

# StudyBees

---

Bercin Yalcin, Judith Michel, Tim Kraus, Felix Karg

26. August 2019

University of Freiburg



Gründerpersonen

Geschäftsidee

Wettbewerb

Risiken und Chancen

Rechtliche Grundlage

Finanzplan

Gründerpersonen

Geschäftsidee

Wettbewerb

Risiken und Chancen

Rechtliche Grundlage

Finanzplan



- VWL-Studentin

- VWL-Studentin
- Gute Menschenkenntnisse

- VWL-Studentin
- Gute Menschenkenntnisse
- Spricht viele Sprachen





- Kommunikation (Tutoren)

- Kommunikation (Tutoren)
- HR-Management

- Kommunikation (Tutoren)
- HR-Management
- Schreiben der Skripte



- VWL-Studentin

- VWL-Studentin
- Tutorin

- VWL-Studentin
- Tutorin
- Aktiv in der Fachschaft





- Standortleitung

- Standortleitung
- Finden von Tutoren

- Standortleitung
- Finden von Tutoren
- Schreiben der Skripte



- Berufspilot

- Berufspilot
- Student  
(Soziologie/Kognitionswissenschaften)

- Berufspilot
- Student  
(Soziologie/Kognitionswissenschaften)
- Breites Skillset





- Kommunikation (Universitäten)

- Kommunikation (Universitäten)
- Administration

- Kommunikation (Universitäten)
- Administration
- Qualitätsmanagement



- Informatikstudent

- Informatikstudent
- Tutor

- Informatikstudent
- Tutor
- Breites Interesse





- Strategische Planung

- Strategische Planung
- Teamleitung

- Strategische Planung
- Teamleitung
- Technischer Direktor

Gründerpersonen

Geschäftsidee

Wettbewerb

Risiken und Chancen

Rechtliche Grundlage

Finanzplan

Intensive, klausurvorbereitende Tutorien  
für Studenten für verschiedene Klausuren

Gründerpersonen

Geschäftsidee

**Wettbewerb**

Risiken und Chancen

Rechtliche Grundlage

Finanzplan

Folgende andere/ähnliche Anbieter

Folgende andere/ähnliche Anbieter

- StudyHelp



Folgende andere/ähnliche Anbieter

- StudyHelp
- TheSimpleClub

Folgende andere/ähnliche Anbieter

- StudyHelp
- TheSimpleClub
- Diverse andere (kostenlose)  
Onlineangebote



- Flyer

- Flyer
- Kugelschreiber

- Flyer
- Kugelschreiber
- Plakate

- Flyer
- Kugelschreiber
- Plakate
- Erstitüten

- Flyer
- Kugelschreiber
- Plakate
- Erstitüten
- Professoren



Gründerpersonen

Geschäftsidee

Wettbewerb

Risiken und Chancen

Rechtliche Grundlage

Finanzplan

Persönliche Stärken:

### Persönliche Stärken:

- Direktkontakte zur Universität und den Studierenden

### Persönliche Stärken:

- Direktkontakte zur Universität und den Studierenden
- Vertrautheit mit Vorlesungsthemen

### Persönliche Stärken:

- Direktkontakte zur Universität und den Studierenden
- Vertrautheit mit Vorlesungsthemen
- Konkretes Eingehen auf Vorlesungsthemen

Persönliche Schwächen:

Persönliche Schwächen:

- Neueinsteiger im Markt (Unerfahren)

Persönliche Schwächen:

- Neueinsteiger im Markt (Unerfahren)
- Keine Kundenbeziehungen



### Persönliche Schwächen:

- Neueinsteiger im Markt (Unerfahren)
- Keine Kundenbeziehungen
- Kein Eigenkapital

Markt-Chancen:

Markt-Chancen:

- Besseres Angebot

Markt-Chancen:

- Besseres Angebot
- Große Reichweite

## Markt-Chancen:

- Besseres Angebot
- Große Reichweite
- Günstiger als andere Anbieter

## Markt-Chancen:

- Besseres Angebot
- Große Reichweite
- Günstiger als andere Anbieter
- Markt ist noch nicht gesättigt

Markt-Risiken:

## Markt-Risiken:

- Mitbewerber haben bereits große Reichweite und sind etabliert



## Markt-Risiken:

- Mitbewerber haben bereits große Reichweite und sind etabliert
- Weniger Bedarf als erwartet

## Markt-Risiken:

- Mitbewerber haben bereits große Reichweite und sind etabliert
- Weniger Bedarf als erwartet
- Kopieren unseres Konzeptes

Gründerpersonen

Geschäftsidee

Wettbewerb

Risiken und Chancen

**Rechtliche Grundlage**

Finanzplan



Zur Gründung: Personengesellschaft

Zur Gründung: Personengesellschaft

Später: wechsel zu GmbH

Gründerpersonen

Geschäftsidee

Wettbewerb

Risiken und Chancen

Rechtliche Grundlage

**Finanzplan**

Anlaufphase: 3 bis 6 Monate



Anlaufphase: 3 bis 6 Monate

Testphase: halten von ersten Tutorien und  
ausweiten des Angebots



- für Anlaufphase: 56k

- für Anlaufphase: 56k
- Puffer von bis zu 25k

- für Anlaufphase: 56k
- Puffer von bis zu 25k
- Umsatz von 400k im dritten Jahr

Damit sich ein Tutorat lohnt:

Damit sich ein Tutorat lohnt:

- Raumkosten nicht mehr als 200

Damit sich ein Tutorat lohnt:

- Raumkosten nicht mehr als 200
- Mindestens 11 Teilnehmer



# Expansionsplan

Semesterzahl	1	2	3	4
Anzahl Kurse	12	24	36	48

**ENDE**