

Gründer Fragen?

Ping

Studium Mathematik.
IT - macht die Website
und Logistik

Dominik

Studium
Maschinenbau.
Zuständig für die
Vertrieb und Finanzen

Wolfgang

Studium Biologie.
Zuständig für das
Produkt und die
Produktion.

Marketing und BWL

Wer kümmert sich um
das Marketing? Wer
kennt sich mit BWL
gut aus?

Geschäftsidee Fragen?

Braufässchen



Idee

Individuelles Bier zu
Hause selber brauen

Erlebnis

Kreation einmaliger
Erlebnisse und
Gemeinschaftsmome
nte

Bierbrau Revolution

Durch selber brauen
die Beschränkungen
des Reinheitsgebotes
umschiffen

Individualität

Bier selber brauen,
mit unterschiedlichen
Zutaten

Geschäftsmodell

Verkauf von
Braufässchen

Kundennutzen

- Erlebnis
- Natürliche Zutaten
- Einfacher Brauproz

Kunden Fragen?

B2C

- Individualist
- Selbstbrauer
- Geschenkekäufer

B2B

Initiatoren von
sozialen Events,
Geschenkeportale

Zielgruppe

- Männlich
- DACH Region
- 25-45
- Internetaffin

Sinus Millieus

- Hedonisten
- Expeditiv

Erstelle dein [Business Model Canvas](#) mit dem Unternehmerheld!



Preis & Strategie [Fragen?](#)

Pricing 29 Euro pro Fässchen 5l pro Fass	Positionierung <ul style="list-style-type: none">• Upper Market• Premium Bier	Nischenstrategie Keine direkte Konkurrenz zu traditionellen Bierbrauer	Versandkosten Nicht zu hoch um Kunden nicht zu verschrecken. --> 3,90 ?
Handelsmargen Müssen bei der Preisfindung berücksichtigt werden. Höhe? Online?			

Markt & Wettbewerb [Fragen?](#)

Wettbewerber <ul style="list-style-type: none">• Andere Heimbrauer• Ausgefallene Biere• ?• ?	Biermarkt DACH <ul style="list-style-type: none">• Rückläufig• 107 l pro Kopf• Bayern führend
Online <ul style="list-style-type: none">• hobbybrauerversanc• bier-kwik.de• ?	Trends Individualisierung, Craft Beer, Do-It-Yourself

Erstelle dein [Business Model Canvas](#) mit dem Unternehmerheld!



Marketing & Vertrieb [Fragen?](#)

Webshop Eigener Webshop. Kann Bier individuell zusammenstellen	Vermarktung <ul style="list-style-type: none">• Google SEM• Facebook Werbung	Keywords <ul style="list-style-type: none">• Bier kaufen• Bier selber brauen• Bier brauen• Bier Geschenk	Key Accounts Direktvertrieb. Wir konnten schon Kunde XY gewinnen
Kundenbindung <ul style="list-style-type: none">• Tutorials• Brautipps• Abo	PR Generierung von Aufmerksamkeit durch Presseartikel. Pressekontakte?		

Ausgaben [Fragen?](#)

Fixkosten pro Monat <ul style="list-style-type: none">• Miete 1.000• Telefon etc. 500• Onlineshop 150	Investitionen <ul style="list-style-type: none">• Maschinen: 2.000• Entwicklung: 500• Einrichtung: 1.500• Ers austattung RW:
Gründungskosten <ul style="list-style-type: none">• Webshop: 5.000• Logo: 10.000• GmbH: 500• Weitere: 1000	Variable Kosten <ul style="list-style-type: none">• Einkauf• Lager• Versand• Onlinemarketing

Erstelle dein [Business Model Canvas](#) mit dem Unternehmerheld!



Ressourcen [Fragen?](#)

Produktion

Abfüllung und
Ettiketierung macht
wer?

Kapitalbedarf

Wir rechnen mit ca.
30.000 Euro
Startkosten

Eigenkapital

Wir bringen ca. 15.000
Euro selbst ein

Lager

Müssen Lager finden

Webshop

Programmierung
machen wir selbst.

Lebensmittelsicherh

Treffen mit
Gewerbeaufsicht im
Vorfeld um alles
abzustimmen

Einnahmen [Fragen?](#)

Volumen pro Monat

- 3. Monat 300
- 6. Monat 600
- 9. Monat 1000
- 12. Monat 1500

Umsatz

- 3. Monat: 9.000
- 6. Monat 18000
- 9. Monat 30000
- 12. Monat 45.000

B2B vs B2C

Verteilung der
Verkäufe und Abzug
der Handelsmarge:
Annahme 20 % B2B

Erstelle dein [Business Model Canvas](#) mit dem Unternehmerheld!

