**Business Model Canvas:**

**Key Partners:**

Chefkoch, (Kassenhersteller),

Organisationen (Die Tafel…)?

* Kochplattformen
* Hersteller von Kassensystemen
* Supermärkte
* Kühlschrankhersteller

**Key Activities:**

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

* Prototyp finalisieren und in einen produktionsfähigen Zustand bringen
* App Programmierung
* Marketingstrategie definieren (Trendanalysen beachten: Gesund, Vegan, Frisch…);
* Finanzplan
* Unterstützung in der Finanzierung sichern (Crowdfunding/Inkubator)
* Nutzungsstatistiken auswerten und Optimieren

**Key Resources:**

Einen Server um auf gespeicherte Daten zu zugreifen.

Das NFC-Kassensystem 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 Kassensystem
* 4x Laptop
* iOS Developer Account
* Diverse Testgeräte (iPhone, Android, etc.)
* Software Lizenzen

**Value Proposition:**

**(**Wir bieten eine Plattform zum Austausch von Lebensmitteln für jedermann, der der Essensverschwendung entgegen wirken möchte. Nutzer werden dazu angeregt Gerichte aus den verfügbaren Lebensmitteln der Gemeinschaft zu kreieren.

Im Gegensatz zu bisherigen Konzepten, verfolgt die Community ein gemeinsames Ziel: den nachhaltigen Umgang mit Lebensmitteln und die mit den zwischenmenschlichen Interaktionen einhergehende sozialen Vernetzung.)

**Muss noch - > Überarbeitung:**

Diejenigen die überschüssige Lebensmittel sinnvoll verbrauchen möchten, können ein Teil vom Ganzen sein. Durch Angebote werden sie inspiriert und angeregt - Gerichte aus eigenen und verfügbaren Lebensmitteln aus der Gemeinschaft zu kreieren. Wir sorgen dafür, dass diese auch verteilt werden.

**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.

In Universitäten werben

**Revenue Streams:**

(Die App wird im App-Store/Android-Store vermarktet.) -> Nein

(Der zugehörige NFC-Kassensystem müsste vom Supermarkt gekauft werden.) -> Nein

Soziales Startup?

Wer unterstützt das: Einzelhändler die Werbung schalten indem sie an Suchanfragen gekoppelt sind, Bauern vor Ort, Kochshow.

Abo-Modell/Mitgliedsbeitrag, wie zum Beispiel ein Member-Level kreieren.

Das Premium Mitglied hat z.B. (erst-Anspruchsrecht Lebensmittel zu reservieren).

Oder auch erst einmal hohe Kosten investieren um Nutzer zu erreichen, dann ist es auch für Inkubatoren interessant da es ja für alle interessant ist.

Eventuell eine Anschubsfinanzierung beantragen.