

Geschäftsmodellentwicklung SendMeBag

Sandro Küng



PURPOSE

Das Startup SendMeBag entwickelt ein Mehrwegverpackungssystem für den E-Commerce. Eine zentrale Herausforderung besteht darin, ein geeignetes und wettbewerbsfähiges Geschäftsmodell in dem kompetitiven Verpackungsmarkt zu finden. Ziel dieser Arbeit ist es, ein konkurrenzfähiges Geschäftsmodell zu entwickeln, welches auf den Bedürfnissen der Kunden aufbaut, der Vision des Unternehmens entspricht und für beide Parteien attraktiv ist.

ANGEWANDTE KOMPETENZEN



Konkurrenzanalyse



Interview



Kreativitätstechniken



Value Proposition



Business Model development

Es erfolgt eine Konkurrenzanalyse, die neben Sekundärforschung auch Kundenbefragungen umfasst. Weitere Interviews erheben die Kundenbedürfnisse im definierten Marktsegment, welche im Value Proposition Canvas festgehalten werden. Mit dem St. Galler Business Model Navigator werden verschiedene Modelle entwickelt und evaluiert. Drei ausgewählte Geschäftsmodelle werden detailliert ausgearbeitet, einschliesslich Kosten, Preis und Wirtschaftlichkeitsberechnungen anhand verschiedener Szenarien. Die Modelle werden durch Validierungsinterviews im definierten Marktsegment geprüft.

RESULTAT

Die Ergebnisse zeigen, dass flexible und wirtschaftlich ausgerichtete Geschäftsmodelle notwendig sind, um verschiedene Kundenbedürfnisse zu erfüllen. B2B-Kunden interessieren sich für nachhaltige Lösungen, sind jedoch häufig nicht bereit, höhere Kosten als für Einweglösungen tragen. Eine klare Kommunikation des Wertangebots inklusive Kosteneinsparungen ist daher entscheidend. Die Handlungsempfehlungen und Hinweise auf zukünftigen Forschungsbedarf, welche aus dieser Arbeit hervorgehen, sollen dabei helfen, die Attraktivität von SendMeBag weiter zu steigern.

Betreuer der Arbeit:
Günter Zepf