

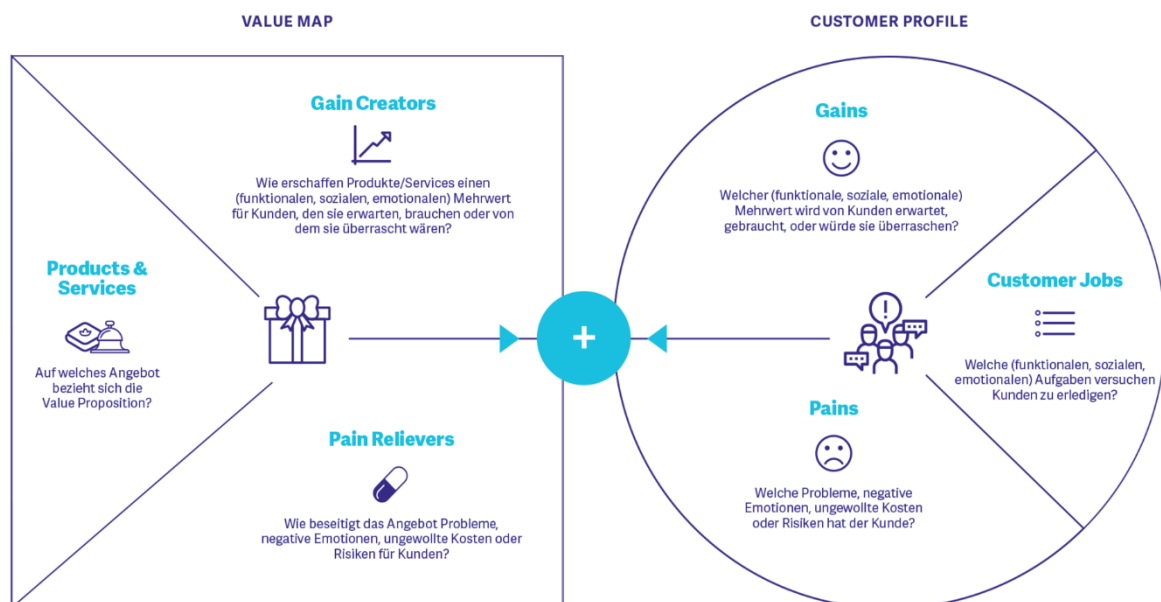
USP – Der Cagitzer

Zielgruppen: Unsere User sind Restaurantbesucher sowie Mitarbeiter im Gastro-Bereich. Durch unser Programm erleichtern wir den Besuchern den Reservierungsvorgang und den Mitarbeitern liefern wir eine Übersicht über alle Reservierungen. Das Programm sollte intuitiv und bedienbar für alle Altersgruppen sein.

Konkurrenzanalyse:

Siehe: Konkurrenzanalyse_Cagitzer.pptx

Value Proposition:



Products & Services: Die Value Proposition bezieht sich auf eine Vielzahl an Funktionen, die die Reservierungssoftware Cagitzer beinhaltet. Dazu zählt ein vereinfachter Reservierungsvorgang entweder über die Anwendung oder Telefon.

Gain Creator: Die Produkte und Services des Cagitzers versuchen mit ihrer Einfachheit und Benutzerfreundlichkeit gegenüber zum Kunden, nicht nur den Gasthausaufenthalt, sondern auch den Reservierungsvorgangs so angenehm und reibungslos zu gestalten wie möglich. Auch innerhalb des Gasthauses sollen die Produkte den Mitarbeitern Arbeit abnehmen. Diese sollen mit Leichtigkeit das Programm bedienen können und Spaß daran haben. Der Cagitzer behilft dem Restaurant den größtmöglichen Profit auszuschöpfen. Dabei wird versucht so viele Tische wie möglich zu besetzen. Die Zeit, die die

Mitarbeiter vorher für die Reservierung in Anspruch genommen haben fällt durch nur wenige Mausklicks weg und kann somit für andere Dinge wie Kundenbedienung verwendet werden.

Pain Relievers: Um den Kunden in Erinnerung zu rufen, dass ein Tisch reserviert wurde, bekommt dieser pünktlich eine Erinnerung an dessen Smartphone und E-Mail. Ebenfalls reduziert das Programm Stress bei den Mitarbeitern und führt zu einer Verbesserung im Logistiksystem des Gasthauses. So kann schon auf den ersten Blick erkannt werden, wie ausgelastet das Gasthaus momentan ist. Dadurch können spontane Besucher ohne Reservierung problemlos Tische zugewiesen werden. Auch jene Kunden, die eher an Tagen essen gehen wollen, an denen sich kaum Besucher befinden, reservieren somit zu ihren bevorzugten Zeiten.

Gains: Der Gasthausbesitzer erwartet sich Profit und positives Feedback von seinen Mitarbeitern zu dem System. Auch erwartet sich der Kunde, dass er weiterhin über die traditionelle Weise, nämlich über das Handy reservieren kann. Er wird Anfangs vermutlich etwas skeptisch gegenüber dem Programm sein, doch wird eventuell von der Schnelligkeit und Einfachheit überrascht werden.

Customer Jobs: Die Aufgaben des Users sind entweder: Reservieren oder Reservierungen entgegennehmen,

Pains: Der Gasthausbesucher bekommt durch die normale Reservierung nicht seinen bevorzugten Platz. Ebenso gerät er womöglich in Stress, da er die Reservierung vergisst. Mitarbeiter müssen händisch Reservierungen eintragen und Anrufe entgegennehmen. Dies erfordert Zeit und bringt Stress.

Unser Produktversprechen ist daher:

Mit dem Cagitzer können sie einfach und schnell, ihren Lieblingsplatz im Gasthaus reservieren.