ABSATZMÖGLICHKEITEN

Rel. Userstory ID: US005

Version: V004

Inhaltsverzeichnis

[1 Versionsgeschichte 0](#_Toc441685209)

[2 Absatzmöglichkeiten 1](#_Toc441685210)

# Versionsgeschichte

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Version** | **Datum** | **Änderungsbeschreibung** | **Bearbeiter** |
| 001 | 11.12.15 | Dokumenterstellung | Wesseler |
| 002 | 23.01.16 | Teil Problematik „Webapplikation“ hinzugefügt | Ward |
| 003 | 25.01.16 | Hauptteil hinzugefügt | Ward |
| 004 | 27.01.16 | Absatzmöglichkeiten überarbeitet | Ward |

# Absatzmöglichkeiten

Normalerweise kann die Ermittlung von Absatzmöglichkeiten eines Produkts mit Hilfe von Berechnungen vereinfacht werden, doch dies ist bei einer Webapplikation nicht unproblematisch. Bei einem materiellen Gut werden Daten wie die Absatzmenge und das Marktvolumen der Branche zur Vereinfachung der Ermittlung von Absatzmöglichkeiten genutzt.

Dies ist jedoch bei Webapplikationen nicht der Fall, denn eine kostenfreie Webapplikation hat keine reale Absatzmenge. Daher werden zur Ermittlung der Absatzmöglichkeiten andere Daten genutzt. Beispielsweise spielt die Anzahl der täglichen- oder monatlichen Benutzer der Webseite und die Menge der Schlüsselwörter welche von Suchmaschinen auf die Webapplikation führen eine große Rolle.

Bei unseren Nachforschungen der Konkurrenz sind wir bis auf eine kostenlose Applikation nur auf kostenpflichtige Scrum Webapplikationen gestoßen. Die hohe Anzahl von kostenpflichtigen Scrum Webapplikationen führt zu einem stetigen Wettbewerb im Markt. Dies macht es als Neueinsteiger extrem schwer einen Fuß in der Branche zu finden.

Die einzige kostenlose Scrum Webapplikation, die uns bekannt ist, ist scrumdesk.com welche eine geschätzte Anzahl von 1900 Hits/Tag aufweist. Im Markt der kostenpflichtigen Webapplikationen sieht dies jedoch ganz anders aus. Beispielsweise hat agilefant.com 2500 Hits/Tag und scrumwise.com sogar 7600 Hits/Tag. Im das Marktvolumen der kostenlosen Scrum Webapplikationen ist also noch sehr gering. Jedoch wird es dadurch auch einfacher einen großen Marktanteil zu gewinnen.

# Quellen

Als Quelle für die Daten der Besucherstatistiken diente die Webseite wolframalpha.com, welche selbst ihre Daten von dem Online-Dienst Alexa bekommt. Alexa ist ein US-amerikanisches Tochterunternehmen von Amazon.com. Es handelt sich um Benutzerstatistiken vom 27.01.2016.