

# Planspiel: F3 – Die virtuelle Restaurantwelt der Zukunft



## 1. Unternehmensidee

F3 ist eine virtuelle Erlebniswelt, in der Nutzer:

- Essen bei ihren Lieblingsrestaurants bestellen können (wie bei Lieferando)
- In einer individuellen VR/3D-Welt des Restaurants warten
- Exklusive Erlebnisse, Events, Mini-Spiele und Social Spaces nutzen können
- Den Lieferstatus ihrer Bestellung live, präzise und transparent verfolgen können

F3 verbindet:

- Food Delivery  
Gaming / Metaverse  
Entertainment  
Brand Experience

Ein neuartiges Erlebnis während der Wartezeit – statt gelangweilt aufs Handy zu schauen.

## 2. Wie funktioniert F3?

## A. Nutzer-Einstieg

1. App auf der VR-Brille öffnen
2. Restaurant auswählen
3. Essen bestellen
4. Mit einem Klick in die virtuelle Restaurantwelt eintreten
5. Wartezeit → Entertainment genießen
6. Lieferung verfolgen → Live-Tracking
7. Essen kommt an → Bonuspunkte + virtuelle Geschenke

## B. Die virtuelle Restaurantwelt (Beispiele für Ausschmückung)

Jedes Restaurant hat eine eigene, brand-spezifische Welt:

### Sushi-Lounge

- Skybar mit Blick über Neon-Stadt
- Live-DJ Set
- Relax-Becken mit Kois
- Sake-Tasting (virtuell)
- Mini-Spiel: „Schnapp dir den Wasabi-Fisch“

### Burger-Bar „Urban Grill“

- Rooftop-Bar über Wolkenkratzern
- Streetdance-Battle
- Skatepark-Minispiel
- „Build-your-Burger“-Workshop
- Sammelkarten für virtuelle Burger-Skins

### Pizza-Roma

- Italienische Piazza
- Vespa-Rennen

- Pizza-Virtual-Cooking
- Musik von virtuellen Straßenkünstlern
- Geheimräume für Stammkunden

#### Hipster-Café

- NFT-Galerie
- Poetry Slam Bühne
- Chill-Lounge mit LoFi
- Virtuelle Workshops (Latte-Art, Zeichnen)

#### C. Funktionen für Nutzer

- Individualisierbarer Avatar
- Freunde einladen
- Gemeinsam warten
- Chat + Voice
- Sticker, Emotes, Sammelobjekte
- Ranking-System („Wartekönig“)
- Daily Rewards

#### D. Echtzeit-Tracking

Die Lieferung kann live verfolgt werden via:

- Karte mit GPS
- 3D-Fortbewegen des Fahrers im virtuellen Modell
- ETA-Prognose in Minuten
- Push-Updates („Fahrer holt das Essen ab...“)
- Fahrer-Avatar erscheint in der virtuellen Welt

### **3. Zielgruppe**

Primär

- 16–35 Jahre
- Gamer, Digital Natives
- Food Delivery Heavy User
- Urban-living Menschen

Sekundär

- Restaurants, die junge Zielgruppen ansprechen wollen
- Marken im Entertainmentbereich
- Lieferplattformen

#### **4. Marktpotenzial**

F3 positioniert sich an der Schnittstelle von drei Milliardenmärkten:

- Food Delivery
- Casual Gaming
- Metaverse / digitale Erlebnisse

Wachstumstreiber:

- Wartezeiten sind "tote Zeit" → F3 macht sie wertvoll
- Restaurants suchen neue Marketingkanäle
- Nutzer wollen Entertainment, Socializing und Reward-Systeme
- Metaverse wird alltäglicher
- Gamification verbessert Kundentreue

#### **5. Geschäftsmodell**

A. Restaurants zahlen für:

- Monatsgebühr für virtuelle Welt (500–5.000 € je nach Größe)
- Provision auf Bestellungen (5–12 %)
- Branding im Metaverse
- Events & Werbeflächen
- Zugang zu Analyse-Tools

## B. Nutzer zahlen für:

- Kosmetik-Items für Avatare
- Premium-Mitgliedschaft (2,99–9,99 €/Monat)
- Zugang zu exklusiven Events
- Mini-Game Upgrades

## C. Weitere Einnahmen

- Werbung
- Sponsoring (z. B. Getränkehersteller)
- White-Label-Lösungen für große Restaurantketten
- Kooperationen mit Lieferdiensten

## 6. Kostenstruktur

### Startinvestitionen

Position	Kosten
Game/Metaverse-Engine Entwicklung	250.000 €
3D-Design für 5 Beispielrestaurants	80.000 €
App-Entwicklung	120.000 €
Server & Infrastruktur	30.000 €
Marketing Launch	50.000 €
Team (Jahr 1)	300.000 €
Gesamt	830.000 €

### Fixkosten pro Monat

Kostenblock	Betrag
3 Entwickler	18.000 €
Designer/3D Artists	10.000 €

Kostenblock	Betrag
Marketing	5.000 €
Serverkosten	3.000 €
Sales Team (2 Personen)	8.000 €
Verwaltung	2.500 €
Gesamt	46.500 €

## 7. SWOT-Analyse

### Strengths (Stärken)

- Einzigartige Kombination aus Essen + virtueller Welt
- hoher Entertainmentwert → starke Nutzerbindung
- emotionales Branding für Restaurants
- große Skalierbarkeit
- innovative Wartezeit-Transformation

### Weaknesses (Schwächen)

- sehr hohe Entwicklungskosten
- Abhängigkeit von Restaurants
- Nutzer müssen App regelmäßig nutzen
- hohe Server- und Designkosten

### Opportunities (Chancen)

- Kooperationen mit Fast-Food-Ketten
- Gaming + Essen = perfekte Zielgruppenüberschneidung
- Virtual Dining Experiences
- Restaurantwelt als Marketinginstrument
- Integration von loyalty points

### Threats (Risiken)

- Konkurrenz von Lieferdiensten
- Nutzerverhalten könnte sich ändern

- Restaurants könnten eigenes System entwickeln
- Technologiekosten steigen

## 8. Wettbewerbsanalyse

Konkurrent	Fokus	Schwächen	F3 Vorteil
Lieferando & Co	Lieferung	kein Entertainment	Wartezeit wird Erlebnis
VR-Meetup Plattformen	Social VR	kein Essen, keine Marken	Gastronomie + Erlebnis
Restaurant-Apps	Produktinfos	fehlende Gamification	Metaverse + Interaktion
Gaming Apps	Unterhaltung	keine Verbindung zu Real-Life-Services	reales Essen + virtuelle Welt

## 9. Planspielaufgaben

### A. Aufbau des F3-Teams

- CEO
- App-Entwicklung
- Restaurantpartner-Management
- Kreativteam (3D-Designer)
- Marketing
- Finanzen

### B. Entwicklung der virtuellen Welt

Erstellen von Mockups und Beschreibung für:

- 1 Restaurantwelt
- 3 Mini-Games
- 2 Social Spaces
- 1 interaktives Feature fürs Warten

- Benutzerfluss (UX)
- Avatare

### C. Geschäftsmodell definieren

Entscheidungen:

- Wie viel Provision?
- Free/Premium Modell?
- Kosten für Restaurants?
- Zusatzservices?

### D. Marketingstrategie entwickeln

- Influencer-Kampagne
- Social Media Clips
- Launch-Event im Metaverse
- Restaurant-Kooperationen
- Treuepunkte-System

### E. Finanzplanung

Die Gruppe erstellt:

- Monatliche Fixkosten
- Anzahl Restaurants im 1. Jahr
- App-Downloads
- Einnahmeprognosen

### F. Pitch erstellen

Inkl.:

- Problem (langweilige Wartezeit)
- Lösung (F3 Welt)
- Markt & Zielgruppe



- Zahlen & Modell
- Virtuelle Demos
- Investoranfrage

## 10. Pitchvorlage (kurz)

1. Problem
2. Lösung: F3
3. Technologie
4. Zielgruppe
5. Produktdemo (Restaurantwelt)
6. Geschäftsmodell
7. Marketingstrategie
8. Projektionszahlen
9. Investmentangebot (z. B. 250.000 € für 12 %)







