

REgame! * RECYCLE YOUR GAME!

1) Die Geschäftsidee

REgame! ist das Ergebnis eines, bereits seit 3 Jahren bestehenden und lauffähigen, Geschäftsmodells. Seit 2004 besteht die Geschäftsidee mit gebrauchten Videospiele zu handeln. Seit 2007 auch professionell konzeptioniert als Marke "REgame!".
SOFORT CASH FÜR VIDEOGAMES ist der entscheidende Fakt, welcher vor allem Jugendliche anlockt. Die Zielgruppe ist, die breite Masse der Bevölkerung, aber vor allem Kinder und Jugendliche.
FAKT: Jugendliche nutzen REgame! als Plattform zum kaufen, tauschen und verkaufen von VIDEOGAMES.

2) Das Konzept

Wir haben erfolgreich das Ziel erreicht, diesen Fakt, sehr gewinnbringend umzusetzen. Folgende wichtige Faktoren machen das Konzept massentauglich und wirtschaftlich:

Standort

- gewählte Umlaufpunkte unserer Zielgruppe, oder direkt im Zentrum eines Wohnraumgebietes / bzw. Einkaufspassage
 - > schnelle Erreichbarkeit muss gewährleistet sein
 - > Laufkundschaft ist umsatzfördernd

Marketing

- sehr ausgereiftes Marketingkonzept, durch Schaffung einer starken CI (Corporate Identity)
 - > interne und externe Werbemittel sind gut aufeinander abgestimmt
 - > durch immer wiederkehrende Schlüsselemente, wie Werbespruch, leichte verständliche Symbologie und Farbkombination des Logo's
 - > ein wohlfinden des Kunden wird durch professionelles Marketing und starke interne Werbemittel erzeugt (Einsatz von Multimedia-Technik, Struktur des Ladengeschäftes usw.)

Preispolitik

- hohe Gewinn-Margen sind garantiert, durch die Schaffung einer eigenen Preispolitik
 - > Kunde möchte, meistens, schnell Bargeld - sofortige Auszahlung wird ihm ermöglicht
 - > rund 40 % des angestrebten Wiederverkaufspreises werden maximal ausgezahlt
 - > der Wiederverkaufspreis wird schnell und einfach über den aktuellen Marktwert des Produktes ermittelt (abrufbar über EDV-System)
 - > Waren mit nicht lohnenswertem Gewinnpotential, werden über den aktuellen Marktwert sofort erkannt und ausgeschlossen
 - > der aktuelle Marktwert des anzukaufenden Produktes bleibt meistens wenige Wochen stabil
 - > größter Konkurrent "GAMESTOP" zahlt rund 20-30%, dieses Wiederverkaufswertes, bar aus
- (URSACHE: vermutlich durch NOCH vorhandenes Marktmonopol)

Umsetzung der Ware / Betrieb

- ein schneller und gut organisierter Weiterverkauf, der gebrauchten Waren, auf ganz Europa (über REgame! Zentrale) oder fast verlustfrei über das Ladengeschäft
 - > schnelle Abwicklung des Umsatzes ist garantiert, durch ein gut organisiertes EDV -und Abwicklungssystem
 - > kein Gewinnverlust durch Zeit!!! -rund 80 % der angekauften Waren, sind innerhalb von 5-10 Werktagen stark-gewinnbringend umgesetzt
 - > 2 Vertriebsmöglichkeiten stehen zur Wahl: Verkauf über Ladengeschäft oder über REgame! Zentrale

Durch die Einrichtung eines professionellen Ladengeschäftes mit Präsentation einer gewissen Masse an Ware, bekommt unsere potentielle Kundschaft sofort das Gefühl gut aufgehoben zu sein. Zu dem wird durch unsere eigene Preispolitik (unabhängig von den Marktpreisen der Neuware) eine verlockend große Auswahl, günstiger aber trotzdem aktueller VIDEOGAMES geboten. Das Warensortiment im Ladengeschäft, besteht aus lediglich 10 % Neuware. Jedes beliebige Produkt unserer Branche, kann schnell und einfach, bestellt oder vorbestellt werden. So lassen sich mit einem professionellem Auftreten, auch im Bereich "NEUWARE" einige, kundenbezogen, Bestellungen abwickeln. Das benötigte System zur Bestellverwaltung wird über das REgame! EDV-System mitgeliefert.

3) Die Marke und deren Zukunftssicherung

die Marke und Ihre Dienstleistungsklassen:

REgame!

(Handel mit Bild -u. Tonträgern und technischen Geräten, Produktion von Bild -u. Tonträger & Merchandise, E-commerce)

Markeninhaber:

Christian Haserodt & Steffen Haserodt

Management, Konzeption und Geschäftsführung:

Christian Haserodt

Philosophie und Grundgedanke der Marke REgame!

REgame! ist die kurze und plakative Umsetzung des dahinter stehenden Geschäftskonzeptes.

Farben und Formen wurden auf Branche, Zielgruppe und vor allem auf die damit verbundene Leistung des Warentausches gegen Bargeld, gewählt.

Der Werbespruch RECYCLE YOUR GAME! (zu dt. Verwerte dein Spiel!) wird unmissverständlich und schnell, in Verbindung mit einer eindeutigen Symbologie, wahrgenommen.

Symbologie und Werbespruch der Marke, finden sich durch Schriftartengleichheit und wiederkehrende Farben, sofort im Logo wieder!

REgame! ist eine kurzes Wort und bereits die Vorsilbe "RE" , welche durch einen Kreis umrandet wird, drückt die wiederverwertende Leistung unseres Konzeptes aus.

Auch die Schriftart -und Farbe der Vorsilbe "RE" entspricht exakt derer des Werbespruches "RECYCLE YOUR GAME".

Die Farbwahl des Logo's, spiegelt sich durch die Bildung einer Starken CI (Corporate Identity), in jeglichen externen und internen Werbemitteln wieder.



Farbzusammensetzung : etwa 60% knallrot, 30% schwarz und 10% weiß

Zukunftssicherung der Marke REgame!

Der Grundstein für eine Sicherung und gute Marktplatzierung, der Marke "REgame!" ist gelegt:

- starkes Geschäftskonzept unter einer plakativen Marke
 - > der Markenname drückt klanglich, bildlich und textlich unsere Haupt-Leistung aus
- gute Geschäftsführung wird umgesetzt durch Rechtsverständnis, Wirtschaftskennntnis, Marktanalysen, Unternehmererfahrung und Fachwissen in vielen relevanten Bereichen
- Zukunftspläne der Marke REgame! sind klar und deutlich definiert
 - > Schaffung einer Online-Plattform zum Handel mit Videospielen (relevante Domains wurden gesichert); BETA Version existiert
 - > schnelle und gezielte Platzierung am Markt durch bundesweite Promotion, ausgerichtet auf Zielgruppe (z.B. durch Künstler, Events, Partner usw.)
 - > Sicherung des Stammkapital, durch Gründung von REgame! Franchise-Fialen und Aqise verschiedener Promotion-Partner (Videotheken, VideoSpielhersteller etc.)

4) Franchising-Vertrag

Alle folgende Angaben sind Richtwerte und noch verhandelbar. Diese Formulierungen dienen lediglich zur groben Orientierung eines späteren Franchising-Vertrages.

1. Einmalige Kosten zur Einrichtung des Regame! Store

Ausgaben, Gebühren bzw. Kosten des Franchising-Nehmer :

einmalige Kosten:

- Ladeneinrichtung (Regale, Tresen, CD-Archiv-Schränke usw.) *

geschätzt auf 8.000,00 €

-> die Kosten richten sich nach Größe des Ladengeschäftes ... Empfehlung: max. 35m² Verkaufsfläche, großer Tresenbereich

- interne -u. externe Werbemittel (einmalig) *

geschätzt auf 3.000,00 €

(inkl. Marketingkonzeption auf das Eröffnungsgebiet, erfolgt durch Regame! Zentrale)

- Einrichtung der EDV und Multimediatechnik *

geschätzt auf 500,00 €

- Mitarbeiterschulung, Konzeption + Eröffnung des Ladens und in Einrichtung des Systems *

geschätzt auf 500,00 €

- Wareneinkauf (einmalig vor Eröffnung) *

geschätzt auf 5.000,00 €

geschätzte Gesamtkosten: max. 17.000,00 €

(bei Ladengeschäft mit 35-40 m² Verkaufsfläche, großem Tresenbereich, + Videospiel-Warensortiment zum Start)

monatliche Fixkosten

Franchise-Gebühr:

(Verkauf über Ladengeschäft: 15% , - über Zentrale 30%, anteilig auf den positiven Umsatz)

-> wobei, ohne Gebührenabzug, rund 50 - 60% des Umsatzes, reiner Gewinn ist

-> Gebühren sind erforderlich zur Finanzierung des Aufwandes in der Zentrale, Controlling und Verwaltung von REgame!

*** (VARIABLE KOSTEN) ***

sollten 1.500,00 € pro Monat nicht überschreiten (ausgenommen Unternehmerlohn)

- Kosten für die Anmietung des Ladengeschäftes (max. 1.000 € inkl. Nebenkosten)
- Personalunkosten (Unternehmerlohn + FESTE Aushilfe, Lehrling oder Praktikant)
- regelmäßige Erstellung und Verteilung von Werbemitteln (extern und intern)
- Kosten der Buchhaltung
- regelmäßige Wartungskosten in verschiedenen Bereichen (EDV, Ladeneinrichtung etc.)
- Versicherungen

