

Geschäftsidee – Alternativer Handel:

In der heutigen Zeit werden Dienstleistungen und Produkte meist bezahlt. Dies ergibt sich aus dem Faktum, dass Geld leichter teilbar und transportierbar ist. Ein Nachteil des jetzigen Systems ist jedoch, dass manche Dienstleistungen unterbewertet sind oder unentgeltlich ausgeführt werden. Unter diese Kategorie fallen besonders soziale Leistungen. Weiters können Dienstleistungen aufgrund von Bürokratie und steuergesetzten sowie dem generellen Verbraucherwünschen nur über die gegebene Institution eines Unternehmens angeboten werden. Dies beschränkt unter anderem den freien Handel von Gütern und Dienstleistungen. Moderne Technologien und soziale Verknüpfungen via. Internet eröffnen neue Chancen. Unter Zuhilfenahme dieser neuen Möglichkeiten wurde die Idee „Alternativer Handel“ entworfen.

Geschäftsmodell:

Personen können einer Handelsplattform beitreten (sogenannten Tauschkreisen) in denen Güter und Dienstleistungen frei angeboten und getauscht werden können. Als Währung gelten Punkte die dadurch erlangt werden indem (1) soziale Aufgaben für die Community erledigt werden oder (2) entgeltlich gekauft werden. Ebenso erhält man (3) bei der Registrierung Punkte. Personen können auf der Plattform frei Dienstleistungen und Produkte anbieten. Sie können aber auch weiters frei Produkte und Dienstleistungen anfragen. Der Preis wird jeweils von der Person selbst in der Form von Punkten bestimmt. Wird eine Transaktion durchgeführt (von Produkten oder Dienstleistungen) behält sich der Betreiber der Plattform, wir, 0,5 – 3% der Transaktionssumme. Punkte können nicht in Euros zurück bezahlt werden. Beim „kauf“ von Punkten wird eine Umsatzsteuer verlangt.

Kunde:

	bieten an	suchen
Dienstleistungen	Kunden sind private Personen die Dienstleistungen an andere anbieten. Sie zeichnen sich dadurch aus, dass sie in den Dienstleistungen die sie anbieten qualifiziert sind und die über die freie Zeit verfügen diese auch anzubieten	Kunden sind private Personen die Dienstleistungen in Anspruch nehmen möchten und vielleicht hierfür weniger Geld ausgeben möchten. Außerdem können sie auch Besitzer von Punkten sein.
Produkte	Sind all jene die Produkte entweder privat selbst produzieren oder gebrauchte Produkte im Internet verkaufen möchten.	Sind all eher alternativ und konsumieren Bio-Produkte und kaufen „Second Hand“ Produkte. Sie suchen nach einer alternative für Konsum oder möchten weniger für Produkte zahlen.

Alle Kundengruppen haben Zugang zum Internet und interessieren sich für neue Geschäftsmodelle und Start-Ups. Sie hinterfragen oder/ und kritisieren die jetzige Welt des Konsums und suchen nach Alternativen. Der Markt ist vorerst Wien.

USP:

- einfaches Anbieten von privaten Dienstleistungen und Produkten
- einfaches Suchen von privaten Dienstleistungen und Produkten
- vereinfacht Tauschgeschäfte durch Teilung des Wertes der getauschten Gegenstände/ Dienstleistungen (mithilfe des Punkte-Systems)

Gestaltung der Seite:

Im ersten Schritt wird eine HTML5 Webpage geplant welche im „Responsive Webdesign“ erstellt wird und somit über „Smartphones“, „Tablets“ und über herkömmliche PC Webbrowser (Firefox (inkl. Version 24+), Safari (inkl. Version 5+), Windows Explorer (inkl. Version 7+) und Opera (inkl. Version 12+) verfügbar ist. In einem zweiten Schritt wird die Plattform auf App-Basis übersetzt und am Androide und iOS-App Markt gelauncht (eventuell auch für Windows Phones). Die Webseite soll im Flat Design erstellt werden, und es sollen möglichst viele Symbole und Grafiken verwendet werden um den Inhalt der Seite zu erklären (Pictogramme).

Punktesystem:

Der Name der Punkte soll mit Beständigkeit, Vertrauen und Lust zum Handeln assoziiert werden. Die ersten (Anzahl noch nicht Bestimmt) Mitglieder der Seite sollen Punkte geschenkt bekommen, um somit leichter die kritische Masse zu erreichen. Ebenso werden für das werben anderer

Mitglieder (MemberGetMember-System) Punkte verschenkt. Punkte können in Euro nachgekauft werden. Somit ist der Wert der Punkte mit dem des Euros gekoppelt.

Der Wert der Punkte liegt in deren Akzeptanz. Diese steigt in der Möglichkeit die Punkte einzulösen. Aus diesem Grund ist es essentiell strategische Partner zu finden (Deewan, Restaurantketten Fluggesellschaften, Taxigesellschaften, etc.).

Annahmen:

Personen sind bereit ihr Geld in Punkte zu tauschen.

Kritische Diversität/ Masse an Angebot kann erreicht werden, sodass Punkte einen realen Umtauschwert haben?

Markt (Angebot/ Nachfrage) können sich in einem abgegrenzten System selbst regulieren?

Personen zeigen Interesse und Initiative bevor kritische Masse erreicht wurde?

Weitere Schritte:

- Nach dem das Design und das Auftreten der Plattform und des Unternehmens essentiell für dessen Erfolg ist soll der Name, Logo etc. mit einer MarketingexpertIn abgestimmt werden.
- **Anforderungsprofil der Plattform** auf Englisch definieren
- Programmierarbeiten ausschreiben, Programmierer beauftragen
- Kerngruppe des Unternehmens definieren und Aufgabenbereiche festlegen
- Strategische Partner finden (Food Groups, Deewan, Bio-Läden, Berater, Selbsterfahrungsgruppen, Fotografen usw.)
- Für ein Pilotprojekt User finden (jeder der 5 Kerngruppenmitglieder soll 20 Personen überzeugen die Plattform im Pilot zu testen, insg. ca. 100 Personen)