

# Markedsanalyse af New Loop

## Kunder og produktbehov:

- **Hvordan er den typiske kunde (alder, køn, bopæl, stillingsbetegnelse, mm.)?**  
Mænd og kvinder i alderen 20 til 45 fra middelklassen som går op i genbrug.
- **Hvorfor vil de købe dit eller lignende produkter?**  
For at imødekomme de stigende krav til genanvendelige produkter. Der er også en politisk tilgang, hvor lovkrav på markedet gør det stadig sværere at ignorere disse tendenser.
- **Hvor ofte køber de dit eller lignende produkter?**  
Dagligt
- **Hvor mange kunder er der i alt på markedet?**  
86 % af de danske mænd og 76 % af de danske kvinder drikker kaffe. Mænd drikker i gennemsnit dagligt en kop mere end kvinder. For både danske mænd og kvinder er der et stigende forbrug af kaffe med alderen op til 45-64 år, og personer med længst uddannelse drikker mindst kaffe.  
<https://www.sundhed.dk/borger/patienthaandbogen/sundhedsoplysning/kost/kaffe-sundhed-og-sygdom/>

## Selve markedet:

- **Hvilket sprog tales og skrives der?**  
Dansk og Engelsk
- **Hvordan er koncentrationen af kunderne?**  
Kunderne befinder sig hovedsageligt i byer hvor der er cafeer
- **Er der specielle godkendelser?**  
Det bliver et lovkrav i 2025 at producenter skal stå inde for deres produkters afskaffelse metode - producentloven

## **Konkurrenter på markedet :**

- **Hvem er konkurrenterne, og hvor stærke er de i forhold til hinanden?**  
Inden for landets grænser:
  - ReTAC
  - Aarhus kommune/TOMRA
  - Københavns kommune
  - Ökocup
  - Kleenhub
  
- **Hvad er deres priser?**
  
- **Hvordan markedsfører de sig?**  
På sociale medier og B2B
  
- **Hvor sælger de deres produkter?**  
Aftaler med firmaer og i cafeer
  
- **Bruger de forhandlere, eller sælger de direkte til kunderne?**  
Direkte.