

Dominik Magin | Annika Meier

Umfrage- und Workshopergebnisse Biosphäre smart



Digitale[®]
Dörfer

Teilnehmende

Teilnehmende

- Insgesamt 123 Personen haben den Fragebogen geöffnet und einen Teil der Umfrage ausgefüllt
- 62 Personen haben den Fragebogen abgeschlossen
- 56% männlich / 44% weiblich
- 58% Partner des Biosphärenreservat
- 51% zwischen 46-62 Jahren alt / 20% 16-30 Jahre alt / 20% 62 Jahre und älter

In welcher Branche sind Sie tätig?

Partner

- Gesundheit und Wohlbefinden 5%
- Regionale Produkte und Landwirtschaft 11%
- Dienstleistungen 11%
- **Übernachtung und Gastronomie 29%**
- **Natur und Freizeit 27%**

In welcher Branche sind Sie tätig?

Keine Partner

- **Ämter und Verwaltung 18%**
- Vereine 10%
- Medien 1%
- Beratung 5%
- Finanzen 0%
- Bildung 2%
- Gesundheit und Wohlbefinden 2%
- Regionale Produkte und Landwirtschaft 3%
- Dienstleistungen 5%
- Übernachtung und Gastronomie 0%
- Natur und Freizeit 5%
- Andere 10%

Kommunikation

Kommunikationskanäle

Top 4

- E-Mail
- Persönliche Gespräche
- Telefon
- Webseite

Verbesserungsbedarfe:
Art des Mediums
Häufigkeit

Herausforderungen

Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Kommunikation im Biosphärenreservat?



Wünschen Sie sich mehr Austausch mit Partnern und Verantwortlichen?

66% JA

digital

Monatliche
Treffen

Newsletter

Regelmäßige
Treffen
(Präsenz oder
Forum)

Persönlich

Plattform

Gemeinsame
Zeitung

Würden Sie eine weitere, speziell für die
Region zugeschnittene,
Kommunikationslösung nutzen?

60% ja

30% eventuell

Wer sind Ihre wichtigsten Kommunikationspartner im Biosphärenreservat?

- Partner oder andere Unternehmen untereinander 53%
- Kommunen/Behörden 32%
- **Biosphärenreservatsamt 70%**
- Kunden 40%
- Andere: Bürger*innen, Galeriebesucher, Es mangelt an Kommunikation, Freunde

Mit wem könnte Ihr Informationsaustausch verbessert werden?

- **Partner oder andere Unternehmen untereinander 60%**
- Kommunen/Behörden 47%
- Biosphärenreservatsamt 43%
- Kunden 29%
- Andere: Bürger*innen, Möglichkeiten für Interessierte, mit den Menschen

Wie erhalten Sie Informationen rund um das Biosphärenreservat?

- **Informationsmaterial/Broschüren 71%**
- **E-Mail (z.B. Partner-Newsletter, Verteiler) 81%**
- Presseartikel (z.B. Blitz, Schweriner Volkszeitung, Elbe Express) 53%
- Persönliches Gespräch 52%
- Veranstaltungen (z.B. Akteurstreffen, Rangerführungen) 42%
- Webseite: www.schaalsee.de und www.elbetal-mv.de 47%
- Social Media (z.B. Facebook) 19%
- Andere: Mitteilungen der Stadt, Auslagen, Schaalsee ist zu wenig

Wie würden Sie gerne Informationen erhalten?

- Informationsmaterial/Broschüren 42%
- **E-Mail (z.B. Partner-Newsletter, Verteiler) 61%**
- Presseartikel (z.B. Blitz, Schweriner Volkszeitung, Elbe Express) 34%
- Persönliches Gespräch 45%
- **Veranstaltungen (z.B. Akteurstreffen, Rangerführungen) 46%**
- Webseite: www.schaalsee.de und www.elbetal-mv.de 33%
- **Regionale App 56%**
- Social Media (z.B. Facebook) 30%
- Andere: gemeinsame Plattform

Welche Informationen würden Sie gerne erhalten?

- **Aktivitäten (Partner/Biosphärenreservat...) 85%**
- **Veranstaltungen 77%**
- **Aktuelles 77%**
- Kontaktinformationen 56%
- Regionale Produkte 66%

Welche Inhalte fehlen Ihnen bei der Informationsbeschaffung?

Ehrenamt

Übersichtliche
Datenbank

Aktionen/Angebote

Übersichtlichkeit
statt Masse

Regionale Produkte
und DL

Ich erhalte zu wenige Informationen zu...

- Aktivitäten (Partner/Biosphärenreservat...) 27%
- Veranstaltungen 26%
- Aktuelles 27%
- Regionale Produkte 31%
- **Trifft nicht zu 40%**
- Anderes: Bündelung fehlt, geplante Projekte des Biosphärenreservates

Regionalvermarktung

Wie vertreiben Sie Ihre Dienstleistungen/Produkte?

23% sind Anbieter regionaler Produkte

- Großhändler 2%
- Online-Portal (z.B. Traumferienwohnung, echt.land) 3%
- Hofladen / Marktstand 8.%
- **andere Direktvermarktung 10%**
- eigener Online-Shop 5%
- Andere 5%

Welche Vertriebsformen würden Sie gerne mehr nutzen?

- Großhändler 5%
- Online-Portal (z.B. Traumferienwohnung, echt.land) 6%
- **Hofladen / Marktstand 8%**
- **andere Direktvermarktung 11%**
- **eigener Online-Shop 8%**

Wie bewerben Sie Ihre Dienstleistungen/Produkte?

- Digitale Werbeanzeigen (online) 10%
- **Werbeprospekte/Flyer 18%**
- Anzeigen in Printmedien 3%
- Newsletter (SQ004) 10%
- **Persönlicher Kundenkontakt 23%**
- Andere 5%

Angenommen, es gäbe einen Lieferdienst für Produkte aus der Region, was glauben Sie, wären Ihre Kunden bereit pro Bestellung für die Auslieferung von Waren zu zahlen?

- < 2 € 2%
- 2 - 3 € 6%
- **4 - 5 € 8%**
- > 5 € 5%
- Sie sind nicht bereit, dafür Geld zu zahlen. 1.61%

Was hindert Sie aktuell daran digitale Vertriebsformen stärker zu nutzen?

- Kosten 8%
- **Zeit 13%**
- Mangelnde Verfügbarkeit der Vertriebsform 6%
- Verfügbarkeit der eigenen Produkte 2%
- Mangelnde technische Affinität/Erfahrung 8%
- Andere: Interesse der Kunden, Mangelnde techn. Voraussetzungen, Unterirdische Geschwindigkeit des Online-Anschlusses, Wir nutzen sehr stark digitale Vertriebschancen 5%

Welche Herausforderungen haben Sie bei Vertrieb und Vermarktung?

- **Kosten 15%**
- **Zeit 13%**
- Mangelndes Interesse an regionalen Produkten 0%
- Mangelnde Zahlungsbereitschaft in der Region 6%
- Mangel an geeignetem Personal 6%
- Logistik/Transport/Verpackung der Produkte 11%

Haben Sie Interesse an einer regional organisierten Liefer-Logistik?

- Ja 18%
- Nein 5%

Was wären Sie bereit, als Produzent für Auslieferung von Waren (je Auslieferung) zu zahlen?

- < 2 € 0%
- 2 - 3 € 6%
- **4 - 5 € 8%**
- > 5 € 5%
- Bin nicht bereit, dafür Geld zu zahlen. 3%

Welche Art von Produkten oder Dienstleistungen vertreiben Sie? (Branche)

- Gesundheit und Wohlbefinden 3%
- **Regionale Produkte und Dienstleistungen 15%**
- Übernachtung und Gastronomie 8%
- Natur und Freizeit 10%
- Andere: Seminare, Events, Bildungsangebote, Möbel, Tischlerarbeiten 3%

Haben Sie oder Ihre Kunden/Gäste Interesse an einer Endverbraucher-Marktplattform (Online-Shop)?

- **Ja 42%**
- Nein 21%
- Eventuell 37%

Haben Sie Interesse an einer Business to Business-Marktplattform, also an einer Plattform, bei der Sie als Wiederverkäufer bzw. Gastronom Produkte von Produzenten abnehmen könnten? (z.B. Meck-Schweizer)

- **Ja 39%**
- Nein 34%
- Eventuell 27%

Haben Sie Interesse, Ihre Produkte auch überregional zu vermarkten?

- **Ja 16%**
- **Nein 7%**

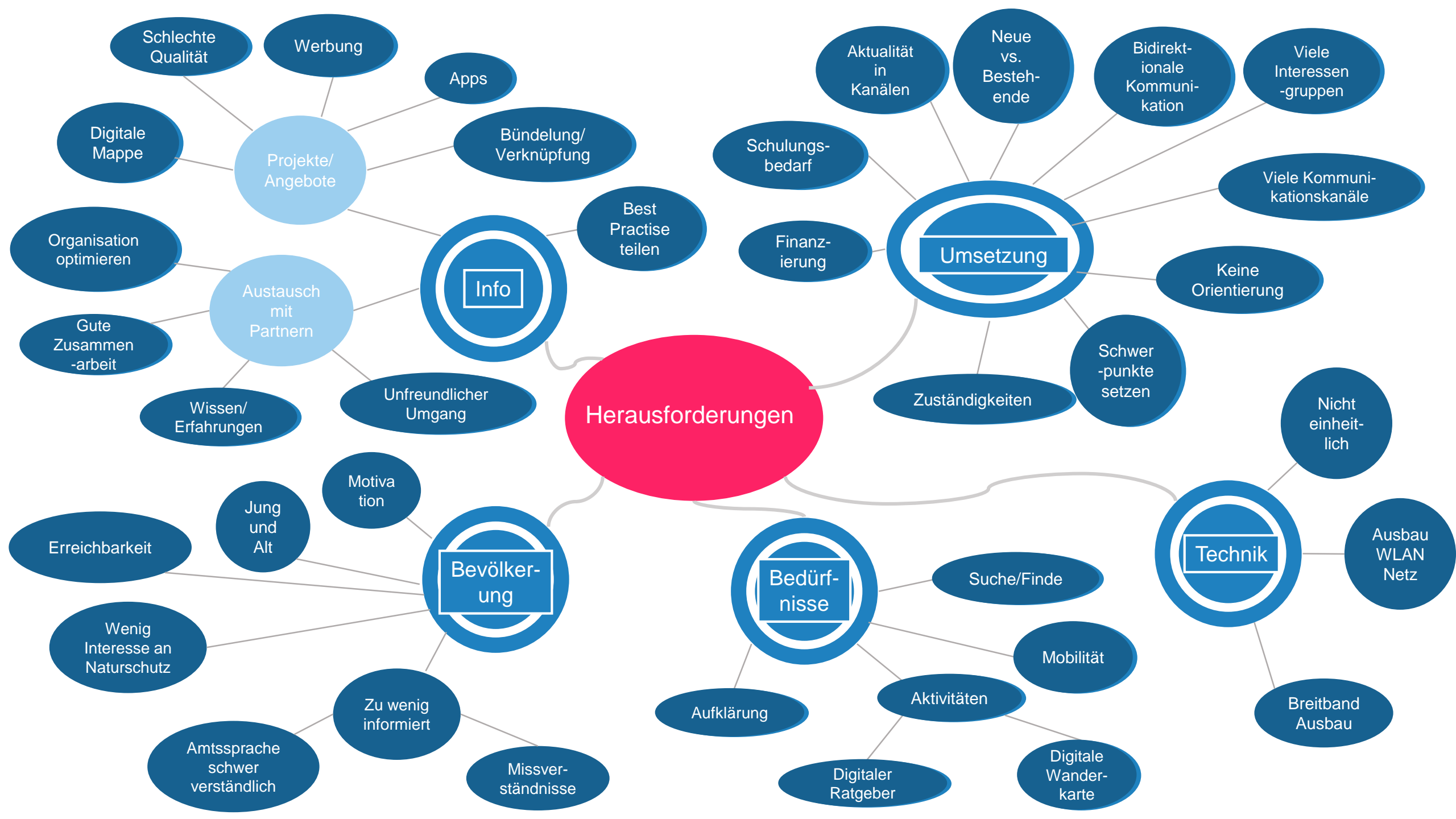
Haben Sie Interesse an der Entwicklung einer regionalen Plattform mitzuwirken?

- Ja 45%
- **Nein 55%**

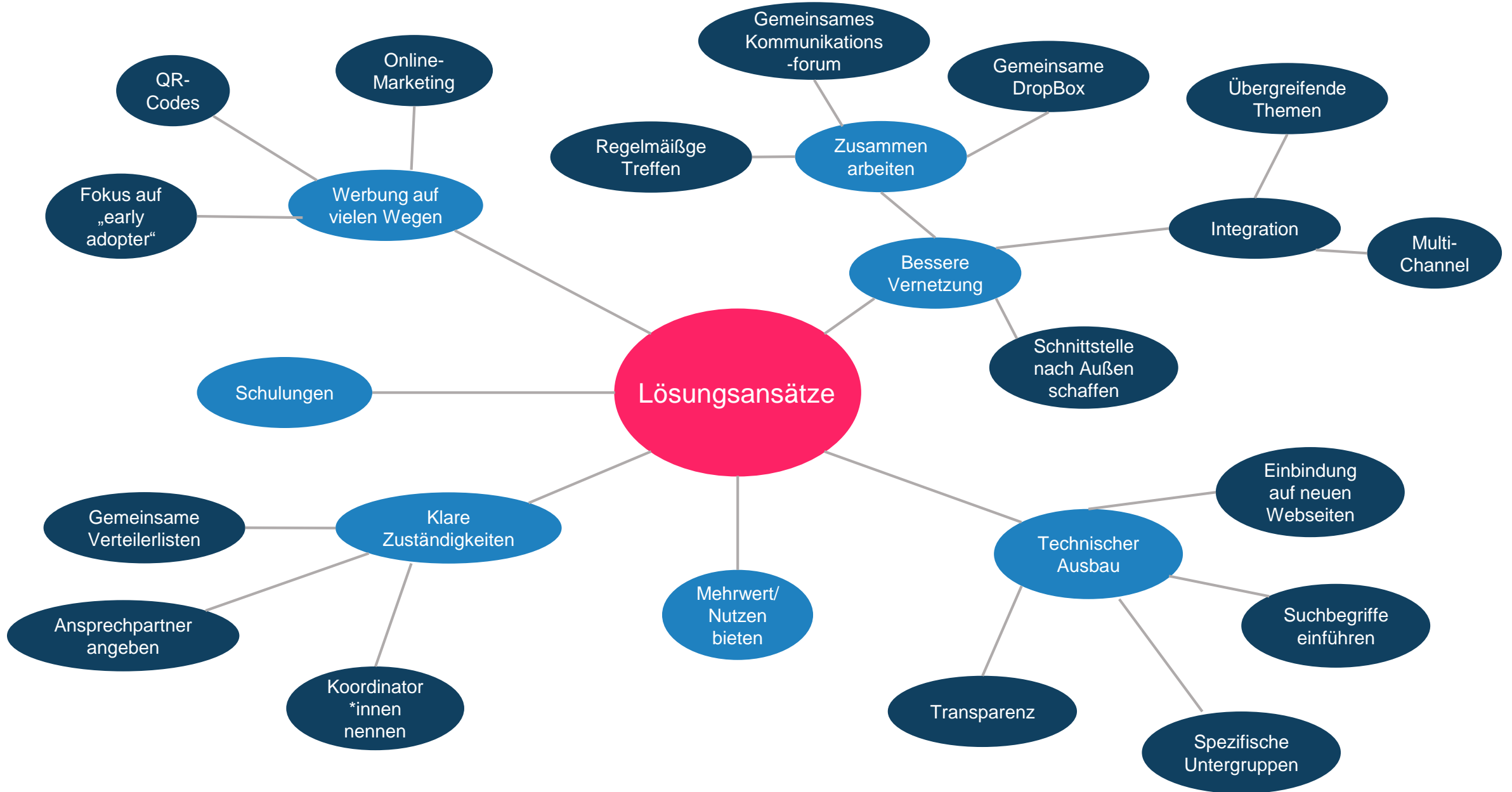
Ergebnisse Workshops

04. & 31. August 2020

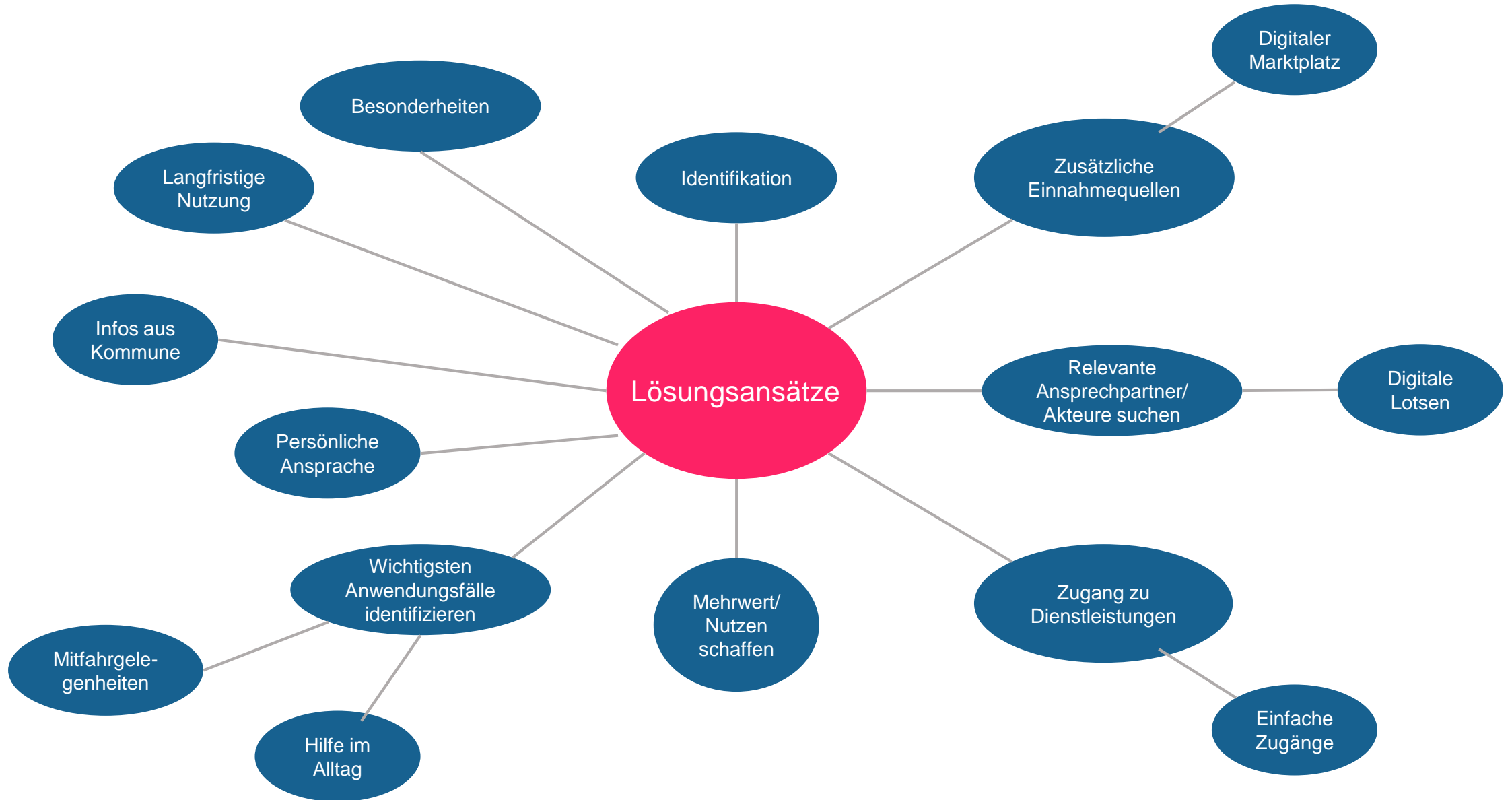
Kommunikation



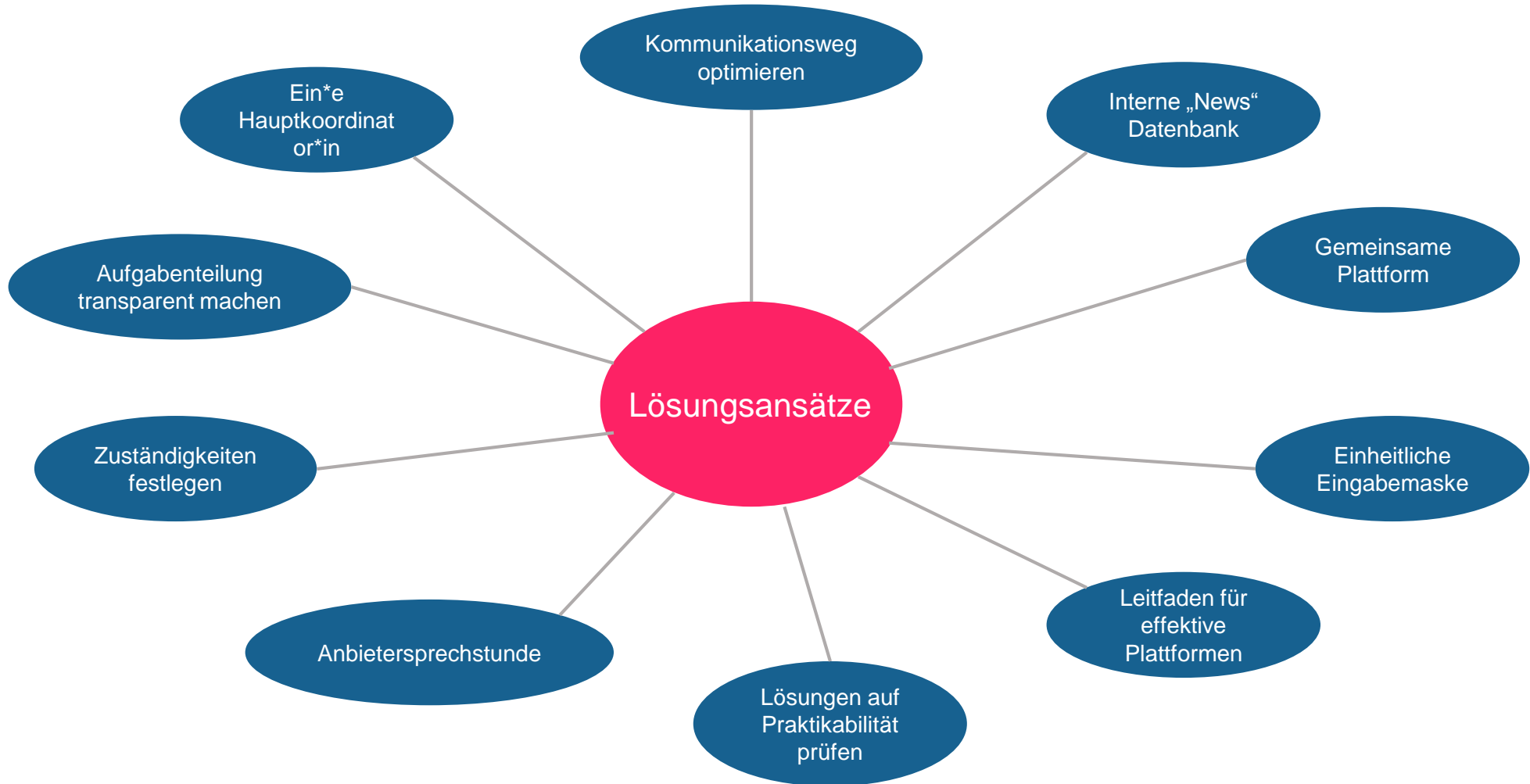
PROBLEM: VIELE INTERESSENGRUPPEN/SCHNITTSTELLEN VEREINEN



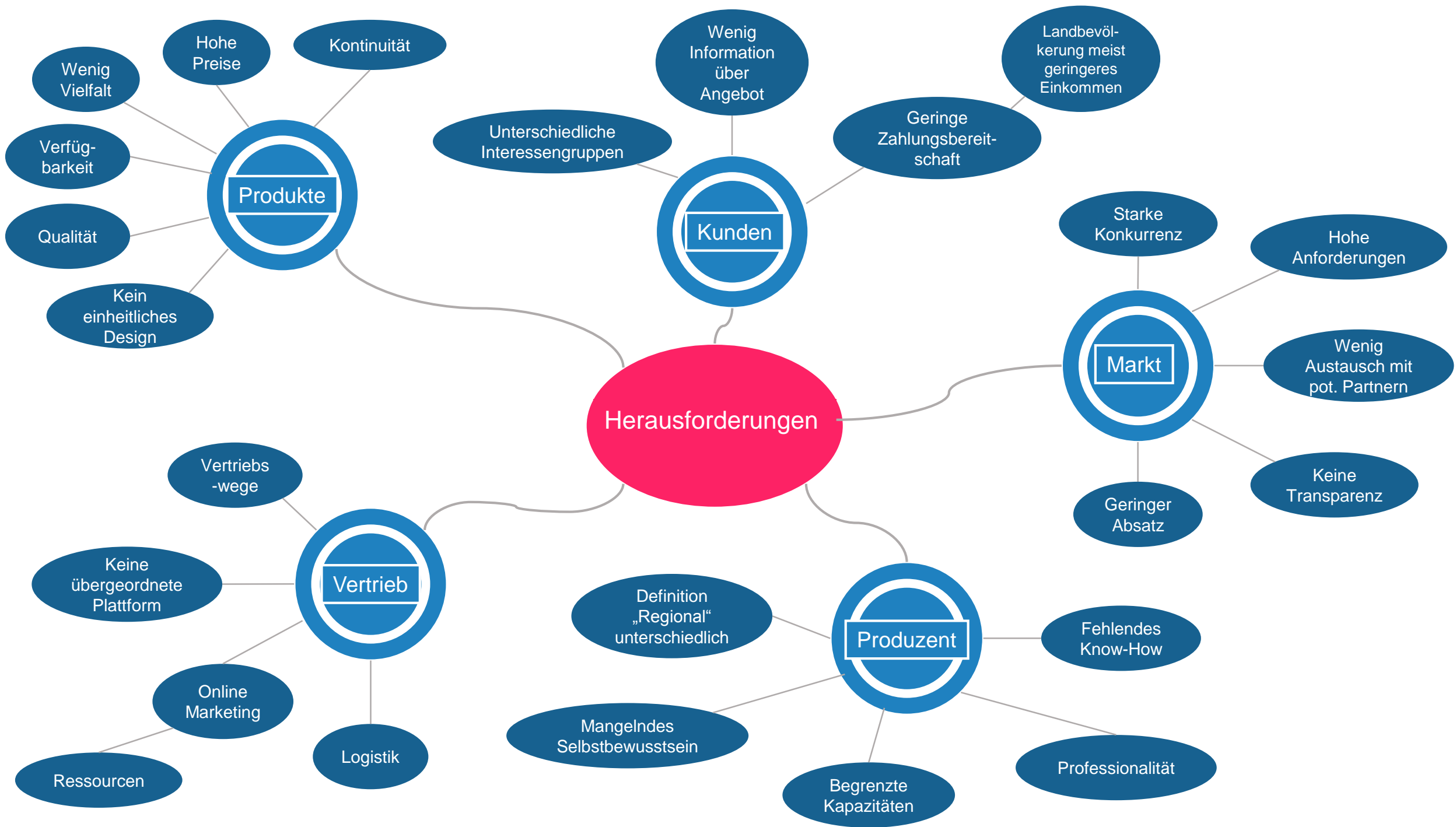
PROBLEM: MOTIVATION DER BEVÖLKERUNG



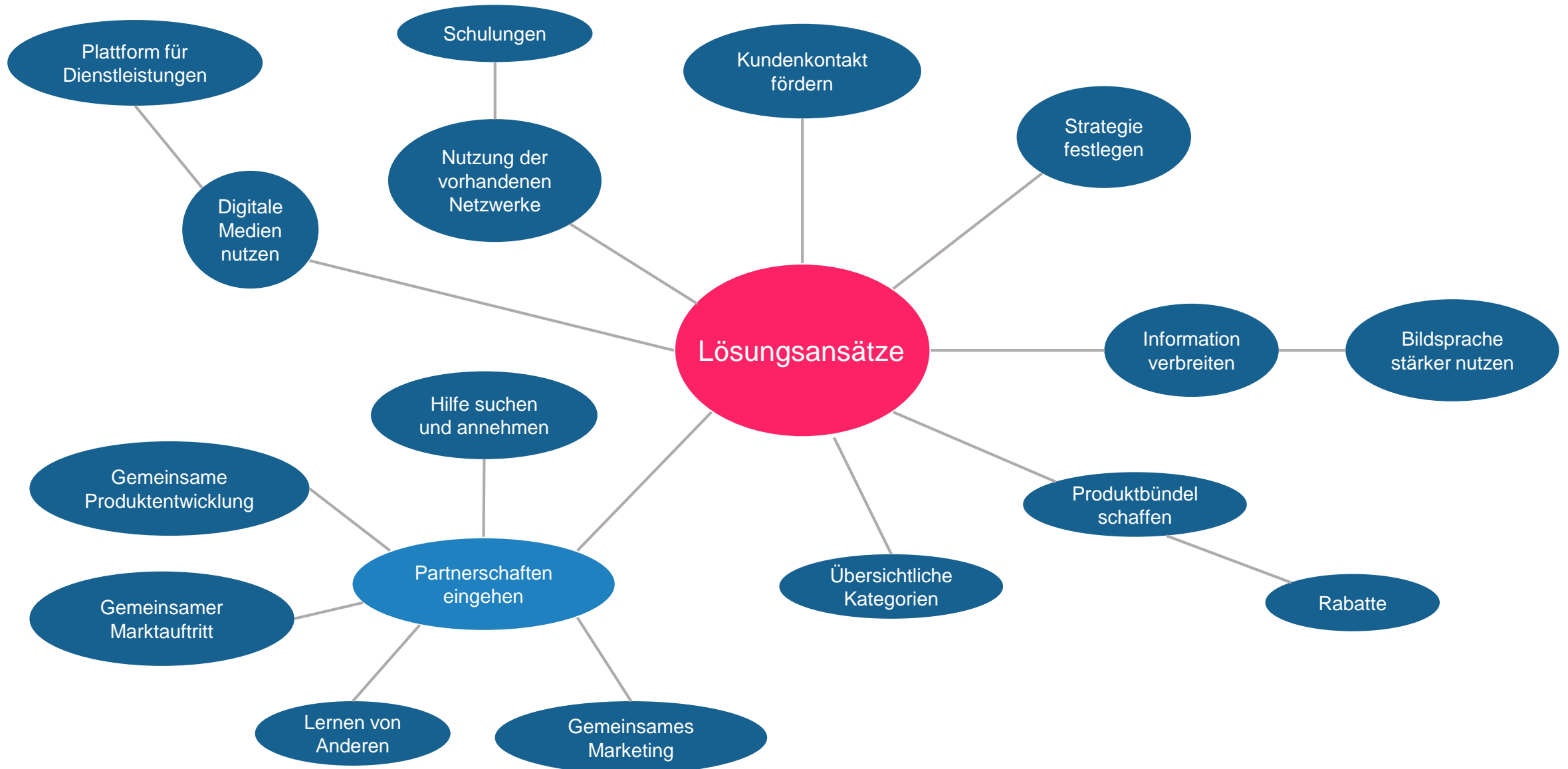
PROBLEM: KOORDINATION DER KOMMUNIKATIONSKANÄLE



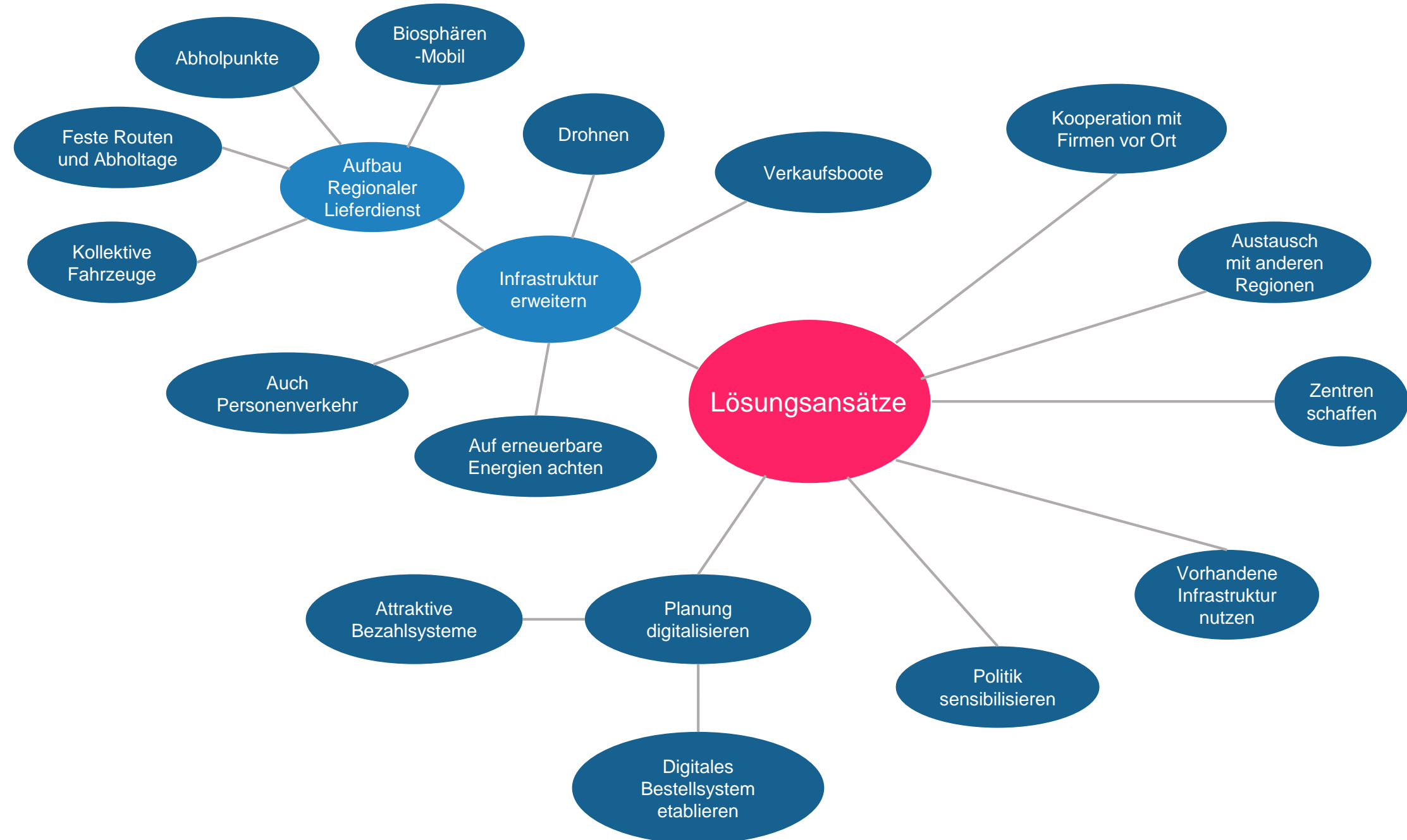
Regionalvermarktung



PROBLEM: MARKETING



PROBLEM: LOGISTIK



[digitale-doerfer.de](https://www.digitale-doerfer.de)

fb.com/DigitaleDoerfer

twitter.com/digitaledoerfer

