

Purpose

Das Schweizer Unternehmen Thermoplan hat sich auf die Entwicklung und Produktion hochwertiger, vollautomatischer Kaffeemaschinen für den globalen B2B-Markt spezialisiert. Das Unternehmen verfolgt den Trend zu kaltem Kaffee, investiert in die entsprechende Forschung und befasst sich mit der technologischen Entwicklung.

Die Aufgabe dieser Bachelorarbeit ist, in einer nächsten Phase den Trend zu analysieren und eine umfassende Analyse der Marktbedürfnisse durchzuführen. Dabei werden die lokalen Bedürfnisse sowie die zahlreichen Variationen von kaltem Kaffee auf dem Weltmarkt analysiert. Dadurch sollen interessante Märkte mit Potenzial identifiziert werden, die für einen möglichen späteren Markteintritt weiterverfolgt werden. Daraus resultiert ein Grobkonzept mit Produkthanforderungen an den Kaffeevollautomaten, welche das evaluierte Produkt aufgrund der ermittelten Nutzerbedürfnisse benötigt.

Angewandte Kompetenzen

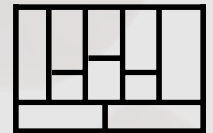
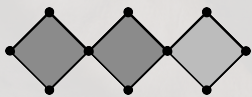
Double Diamond

Experteninterview

Value Proposition C.

HMW-Fragen

Lean Canvas



Der Double-Diamond-Prozess dient der nutzerzentrierten Vorgehensweise. Mittels Experteninterviews und weiterer Marktanalysen wurden das Marktverständnis und die Pain Points ermittelt und in der Value Proposition zusammengefasst. Die HMW-Fragen bilden den Transfer der Probleme in den Lösungsraum. Darauf aufbauend wurde ein Lösungskonzept entwickelt und in das Lean Canvas eingeordnet.

Resultat

Im Rahmen dieser Arbeit wurde ein globaler „Cold Coffee“ Trend in der Kaffeindustrie analysiert. Im Fokus stand dabei die zunehmende Bedeutung von kaltem Kaffee in verschiedenen Märkten. Auf Basis umfangreicher Marktanalysen und Experteninterviews wurde ein nutzerzentriertes Grobkonzept entwickelt, welches den Bedürfnissen der Konsumenten sowie den betrieblichen Anforderungen gerecht wird.

Das Ergebnis der Arbeit ist ein Lösungskonzept, das sich auf den Kaffeevollautomaten fokussiert. Damit werden zentrale Probleme wie Personalaufwand, Lagerung und unklare Produktionsgrößen gelöst und zugleich die Bedürfnisse der Endkonsumenten nach natürlicher Süsse, geringer Bitterkeit, Erfrischung und Individualisierbarkeit berücksichtigt. Thermoplan wird durch die Handlungsempfehlung dabei unterstützt, konkrete nächste Schritte zu prüfen und den Einstieg in ein wachsendes Marktsegment gezielt vorzubereiten.