

goodbag

Markteinführung goodbag – die erste Tasche die Bäume pflanzt

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 3. Ausschreibung	Status	abgeschlossen
Projektstart	15.02.2017	Projektende	14.08.2018
Zeitraum	2017 - 2018	Projektlaufzeit	19 Monate
Keywords	digitale Unterstützung beim Umweltschutz; Corporate Social Responsibility (CSR)		

Projektbeschreibung

Wir haben die smarte Einkaufstragetasche goodbag entwickelt. Diese kann kontaktlos an der Kassa im Supermarkt gescannt werden. Die goodbag zählt dabei automatisch wie oft sie wiederverwendet wurde und pflanzt mit jeder Verwendung Bäume. Möglich gemacht wird das durch unsere bereits in der Pilotphase befindliche Softwarelösung, die derzeit bei ausgewählten und zahlenden KundInnen getestet wird. Wir bieten sowohl für unsere NutzerInnen als auch unsere GeschäftskundInnen die passenden digitalen Werkzeuge an. NutzerInnen können über einen Messenger Chatbot und eine responsive Website die Nutzung ihrer goodbags verfolgen und finden auf einer interaktiven Karte Geschäfte in denen sie die goodbag scannen können. GeschäftskundInnen bieten wir NFC-Tablets mit passender Android App oder eine Integration in bestehende Kassensysteme inkl. Nutzung der vorhandenen NFC-Bankomatkassen an.

Derzeit befinden wir uns in vielversprechenden Verhandlungen mit einigen großen österreichischen, deutschen und schweizer Handelsketten (Merkur, Hofer, tegut, H&M, Migros) und sind davon überzeugt in den kommenden Monaten den ersten Abschluss zu erzielen. Die Pipeline an Großkunden wird durch Netzwerkpflege, direkte Ansprache von Entscheidungsträgern, Veranstaltungsteilnahmen und Pressearbeit weiter gefüllt. Gleichzeitig bauen wir nach Analyse des Piloten das Netz der kleinen und mittleren GeschäftskundInnen in von uns festgelegten Grätzln in Wien aus.

Der laufende Pilot wird kleinere technische Entwicklungstätigkeiten und Fehlerbehebungen notwendig machen. Im Bereich der GroßkundInnen stehen passende Schnittstellen bereit, jedoch wird hier aus technischer Sicht auch eine Erweiterung oder kleine Adaptierung unseres bestehenden Systems auf ausdrücklichen Wunsch der KundInnen und gegen Entgelt angeboten. Daher ist auch in diesem Bereich mit Entwicklungstätigkeit zu rechnen.

In den kommenden 18 Monaten werden wir einen professionellen Vertrieb auf die Beine stellen der von neuen Vertriebsmitarbeitern übernommen werden kann. Während der Förderlaufzeit wollen wir zumindest 3 Großkunden und insgesamt mindestens 350 Akzeptanzstellen für unser Produkt gewinnen.

Abstract

Our development goodbag is a smart shopping bag. The goodbag can be scanned contactless directly at the point of sale. It

not only measure how often it is reused but also plants trees while using it. All this is enabled through our software solution that currently is running as a pilot with our first few paying clients. With our solution we offer the right tools for our clients and our users who buy the bag. Users can track their usage of the bag through a chatbot and our responsive website and find participating partner stores on an interactive map. For business clients we offer our own hard stand-alone solution that contains tablets with an integrated NFC reader or a fully integrated solution for existing cash register software that allows users to scan the bag with the existing NFC payment terminals.

Currently we are in promising negotiations with some of the biggest retailers in Austria, Germany and Switzerland (Merkur, Hofer, tegut, H&M, Migros) and are positive to sign our first big client within the next months. We continuously ensure that our sales pipeline stays full through networking, being present at the right events, directly addressing decision makers in the retail industry and press work. Beside working on signing bigger players we are extend our clients network with small and medium sized businesses within certain areas in Vienna.

Our running pilot requires us to make further developments and small bug adjustments. We already have the necessary gateways (APIs) developed to integrate our solution within the software of bigger players in the retail market. Nevertheless ongoing developments based on individual requirements and desires of our clients are continuously necessary and therefore we planned to spend some time in the next few months on improving our software.

In the upcoming 18 months we will set up a fully-functioning professional distribution strategy that can be easily executed by new sales hires. Within the project duration of the grant we plan to sign at least 3 big players in the retail industry as clients and overall will expand the goodbag network to a minimum of 350 participating stores. At the end of the project duration we project to be in negotiations with at least five prospective bigger clients.

Projektpartner

- bgood GmbH