

Business Model Canvas Picnic

<p><u>Key Partners</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ EDEKA Rhein-Ruhr○ Weitere Lieferanten	<p><u>Key Activities</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Verkauf und Lieferung von Lebensmitteln und Getränken im Internet	<p><u>Value Proposition</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Zeitersparnis○ Einfachheit○ Convenience○ Günstige Preise○ Gute Qualität○ Gratis Lieferung○ Supermarktsortiment○ Persönliche Nähe – „Unterwegs in Deinem Kiez“	<p><u>Customer Relationship</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ App○ E-Mail○ Auslieferfahrer○ Facebook○ Instagram○ Twitter○ Präsenz vor Ort, bspw. auf Festen	<p><u>Customer Segments</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Breite Masse○ Familien○ Senioren○ Kostenbewusste
<p><u>Cost Structure</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Lager○ Personal○ Logistik und eigene Flotte○ App und IT Infrastruktur○ Marketing	<p><u>Key Resources</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Milchmann-Prinzip○ IT-Know-how○ App○ Verbindung von Einkaufen und Gamification○ Eigenentwicklung Fahrzeug○ Kundendaten		<p><u>Channels</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ App	<p><u>Revenue Streams</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Verkauf und Lieferung von Produkten○ Werbekostenzuschüsse

Business Model Canvas Farmy

https://www.farmy.ch/system/cms/files/000/004/053/orig inal/Car_transparent-compressor.png

<p><u>Key Partners</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Biobauern○ Weitere Lieferanten/Grosshändler für Bio-Produkte	<p><u>Key Activities</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Verkauf von regionalen Bio-Artikeln im Internet○ Marketing zum Image-Ausbau	<p><u>Value Proposition</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Bio direkt vom Hof○ Regionale Produkte○ Fairness/Weltverbesserer-Image	<p><u>Customer Relationship</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ App○ Mail○ Webseite○ Brief○ Facebook○ Twitter○ Instagram○ Youtube○ Präsenz vor Ort, bspw auf Festen	<p><u>Customer Segments</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Bio-Bewusste○ Haushalte, die regionale Produkte bevorzugen und nicht zu den Grossverteilern möchten
<p><u>Cost Structure</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Lager○ Personal○ Logistik und eigene Flotte○ App und IT Infrastruktur○ Marketing	<p><u>Revenue Streams</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Verkauf und Lieferung von Produkten○ Abomodell „Hofpass“○ Werbekostenzuschüsse○ Zuschüsse vom Bund für Entwicklung Elektrofahrzeuge/Elektromobilität			

Key Resources

- Netzwerk zu Bio-Produzenten/-Händlern
- Kundendaten
- Entwicklung E-Mobilität

 Channels - Webseite - App |

Business Model Canvas Miacar

<p><u>Key Partners</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Migros Genossenschaft○ Denner	<p><u>Key Activities</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Verkauf und Lieferung von Lebensmitteln und Getränken im Internet	<p><u>Value Proposition</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Zeitersparnis○ Convenience○ Günstige Lebensmittel○ Frische und Qualität○ Gratislieferung○ Supermarktsortiment inklusive Alkohol○ Migros-Produkte	<p><u>Customer Relationship</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ App○ E-Mail○ Facebook○ Webseite○ Auslieferfahrer	<p><u>Customer Segments</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Migros-Eigenmarken-affine Kunden○ Breite Masse, die sich nach den begrenzten Lieferzeiten richten kann○ Preis- und Convenience-orientierte Verbraucher
<p><u>Cost Structure</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Logistik und Flotte○ App und IT Infrastruktur○ Marketing○ Personalkosten	<p><u>Key Resources</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Einkauf mit Convenience in der App○ Kundendaten		<p><u>Channels</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ App	<p><u>Revenue Streams</u></p> <ul style="list-style-type: none">○ Verkauf und Lieferung von Produkten