

# FastFruit, je snelle fruitsnack voor een klein bedrag

---

## Trend

Het nieuwe eten is eigenlijk niets meer dan bewuster eten, maar we willen het allemaal zelf in de hand houden. We weten allemaal dat frituurvoedsel niet goed is, we onszelf moeten wegen of we nog op ons streefgewicht zitten. Overheden bepalen wat goed is voor ons en niet, maar willen we dat wel? Je hebt toch ook eens het gevoel om even iets snel te halen om je buikje weer rond te eten. De trend is er zeker dat alle fruitdrankjes en geschild fruit toeneemt op plaatsen waar je onderweg langs komt zoals bij trein, tank, metro en busstations.

## Het Idee










Het idee is om iets nieuws te ontwikkelen waardoor we als consument gewoon lekker, snel en gezond kunnen eten zonder dat we daar teveel voor moeten betalen. Het is natuurlijk ook erg rot als we meer dan een euro moeten betalen voor een ongeschilde appel, waarvoor je het 10 tot zelfs 20-voudige bespaart op de markt. Dit moet beter kunnen, want we willen toch allemaal gezonder eten?

## Het concept

Een nieuwe automatiek met alleen fruit. Het fruit dat verkocht wordt in de fruitsnackbar is lokaal en seizoensgebonden. Het interessante aan deze automatiek is dat je naast het uit de muur kunt trekken ook kan laten blenden voor een euro extra. Je hebt dan een heerlijke drank voor 1 euro + elk fruit welke je dan ook maar wilt. Je kunt je fruit laten blenden tot 1 liter. Vers fruit voor een eerlijke prijs, door eerlijke (plaatselijke)handel en seizoensgebonden, zodat het fruit ook echt lekker is.

# Het businessmodel

Gevisualiseerd in het model van Osterwalder

<p><b>Key Partners</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nederlandse overheid</li> <li>- Joint venture met Het Voedingscentrum</li> <li>- Strategische samenwerking met Plaatselijke fruittelers</li> </ul>	<p><b>Key Activities</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Verkopen van vers fruit</li> <li>- Fruit blenden en verkopen</li> </ul>	<p><b>Value Proposition</b> </p> <p>Het aanbieden van betaalbaar vers fruit zodat consument die trek heeft eerder vers fruit pakt.</p>	<p><b>Customer Relationships</b> </p> <p>Eerlijk vers, tijd en plaatsgebonden fruit</p> <p>Wisselend, eerlijk en sexy</p>	<p><b>Customer Segments</b> </p> <p>Reizigers die snelle trek hebben maar niet teveel willen betalen maar wel vers fruit willen.</p>
<p><b>Cost Structure</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Huur van locatie</li> <li>- Bouwen &amp; ontwerp verkoopstand</li> <li>- Personeelskosten</li> <li>- Inkoop producten</li> </ul>	<p><b>Key Resources</b> </p> <p><u>Door subsidies en samenwerkingen te creëren</u> kan de behoefte van de klant, overheid en bestaansrecht van Nederlandse fruittelers zeker worden gesteld</p>	<p><b>Revenue Streams</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Verkoop fruit</li> <li>- Verkoop shakes</li> <li>- Overheid subsidies</li> </ul>	<p><b>Channels</b> </p> <p>Het nieuwe Rotterdam Centraal Station, uitbereikbaar naar andere locaties</p>	