



innveri AG

Eckdaten zum Business Plan

ZZYSH FOOD

Basisannahmen

Vertriebskanal:

- Erstkauf (Gerät plus Zubehör): 80% indirekt (Handel); 20% direkt (online)
- Nachkauf (Kartuschen): 50% indirekt (Handel); 50% direkt (online)

Pricing-Strategie:

- Gerät inkl. 2 Kartuschen: EUR 149.00
- Frischhalteboxen: EUR 20.00 – 40.00, je nach Grösse
- Kartuschen (Wiederbefüllung) inkl. Lieferung: EUR 19.90

Conversion:

- Cross Selling Rate ZZYSH DRINK Kunden => ZZYSH FOOD Kunden: 20%

ZZYSH DRINK

Basisannahmen

Vertriebskanal:

- Erstkauf (Wein- bzw. Champagner-Set): 90% indirekt (Handel); 10% direkt (online)
- Nachkauf (Kartuschen): 50% indirekt (Handel); 50% direkt (online)

Pricing-Strategie:

- Wein- bzw. Champagner-Set (Handstück inkl. Verschluss und Kartusche): EUR 79.00
- Weinverschluss: EUR 17.90
- Champagnerverschluss: EUR 19.90
- Kartuschen: EUR 24.90 (5er Pack)

Conversion:

- Cross Selling Rate ZZYSH FOOD Kunden => ZZYSH DRINK Kunden: 40%

ZZYSH System

Generelle Basisannahmen

Kundenbasis / Marktdurchdringung DACH:

- Anzahl Kunden (Haushalte) im Jahr 5 (2020): ca. 650'000 – 700'000
- Anteil an Gesamtzahl Haushalte DACH: ca. 1.4%

Angestrebte Wachstumsraten p.a.:

- Jahr 1: 100%
- Jahr 2: 50%
- Jahr 3: 35%
- Jahr 4: 25%
- Jahr 5: 20%

Ansprechpartner

Kontakt für Rückfragen

Dieter Marxer

Verwaltungsratspräsident innveri AG

dieter.marxer@noventa.com

T: +41 71 737 95 30

M: +41 79 688 76 22