

STRASCHEG CENTER FOR ENTREPRENEURSHIP

Newpinion



HOCHSCHULE  
FÜR ANGEWANDTE  
WISSENSCHAFTEN  
MÜNCHEN

# Agenda



Team



Unsere Vision



Das Problem



Unsere  
Lösung



Business  
Modell



Markt



Wettbewerb



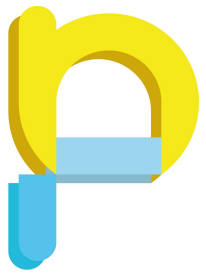
Marketing &  
Vertrieb



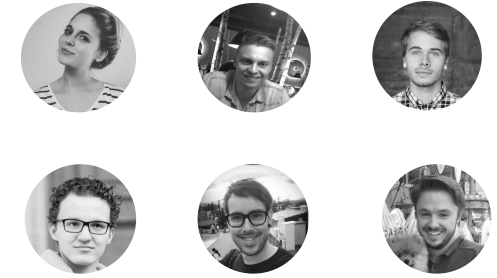
Finanzplanung



Timeline



# Newpinion



**Problem** Alternative Meinungen werden seltener oder gar nicht mehr wahrgenommen

---

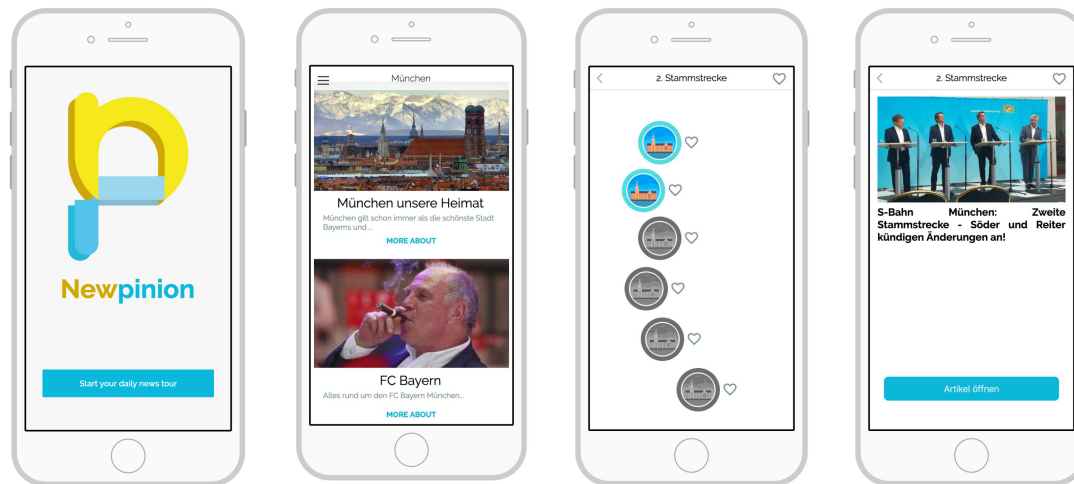
**Vision** Meinungsbildungsprozess unterstützen &  
Nachrichtenportal, um Radikalisierung zu verhindern

---

**Lösung** News-App, Nachrichten mit gegensätzlichen Meinungen präsentieren

---

**Umsetzung**



# Team



**Lisa Guggemos**  
CEO



**Daniel Steinke**  
CFO



**Richard Wehmeyer**  
Designer



**Valentin Bodendörfer**  
CTO



**Alexander Hilbert**  
Entwickler



**Benjamin Thaller**  
Entwickler

# Problem



*„Ich lese nur die FAZ, da steht ,alles‘ ,wichtige‘ ,richtig‘ drin.“*



Inhalte werden angezeigt, die den eigenen Vorlieben und Einstellungen entsprechen



Verengte Vorauswahl wird durch Algorithmen getroffen



Alternative Meinungen werden seltener oder gar nicht mehr wahrgenommen

# Vision



Nachrichtenportal, um Radikalisierung zu verhindern



Einseitige Berichterstattung verhindern



Meinungsbildungsprozess unterstützen

# Unsere Lösung



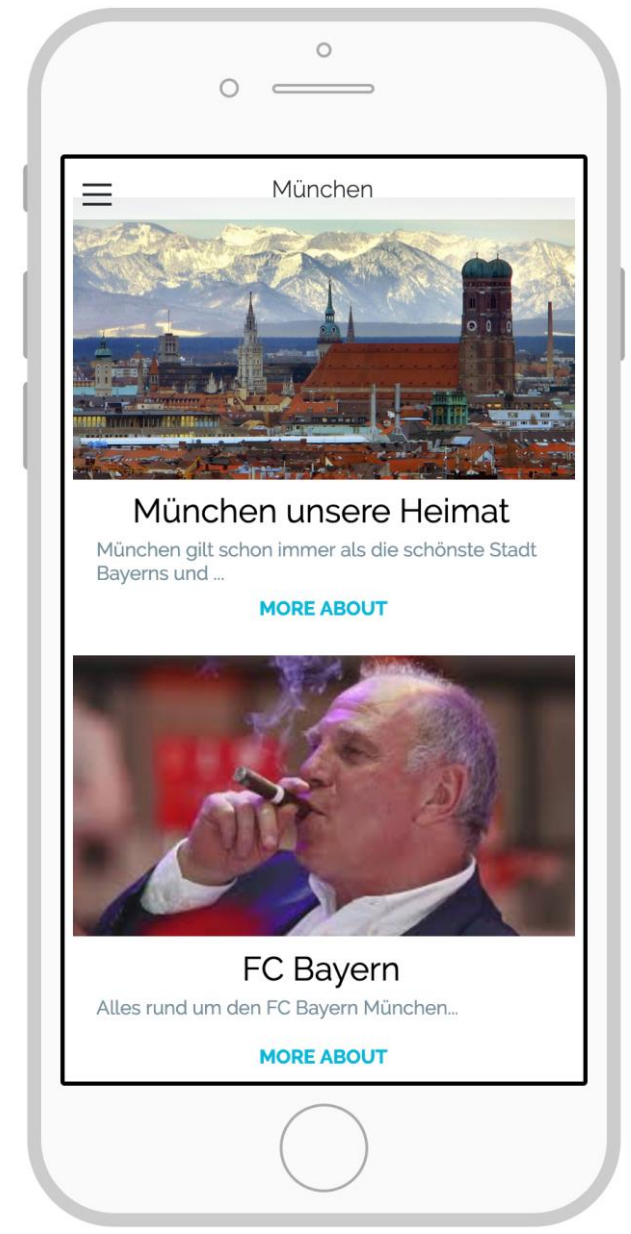
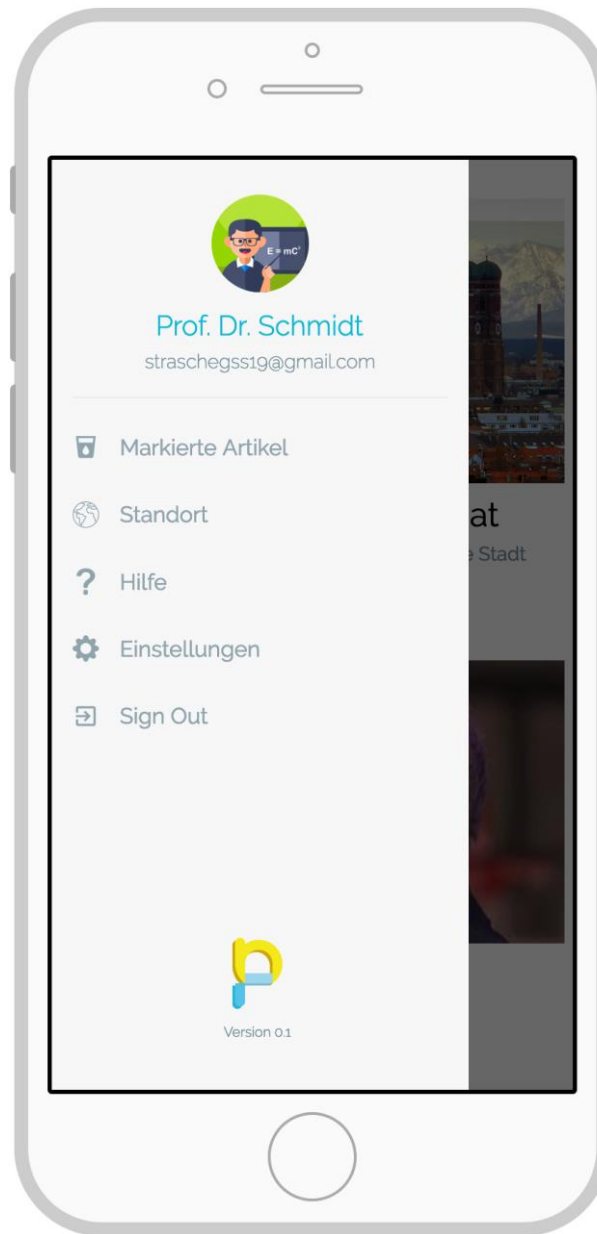
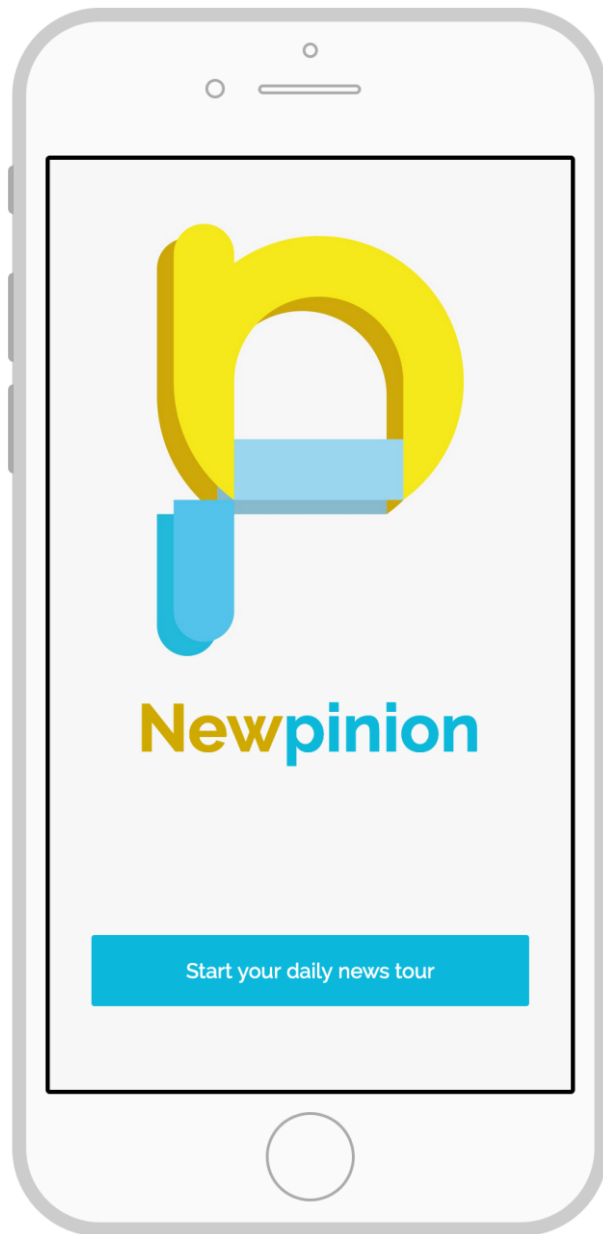
News-App



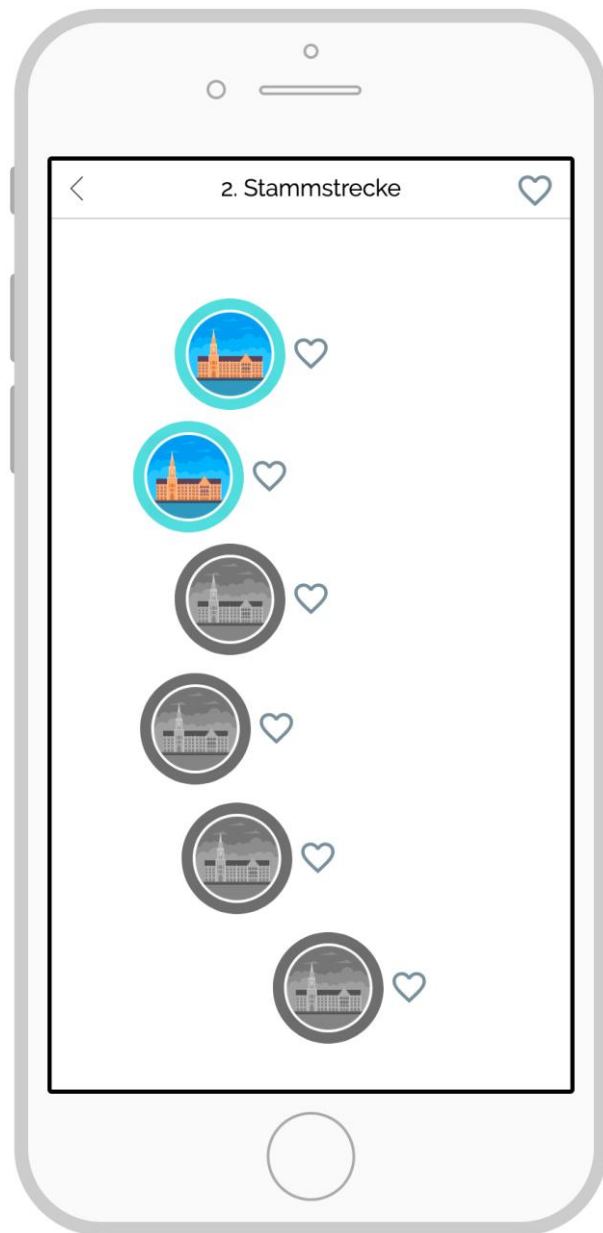
Nachrichten mit gegensätzlichen  
Meinungen präsentieren



Meinungsbildungsprozess  
verbessern







# Business Modell



Bereitschaft zum Bezahlen von News-Medien (online) gleich Null



Anzeigen von Werbung: Voraussetzung genug Traffic



Verkauf von Werbeflächen

# Markt



Zeitungen (Print-& Digital) erreichen 90 % der Bevölkerung



Digitale Zeitungen monatlich ca. 66 % der Bevölkerung  
= 45,4 Mio. Leser



Ca. 14,3 Mio. Deutsche nutzen täglich digitale Zeitungsangebote



Relevante Zielgruppe: Marktvolumen von rund 10 Mio. Lesern pro Monat

# Wettbewerb



Klassische Print Anbieter



Social Media Plattformen



Keine "direkte" Konkurrenz, da wir nur ein Vergleichsportal sind



Eher Kooperation mit den Wettbewerbern

# Marketing & Vertrieb



Potentielle Nutzer von App überzeugen & emotionale Markenverbundenheit schaffen



Weiterempfehlung des Portals und Kundenloyalität schaffen

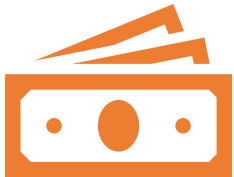


Durch Marketinginstrumentarien:  
Werbung schalten, Public Relations, Messen

# Finanzplanung

---

Ertrag je Nutzer/Jahr



Umsatz



Kosten



Überschuss/Fehlbetrag



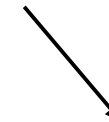
**2019:**

**6,60 €**

**280 Tsd. €**

**320 Tsd. €**

**-82 Tsd. €**



**2023:**

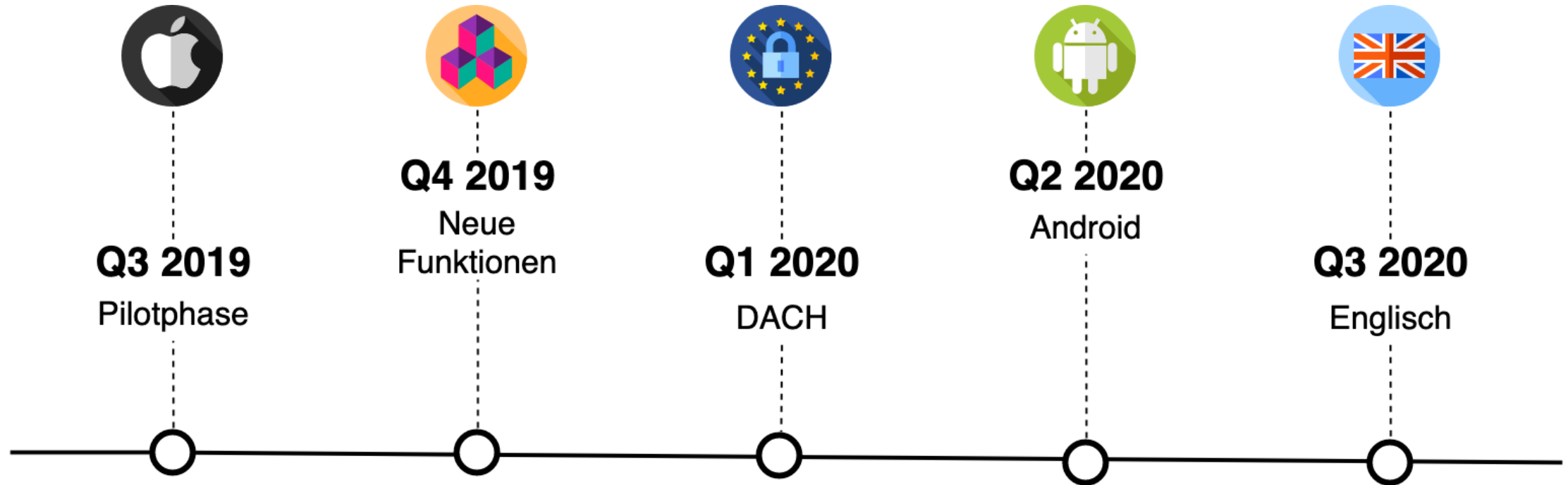
**6,60 €**

**4,4 Mio. €**

**1,4 Mio. €**

**1,9 Mio. €**

# Timeline

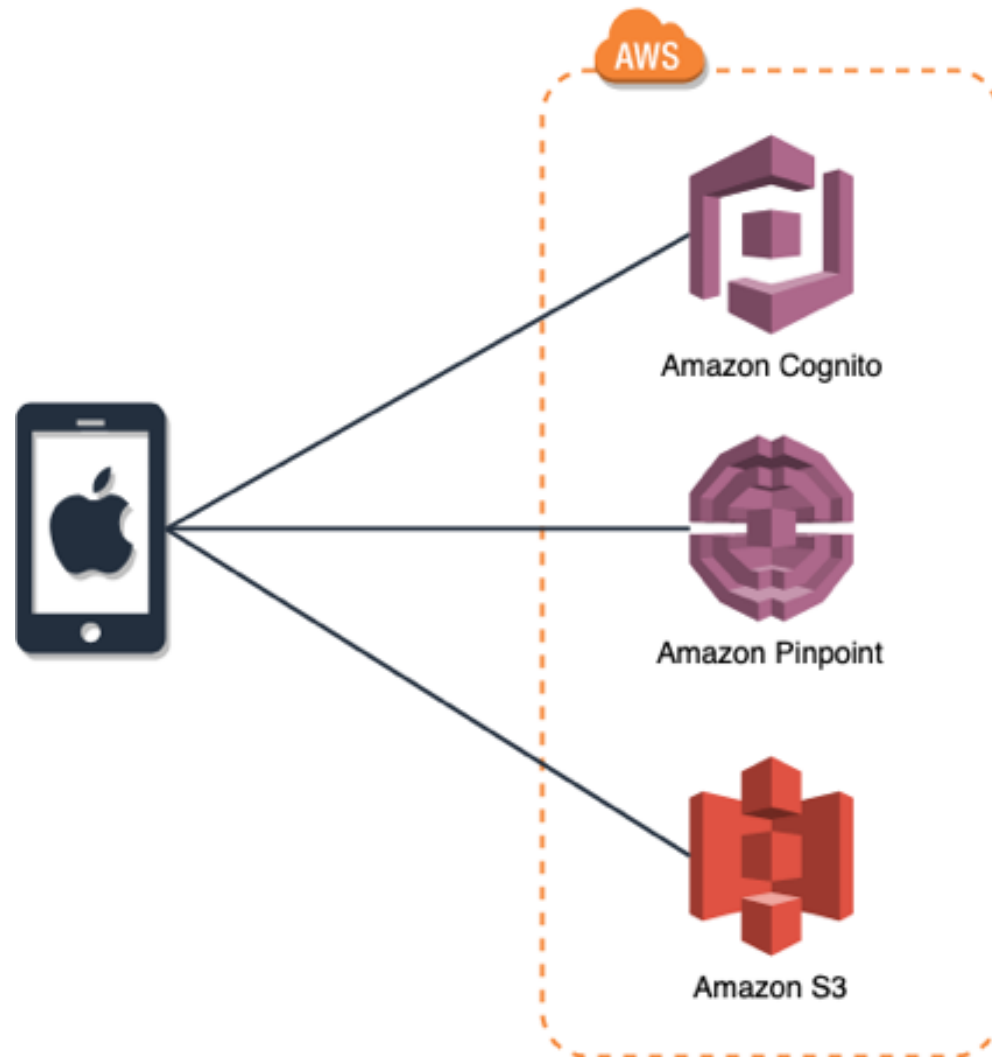


Vielen Dank für Eure  
Aufmerksamkeit.  
Fragen?





# Architektur



# UML Verteilungsdiagramm

