**Operations Plan**

1. Ziele

Ziel der HelFud GmbH ist es, eine Community zu errichten, die es ermöglicht den Verkäufern und Hoflädenbesitzern zu helfen, indem deren natürlichen, regionalen und nachhaltigen Produkte im Bereich Essen anzubieten und das Teilen von Gemüse und Obst (zwischen) Nachbarn / Mitmenschen untereinander. Ebenso soll in ganz Deutschland angestrebt werden einen Bekanntheitsgrad zu erreichen ohne dabei von anderen Firmen der Branche abhängig zu sein.

* 1. Mission & Vision

Die Mission besteht darin der Gesundheit und dem Wohlwollen der Menschen unter die Arme zu greifen und Nahrungsmittel zu unterbreiten die regional und nachhaltig angebaut, gezüchtet oder geerntet werden. Mit dem steigenden Interesse an der Community können Märkte und Läden davon profitieren und alle Produkte und Angebote anbieten und umwerben. Ebenso kann eine Community aufgebaut werden, die in der Nachbarschaft alten und gebrechlichen Menschen helfen können. Durch das Durchführen der Mission kann die Vision erreicht werden, in welcher die HelFud GmbH die Marktführende Rolle am deutschen Lebensmittelmarkt ankurbelt. Bei anderweitigen Angeboten ist die Zufriedenstellung der Kunden die Mission, sowie ihnen ein unvergessliches Angebot zu bieten, welche für die jeweilige Personengruppe attraktiv ist. Die Vision ist es, neue Wege für nachhaltiges und gesunden Essen zu gehen, um so neue Trends zu setzen.

* 1. Kurz und Mittelfristige Ziele

Um die Firma in einen schuldenfreien Zustand zu bekommen, müssen erste Angebote offenbart werden, welche an den Markt angepasst sind und ein Kundenfeld generieren, bzw. eine Einzigartigkeit vorweisen die dem Kunde im Gedächtnis bleiben. Neben dem Ziel Kunden zu generieren besteht die Pﬂicht neue Geschäftspartner sowie z.B Hofläden und Bio-Märkten für sich zu gewinnen, um Angebote den Kunden unterbreiten zu können.

* 1. Meilensteine

Der Anfangs wichtigste Meilenstein dürfte das Erreichen der Gewinnzone sein. Ist dieser erreicht, ist der Ausbau des Gewinns sowie eine feste Etablierung am Markt die Priorität, welche sich die HelFud GmbH zur Aufgabe machen wird.

1. Strategie
   1. USP (unique selling proposition)

Die HelFud GmbH zeichnet sich vor allem durch die Flexibilität und Spezialität der Anforderungen der Community Mitgliedern aus. Das Unternehmen beschränkt sich nicht auf eine einzige Art des Nahrungsmittelvertriebs, sondern versucht ein breitgefächertes Spektrum an Kunden durch eine Vielzahl verschiedener Wege, an Nahrungsmittel zu gelangen, zu bedienen.

* 1. Positionierung

Die HelFud GmbH will sich als Symbol für die Vereinigung verschiedenster Dienste eine Community aufbauen, sowie Ausführung der angebotenen Leistung etablieren. Hierfür legt die Unternehmensleitung besonderen Wert auf die Verlässlichkeit des Unternehmens, des Weiteren achtet man auf Sicherheit bei Geldtransfers, sowie auf eine Nachhaltige Verwendung von Ressourcen und die der Norm entsprechender Anforderungen.

* 1. Unternehmensstrategie

Differenzierung.

HelFud GmbH legt ihren Wert auf herausragende Qualität und will die in 2.2 genannten Motive zum Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens heranwachsen lassen.