

Handout Mittelstufenprojekt: Personal Kanban

1 Produktvorstellung

- Produktname: *Personal Kanban*
- HTML5 & Ember.js Webapplikation
- Verbesserung Zeitmanagement
- Boards, Tickets und Gruppen

2 Marketinganalyse

2.1 Konkurrenzeinschätzung

- Kanban Zeitmanagement
- To Do List Zeitmanagement
- Getting Things Done Zeitmanagement

2.2 Absatzmöglichkeiten

- Hauptabsatzmarkt: Internet
 - Suchmaschinenoptimierung
 - Social-Media
- Mund-zu-Mund-Propaganda

2.3 Zielgruppen

- Geschlechtsneutral alle Personen mit Bedarf an Zeitmanagementverbesserung
- B2B und B2C

2.4 Risiken

- Überschätzung des Marktes
 - Zielgruppe zu klein
 - Markt gesättigt
- Unterschätzung der Konkurrenz
 - zu starke Position
 - innovativer/schneller mit Änderungen am Markt
 - mehr Budget (TV-Werbung usw.)

2.5 Anforderungen an Software

- hohe Stabilität
- geringe Ladezeiten
- Übersichtlichkeit/intuitive Bedienung
- schnelle Reaktionszeiten
- Supportseite

3 Marketingkonzept

3.1 Image

- jung, modern, professionell, beste technische Lösungen
- gemeinsame Philosophie mit Mitarbeitern und Kunden
- soziales Engagement

3.2 Produkt- und Dienstleistungspalett

- Basisprodukt
- Tickets als Karteikarten
- Gruppen bilden
- Boards als Tafeln
- Support
- Zusatzoptionen und Pakete

3.3 Preisgestaltung

- laufende Kosten decken durch Pakete mit geringster Nutzerzahl
- weitere Pakete und Zusatzoptionen = Gewinn
- Einstiegspreis = langfristige Preisuntergrenze → penetration pricing
- verschiedene Laufzeiten für Pakete
- charm prices (left-digit effect)
- verschiedene Zahlungsmethoden
- Nichtzahlung → Zurückstufung in kostenlosen Basistarif

3.4 Kommunikationskanäle

- Support
- Social-Media (Twitter, Facebook, Google Plus)
- Newsletter (E-Mail)
- Bugtracking

3.5 Kundenakquise

- „below-the-line“-Maßnahmen → web-basierte Pull-Methoden
- Suchmaschinenoptimierung
 - OffPage-Optimierungen (Linkbuilding)
 - OnPage-Optimierungen
- Onlinewerbung
 - Google Adwords
- Social-Media-Kanäle
- Bestands- und Neukundenaktionen