

<p>Schlüsselpartnerschaften Vereinbarung mit Lieferanten Nur von zertifizierter Landwirtschaft (Demeter, Bioland, Naturland...) Verträge und Schulung von Mitarbeitern.</p> 	<p>Schlüsselaktivitäten Natürliche Rohstoffe verwenden. Vermitteln von einer positiven Einstellung zum Produkt bei Mitarbeitern. Kompostierbar.</p> 	<p>Kundennutzen Weniger /keine allergische Reaktion Unterstützung bei der Gesundheit. Auf Naturprodukt schlafen. Fühlt etwas für die Natur getan zu haben.</p> 	<p>Kundenbeziehung - Konsequentes Naturprodukt ohne Chemie - Die Kundenmatratze B2C und wenig B2B - ab 2-3 Jahren nach hergestellt wird 50% B2B für bestimmte Produkte.</p> 	<p>Zielgruppen Kranke - Allergie - Chemie- - Geruchsempfindl. Gesunde - Will die Umwelt weniger belasten. - Naturwarenkäufer - auf Hanf schlafen - natürlich schlafen - Sondermaß - Raucher* Tierhalter - Matratze aus eigener Tierwolle (Schafe). Hersteller - Matratzen-Teile Einzelhandel Später, erst müssen Rückkopplungen von den Kunden direkt kommen.</p> 
<p>Schlüsselressourcen „saubere“ Rohstoffe Richtig Einstellung der Mitarbeiter zum Produkt. Produktionsfluss Geräte/Hilfsmittel</p> 	<p>Außenwirkung Arbeiter Zulieferer Natürliches hat Wert im Umfeld.</p> 	<p>Rücknahme (Kompostierung) Selbst kompostieren Weniger Aufwand bei Entsorgung.</p>	<p>Vertrieb Erst Online-Shop, je nachdem wo produziert wird, geht auch Laden + Beratung. Auslieferung per Spedition und eigenem Fahrzeug.</p> 	
<p>Kostenstruktur Die Rohstoffkosten der Hauptprodukte sind gering. Produziert wird in dem Land, wo auch viele Abnehmer sind.</p> 		<p>Erlöse durch Verkauf von:. Naturmatratzen. Matratzen-Teile an Hersteller. Handelsprodukte (Bettenstoff, Betten u.a.).</p> 		

*Seegrass brennt nicht, Wolle reinigt Raumluft, ist Keimtötend und andere Vorteile von Naturmatratzen. Irrtum vorbehalten und Änderungen bestimmt.