

Phasen zum Aufbau von dem Social Startup *Lionnes*

Die **Pilotphase** besteht aus

◆ 1. Bedarfsanalyse

Mithilfe eines eigens konstruierten Fragebogens wird folgendes evaluiert: Wie ist die Situation von menstruierenden Frauen (Schulmädchen, Studentinnen, Arbeiterinnen) in Togo? Welche Produkte werden am häufigsten verwendet? Wie viel wird pro Menstruation aktuell für Hygieneprodukte ausgegeben? Sind die Frauen mit ihren Produkten zufrieden? Haben sie bereits Schule, Uni oder Arbeit verpasst aufgrund eines Mangels an Hygieneprodukten? Wie viel würden sie für eine waschbare Binde bezahlen?

◆ 2. Annäherungsphase

Interessierte Menschen werden sich im Zentrum treffen und die Rollen- und Aufgabenverteilung diskutieren. Perel (Kordinator von dem togolesischen Verein IVA) erklärt das Konzept der Produktion und des Verkaufs. Weitere Ideen werden gesammelt.

◆ 3. Sondierungsphase

Finden von geeigneten Materialien.

◆ 4. Testphase:

Mehrere Versuche nähen, mit Materialien spielen, die richtigen Materialien finden...

◆ 5. Vorbereitungsphase der Feldstudie

Zwei Binden werden pro Testperson genäht, ca. 10 Testpersonen werden die verschiedenen Modelle ausprobieren. Emily wird einen Fragebogen schreiben, der den Testfrauen, die ihre Erfahrungen mit den Binden mitteilen, ausgehändigt wird.

◆ 6. Phase der Feldstudie

Die Testfrauen probieren die Binden aus, prüfen, welche Materialien und Nähetechniken geeignet sind, und teilen ihre Erfahrungen und Verbesserungsvorschläge mit. Die Fragebögen werden von den Freiwilligen gesammelt und mit Hilfe von Emily ausgewertet.

◆ 7. Anpassungsphase

Die Näherinnen passen die Binden an und wiederholen gegebenenfalls Phase 4.

→ Am Ende finden wir ein oder mehrere geeignete Modelle. Vielleicht mit unterschiedlichen Dicken und Längen.

Die **Serienproduktionsphase** besteht aus

◆ Nähatelier ausrüsten

Es wird eine Overlock-Nähmaschine und eine normale Nähmaschine, Scheren, Nadeln, Faden und so weiter gekauft. Eine diebstahlsichere Metalltür wird im Nähatelier eingebaut.

◆ **Teamaufstellung**

Patience, unsere erfahrenste Näherin, findet gemeinsam mit Perel zuverlässige junge Näherinnen. Diese werden im Bindennähen ausgebildet. Erste Verkäuferinnen werden gesucht, zunächst aus dem Umfeld von IVA.

◆ **Entwicklung einer Verkaufs-Fortbildung**

Emily entwickelt gemeinsam mit togolesischen Freiwilligen eine Fortbildung für die zukünftigen Verkäuferinnen, damit diese als Multiplikatorinnen im späteren Verkauf die Kundinnen zu Themen der Frauengesundheit aufklären können. Mögliche Themen sind Menstruation, Schwangerschaft, Verhütung, Hygiene, Umgang mit der Menstruation als potenzielles Tabuthema.

◆ **Preis-Kosten-Kalkulierung**

Wie viel kostet pro Binde das Material, die Näherin, die Verkaufsmage, der Produktionsraum, der Strom etc.? Ein Preis wird pro Binde festgelegt.

◆ **Verpackung**

In was für Paketen können die Binden angeboten werden? 3er-, 6er-Packs z.B. Wie sollen sie verpackt werden? Prämisse kostengünstig, hygienisch, umweltschonend.

◆ **Marketing:**

Marketingstrategien werden gemeinsam überlegt. Logo wird von einer befreundeten Grafikerin in Deutschland entworfen, Überlegungen, wie das Logo auf die Binden gestickt/gestempelt werden kann. Weitere Verkaufsorte werden überlegt. Über die zwei Freiwilligen, die in den beiden Radios arbeiten, können Sendungen zum Thema Menstruation in Togo gemacht werden mit dem Verweis auf unsere Binden.

◆ **Verkauf:**

Die ersten Bindenpartys werden von den Verkäuferinnen organisiert. Dafür sucht sich die Verkäuferin eine Gastgeberin, die ihre Freundinnen und Nachbarn einlädt. Dort wird in einer entspannten Atmosphäre und mithilfe von Grafiken Themen der Frauengesundheit durch die Verkäuferin erläutert. Die Verkäuferin regt zur Diskussion und zum Austausch zwischen den Frauen an. Durch Charts und Grafiken verdeutlicht die Verkäuferin die Vorteile unserer waschbaren Damenbinde (tägliche Sicherheit und Komfort, Praktikabilität, umweltschonend, rentiert sich nach x Monaten, lange Lebensdauer...). Weitere Verkäuferinnen können angeworben werden, pro Anwerbung erhält die Verkäuferin einen Bonus. Bevor eine Verkäuferin unsere Binden verkaufen darf, muss sie durch eine Fortbildung von uns lizenziert werden.

◆ **Evaluierung**

Wie haben die Bindenpartys funktioniert? Rentiert sich das Geschäftsmodell für die Verkäuferinnen, Näherinnen und das Unternehmen? Kontinuierlich wird unser Projekt durch mündliche Befragungen der Protagonisten und durch Fragebögen evaluiert.

◆ **Eintragung ins Handelsregister**

Sobald wir uns über das Gelingen unseres Projektes sicher sind, lässt Perel Lionnes in das togolesische Handelsregister eintragen lassen und trifft alle Vorkehrungen, damit wir Unternehmensstatus in Togo erlangen.

Verknüpftes Projekt:

◆ **Gesundheitsbroadcast**

In jedem Bindenpack ist ein kleiner Zettel beigelegt, wo ein interessanter Gesundheitsfact und eine WhatsApp-Telefonnummer abgedruckt sind. Kundinnen können dieser Nummer schreiben, wenn sie auf eine Broadcastliste gesetzt werden wollen, durch die sie per WhatsApp regelmäßig weitere Infos zu Frauengesundheit und neuen Produkten von uns erhalten möchten. Die Infos werden durch togolesische Freiwillige, die im Gesundheitssektor bspw. arbeiten, sich ausbilden lassen oder studieren, ehrenamtlich gesammelt und über ein zentrales Handy an die Kundinnen verschickt. Dieses Projekt wird durch unser Vorstandsmitglied Clara Hildt, die im Februar für 25 Tage in Togo war, koordiniert.