

MeinMarkt

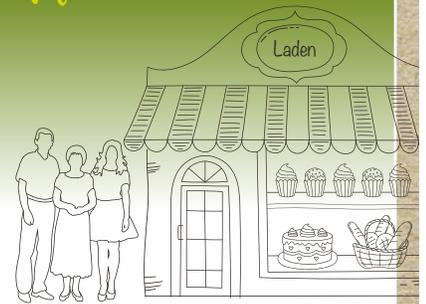


MeinMarkt

„Mein Markt“ wurde im Rahmen des EFRE-Projekts RuC²OLA der SBB-Abteilung Innovation & Energie in Zusammenarbeit mit dem Meraner Start-up-Unternehmen Capacitas entwickelt. Inhalt des Lernkartenspiels ist die Produktentwicklung vom Konzept bis zur Markteinführung. Dabei müssen, neben dem Produkt selbst, auch die Preis-, Vertriebs- und Kommunikationsstrategie gut durchdacht sein. Und nicht zuletzt gilt es, die vielfältigen Kundenbedürfnisse zu berücksichtigen, denn – wo kein Kunde, da kein Markt.

Das RuC²OLA-Projektteam wünscht viel Spaß!

MeinMarkt



KUNDENKARTE



KUNDE Single

3

Gesamtwert: 9 - 13

Kundenbedürfnisse:



min. 2



KUNDE Kleinfamilie

3

Gesamtwert: 8 - 12

Kundenbedürfnisse:



2



KUNDE Großfamilie

2

Gesamtwert: 4 - 7

Kundenbedürfnisse:



max. 2



KUNDE Studentin

2

Gesamtwert: 5 - 8

Kundenbedürfnisse:



1



KUNDE Pensionistin

3

Gesamtwert: 6 - 11

Kundenbedürfnisse:

2



KUNDE Alleinerzieher

2

Gesamtwert: 4 - 9

Kundenbedürfnisse:

2

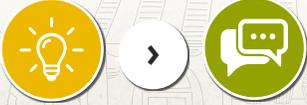


KUNDE Hausfrau

3

Gesamtwert: 7 - 10

Kundenbedürfnisse:



KUNDE Feriengast

3

Gesamtwert: 4 - 16

Kundenbedürfnisse:



KUNDE Allergiker

4

Gesamtwert: 11 - 14

Kundenbedürfnisse:



KUNDE Sportler

3

Gesamtwert: 6 - 12

Kundenbedürfnisse:



KUNDE Hobbykoch

3

Gesamtwert: 9 - 13

Kundenbedürfnisse:



KUNDE Haubenkoch

4

Gesamtwert: 13 - 16

Kundenbedürfnisse:



KUNDE Feinschmecker

4

Gesamtwert: 11 - 14

Kundenbedürfnisse:



KUNDE Hüttenwirt

3

Gesamtwert: 5 - 9

Kundenbedürfnisse:



KUNDE Bäuerin

3

Gesamtwert: 7 - 12

Kundenbedürfnisse:



KUNDE Handwerker

3

Gesamtwert: 6 - 11

Kundenbedürfnisse:

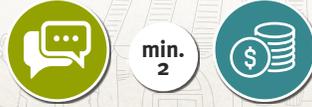


KUNDE Umweltschützer

4

Gesamtwert: 11 - 13

Kundenbedürfnisse:



KUNDE Ärztin

4

Gesamtwert: 10 - 15

Kundenbedürfnisse:



KUNDE Professor

3

Gesamtwert: 9 - 13

Kundenbedürfnisse:



KUNDE Spitzenverdiener

4

Gesamtwert: 12 - 16

Kundenbedürfnisse:



EREIGNIS Förderung

!

Dein Ansuchen um Förderung wurde genehmigt.

Ziehe sofort bis zu fünf Karten nach.
Beachte: Du darfst insgesamt nur zehn Handkarten behalten.



EREIGNIS Weiterbildung

!

Du bildest dich weiter und bleibst immer auf dem Laufenden.

Du darfst die nächste Kommunikationskarte kostenlos ausspielen. Behalte diese Karte, bis du sie eingelöst hast.



EREIGNIS Vertriebsstrategie

!

Du hast neue berufliche Kontakte geknüpft und kannst einen neuen Vertriebskanal erschließen.

Du darfst die nächste Entwicklungskarte kostenlos ausspielen. Leg diese Karte anschließend unter den Stapel.



MeinMarkt



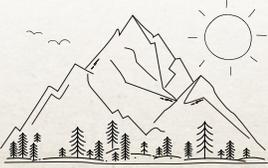
EREIGNISKARTE



EREIGNIS Zusammenarbeit



Dein Nachbar (links) und du teilt miteinander Wissen und Ressourcen. Davon profitiert ihr beide.
Ihr erhaltet beide 5 Siegpunkte.



EREIGNIS Werbung



Du machst auf dich und dein Produkt aufmerksam.
Ziehe einen neuen Kunden. Du entscheidest, ob du ihn zu den anderen Kunden im Markt dazulegst, austauschst oder zurücklegst.



EREIGNIS Betriebsphilosophie



Deine Kunden schätzen deine besondere Betriebsphilosophie.
Du darfst einen Kunden bedienen, ohne die Kundenbedürfnisse erfüllen zu müssen. Der Gesamtwert darf jedoch nicht unter- oder überschritten werden.



EREIGNIS Wettbewerbsvorteil



Das Auge kauft mit und deine Verpackung sticht hervor.
Du darfst die obersten drei Kundenkarten anschauen und nach Belieben ordnen.



EREIGNIS Marktnische



Du bietest ein Nischenprodukt an und kannst es erfolgreich verkaufen.
Du darfst den Gesamtwert einer deiner Preiskarten um 1 erhöhen. Behalte diese Karte bis zum Ende des Trimesters.



EREIGNIS Kundenbeziehung



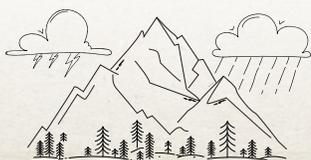
Du pflegst eine gute Beziehung zu deinen Kunden. Sie bleiben dir treu.
Du gewinnst einen Kunden, auch wenn du den geforderten Gesamtwert unter- oder überschreitest. Die Kundenbedürfnisse müssen jedoch erfüllt werden.



EREIGNIS Gesetzesänderung



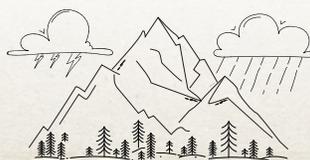
Ein neues Gesetz zwingt dich umzudenken.
Wirf eine deiner ausliegenden Produktkarten ab. Ersetze diese, bevor du eine neue Karte legst.



EREIGNIS Ernteausfall



Du kannst deine Kunden nicht ausreichend beliefern.
Der Wert deiner soeben gespielten Vertriebskarte sinkt auf 1. Behalte diese Karte bis zum Ende des Trimesters.



EREIGNIS Kredit



Du musst eine Rate abzahlen.
Wirf sofort zwei Handkarten ab. Falls du zu wenig Karten besitzt, wirf deine nächste(n) Karte(n) ab. Behalte diese Karte, bis du deine Schulden beglichen hast.



EREIGNIS Arbeitsunfall



Du fällst in deinem Betrieb leider unfallbedingt aus.

Dein Zug ist sofort beendet und du setzt die nächste Runde aus. Leg diese Karte anschließend unter den Stapel.



EREIGNIS Sachschaden



Du musst ein Arbeitsgerät ersetzen.

Wirf sofort eine Preiskarte aus der Hand ab. Falls du keine besitzt, wirf deine nächste Karte ab. Leg diese Karte anschließend unter den Stapel.



EREIGNIS Konkurrenz



Du wurdest von der Konkurrenz überholt.

Dein Mitstreiter (rechts) darf deine Kartenhand einsehen und zwei deiner Karten für sich beanspruchen.



EREIGNIS Steuern



Du musst Steuern zahlen.

Für die nächste Entwicklungskarte, die du spielst, musst du eine zusätzliche Handkarte abwerfen.



EREIGNIS Brand



Du musst den Schaden ersetzen.

Wirf drei Handkarten ab. Falls du zu wenig Karten besitzt, wirf deine nächste(n) Karte(n) ab. Behalte diese Karte, bis du den Schaden behoben hast.



WeinMarkt



PRODUKT Bärlauchpesto

1



1



Schon gewusst?

Bei der Herstellung von Pesto muss besonders auf die Haltbarkeit geachtet werden.

PRODUKT Ziegenfrischkäse

1



1



Schon gewusst?

Ziegenmilch ist besonders gut verdaulich.

PRODUKT Regionales Bier

1



1



Schon gewusst?

Landwirtschaftliches Bier besteht min. zu 51 % aus hofeigenen Rohstoffen.

PRODUKT Kräutertee

1

1



Schon gewusst?

Hochalpine Kräuter sollten ab ca. 1500 m Meereshöhe angebaut werden, damit die wertvollen Inhaltsstoffe gebildet werden können.

PRODUKT Tomaten-Chutney

1

1



Schon gewusst?

Chutneys sind würzige, fruchtige, süß-saure oder scharfe Soßen. Sie bestehen u.a. aus Obst, Gemüse, Gewürzen, Zucker und Essig.

PRODUKT Buchweizen-Nudeln

1

1



Schon gewusst?

Buchweizen enthält kein Gluten und eignet sich daher besonders für Menschen, die an Zöliakie leiden.

PRODUKT Cider

2

2



Schon gewusst?

Bei Cider handelt es sich um Apfelschaumwein.

PRODUKT Müsliriegel

2

2



Schon gewusst?

Hochwertige Müsliriegel bestehen hauptsächlich aus Getreide, Nüssen und Trockenfrüchten und sind wahre Energielieferanten.

PRODUKT Kastaniencreme

2

2



Schon gewusst?

Die Edelkastanie ist eine wärmeliebende Pflanze. Über eine kurze Zeit hält sie aber auch Temperaturen bis zu -20 °C aus.

PRODUKT Met

2

2



Schon gewusst?

Bei Met handelt es sich um Honigwein.

PRODUKT Edelpilze

2

2



Schon gewusst?

Shiitake-Pilze, Austern-Pilze und Champignons können unter kontrollierten Bedingungen gezüchtet werden.

PRODUKT Suppenhuhn

2

2



Schon gewusst?

Legehennen können gut als Suppenhühner verwertet werden.

PRODUKT Safran

3



3



Schon gewusst?

Safran ist das teuerste Gewürz der Welt.

PRODUKT Fermentiertes Gemüse

3



3



Schon gewusst?

Fermentiertem Gemüse wird eine gesundheitsfördernde Wirkung zugeschrieben.

PRODUKT Hanföl

3



3



Schon gewusst?

Aus Nutzhanf können Fasern, Samen und Öle gewonnen und zu zahlreichen Produkten verarbeitet werden.

PRODUKT Räuchersaibling

3



3



Schon gewusst?

Wer in Südtirol Forellen oder Saiblinge züchten möchte, braucht ausreichend kühles, sauerstoffreiches Wasser.

PRODUKT Haselnusseis

3



3



Schon gewusst?

Eine Haselnussanlage liefert erst ab dem 10. Jahr Vollertrag, kann aber insgesamt 40 Jahre abgeerntet werden.

PRODUKT Wagyū-Fleisch

3



3



Schon gewusst?

Das Fleisch von Wagyū-Rindern ist extrem fein marmoriert. Dadurch ist es besonders zart, schmackhaft und erzielt Spitzenpreise.

VERTRIEB Bauernmarkt

1



1



Schon gewusst?

Bauernmärkte sind eine gute Gelegenheit, mit Konsumenten in direkten Kontakt zu treten und Stammkunden zu gewinnen.

VERTRIEB Genossenschaft

1



1



Schon gewusst?

Für eine Genossenschaft steht nicht die Gewinnmaximierung, sondern vielmehr die gegenseitige Unterstützung und Förderung der Mitglieder im Mittelpunkt.

VERTRIEB Versteigerung

1



1



Schon gewusst?

Auszahlungspreise hängen von der Nachfrage und der Qualität der jeweiligen Produkte ab und können starken Schwankungen unterliegen.

VERTRIEB Selbstabholung

1



1



Schon gewusst?

Wer auf ein Vorbestellsystem mit Selbstabholung setzt, kann auf einen zeit- und kostenintensiven Lieferservice verzichten.

VERTRIEB Buschenschank

1



1



Schon gewusst?

In einem Buschenschank müssen insgesamt min. 80 % der verabreichten Produkte von landwirtschaftlichen Betrieben aus Südtirol stammen und min. 30 % aus eigener Produktion.

VERTRIEB Großhändler

1



1



Schon gewusst?

Über Großhändler können große Mengen regelmäßig abgesetzt werden. Man kann mit den Endkunden aber nicht in direkten Kontakt treten.

VERTRIEB Gastronomie

2



2



Schon gewusst?

Kooperationen zwischen Landwirtschaft und Gastronomie bieten einen Mehrwert für beide Seiten – und auch der Konsument profitiert.

VERTRIEB Supermarkt

2



2



Schon gewusst?

Bäuerliche Produkte sind immer häufiger auch in Supermärkten anzutreffen. Hierbei ist es besonders wichtig, dass die Herkunft der Produkte deutlich hervorgehoben wird.

VERTRIEB Messestand

2



2



Schon gewusst?

Auf einer Messe kann man seine Produkte vorstellen, mit vielen Interessenten in Kontakt treten und neue Kunden gewinnen. Messestände sind jedoch häufig sehr teuer.

VERTRIEB Hauslieferung

2



2



Schon gewusst?

Wer dem Wunsch nach Hauslieferungen nachkommt, bietet einen besonderen Kundenservice. Hauslieferungen sind aber auch zeit- und kostenintensiv.

VERTRIEB Mensen

2



2



Schon gewusst?

Öffentliche Einrichtungen wie Mensen oder Kindergärten können Abnehmer regionaler Lebensmittel sein.

VERTRIEB Kooperativen

2



2



Schon gewusst?

Konsumenten bilden Einkaufsgemeinschaften, um Lebensmittel in größeren Mengen zu fairen Preisen zu kaufen.

VERTRIEB SoLaWi

3



3



Schon gewusst?

Bei solidarischer Landwirtschaft (SoLaWi) garantieren Verbraucher die Abnahme und erhalten Einfluss auf die Produktion.

VERTRIEB Produktpaket

3



3



Schon gewusst?

Individuell zusammengestellte Produktpakete eignen sich hervorragend als Geschenkidee.

VERTRIEB Verkaufsautomat

3



3



Schon gewusst?

Wer einen Verkaufsautomaten einsetzt, kann seine Kunden auch außerhalb regulärer Öffnungszeiten mit frischen Waren versorgen.

VERTRIEB Spezialitätengeschäft

3



3



Schon gewusst?

Wer sein Produkt im Spezialitätengeschäft platzieren möchte, sollte neben hoher Qualität auch auf ein ansprechendes Verpackungsdesign setzen.

VERTRIEB Hofladen

3



3



Schon gewusst?

Durch einen Hofladen kann man sehr gute Kontakte zu seinen Kunden aufbauen. Ein Hofladen bringt aber auch einen hohen Arbeitsaufwand mit sich.

VERTRIEB Online-Handel

3



3



Schon gewusst?

Der Online-Lebensmittelhandel wächst. Auch immer mehr Bauernhöfe und kleine Unternehmen führen einen Online-Shop oder nehmen Bestellungen via E-Mail entgegen.

PREIS Kostendeckung

1



1



Schon gewusst?

Um einen gewinnbringenden Preis festlegen zu können, muss zunächst die Höhe der Selbstkosten ermittelt werden.

PREIS Rabattaktionen

1



1



Schon gewusst?

Hin und wieder kann es von Vorteil sein, Rabatte zu gewähren. Rabattaktionen sollten aber immer sehr gut durchdacht und berechnet werden.

PREIS Gebrochener Preis

1



1



Schon gewusst?

Als gebrochene Preise bezeichnet man Preise, die knapp unter einem runden Betrag liegen, z.B. 9,90 Euro. Ihre psychologische Wirkung ist jedoch umstritten.

PREIS Niedrigpreisstrategie

1



1



Schon gewusst?

Wer die Niedrigpreisstrategie verfolgt, versucht mit niedrigen Preisen Kunden zu gewinnen.

PREIS Preiskämpfer

1



1



Schon gewusst?

Der Preiskämpfer verlangt den niedrigsten Preis, um die Mitbewerber zu schwächen und selbst höhere Marktanteile zu sichern.

PREIS Tauschhandel

1



1



Schon gewusst?

Ware gegen Ware oder Dienstleistung – diese ursprüngliche Form des Handels wird auch heutzutage noch betrieben.

PREIS Abonnement

2



2



Schon gewusst?

Abonnenten erhalten häufig einen vergünstigten Preis, Produzenten profitieren vom kontinuierlichen Absatz.

PREIS Mengenrabatt

2



2



Schon gewusst?

Beim Kauf größerer Mengen wird häufig ein Preisnachlass gewährt, da der Aufwand für Verpackung oder Versand verringert wird.

PREIS Produktpositionierung

2



2



Schon gewusst?

Indem man ein Preis-Leistungs-Verhältnis festlegt, positioniert man sein Produkt am Markt. Wer im Vorfeld eine Marktanalyse durchführt, kann mögliche Nischen erkennen und besetzen.

PREIS Mittelpreisstrategie

2



2



Schon gewusst?

Wer Standardqualität zu mittleren Preisen anbietet, verfolgt die Mittelpreisstrategie.

PREIS Preisfolger

2



2



Schon gewusst?

Der Preisfolger orientiert sich am Preisführer und legt seinen Preis etwas tiefer fest.

PREIS Vorverkauf

2



2



Schon gewusst?

Crowdfunding ermöglicht durch Vorverkauf die Umsetzung neuer Projekte und bietet zeitgleich einen Einblick in den zukünftigen Markt.

PREIS Gewinnsteigerung

3

3



Schon gewusst?

Wer seinen Gewinn steigern möchte, muss die Produktionskosten senken und/oder den Umsatz erhöhen.

PREIS Preisdifferenzierung

3

3



Schon gewusst?

Wenn dasselbe Produkt auf unterschiedlichen Märkten zu verschiedenen Preisen angeboten wird, handelt es sich um eine Form der Preisdifferenzierung.

PREIS Premiumpreis

3

3



Schon gewusst?

Kunden, die bereit sind, mehr Geld für ein Produkt auszugeben, erwarten nicht nur höchste Qualität, sondern auch einen hervorragenden Kundenservice.

PREIS Hochpreisstrategie

3

3



Schon gewusst?

Mit Premiumprodukten kann ein überdurchschnittlich hoher Preis erzielt werden.

PREIS Preisführer

3

3



Schon gewusst?

Der Preisführer besitzt einen hohen Marktanteil und bestimmt die Preisentwicklung. Andere Anbieter passen sich an seine Preispolitik an.

PREIS Preisanstieg

3

3



Schon gewusst?

Kundenfreundlichkeit lohnt sich! Studien belegen, zufriedene Kunden akzeptieren Preiserhöhungen deutlich besser als unzufriedene Kunden.

KOMMUNIKATION Regional

1

1



Schon gewusst?

Wer regionale Lebensmittel kauft, unterstützt lokale Produzenten und trägt zum Klimaschutz bei.

KOMMUNIKATION Fair

1

1



Schon gewusst?

Durch Fairtrade sollen bessere Preise für Kleinbauernfamilien erzielt und menschenwürdige Arbeitsbedingungen auf Plantagen geschaffen werden.

KOMMUNIKATION Bio

1

1



Schon gewusst?

Der Begriff Bio ist ein EU-weit geschützter Begriff. Bio-Produkte müssen höhere lebensmittelrechtliche Standards erfüllen als konventionelle Produkte.

KOMMUNIKATION

Gesund

1



1



Schon gewusst?

Gesundes Essen steigert die Lebensqualität.

KOMMUNIKATION

Kontrollierte Herkunft

1



1



Schon gewusst?

Anonym war gestern. Immer mehr Konsumenten wollen wissen, woher ein Produkt stammt und unter welchen Bedingungen es produziert wurde.

KOMMUNIKATION

o km

1



1



Schon gewusst?

Wer kurze Transportwege einhält, leistet einen aktiven Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz.

KOMMUNIKATION

Nachhaltig

2



2



Schon gewusst?

Unter Nachhaltigkeit versteht man den verantwortungsbewussten Umgang mit Ressourcen, sodass die Möglichkeiten zukünftiger Generationen nicht eingeschränkt werden.

KOMMUNIKATION

Natur pur

2



2



Schon gewusst?

Die Nachfrage nach naturbelassenen Produkten ohne künstliche Konservierungsmittel oder Zusatzstoffe steigt stetig.

KOMMUNIKATION

Allergenarm

2



2



Schon gewusst?

Menschen, die an Allergien oder Unverträglichkeiten leiden, achten beim Einkauf auf solche Eigenschaften.

KOMMUNIKATION

Kalorienarm

2



2



Schon gewusst?

Viele Konsumenten greifen zu gesunden und kalorienarmen Produkten.

KOMMUNIKATION

Ohne Gentechnik

2



2



Schon gewusst?

Gentechnikfreie Lebensmittel enthalten keine gentechnisch veränderten Organismen und wurden ebenso ohne deren Hilfe erzeugt.

KOMMUNIKATION

Fertigprodukt

2



2



Schon gewusst?

Teil- und verzehrfertige Lebensmittel werden auch als Convenience Food bezeichnet. Produzenten übernehmen Verarbeitungsschritte, um den Kunden die Zubereitung zu erleichtern.

KOMMUNIKATION Trend-Lebensmittel

3



3



Schon gewusst?

Ingwer, Goji-Beeren und Chiasamen zählen zu den sogenannten Superfoods und gelten als klassische Trend-Lebensmittel der letzten Jahre.

KOMMUNIKATION Verpackungsfrei

3



3



Schon gewusst?

Immer mehr Verbraucher fordern umweltfreundliche Verpackungen.

KOMMUNIKATION Saisonal

3



3



Schon gewusst?

Wer saisonale Lebensmittel aus der Region kauft, wird mit besonderer Frische und Geschmack belohnt.

KOMMUNIKATION Qualitätsprodukt

3



3



Schon gewusst?

Viele Konsumenten vertrauen auf Gütesiegel wie „Roter Hahn“ und „Qualität Südtirol“.

KOMMUNIKATION Umweltschonend

3



3



Schon gewusst?

Um gesunden Grund und Boden an die nächste Generation weitergeben zu können, muss nachhaltig und umweltschonend gearbeitet werden.

KOMMUNIKATION Transparent

3



3



Schon gewusst?

Laut einer deutschen Studie fordern Konsumenten vor allem bei tierischen Produkten Transparenz.