

i)

Journey Map für das Szenario von Dr. Stefan Freitag (FA14):

Scenario: Unternehmen auf der Suche nach Studierendenprofilen				EXPECTATIONS: Schnelle, relevante Profile, klare Informationen, einfache Kontaktaufnahme
Phase	Define	Compare	Negotiate	Select
Aktionen des Nutzers	Unternehmen loggt sich ein und gibt Kriterien für die Suche ein.	Plattform zeigt empfohlene Profile und ähnliche Kandidaten an.	Unternehmen kontaktiert die interessantesten Profile für Gespräche.	Unternehmen trifft die Auswahl und kontaktiert den besten Kandidaten.
Gedanken des Nutzers	Sind die Suchkriterien genau genug, um die besten Profile zu finden?	Passen die vorgeschlagenen Profile zu meinen Anforderungen?	Werden die Kandidaten auf meine Nachricht antworten?	Habe ich den richtigen Kandidaten ausgewählt?
Emotionen des Nutzers (Hochs und Tiefs)	Erwartungsvoll, etwas unsicher	Interessiert, kritisch	Gespannt, unsicher	Erleichtert, positiv gestimmt

OPPORTUNITIES:

- **Define:** Erweiterung der Suchfilter, um präzisere Ergebnisse zu erzielen.
- **Compare:** Verbesserung der Ergebnisanzeige durch Bewertungen und Kommentare anderer Unternehmen.
- **Negotiate:** Einführung einer automatisierten Antwortfunktion, um die Kommunikation zu beschleunigen.

- **Select:** Einfache Integration eines Feedback-Prozesses, um die Auswahl zu bewerten.

INTERNAL OWNERSHIP + METRICS:

- **Technisches Team:** Verbesserung des Empfehlungsalgorithmus.
- **Web Team:** Optimierung der Nutzeroberfläche.
- **Marketing Team:** Analyse des Nutzer-Feedbacks zur Verbesserung.
- **Metriken:** Anzahl der erfolgreichen Empfehlungen, Feedback-Score, Geschwindigkeit der Rückmeldungen