschäftsidee:

Eine mobile Website (Web App) als Einkaufs- und Vermarktungshilfe für unverpackte LM aus der Region



4. Implikationen für die Praxis

Implikationen für die Praxis

geplante Maßnahmen:

- Zielgruppenbefragung zur Überprüfung der Akzeptanz und der Anforderungen
- Beschaffung von Startkapital, z.B.: Crowdfunding
- Akquise von Kooperationspartnern für die technische Umsetzung und Distribution
- Nutzungsrechte sollen an Händler verkauft werden

langfristige Perspektiven:

Die App könnte:

- Mit Warenwirtschaftssystem der Händler vernetzt werden
- Durchplattform für kleinere Onlinevertriebskanäle werden
- in andere Produktgruppen und Länder erweitert werden

die Praxis

Implikationen für die Praxis

geplante Meilensteine:

- Zielgruppenbefragung zur Überprüfung der Akzeptanz und der Anforderungen
- Beschaffung von Startkapital, z.B.: Crowdfunding
- Akquise von Kooperationspartnern für die technische Umsetzung und Betreuung
- Nutzungsrechte sollen an Händler verkauft werden

langfristige Perspektiven:

Die App könnte:

- mit Warenwirtschaftssystem der Händler vernetzt werden
- Dachplattform für kleinere Onlinedatenbanken werden
- um andere Produktgruppen und Länder erweitert werden