



Jobbridge

JobBridge - SBMC

Erstellt von: Rezan Aaron Yalçın

Erstellt für: W/S-Unterricht

29. September 2025

SBMC: Sustainable Business Modell Canvas

1. GESCHÄFTSIDEES

Was ist unser Angebot und wie funktioniert es?

Eine Digitale Plattform zur sicheren Jobvermittlung zwischen verifizierten Anbieter und Jugendlichen.

Welches Problem lösen wir und welcher Nutzen entsteht für unsere Kundschaft?

Ineffiziente, örtliche Taschengeldbörsen mit wochenlangen Bewerbungsprozessen, begrenzter Jobsichtbarkeit und zufälliger Verteilung.

JobBridge bietet schnelle, transparente Jobfindung speziell für Jugendliche; Zugang für Anbieter (Privatpersonen/-haushalte / Unternehmen) zu verifizierten, motivierten Helfern.

Was macht unser Projekt einzigartig (Alleinstellungsmerkmal)?

- Erste, digitale Plattform speziell für Jugendliche.
- Hohe Sicherheitsstandards (Identitätsverifikation)
- Einfache Bedienung

2. RESSOURCEN

Was brauchen wir, um unsere Idee umzusetzen?

- Technische Infrastruktur: Entwicklung, Serverkapazitäten, Sicherheitssysteme
- Rechtliche Absicherung: Expertise im Datenschutz sowie Beratung zum Jugendschutz
- Softwareentwickler

Was steht uns bereits zur Verfügung und welche Stärken bringen wir mit?

- **Marktkennntnis:** Ich verfüge über direkte Erfahrung mit den Herausforderungen bestehender Taschengeldbörsen.
- **Zielgruppenverständnis:** Kenntnisse über die Bedürfnisse und Perspektiven von Jugendlichen.
- **Konzept:** Ein durchdachtes Konzept bezüglich Benutzerfreundlichkeit und Sicherheit liegt bereits vor!

Was fehlt noch?

- Entwicklung eines **MVP**
- Beratung im Bereich rechtlicher Compliance (Einhaltung von Regeln in Form von Recht und Gesetz)
- Partnerschaften (mit bereits bestehender Taschengeldbörse?, Schulen zu Werbezwecken)

3. PARTNERSCHAFTEN

Wo benötigen wir Unterstützung und von wem?

- Entwicklungspartner: Softwareentwickler zu Hilfe im sicheren Aufbau digitaler Plattformen
- Sicherheitsexperten: Zuständig für Einhaltung von Regeln in Form von Recht und Gesetz
- Lokale Partner: Schulen, Gemeinden, (bereits bestehende Taschengeldbörse?) unterstützen den Vertrauensaufbau und dem Jobangebot

4. ZIELGRUPPE

Welche Menschen haben das Problem, das wir lösen?

- Primär: Private Haushalte (Anbieter)
- Sekundär: Jugendliche im Alter von 14 bis 21 Jahre (Arbeitnehmer)
- Tertiär: kleine, lokale Unternehmen, die flexible Unterstützung benötigen. (Zukünftig größere zu Werbezwecken) (Anbieter)

Wie groß ist die Zielgruppe und wer zählt konkret dazu?

- Arbeitnehmer: Circa 2,5 Millionen Schüler*innen im Alter von 14 bis 18 Jahren. (Deutschlandweit)
- Anbieter: Geschätzt etwa 1,5 Millionen private Haushalte + Kleinunternehmen.
-> Fokus auf einzelne Kommunen!

5. WERBUNG

Wie erreicht das Portal die potenziellen Nutzer*innen?

- Für die Testphase:
 - Briefwerbung für den Start in ausgewählten Kommunen
 - Partnerschaften mit bereits bestehenden, örtlichen Taschengeldbörsen, Schulen
 - lokale Social Media Kampagnen
- Für den deutschlandweiten Launch:
 - Social Media Account
- Allgemein:
 - Gamification
 - Nutzer werben Nutzer

6. VERTRIEB

Wie wird das Angebot bereitgestellt?

- Web-Plattform: Eine responsive Website, kompatibel mit verschiedenen Endgeräten.
- Mobile App (erst später in Planung): Native Anwendungen für iOS und Android.

Welche Verkaufsanlässe bieten sich an?

- Start der Sommerferien: Bedarf an Aushilfskräften steigt. / Nach den Ferien: Bedarf an Anbieter steigt.

7. AUSGABEN:

Wofür müssen wir Geld einplanen?

8. EINNAHMEN

Wie können wir mit dem Angebot Geld einnehmen und was ist die Kundschaft bereit zu zahlen?

- Transaktionsgebühren: 7% auf erfolgreiche Jobvermittlungen
 - -> Anbieter zahlt 7% Aufpreis
- Wenn wir die Transaktionsgebühr erfolgreich umsetzen müssen, müssen wir es schaffen, dass die Nutzer Transaktionen über die App tätigen, ohne dass sie das Gefühl haben, gezwungen zu werden.
- Also verkaufen wir es als Funktion! -> Wir machen ein gutes, sicheres Feature draus: Garantierte Bezahlung! (Basierend auf Kleinanzeigen's Sofort bezahlen Funktion.)
 - Für Jugendliche: Garantierte Bezahlung – Geld ist vor Job-Start bereits reserviert, Keine Diskussionen – kein nerviges Bargeld-Handling, Rechtssicher – bei Problemen hast du Nachweise, Sofort auf dein Konto – Auszahlung binnen 24h nach Job-Abschluss, fester Stundenlohn für verschiedene Bereiche bietet Sicherheit
 - Für Jobanbieter: Zuverlässigkeit – Jugendlicher erscheint oder Geld zurück, Keine Nachfragen – keine Diskussionen über Bezahlung, Rechtssicher – bei Problemen hast du Nachweise, Einfach – eine Zahlung, alles erledigt
- Werbung
- Premium für Anbieter: ?
- Freemium für Jugendliche: ?

Gibt es Möglichkeiten, darüber hinaus Geld einzunehmen?

- Partnerschaften
- Zertifizierungen: Kostenpflichtige Skill-Zertifikate für Jugendliche
- White-Label-Lösungen: Lizenzierung der Plattform an Kommunen

Welche Vorteile haben wir, wenn wir Gewinn erwirtschaften?

- Plattform-Verbesserungen: Investition in bessere Sicherheit und Features

- Expansion: Ausweitung auf weitere Regionen und Zielgruppen!
- Gesellschaftlicher Impact: Mehr Jugendliche erreichen und unterstützen

9. AKTIVITÄTEN

Roadmap auf: craft.rezanyalcin.de/JobBridge-Team