

proofler – Entscheiden leichter gemacht

Worum es geht:

Kaum ein anderes Thema beherrscht die Medien seit vielen Monaten so kontinuierlich wie das Dilemma, die richtigen Entscheidungen treffen zu können. Sowohl im privaten Kontext als auch in der Geschäftswelt wird häufig diskutiert, welche Methoden geeignet sind bzw. welche Fehler man beim Entscheiden begehen kann. Insbesondere die Phänomene „Globalisierung“ (der Nutzer hat viele Optionen) und „Digitalisierung“ (der Nutzer erfährt von vielen Optionen) sorgen dafür, dass vielen Menschen das Entscheiden schwer fällt - wir sprechen teilweise von ‚Entscheidungsdepressionen‘.

Folgende Beispiele zeigen auf, in welchen Bereichen jene Entscheidungsdepressionen vorkommen können:

- ▶ **Karrieremöglichkeiten:** Welches Studium bzw. welches Unternehmen passt zu mir?
- ▶ **Personalfragen:** Täglich stellen Unternehmen Mitarbeiter ein. Sind es die richtigen?
- ▶ **Gesundheitssektor:** Patienten stehen vor der Frage, welcher Klinik sie vertrauen sollen.
- ▶ **Konsumententscheidungen:** Welches Produkt erfüllt meine Bedürfnisse am besten?

Wir sprechen in diesem Zusammenhang von Entscheidungen mit ‚Fallhöhe‘ - sprich sie haben eine gewisse Relevanz für den Nutzer. Entscheidungen, welche Pizza ausgewählt wird oder welches öffentliche Verkehrsmittel für den Kinobesuch das beste ist, fallen eher nicht unter diese Rubrik.

Was wir als Lösung anbieten:

Wir haben dafür den proofler entwickelt, eine Online-Anwendung, die als Tool zur Selbsthilfe Entscheider dabei unterstützen möchte, einfacher bessere Entscheidungen zu treffen. Der proofler funktioniert so, dass der Nutzer, z.B. beim Autokauf, allein oder kollaborativ durch folgenden Prozess geführt wird:

- ▶ **Sammeln:** Der Nutzer sammelt zunächst mehrere Optionen - z.B. Fahrzeugmodelle.
- ▶ **Anlegen von Kriterien:** Der Nutzer benennt Kriterien, die ihm wichtig sind - z.B. Preis.
- ▶ **Bewerten:** Nun werden die Kriterien gewichtet (z.B. wird dem Nutzer das Kriterium „TÜV“ wichtiger sein als das Kriterium „Ledersitze“) und die Optionen bewertet.
- ▶ **Bauchgefühl:** Nun hört der Nutzer ergänzend auf sein Bauchgefühl und bewertet.
- ▶ **Berechnen:** Der proofler berechnet nun die beste Option und erleichtert so die Entscheidung. Der Nutzer wird nämlich erkennen, ob sein Favorit „gewonnen“ hat.

Wie der Markt aussieht:

Dadurch, dass der proofler auf eine Vielzahl von Entscheidungsarten angewendet werden kann, sehen wir sowohl einen B2B- als auch einen B2C-Markt. Folgende Zahlen skizzieren allein das Potenzial für einige Bereiche am Bsp. des deutschen Marktes: ¹

- **Karrieremöglichkeiten:** Jedes Jahr beginnen ca. 4 Mio. Menschen ein Studium.
- **Personalfragen:** Jedes Jahr werden ca. 30 Mio. Personalentscheidungen getroffen.
- **Konsumententscheidungen:** Etwa 10 Mio. Fahrzeuge wechseln jährlich ihren Besitzer.

Darüber hinaus belegen Studien, dass ca. 70 % der Befragten das Internet als hilfreich ansehen, um Entscheidungen zu unterstützen und 67 % gaben an, dass sie die persönliche Intuition (Bauchgefühl) als wichtig erachten, um Entscheidungen zu treffen. Dies werten wir als Indikatoren dafür, dass unser Produkt auch für die Entscheidungsfindung tatsächlich genutzt wird.

Wie wir Geld verdienen:

Unser Erlösmodell sieht vor, dass wir folgende Lizenzen anbieten werden:

- **kostenlose Version:** Basisversion, die eine große Masse an Nutzern erreichen soll und Umsätze über das Schalten von Werbebannern generiert.
- **Pro-Version - 5 €/Monat:** Verfügt über Funktionen wie z.B. die Möglichkeit, in soziale Netzwerke eingebunden zu werden und richtet sich etwa an Familien sowie Berater.
- **Business-Version - 50 €/Monat:** Enthält zusätzliche Funktionen, um z.B. Reports als PDF zu exportieren und Entscheidungen zu dokumentieren (Wissensmanagement).

Was wir benötigen:

In einer ersten Finanzierungsrunde suchen wir nach einer Beteiligung i.H.v. 500.000 €, um in den kommenden 18 Monaten die skizzierten Pro-Versionen zu entwickeln, Tests durchführen und ein professionelles Marketing für den Launch umsetzen zu können.

Wie Sie uns erreichen:

Founder: Sebastian Pioch
Fon: +49 (0) 151 1940 5574
E-Mail: pioch@proofler.com
Web: www.proofler.com

¹ Jene Zahlen können auf Wunsch belegt und entsprechend nachgewiesen werden.