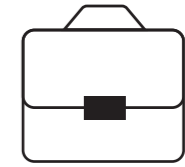


Business Model Canvas



Angebot in einem Satz: Täglich besser Leben.		Erstellt für: MIGROS Genossenschaft Zürich	Erstellt von: Sandra Meier	
SCHLÜSSELPARTNER <ul style="list-style-type: none"> • Lieferanten und Produzenten wie Landwirte, Gärtnereien, Molkereien,... • Transportunternehmen • Verbände und Organisationen • Einkaufszentren • Genosschafter 	SCHLÜSSELAKTIVITÄTEN <ul style="list-style-type: none"> • Verhandlungen mit Lieferanten • Logistik • bereitstellen von Handelsplattformen (Filialen, Online,...) • Marketing • Produktion von Produkten • Qualitätssicherung 	NUTZENVERSPRECHEN <ul style="list-style-type: none"> • „Wir decken mit unseren Konsum- und Dienstleistungsprodukten die Bedürfnisse des täglichen Lebens einer breiten Bevölkerungsschicht ab.“ • „Wir engagieren uns für eine nachhaltige Zukunft und breites Kulturangebot.“ 	KUNDENBEZIEHUNGEN <ul style="list-style-type: none"> • Cumulus-Coupons • M-Magazin • Persönliche Betreuung bei Problemen (Kundendienst) • Genosschafter 	KUNDENARTEN <p>Bevölkerung aus dem Raum Zürich wie:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kundula Felber (Familienmensch, Mutter, Nachhaltigkeit) • Senioren die das Leben geniessen wollen • Mittagsgäste mit wenig Zeit • Personen mit kleinem Budget (Schüler, Studierende,...) • Wohlhabende Kunden mit Exklusivitätsanspruch
	SCHLÜSSELRESSOURCEN <ul style="list-style-type: none"> • gute Lieferanten mit guten Produkten • eigene Produktionsstätten • Mitarbeitende • gutes Filialnetz 		VERTRIEBS- UND KOMMUNIKATIONSKANÄLE <ul style="list-style-type: none"> • den Kundenarten entsprechende Sponsoring- & Werbekampagnen (M-Magazin, TV-Spots, Social Media, Openairs,...) • Kundendienst, Online, Telefonhotline, Vertriebsfiliale • kauf der Produkte auf Selbstbedienungs-Plattformen (Online-shop, Filiale,) • Kunden werden durch Informationsportale, Clubs und Engagement im kulturellen Bereich betreut 	
KOSTEN <ul style="list-style-type: none"> • Löhne der Mitarbeitenden • Logistik • Unterhalt von Immobilien • Marketing (Werbung, Sponsoring, Engagement,...) • Kosten für Einkauf, Lagerung, Verpackung und Transport von Produkten • Kostenersparnis durch grosse Mengen im Einkauf und Eigenproduktionen 			EINNAHMEQUELLEN <ul style="list-style-type: none"> • Verkauf von Produkten & Dienstleistungen mit festen Preisen • Den Kundenarten angepasste Preise <ul style="list-style-type: none"> M-Budget Classic Sélection • Produktion für Drittanbieter 	