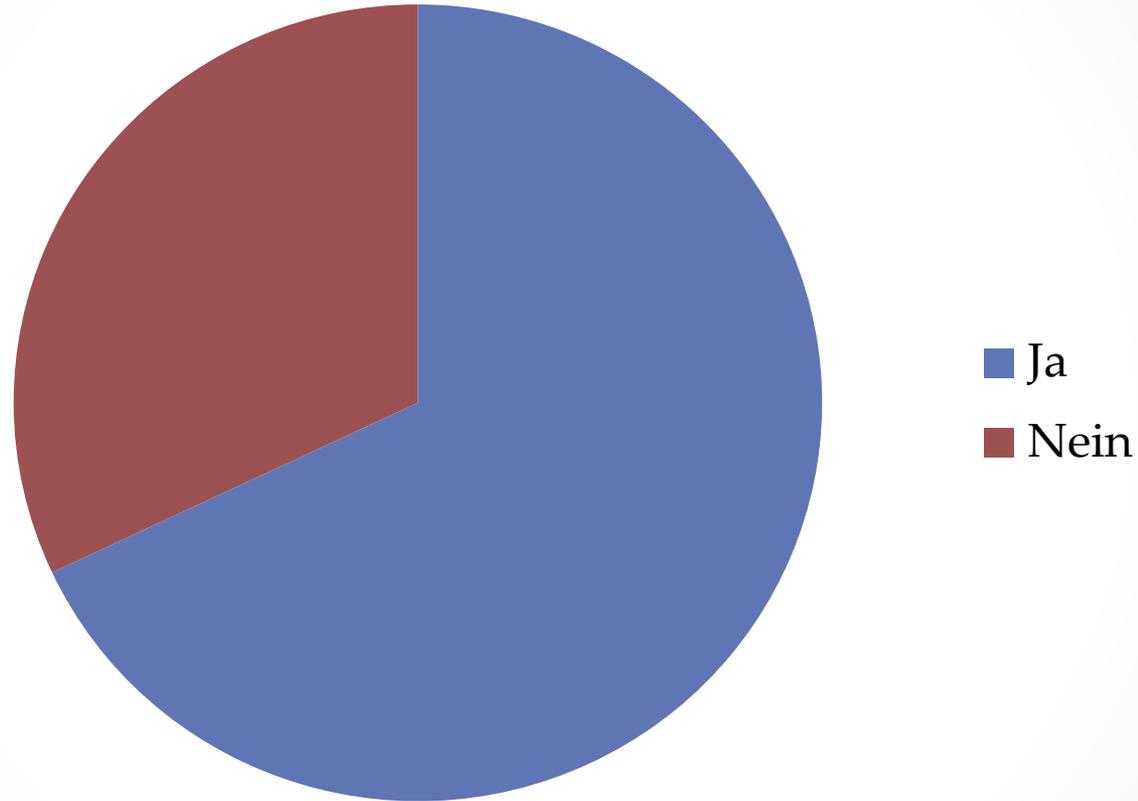


Auswertung Online-Fragebogen

EINZIGWARE®

Beteiligung am Label?

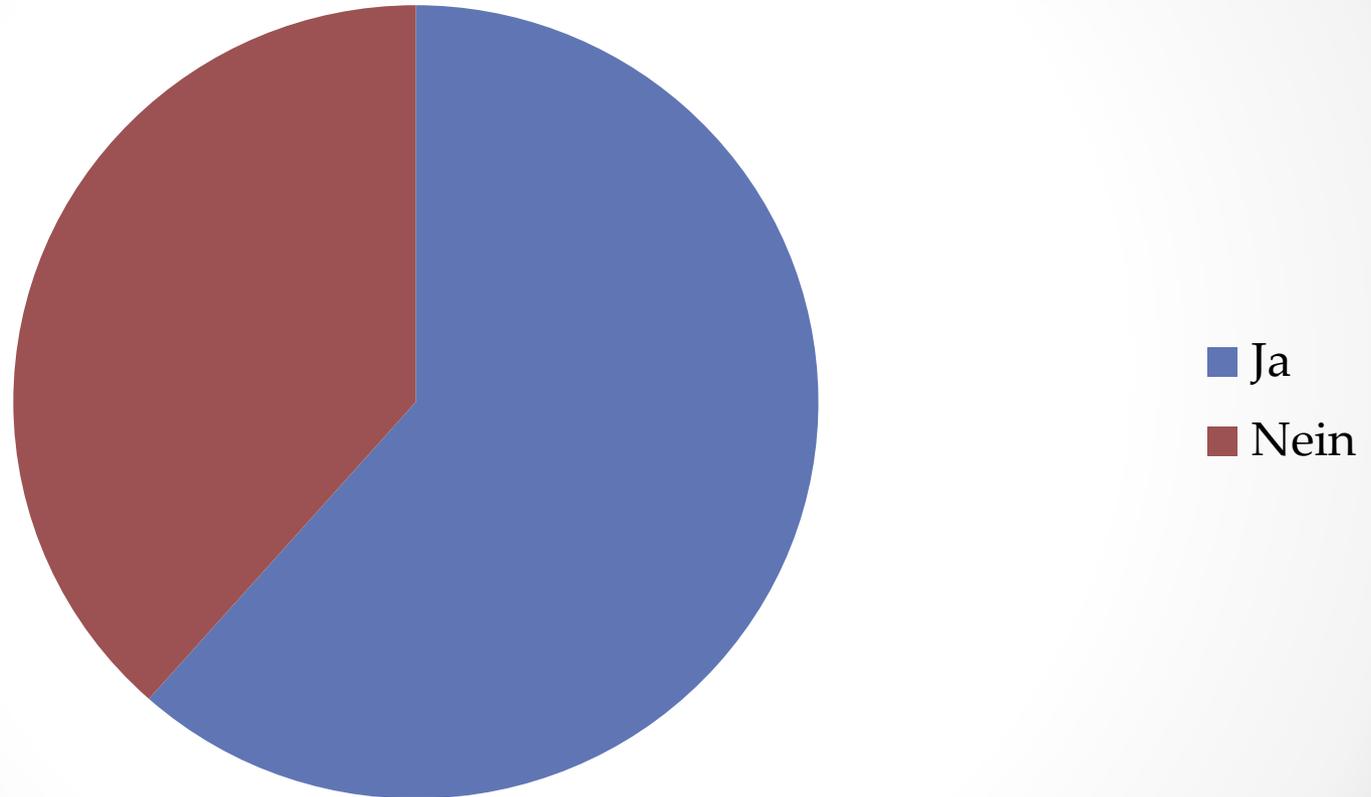


Von 26 Befragten beantworteten 18 diese Frage mit ja.
Acht antworteten mit nein.

Gründe für Nein

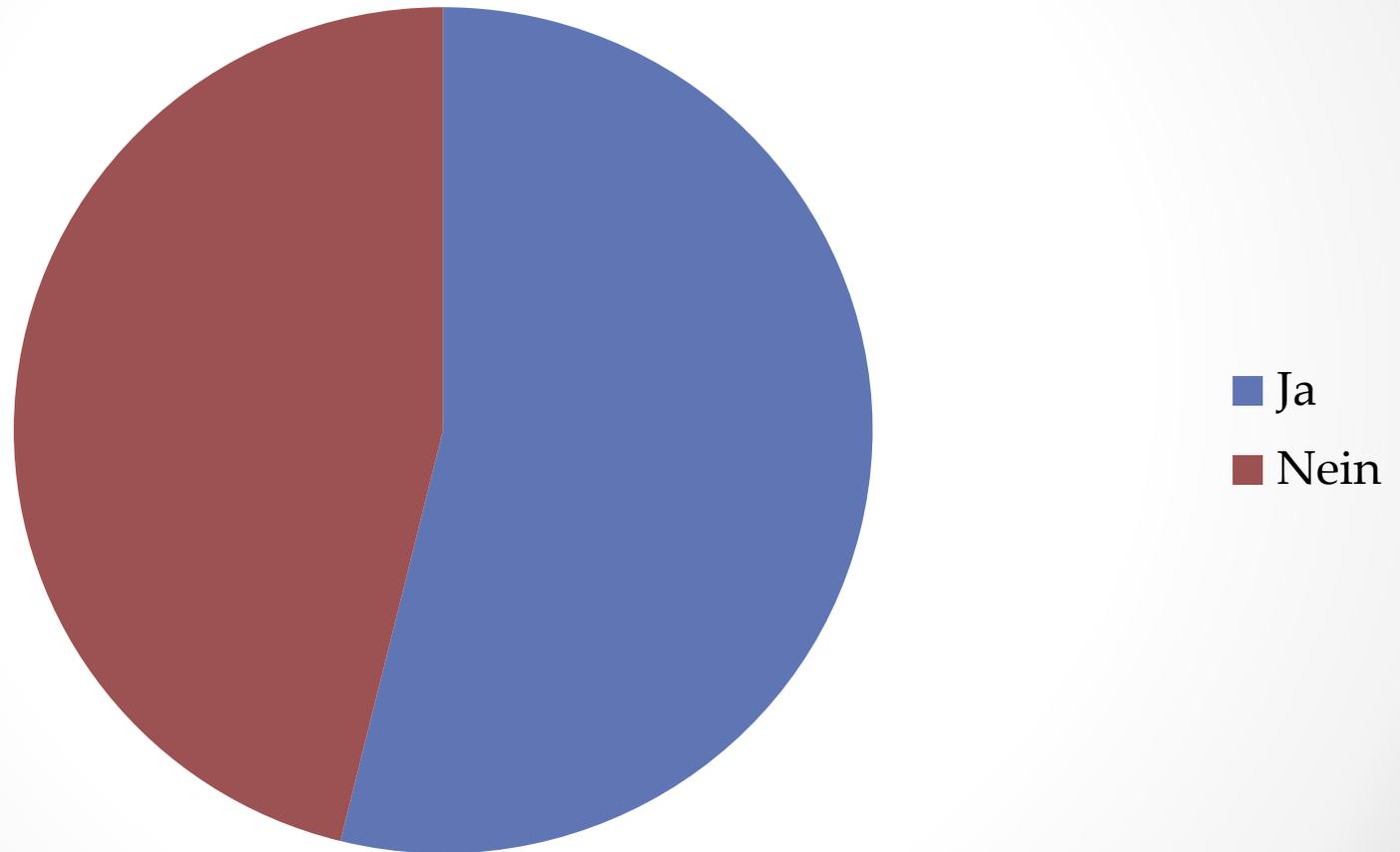
- Zu strenge Kriterien, nicht erfüllbar
- Mit Teilnehmenden keine Kapazitäten
- AGH Finanzierung und dadurch Auflagen die einen Vertrieb über das Internet diskutabel erscheinen lassen.
- keine Werkstatt oder Arbeitsräume
- Keine Warenmeister
- Nur vor Ort – nicht online
- Keine Genehmigung seitens des Jobcenters
- Finanzierung der Fachanleitung fehlt
- Unregelmäßige Herstellung

Produkte im Verkaufsladen?



16 Befragte bieten EiNZIGWARE Produkte im Verkaufsladen an.
10 bieten keine an.

Verkauf auf Internetseite?



14 verkaufen auf der Internetseite.

12 nutzen die Internetseite nicht zum Verkauf.

Gründe für Verkauf über Internetseite

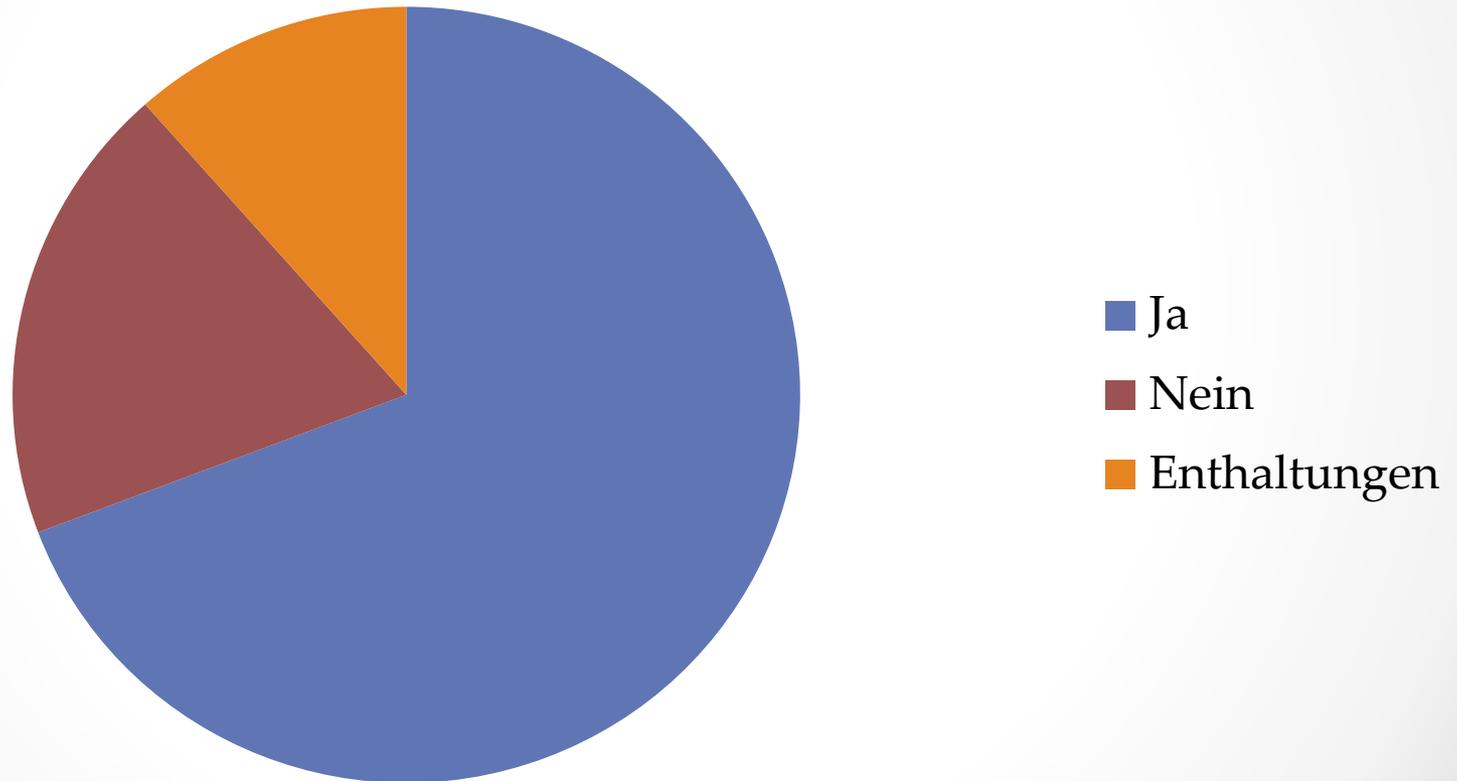
- Bekanntheit steigern/Aufmerksamkeit generieren, Werbezwecke
- Kunden erreichen, Kundensegment erweitern, lokale Kunden neu gewinnen, Durch Einschränkung der Einkaufsberechtigung nur für einkommensschwache Bürger und den geringen Möglichkeiten der Vermarktung im eigenen Mitarbeiterkreis ist die Internetplattform eine weitere Möglichkeit auf Produkte aufmerksam zu machen.
- Vertriebsmöglichkeiten erweitern,
- Profil zeigen: Upcycling, Ressourcenorientiert, Schaffung von sozialversicherten Arbeitsplätzen, Kreativität, Professionalität
- Anregung für Nachhaltigkeit und soziales Miteinander

Gründe für Nichtnutzen der Seite

- Verbot der Bewerbung oder des Verkaufs von Produkten von AGH-Teilnehmern, Gewinnorientierter Verkauf nur geringfügig möglich.
- Produkte nur an nachweislich Bedürftige
- Zu wenig Mitarbeiter, Personalmangel
- Zu wenig Auswahl an Produkten
- Noch keine Produktion möglich
- Interner Prozess noch nicht geklärt
- FIBU-technisch derzeit noch nicht möglich
- Keine upcycling-Produkte vorhanden
- Wenig Resonanz auf eingestellte Produkte



Möchten Sie künftig online vermarkten



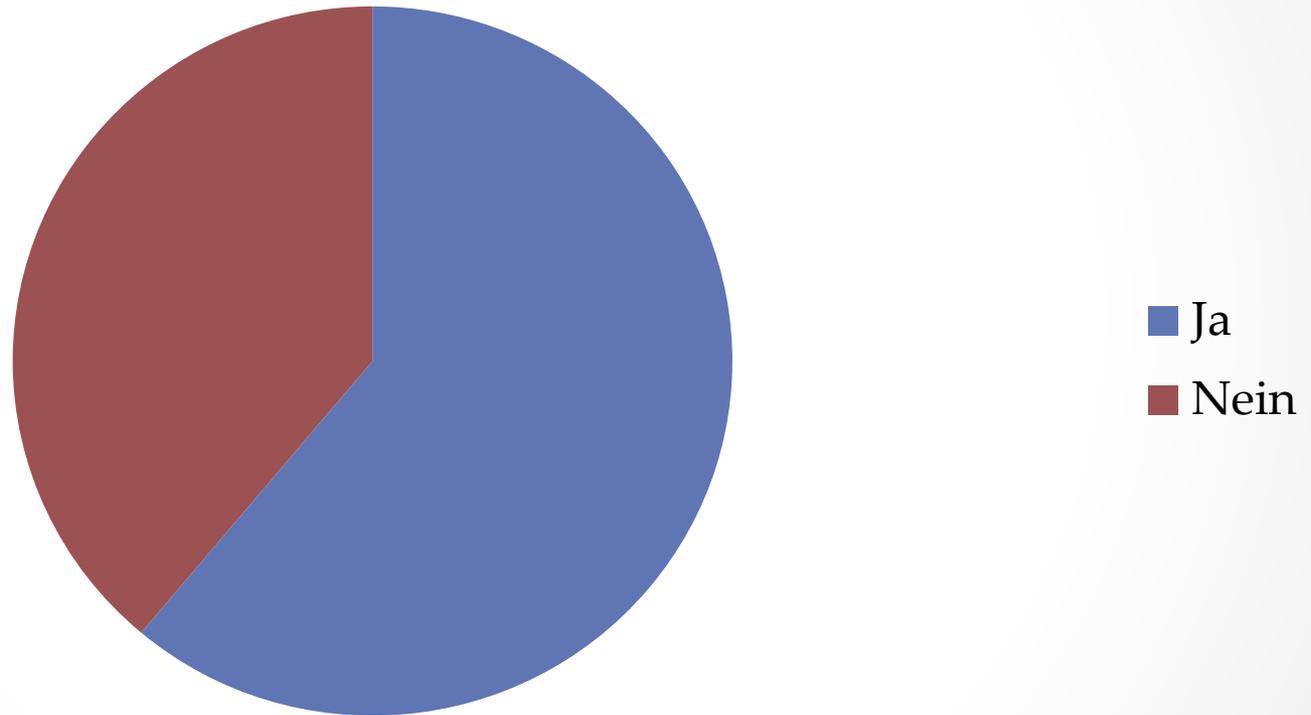
18 der Befragten möchten zukünftig online vermarkten. 5 haben diese Frage mit Nein beantwortet. Drei enthalten sich.

Warum möchten Sie künftig online vermarkten?

- Verkaufszahlen erhöhen
- lokale Kunden gewinnen
- Firmen gewinnen, die Projekt und Produktion unterstützen mit internen größeren Aufträge
- Größeres Kundensegment
- Vielleicht auf einem anderen Onlineportal (ebay, dawanda)
- Warten auf Verkaufserlaubnis Jobcenter
- Sobald Routine in die Produktion gekommen ist
- Sobald es rechtlich möglich ist (ohne Einkommensnachweis)
- Wichtiger Vertriebskanal für Upcycling-Produkte
- Klientel im Kaufhaus sind keine Kunden für EINZIGWARE-Produkte



Möchten Sie weiterhin auch online vermarkten?

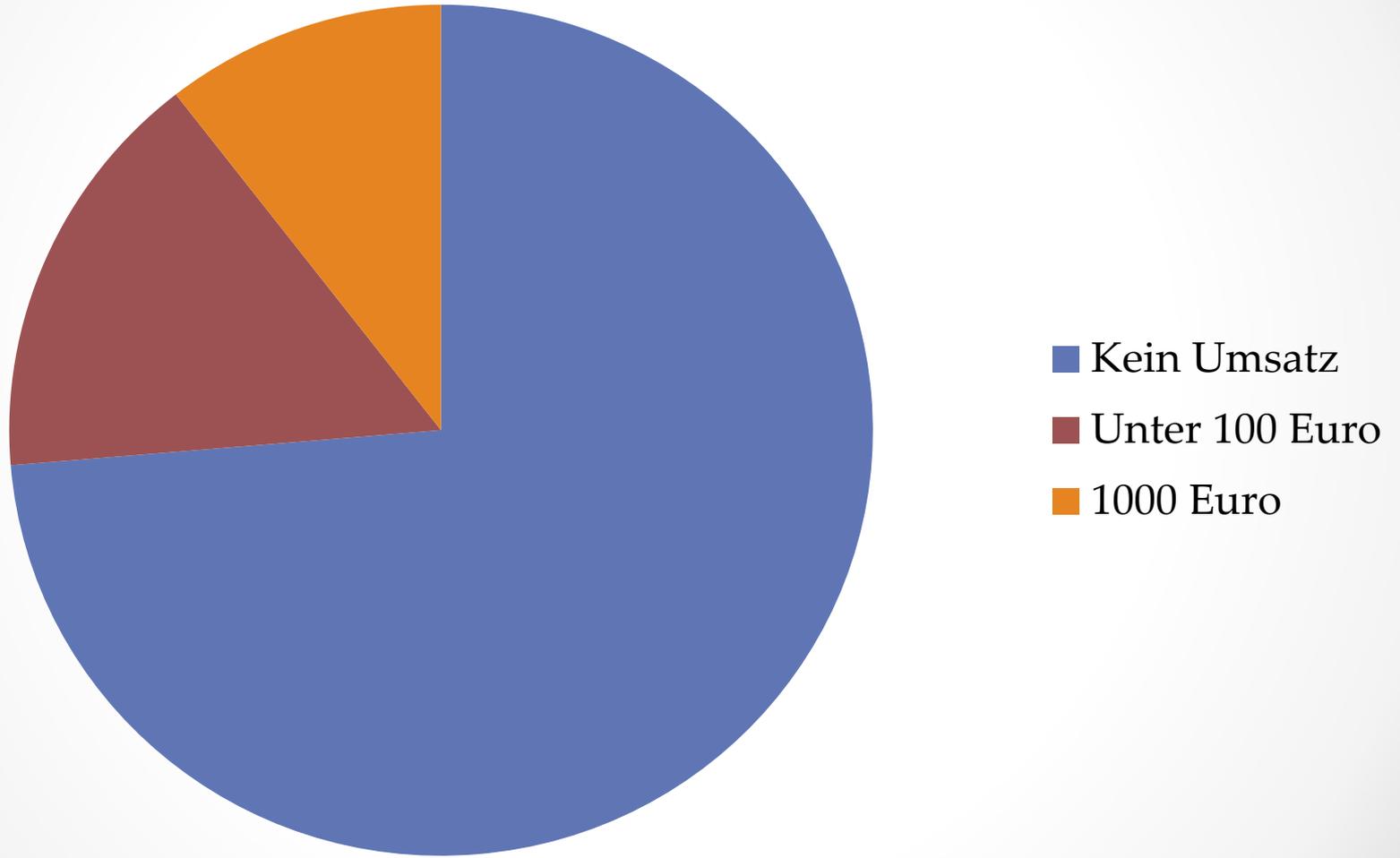


11 antworteten mit ja. 7 verneinten diese Frage.

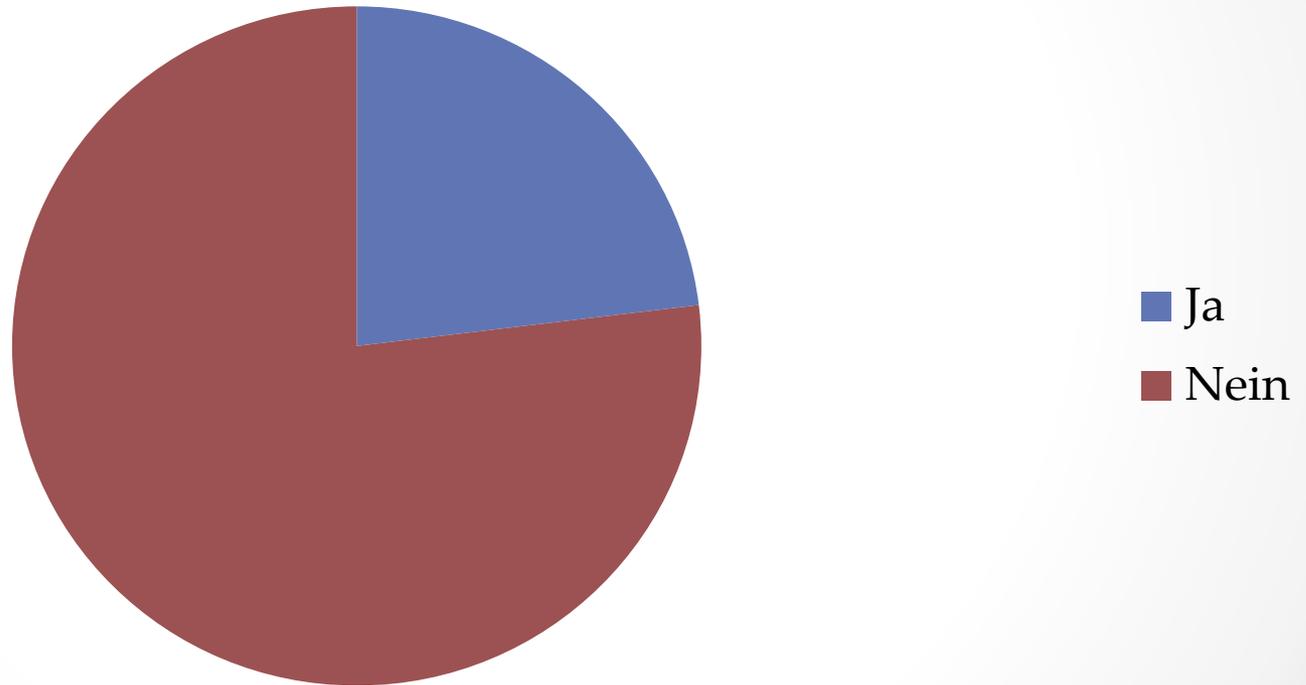
Warum möchten Sie nicht weiterhin online vermarkten?

- Zu aufwändig Möbelstücke zu versenden
- Werbung online ja, Onlinehandel nein
- Nur wenn Administration übernommen wird
- Hoher Aufwand, zeitintensiv, kein Umsatz
- Keine Resonanz

Umsatz

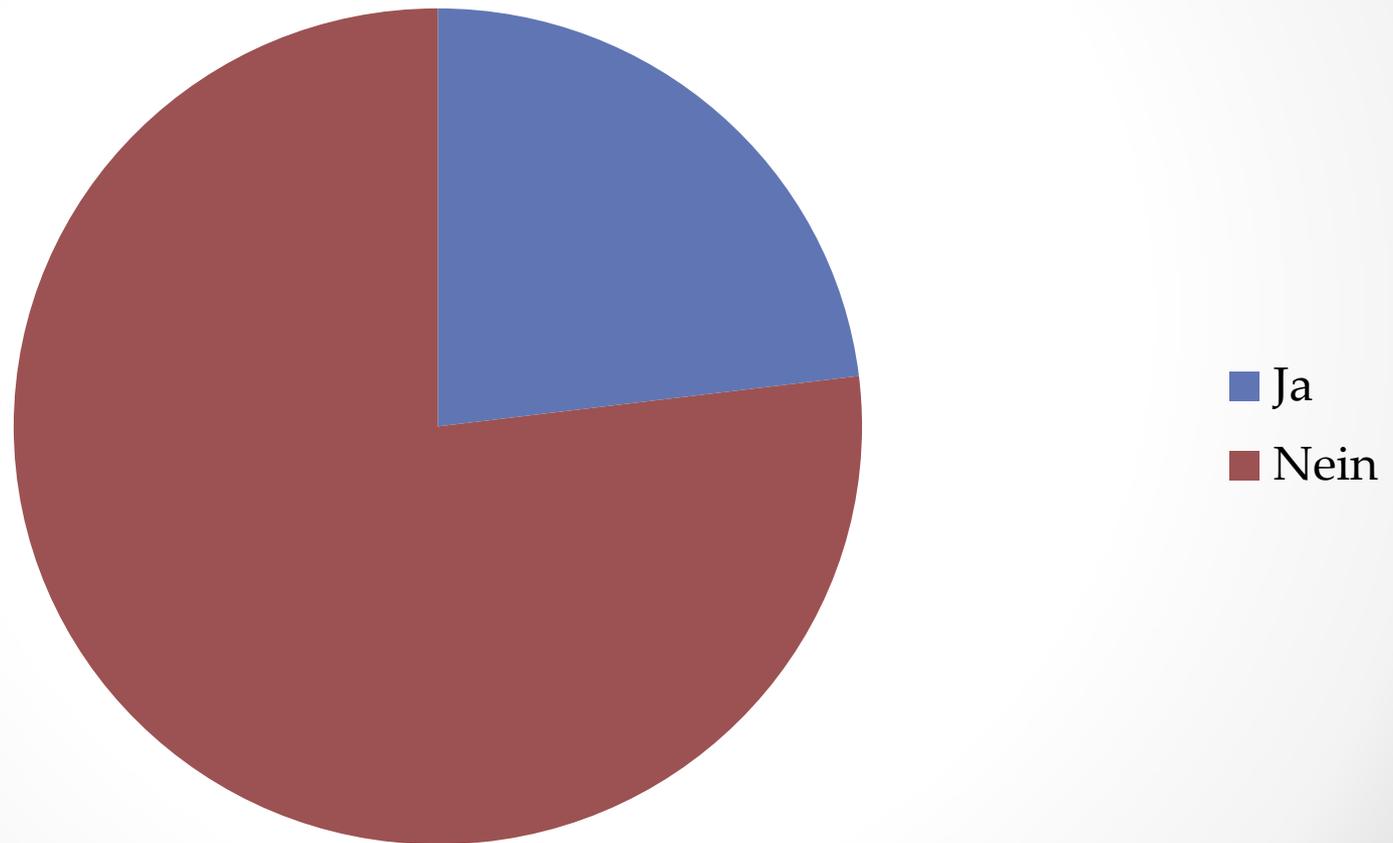


Bewerben der Produkte auf eigenem Facebookaccount



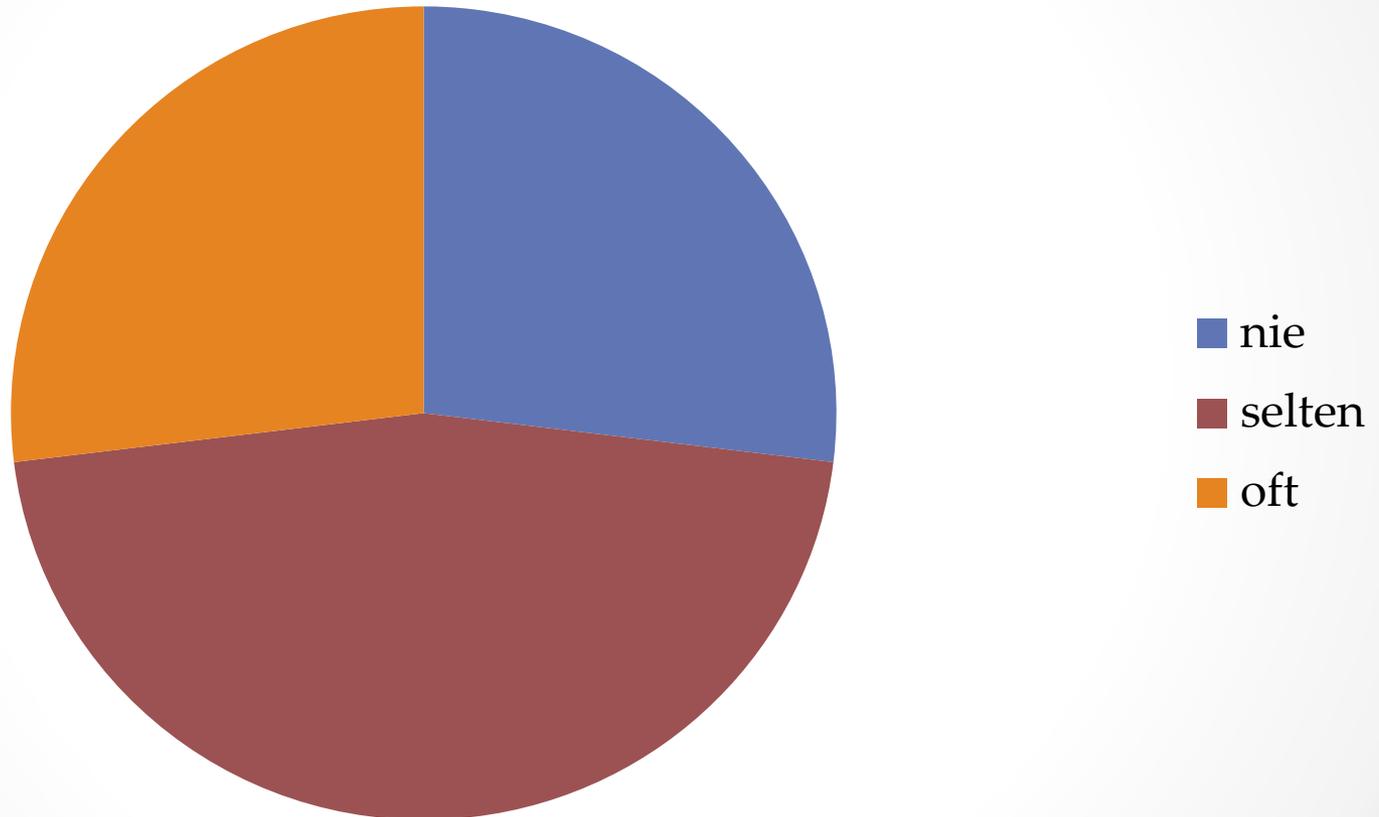
6 Befragte bewerben die Produkte auf ihrem eigenen Facebookaccount. 20 Befragte verneinten.

Bewerbung auf dem EiNZIGWARE facebook-Account



6 Befragte werben auf dem EiNZIGWARE-Account. 20 verneinen.

Wie oft nehmen Sie die Unterstützung von Frau Woznicki in Anspruch?



12 der Befragten nehmen die Hilfe selten in Anspruch. 7 nehmen die Hilfe nie in Anspruch. Und 7 nehmen die Hilfe von Frau Woznicki oft in Anspruch.

Warum haben Sie die Unterstützung noch nie in Anspruch genommen?

- Bisher kein Bedarf (2x)
- Wir haben bisher keine Warenmeister und auch keine Ware
- Wir stellen unsere Waren nicht online

Wo wünschen Sie sich weitere Unterstützung?

- Vermarktungsstrategien entwickeln
- Schulungen
- Kein Bedarf (mehrmals)
- Wie bisher
- Bei uns geht es weniger darum WO, sondern eher darum, dass der Kontakt überhaupt gesucht wird.
- Bei der Konzeption von regionaler Öffentlichkeitsarbeit & Vertriebswegen, Bereitstellung von Werbematerial in Printform
- Unterstützung von Frau Woznicki ausreichend. Wenn Tipps und Hilfestellungen benötigt werden, wird immer weitergeholfen (mehrmals)
- Facebook Marketing ausbauen
- Hilfe bei Dawanda
- Bekanntheitsgrad der Website steigern
- Aufrechterhaltung unseres Standortes
- Beim Hochladen der Fotos auf Einzigware.
- Umsätze zu generieren
- Vor Ort eine Kraft mehr
- Allgemeine Kampagne deutschlandweit starten/ nicht nur pro Standort, sondern generell für EINZIGWARE.

Wo sehen wir uns künftig mit EiNZIGWARE



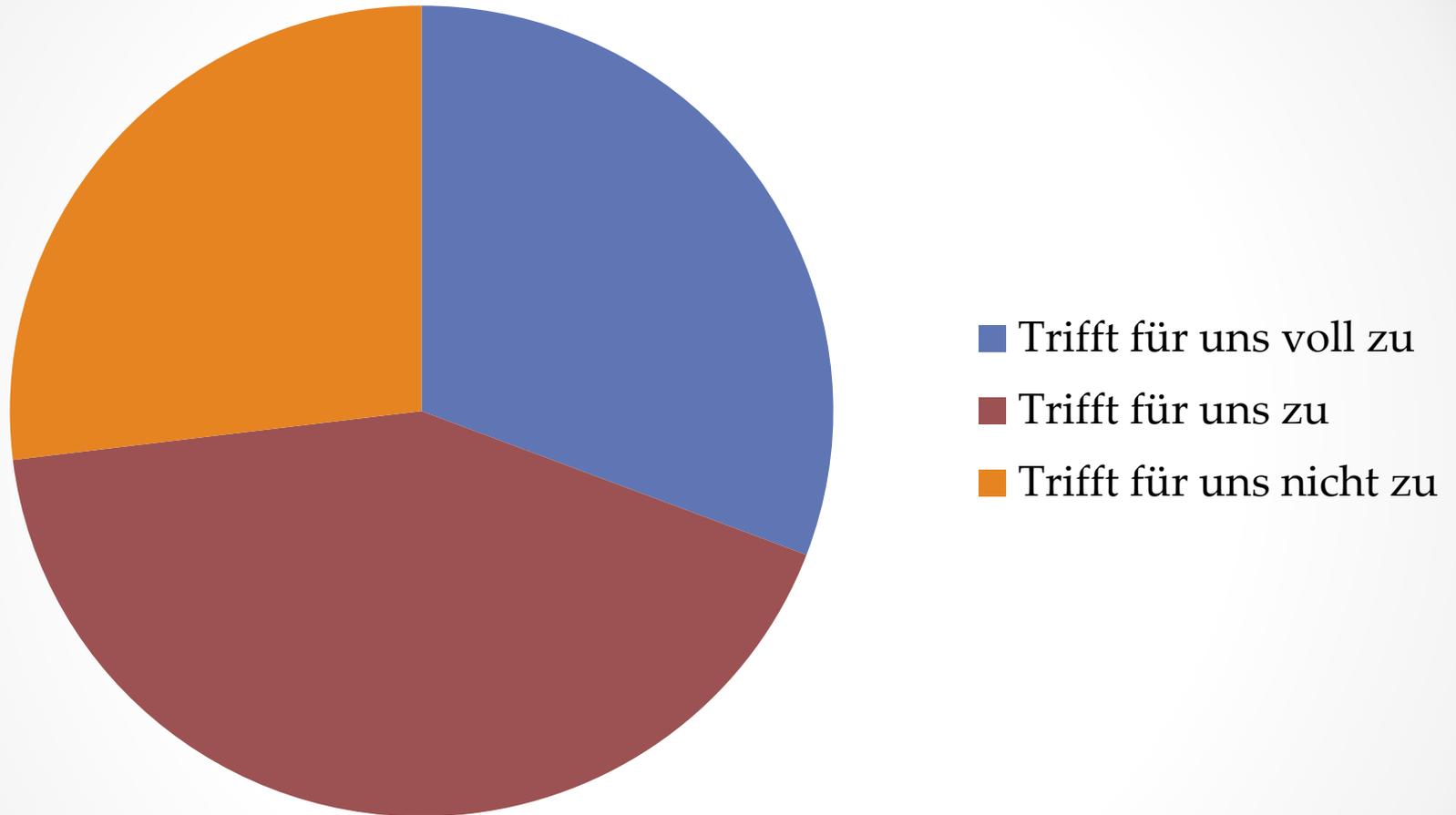
- wir wollen wirtschaftlich sein und an den Markt
- wie bisher - keine Änderungen erwünscht
- Wir dürfen kein Gewinn machen
-

Wirtschaftlich möchten 12 der Befragten sein. Kein Gewinn dürfen 7 Betriebe machen. Und 6 wünschen sich keine Änderungen.

Sonstige Anmerkungen

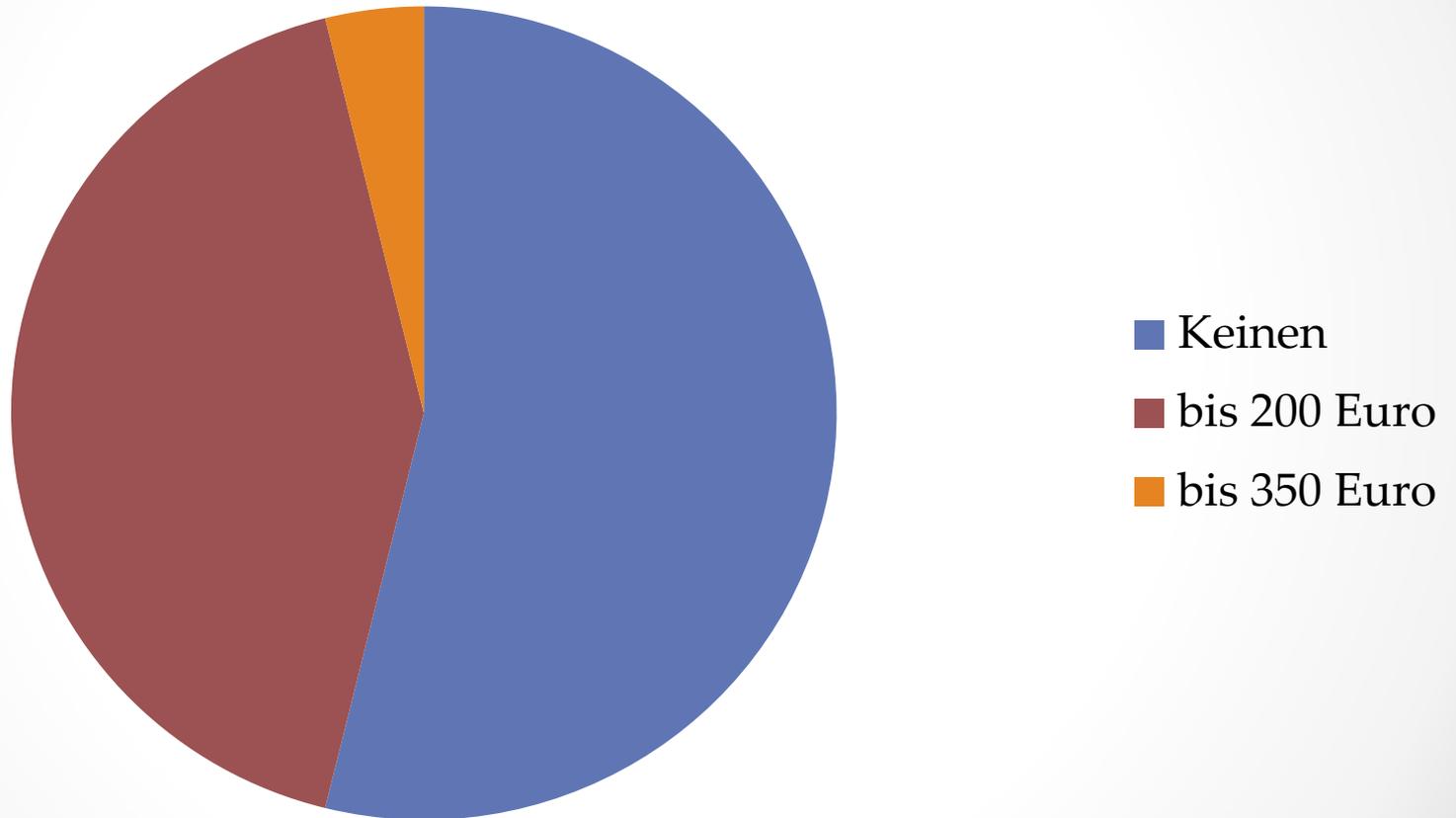
- Zu viele unterschiedliche Interessen sind vertreten. EiNZIGWARE ist toll, aber wir z.B. können gar nicht so professionell für das Label arbeiten, da wir hierfür nicht die personellen Kapazitäten und das passende Konzept haben. Für uns ist es schön, die Möglichkeit zu haben, wenn wir etwas produzieren, es auf die Seite zu stellen und mit dem Label auszuzeichnen. Aber wir können nicht intensiv daran arbeiten und die Entwicklung vorantreiben, wie es vielleicht andere EiNZIGWARE-Betriebe tun.
- Es ist derzeit unklar, ob ein Ausbau unserer Aktivitäten in diesem Bereich möglich ist.
- wie bisher, langsam wachsen und auf die Möglichkeiten der Teilnehmer/Warenmeister achten
- Obwohl wir keine Gewinne durch den Verkauf von EINZIGWARE machen dürfen, dient die Herstellung der Produkte dazu, den Teilnehmern der Maßnahme eine sinnvolle Beschäftigung anzubieten. Die Erlöse ermöglichen uns zumindest einen Teil der notwendigen Materialkosten zu generieren
- je nach Personal können wir mal mehr mal weniger produzieren und einstellen. Wir sind da eingeschränkt.
- Gerne würden wir mehr EINZIGWARE Artikel produzieren und verkaufen. Dazu fehlt es an finanziellen und auf personellen Ressourcen.
- Bisherige zusätzliche Einschränkungen:
 - wir sollen wettbewerbsneutral sein und nicht eigenständig online gehen.
 - Dies hindert -unter anderem- uns schneller bekannter zu werden.

EiNZIGWARE ist für uns ein Aushängeschild



Bei 8 der Befragten trifft es voll zu. Bei 11 trifft diese Aussage zu und bei 7 trifft sie nicht zu.

Unkostenbeitrag?



Begründung: Kein Unkostenbeitrag

- Kein Gewinn – keine Investition

Wünsche/Anregungen

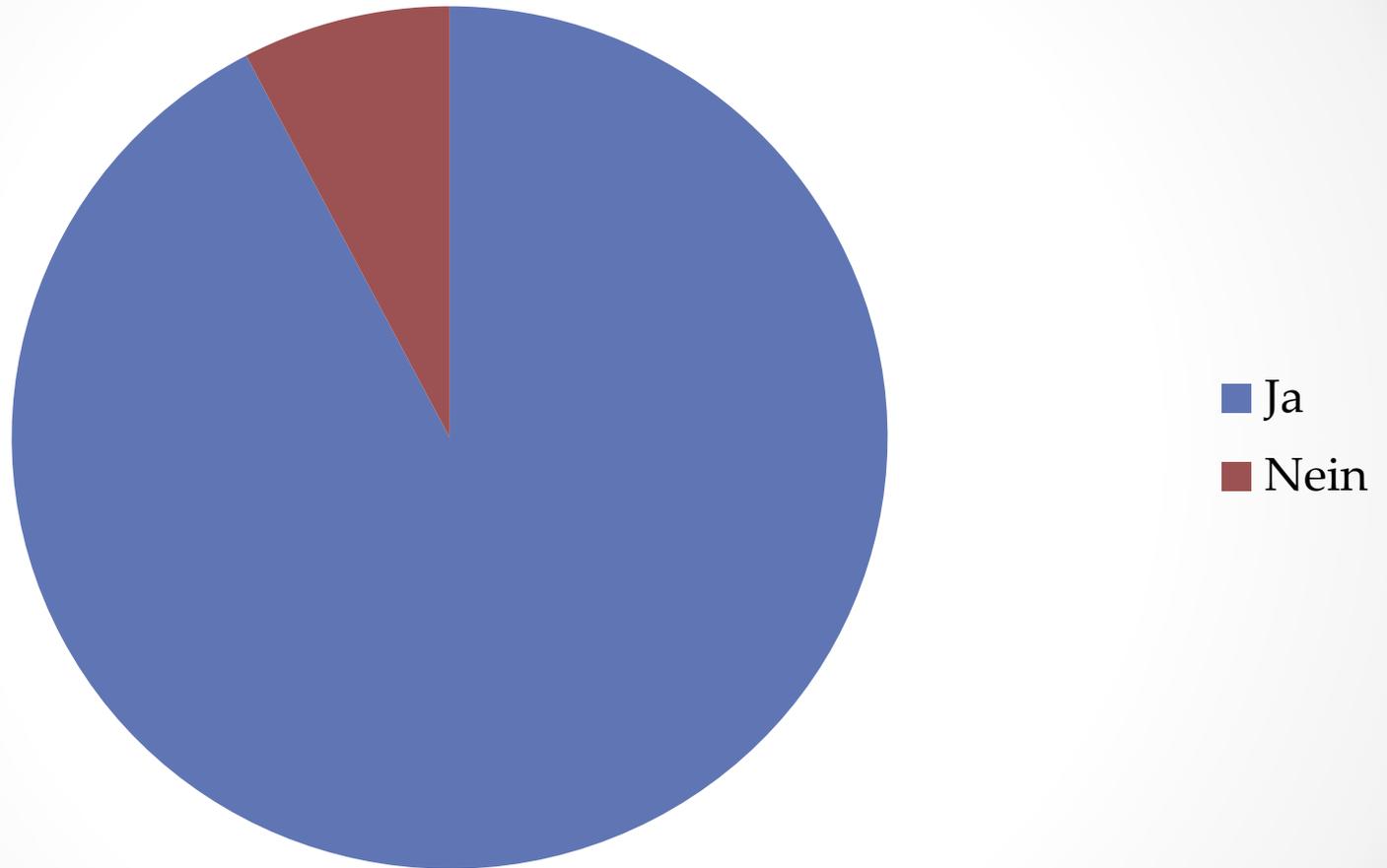
- Schulungen
- Rechtliche Klärung bei Online-Geschäften insbesondere Gewährleistung
- gerne ein neues, für den Kunden bezahlbares, Teamprojekt ="Rucktasche light,,
- Der Netz-Auftritt von Einzigware sollte im Hinblick auf Layout und Design überarbeitet werden. z.B.
- # Die Hintergründe (plastisch nicht ideal!) der angebotenen Waren sollten so gewählt werden, dass die Waren besser zur Geltung kommen.
- # Es sind viele Dinge im Angebot, die definitiv keine Einzigware darstellen (Möbel, Hausrat etc.).

- Bitte nicht aufgeben.
- Wir müssen bei uns erst wieder die Voraussetzungen schaffen. Das ist nicht so leicht, wie wir es gerne hätten.
- Wir können unsere Produkte nicht online verkaufen. Es wäre schön, wenn der Hinweis erfolgt, dass unsere Produkte auf Anfrage im Kaufhaus erhältlich sind.
- Gemeinsame AGB würden Unsicherheiten bzgl. Versand, Bezahlung und Rückgaberecht beseitigen .
- Evtl. würden sich dann mehr Teilnehmer trauen, ihre Unikate zu versenden.
- Wege zu finden die Marke bekannter zu machen. Gibt es die Möglichkeit bekannte Menschen für die "Werbung" der Marke zu gewinnen? Sehr gerne auch aus Kirchenkreisen...

- Hilfe bei der Durchsetzung dieses Projektes bei den örtlichen Jobcentern.
- Hilfe bei der Entwicklung eines genehmigungsfähigen Modellprojektes vor Ort, da unklar ist, ob AGH mit MAE zukünftig noch bewilligt werden.
- mein Thema zu EINZIGWARE -Qualität- Professionalität -Vermarktung vor Ort muss weiter differenziert betrachtet -ausgebaut werden.
- Mehr Informationen zu Fördermöglichkeiten um ein Projekt zu finanzieren.
- deutschlandweite Kampagne für EINZIGWARE starten



Weiterhin Teil von EiNZIGWARE sein



24 antworten mit ja. Zwei mit nein.