**Business Model Canvas:**

**Key Partners:**

Chefkoch, (NFC-Schlüsselanhänger-Hersteller), (Kassenhersteller),

Vielleicht doch mit Food-Sharing zusammen arbeiten und anderen Organisationen (Die Tafel…)?

In Zukunft: Interaktive Kühlschrank-Hersteller, die unser Warensystem zum Management integriert werden.

* Kochplattformen
* Hersteller von Kassensystemen
* Supermärkte
* Kühlschrankhersteller

**Key Activities:**

Wir müssten unser System immer besser entwickeln als Food-Sharing.

Auf den Nutzer achten, eventuelle Befragungen starten, ob das System - und wann es besonders genutzt wird.

* Prototyp finalisieren und in einen produktionsfähigen Zustand bringen
* App Programmierung
* Marketingstrategie definieren
* Finanzplan
* Unterstützung in der Finanzierung sichern (Crowdfunding/Inkubator)
* Nutzungsstatistiken auswerten und Optimieren

**Key Resources:**

Einen Server um auf gespeicherte Daten zu zugreifen.

Der NFC-Schlüsselanhänger um Daten zu speichern.

(Google-Maps) um den Standort der abzuholenden Lebensmittel zu orten.

Eine Plattform/App entwickeln mit denen die Nutzer unsere Foodsharing Konzept nutzen.

* Serverstruktur
* Testhardware (Arduino, etc.) 🡪 NFC Schlüsselanhänger
* 4x Laptop
* iOS Developer Account
* Diverse Testgeräte (iPhone, Android, etc.)
* Software Lizenzen

**Value Proposition:**

Das System weiß welche Lebensmittel dem Nutzer zur Verfügung stehen und gibt diesem entsprechend Vorschläge. Dabei inspiriert das System mit Vorschlägen die über die von anderen Nutzern und der eigenen Lebensmittelverfügbarkeit hinausgehen. Dabei ist das System so intelligent das es dich beim Einkaufen und Kochen unterstützt.

Um unsere Nutzer bei der der Vermeidung von Lebensmittelabfällen zu unterstützen wollen wir Ihnen eine Plattform bieten, mit der eine soziale Vernetzung auf Grundlage des Foodsharing Konzeptes stattfindet. Dabei liegt unser primärer Fokus auf der Verwertung von Lebensmitteln.

*STANDARD FORMULIERUNG EINFÜGEN*

Für …  
die keine Lebensmittelverschwendung reduzieren möchten  
ist XYZ  
die Plattform,

**Customer Relationship:**

Wir wollen eine freundschaftliche Beziehung. Unsere Nutzer sind hauptsächlich Studenten wie wir auch. Sie könnten uns gleichzeitig Vorschläge/Wünsche übermitteln um das System zu verbessern.

* Vorschläge/Wünsche
* Social Media Seiten wie Instagram, Pinterest als Insipirationschannel

**Customer Segments:**

Hauptsächlich ist das System für Studenten gedacht. Verpackungsgrößen sind oft zu groß und zu viele Lebensmittel sind auf Vorrat vorhanden, die jedoch gar nicht genutzt werden. Es kann aber auf Nachbarschaften, und weitere Umkreise - übertragen werden, da die Lebensmittel immer an dem Ort verfügbar sind wo die Nutzer sich befinden: zum Beispiel auf dem Weg nachhause.

Somit wären unsere Nutzer Menschen von jung bis alt, die etwas spenden möchten, günstige Lebensmittel suchen oder sich der Umwelt und Nahrungsmittelverschwendung bewusst sind. Darüber hinaus ist es auch für all diejenigen interessant, die sich nicht für Rezepte entscheiden können bzw. auch die, die nach Inspiration suchen.

**Channels:**

Facebook Seite - Austausch von jungen Leuten um Bewertungen und Anregungen zu bekommen.

Instagram/Pinterest – Inspirationsblogs/Channels

Bei Aktionen/Messen gegen Nahrungsmittelverschwendungen auftreten.

Virales Marketing: Werbespots in Youtube und Facebook.

**Revenue Streams:**

Um der Verschwendung der Lebensmittel einzudämmen braucht man nicht viel. Die Leistungsbereitschaft/Bewusstsein dafür dass eigentlich durch das ganze Wegwerfen viel mehr Geld verschwendet wird. Um das einzusparen wird einmalig unser System gekauft:

Die App wird im App-Store/Android-Store vermarktet.

Der zugehörige NFC-Chip-Anhänger müsste dazu gekauft werden.