



Breakout-Session mit Mag.^a Marie-Theres Zirm



PROJEKT
BANK FÜR
GEMEINWOHL

REGIONALBÜRO

GEMEINWOHL 
ÖKONOMIE Steiermark

WEIZ

Business Model Canvas

Titel:

Schlüssel-partnerInnen
Wer/welche dir hilft!

Welche PartnerInnen brauche ich um meine Leistung anzubieten oder zu vermarkten?
Wer sind meine LieferantInnen?
Mit wem arbeite ich zusammen, um meine Leistung zu verbessern?
Könnte ich Teile meiner Aktivitäten auslagern um mehr Zeit für mein Kerngeschäft zu haben?

Welche Kompetenzen / Netzwerke brauche ich?

Schlüssel-aktivitäten
Was du tust!

Was muss ich tun, damit mein Geschäftsmodell funktioniert? (z.B. Herstellung von Produkten, Marketing, Buchhaltung, etc.)
Womit verbringe ich meine Zeit und wieviel davon wird bezahlt?
Wie organisiere ich meinen Alltag?

Schlüssel-ressourcen
Wer/welche du bist und was du hast!

Welche Ressourcen brauche ich, um meine Leistungen anzubieten? (Personal, Maschinen, Räumlichkeiten, Copyrights & Lizenzen, Kapital...)
Welche Rechtsform brauche ich?
Brauche ich einen Gewerbeschein - welche/n?

Wertangebot
Was ist der Wert meiner Leistung?

Was ist der Wert meiner Leistung aus Sicht meiner KundInnen?
Welches Problem löse ich für welche KundInnengruppen?
Wie unterscheide ich mich von MitbewerberInnen?
Wie erhöhe ich die Lebensqualität meiner KundInnen?
Welche „Produktgruppen“ / Pakete biete ich an?

KundInnen-beziehungen
Wie du interagierst!

Welche Beziehung erwarten sich meine KundInnen?
Was bedeutet das für mein Geschäftsmodell?
Wie langfristig sind meine KundInnenbeziehungen?
Wie individuell muss ich meine KundInnen betreuen?

Kanäle
Woher du gekannt wirst und wie du lieferst!

Wie & wo wollen die KundInnen erreicht werden?
Wie kommen meine KundInnen zu meiner Leistung?
Was sind Vor- und Nachteile dieser Kanäle für mich?
Wie akquiriere ich KundInnen und wie binde ich sie an mich?

KundInnen
Wem/welcher du hilfst!

Für welche Zielgruppen ist/sind meine Leistung interessant?
Wer sind meine wichtigsten KundInnen?
Wie kann ich meine KundInnen einteilen?
Was brauchen meine KundInnen wirklich?
Vor welchem Problem / welcher Aufgabe stehen sie?
Welche KundInnengruppen bringen mir am meisten Geschäft und warum?

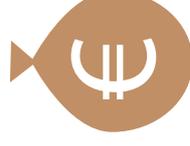


Kosten
Was du gibst!

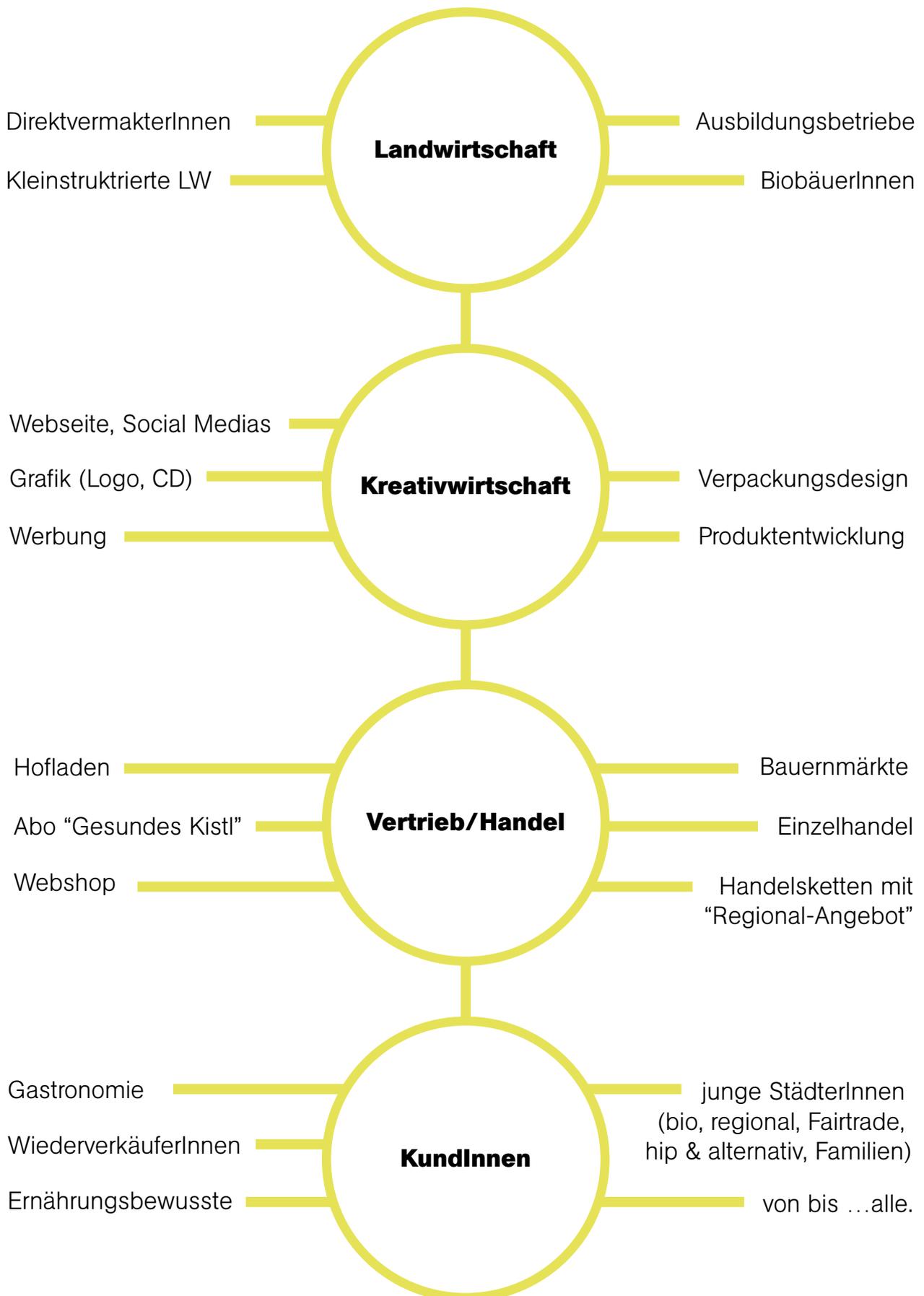
Welche Kosten habe ich in meinem Geschäftsmodell und wie hoch sind diese? (Miete, Personalkosten, Verbrauchsmaterial, Sozialversicherung, weitere Versicherungen, Kammerbeiträge, Mitgliedsbeiträge, etc.)
Welche Kosten sind davon Fixkosten?
Welche Kosten sind variable Kosten? (etwa projektbezogene...)

Umsatz und Nutzen
Was du bekommst!

Für was sind meine KundInnen wirklich bereit zu zahlen? zB Arbeitsstunden, Lizenzgebühren, Service, Pakete, ...
Wie viel trägt jede Einnahmequelle zum Gesamtumsatz bei?
Wie variabel bzw. fix ist meine Preisgestaltung?



Wertschöpfungskette

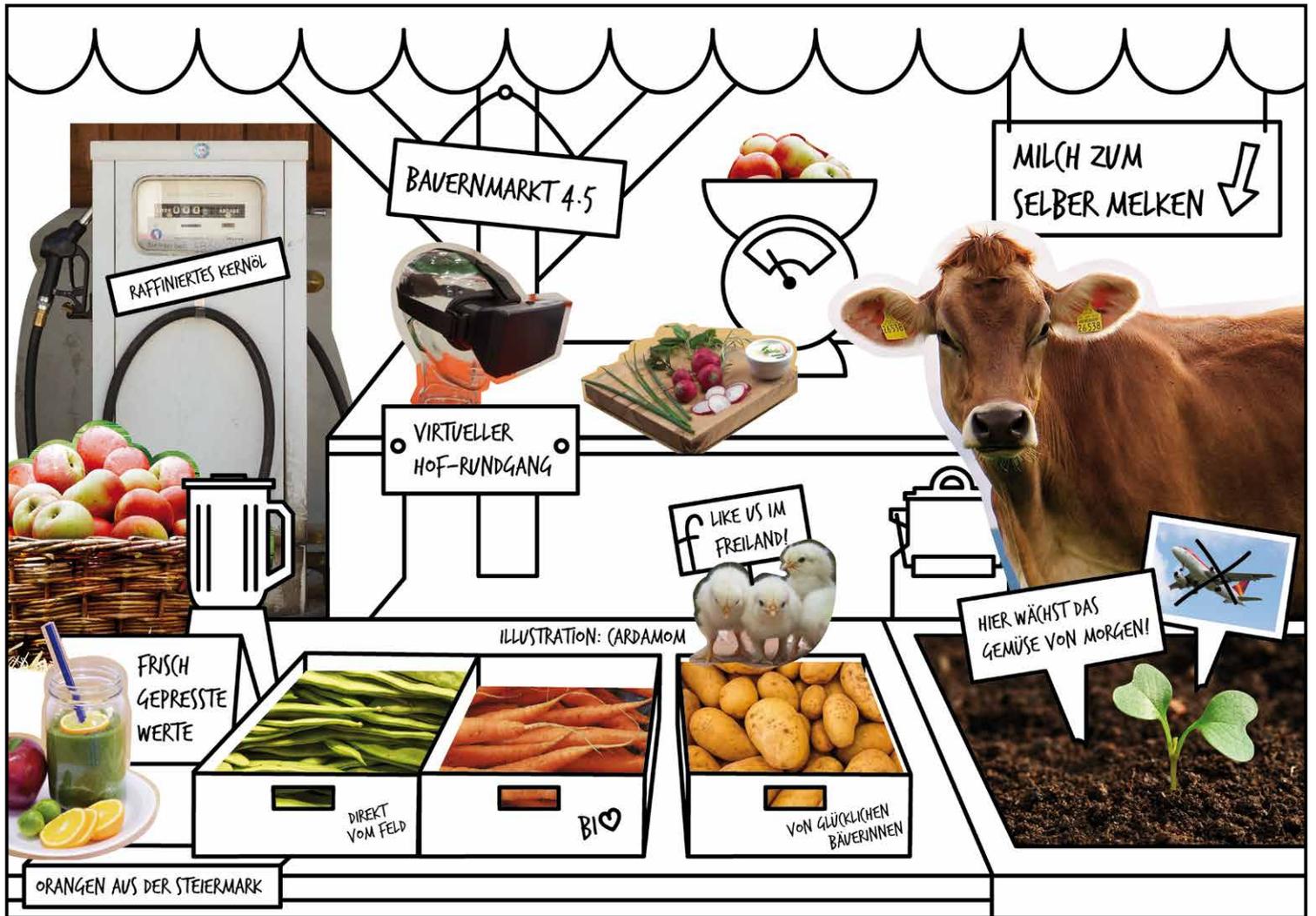


Rund 50 LandwirtInnen und KreativunternehmerInnen folgten der Einladung und arbeiten in 15 Workshops zu selbstgewählten Themen & Fragestellungen:

- Zukunft von Bauernmärkten
- Dienstleistungen der Landwirtschaft für die Stadt
- Wie passen die Realität in der Landwirtschaft und das Bild der Werbung zusammen? Was wollen KonsumentInnen eigentlich sehen?
- Wie können Innovationen verkauft werden?
- Welches Potential hat die Zusammenarbeit von Landwirtschaft und Kreativwirtschaft? Wie geht es nach dem Weizcamp weiter?
- Kreativschmiede: Arbeiten an einem konkreten neuen Produkt
- Braucht bzw. will die Landwirtschaft Marketing?
- Potential und Chancen der Landwirtschaft nutzen
- Energie aus der Natur gewinnen
- Erwartungen von KundInnen an landwirtschaftliche Produkte – Sollen Betriebe geöffnet werden?
- Gemeinsam gärtnern, gemeinschaftliche Selbstversorgung
- Haben kleine Landwirtschaften Überlebenschancen?
- Braucht die Landwirtschaft Social Media bzw. Online Präsenz?
- Bewusstseinsentwicklung der KonsumentInnen
- Wie können landwirtschaftliche Grundflächen heilen?







RAFFINIERTES KERNÖL

BAUERNMARKT 4.5

MILCH ZUM SELBER MELKEN ⚡

VIRTUELLER HOF-RUNDGANG

f LIKE US IM FREILAND!

FRISCH GEPRESSTE WERTE

ILLUSTRATION: CARDAMOM

HIER WÄCHST DAS GEMÜSE VON MORGEN!

DIREKT VOM FELD

BIO ♡

VON GLÜCKLICHEN BÄUERINNEN

ORANGEN AUS DER STEIERMARK

Vielfältige Versorgung - heuer noch!

Wie kann die Versorgung durch landwirtschaftliche Produkte in der Stadt Weiz innerhalb des Jahres 2016 weiter entwickelt werden, damit mehr Personen sie kaufen und die Bandbreite an Angeboten größer wird?



Was will der Markt vom Markt?

Welche landwirtschaftlichen Produkte und Dienstleistungen werden von den BewohnerInnen (Privatperson, Unternehmen, Handel, Gastro, Tourismus) einer Stadt im Jahr 2020 nachgefragt / gekauft / benötigt?



Bauernmarkt neu gedacht!

Welchen Nutzen stiften Bauernmärkte in einer Stadt und welche Dienstleistungen und Produkte werden in Zukunft dort gefragt sein? Wie schaut der Bauernmarkt der Zukunft aus und was muss er können?



WAS WILL DER MARKT vom MARKT?

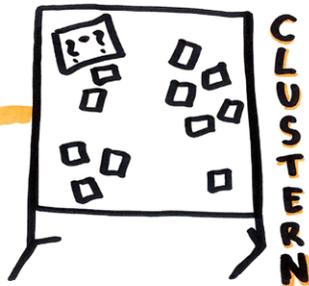
ORIENTIERUNG



ANKOMMEN



AUSTAUSCH



FRAGEN ENTSTEHEN



INTERVIEWS

PERSONAS ENTSTEHEN

POINT OF VIEW



OMA KOCHT



„Ich will gesundes, gutes, regionales, warmes Essen. Ich will vertrauen können, und die Qualität muss stimmen, und dass ich mir's leisten kann“, lautete das Bedürfnis der Persona Sandra.

Das Entwicklungsteam hat das Angebot „Oma kocht“ entwickelt. Die regionalen, biologischen Köstlichkeiten des Bauernmarktes werden von „Oma“ zubereitet und können in Gläser verpackt mit nach Hause genommen werden. Das Rezept und weitere Tipps sind mit dabei!

„Oma kocht“ gibt es am Bauernmarkt und auch an den weiteren Tagen zu kaufen.



GENUSS-STANDL



„Ich will gesunde Produkte einfach einkaufen und dabei Bekannte und nette Leute treffen!“, wünschte sich die Persona Anna.

Das Entwicklungsteam kam zu dem Schluss, dass der bisherige Standort am Weizer Hauptplatz für die unterschiedlichen Zielgruppen derzeit nicht geeignet ist. Es braucht kulinarische Angebote, kombiniert mit der Möglichkeit, zu verweilen. Auch Kinder sollen sich frei und sicher bewegen können.

Außerdem wäre ein kleines Sortiment, das die ganze Woche über zu beziehen ist, wünschenswert: Die Idee des Genuss-Standls und der Verlegung des Bauernmarktes zum Kunsthaus war geboren!

Auch die Möglichkeit, Waren übers Internet vorzubestellen, und gekühlte Schließfächer für die SpätabholerInnen wurden angedacht.

Das derzeitige Fehlen eines Bauernmarkt-Abends wurde ebenfalls diskutiert. Eine Möglichkeit wäre dafür der Standort in Krottendorf.



HELI BRINGT'S!



Ausgehend von der Erkenntnis, dass die Persona Helmut ihren Fuß selbst bei einer Bierverkostung nicht auf den Bauernmarkt setzen würde, kam das Entwicklungsteam zu dem Schluss, dass der Bauernmarkt zu Helmut kommen muss!

Der mobile Bauernmarkt fährt in die Siedlungen der Stadt und bringt die regionalen Köstlichkeiten vorbei – auch regionales Bier einer kleinen Brauerei! Ein attraktives Angebot auch in Zeiten der Großbaustelle in Weiz!



WAS WILL DER MARKT VOM MARKT?

Bauernmarkt neu gedacht



BAUERNMARKT 4.5

HIER WÄCHST DAS
GEMÜSE VON MORGEN!

FRISCH
GEPRESSTE
WERTE

Design Thinking Prozess



Bauernmarkt neu gedacht!

Welchen Nutzen stiften Bauernmärkte in der Stadt Graz, und welche Dienstleistungen, Produkte und Verpackungen werden in Zukunft dort gefragt sein? Wie sieht der Bauernmarkt der Zukunft aus, und was muss er können?



Innen hui – außen pfui?

Welche Rolle spielt Verpackung bei landwirtschaftlichen Produkten? Wie ist Verpackung gestaltet, die praxistauglich und nachhaltig ist, und der Positionierung von landwirtschaftlichen Produkten entspricht?



Was will der Markt vom Markt?

Welche landwirtschaftlichen Produkte und Dienstleistungen werden von den GrazerInnen / StädterInnen (Privatpersonen, Unternehmen, Handel, Gastronomie, Tourismus...) im Jahr 2020 nachgefragt, gekauft, benötigt?







ZUKUNFTS- WERKSTATT

Ergebnisse

24. Oktober 2016, ab 17 Uhr
Fachschule Alt-Grottenhof
Krottendorferstraße 110
8052 Graz



EINLADUNG

zur Ergebnispräsentation der Zukunftswerkstatt „Landwirtschaft trifft Kreativwirtschaft“

WAS IST PASSIERT?

Im Juli 2016 traf die Grazer Landwirtschaft auf die Grazer Kreativwirtschaft. In drei unterschiedlichen Entwicklungsteams wurden an drei Tagen drei Fragestellungen bearbeitet:

„Bauernmarkt neu gedacht!“

„Verpackung: Innen hui – außen pfui?“

„Was will der Markt vom Markt?“

Welche Ergebnisse dabei herauskamen und wie es nun weitergeht, präsentieren wir am:

MONTAG, 24. OKTOBER 2016, 17 UHR

Land- und forstwirtschaftliche Fachschule Alt-Grottenhof
Krottendorferstraße 110 | 8052 Graz
Buslinie 33 | Parkmöglichkeit vorhanden

PROGRAMM

Als besondere Überraschung gibt es für die ersten 120 Gäste ein besonderes Mitbringsel. Durch das Programm wird „wortgewandt im Dirndlg'wand“ Yvonne Sammer führen. Der Ausklang der Veranstaltung bei Sturm und Maroni wird musikalisch begleitet von Christina Zurbrügg & Band. Die Fachschule Alt-Grottenhof sorgt gemeinsam mit den Schülerinnen und Schülern für das leibliche Wohl.

WICHTIGE INFORMATION

Die Veranstaltung findet bei Schönwetter im Freigelände der Fachschule Alt-Grottenhof statt. Festes Schuhwerk und warme Kleidung werden empfohlen.

Aufgrund der begrenzten TeilnehmerInnenzahl werden die Anmeldungen nach Reihenfolge der Anmeldung berücksichtigt.

Wir Freuen uns auf Ihr Kommen!

Mag.ª Andrea Keimel, Leiterin der Abteilung für Wirtschafts- und Tourismusentwicklung
DI Dr. Gerhard Rüscher, Stadtrat für Wirtschaft, Finanzen und Personal

ANMELDUNG

Bitte bis 19. Oktober 2016 auf www.wirtschaft.graz.at
(begrenzte TeilnehmerInnenzahl)

Lust auf
eine Prise
cardamom?

eine Prise
cardamom
Agentur zur Förderung
des guten Geschmacks 