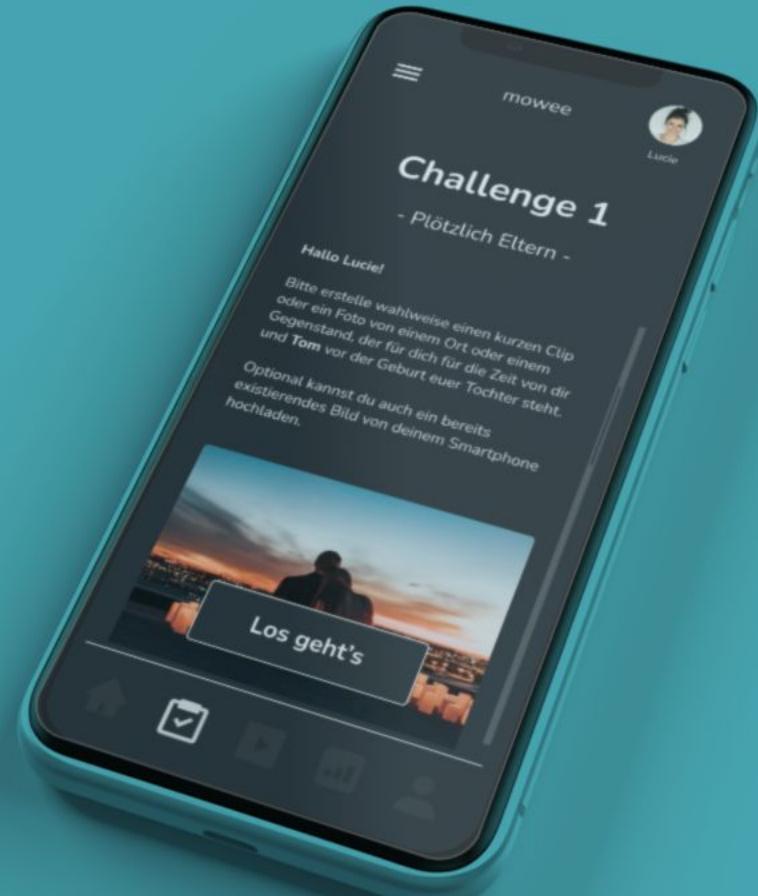


mowee

Die videobasierte Paar-App
für die erste Zeit mit Kind



Ausgangssituation

Problem: Der Übergang vom Paar zur Familie birgt erhebliche Gefahren für die Partnerschaft und bedeutet für viele junge Eltern das Aus ihrer Beziehung



¾ aller Paare erleben eine Beziehungskrise, wenn sie zu Eltern werden



40% der Ehen mit Kindern, die geschieden werden, fallen in das 1. Jahr mit Kind



Am häufigsten trennen sich Paare 3-4 Jahre nach der Geburt



B2C – Distributions-Strategie

Folgen: Trennungen junger Eltern können dramatische individuelle und volkswirtschaftliche Folgen haben:



Schwerwiegende Folgen für die psychische und physische Gesundheit der Kinder und Einschränkung der Leistungsfähigkeit



Eingeschränkte Lebensqualität der Eltern, mit Folgen für psychische und physische Gesundheit



Reduzierte Möglichkeit zur beruflichen Entfaltung insbesondere bei alleinerziehenden Müttern



Risiko der Altersarmut insbesondere bei alleinerziehenden Müttern



Neuer Aspekt

B2B2C – Distributions-Strategie

Lösung: Paartherapie?

Aber: Trotz erwiesener Wirksamkeit sind bisherige Therapie- und Beratungsformen wenig attraktiv!



zeitintensiv und unflexibel

Paartherapien und Paarberatungen sind **wenig flexibel** und erfordern einen kontinuierlichen, **hohen Zeitinvest**, den junge Eltern im Babyalltag nicht leisten können.



kostenintensiv

Eine 90-minütige Paartherapie-Sitzung kostet zwischen 90-200 € und ist **keine Kassenleistung**



schambesetzt

Es gibt eine **niedrige Therapiebereitschaft**. Insbesondere für junge Männer ist Paartherapie häufig mit dem Eingeständnis eines Versagens in der Beziehung verbunden, es gibt ein hohes Schamgefühl.



digitale Lösungen nicht ansprechend

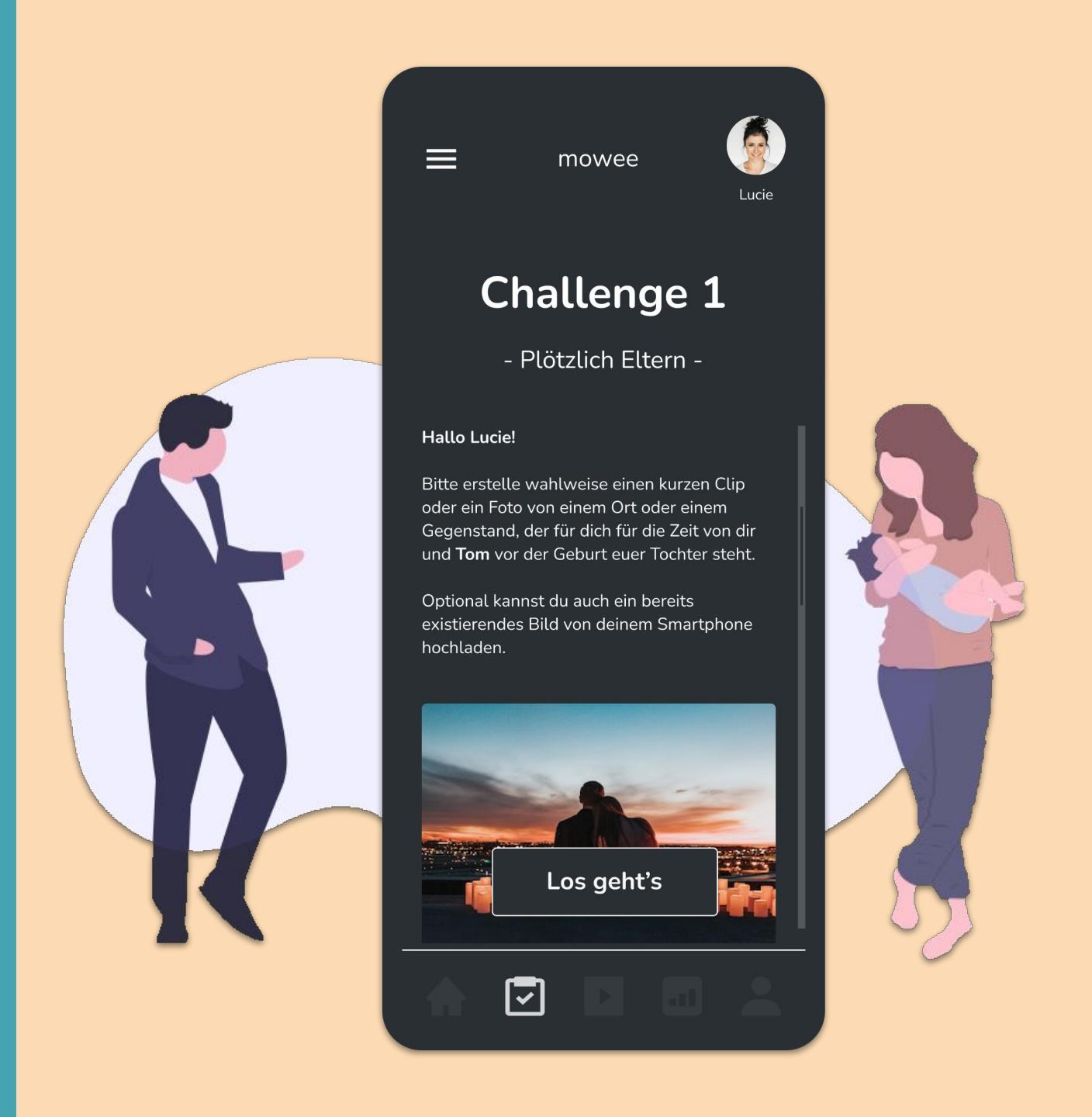
Existierende digitale Lösungen **knüpfen nicht an Bedarf junger Eltern an**, sind meist text- und sprachbasiert, basieren auf überholten Geschlechter- und Beziehungsbildern.



Bisherige Angebote erreichen weniger als 1 % der relevanten Zielgruppe!

mowee

Die Paar-App, die Spaß macht und speziell für junge Eltern entwickelt wurde, um Beziehungskrisen vorzubeugen und den Familienalltag gleichberechtigt zu leben.



Unsere Stärken



Inspirierend und kreativ

Moderne Therapiemethoden kombiniert mit Gamification und Video-Challenges schaffen einzigartige Paar-Narrative, nutzerzentriertes Design mit Fokus auf guter Usability.



Niedrigschwellig

Integrativ, nicht scham-besetzt, fördert **Peer-to-Peer-Lernen** und frühzeitiges Erkennen möglicher Paarkonflikte ohne Gang zum Therapeuten

← Neuer Aspekt !



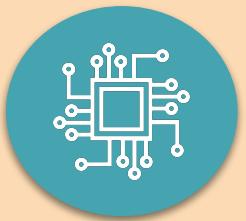
Für Eltern in Zeitnot

jederzeit flexibel alleine oder gemeinsam mit Baby nutzbar (in der Mittagspause im Büro, beim Stillen Zuhause etc.)



Kostengünstig

App spart hohe Therapiekosten, flexibles Abo-Modell, jederzeit kündbar



Innovative Technologie

Unsere Connect-Technologie ermöglicht integrierten Einsatz von KI, Videoautomation und Visualisierung von Selftracking-Daten zur Erstellung unvergesslicher Narrationen. Damit junge Eltern sich nicht aus dem Blick verlieren.



First to market

Die erste videobasierte Beziehungs-App für junge Eltern auf dem Markt.

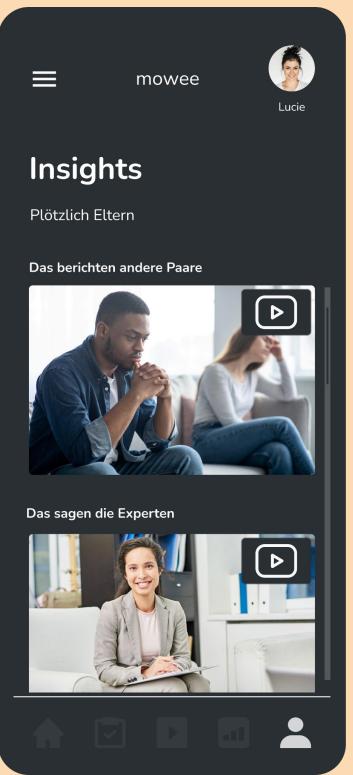
Features



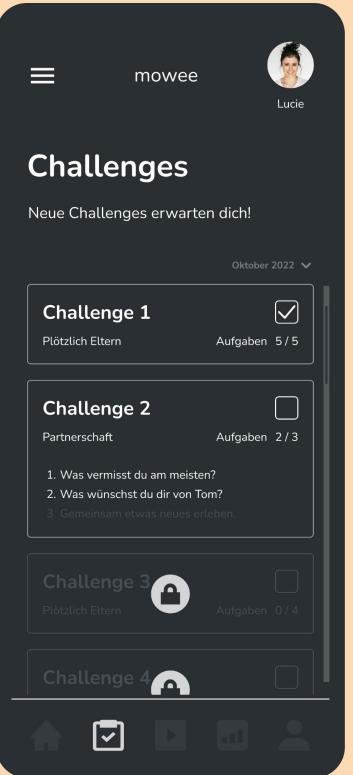
Video Challenges



Automatisierte Videoerstellung



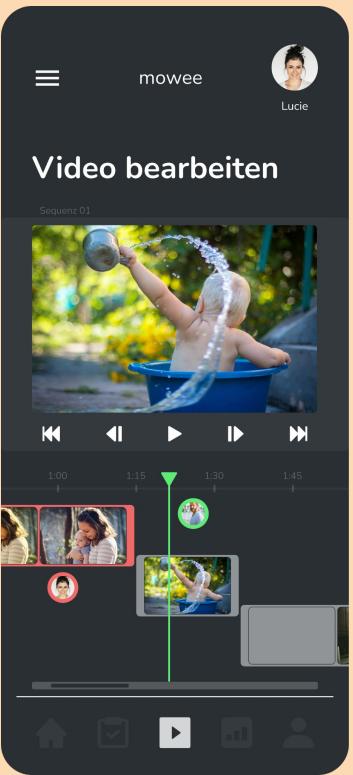
Insights



Gamification



Self-Tracking



Kollaborativer Videoschnitt

! (im MVP Launch noch nicht enthalten)

Das Team



Susanne Richter

Chief Executive Officer (CEO)
Chief Operating Officer (COO)

Diplom-Psychologin
Filmproduzentin
langjährige Erfahrung als
Geschäftsführerin



Dr. Johanna Ickert

Chief Executive Officer (CEO)
Chief Content Officer (CCO)

Promotion in audiovisueller
Wissenschaftskommunikation
Kulturanthropologin (M.A.)
Diplom-Regisseurin



Alexander Peifer

Chief Creative Officer (CCO)

UI/UX Designer
Game Designer
Projektmanager



Fatih Girisken

Chief Technology Officer (CTO)
Chief Product Officer (CPO)

Software Developer mit
Schwerpunkt in der Entwicklung
von Video- und Entertainment
Apps

Unterstützer

Deutscher Hebammenverband
Deutsche Liga für das Kind e.V.

Filmuniversität Babelsberg KONRAD WOLF
Gründungswettbewerb - Digitale Innovationen

Leibniz Universität Hannover

Ausgezeichnete Marktchancen



Digital Health als Wachstumsmarkt

mowee knüpft an **Digital Health** als gesellschaftlichen (Mega-)Trend sowie an die Subtrends **Preventive Health, Achtsamkeit, Self-Tracking** und **Progressive Parenting** an.

Jede(r) 4. Deutsche hat bereits eine Gesundheitsanwendung auf dem Smartphone, jeder 10. eine Mental-Health App.

Günstige gesetzliche Rahmenbedingungen

Durch das **Digitale-Versorgung-Gesetz** erlangen digitale medizinisch-therapeutische Maßnahmen seit Anfang 2020 erheblich an Bedeutung.

Hohe Nachfrage nach digitalen Unterstützungsangeboten

In Deutschland werden im Jahr ca. **800.000 Kinder** geboren, Tendenz steigend. Eltern in der Familiengründungsphase und mit Kleinkindern haben eine hohe Bereitschaft, in Produkte zu investieren, die die Stabilität und Sicherheit der Familie erhöhen und flexibel nutzbar sind.

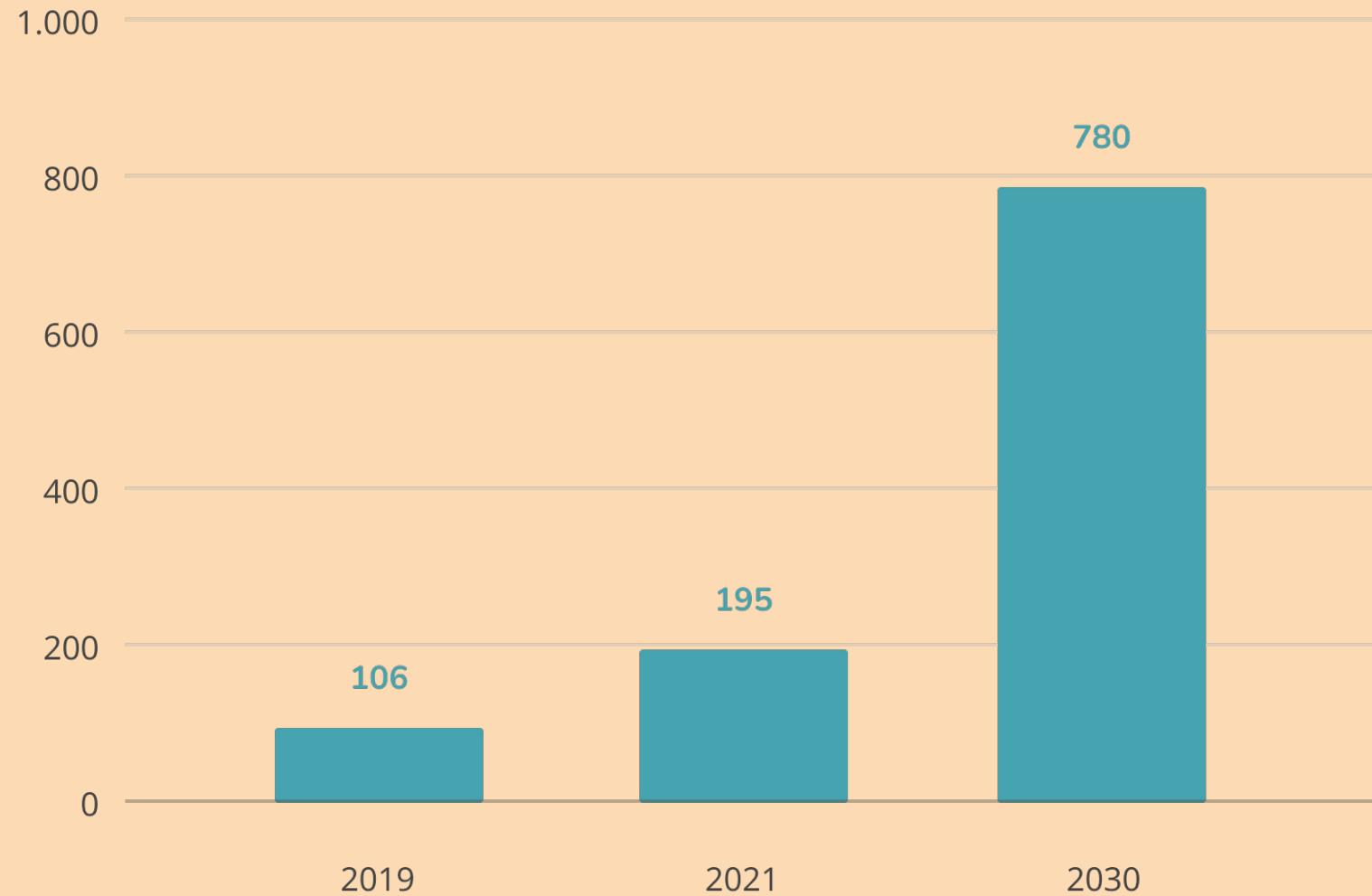
Hohes Skalierungspotential

Großes Wachstumspotential von mowee für den europäischen Markt.

Unsere Connect-Technologie hat hohes Skalierungspotential in andere Anwendungsfelder im Bereich Kommunikations- und Therapie-Apps (B2B2C als auch B2C).

Ausgezeichnete Marktchancen

Umsatz des weltweiten Digital Health Marktes
im Jahr 2019, 2021 und Prognose für das Jahr 2030
(in Milliarden US-Dollar)



Zielgruppe / Marktpotential

6,8 Mio. Familien
mit Kindern unter 14

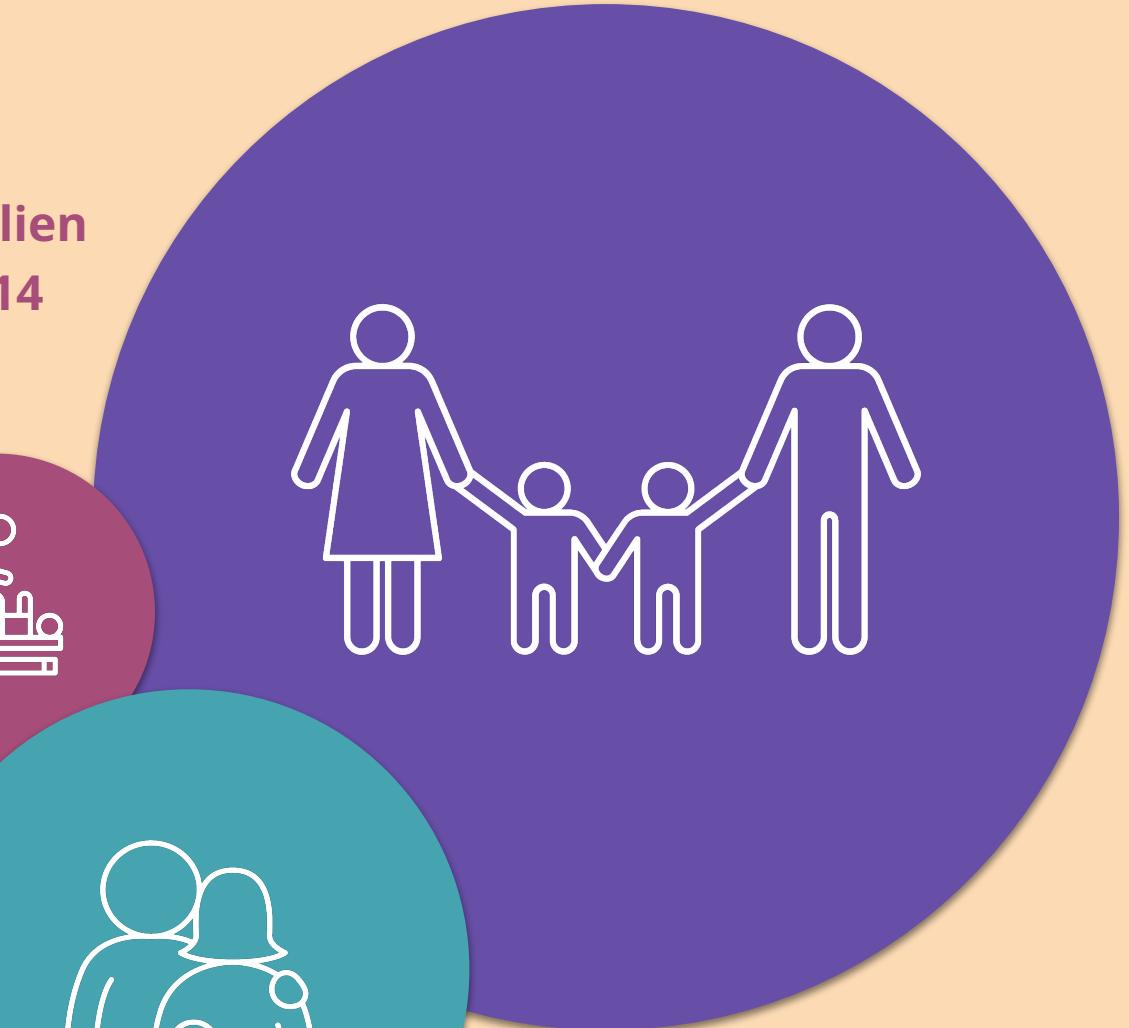
800.000 Kinder
werden jedes Jahr geboren

! Neuer Aspekt →

(wir adressieren jetzt auch
Schwangere und deren Partner,
um Paarkonflikten präventiv zu
begegnen)

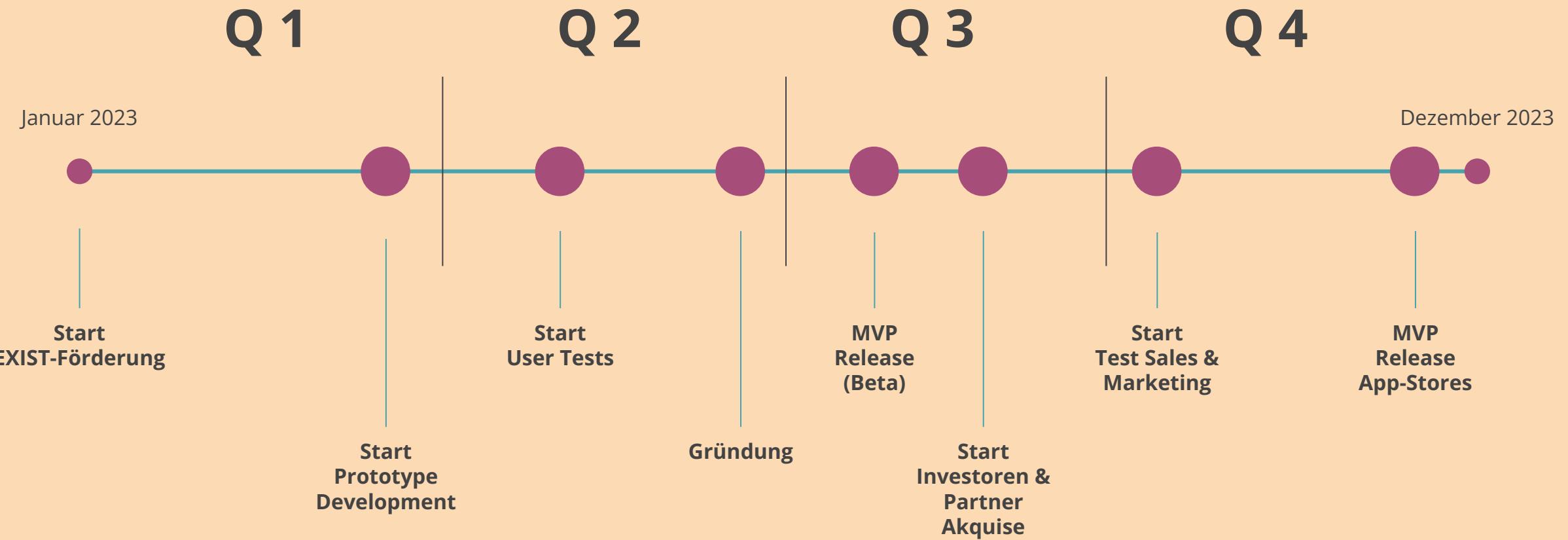
2 Mio. Eltern
mit Kindern im Baby- und
Kleinkindalter (0-5)

Zielgruppe

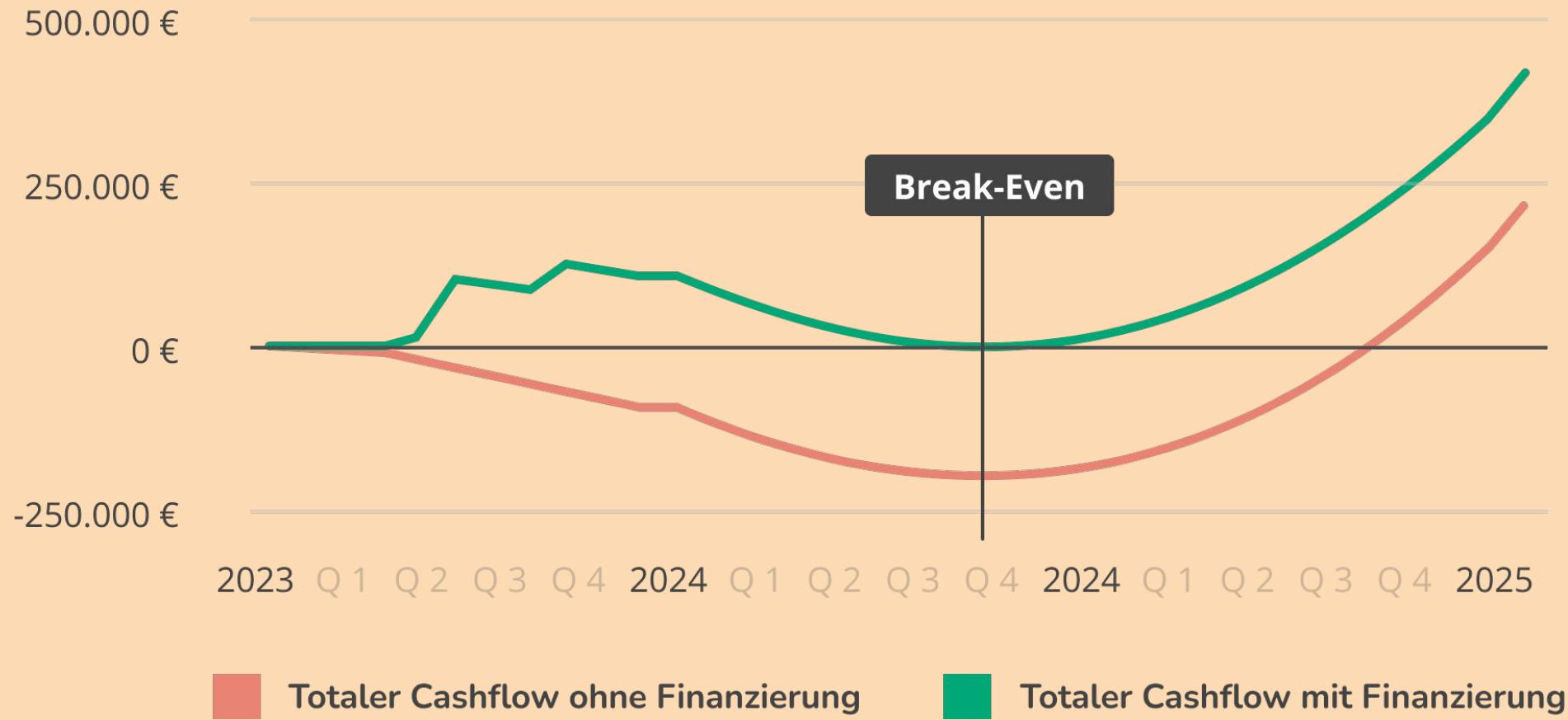


Maximales Marktvolumen 150 Mio. €

Roadmap



Finanzplanung*



* die dargestellte Finanzplanung wird erst nach Erhalt erster Marktzahlen aktualisiert, da unser Fokus zur Zeit auf der Produktentwicklung liegt und nicht auf Investorenansprache

Wettbewerber

	DE recoupling RECOUPLING	EN <i>lasting</i> from talkspace LASTING	EN R RELISH	DE  Paaradies® PAARADIES	DE / EN  IN LOVE WHILE PARENTING	DE  PAIRFECT	DE  MOWEE
UX Usability	    	    	    	    	    	    	    
UI Design	    	    	    	    	    	    	    
Zielgruppe Junge Eltern	    	    	    	    	    	    	    
Personalisierte Methoden & Übungen	    	    	    	    	    	    	    
Einbezug von user generated Video	    	    	    	    	    	    	    
Self-Tracking & Dokumentation des Alltags	    	    	    	    	    	    	    
Audio & Video als zentrales Gestaltungselement	    	    	    	    	    	    	    
Innovation Kreativität	    	    	    	    	    	    	    
Gamification	    	    	    	    	    	   <img alt="grey icon" data-bbox="808 778 822 792	

mowee

Eltern sein - Paar bleiben

Kontakt
info@mowee.app



Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Zusammen. Zukunft.
Gestalten.



Anhang / Ergänzungsslides

Marketingstrategie und Distributionskonzept



Mouth-to-mouth: Interessierte Paare, die andere Paare begeistern



Social Media Marketing Strategie inklusive Influencer Marketing



Hebammen als Multiplikatorinnen, Informationen bei Geburtsvorbereitungskursen, Rückbildungskursen, Mutter-Kind-Gruppen

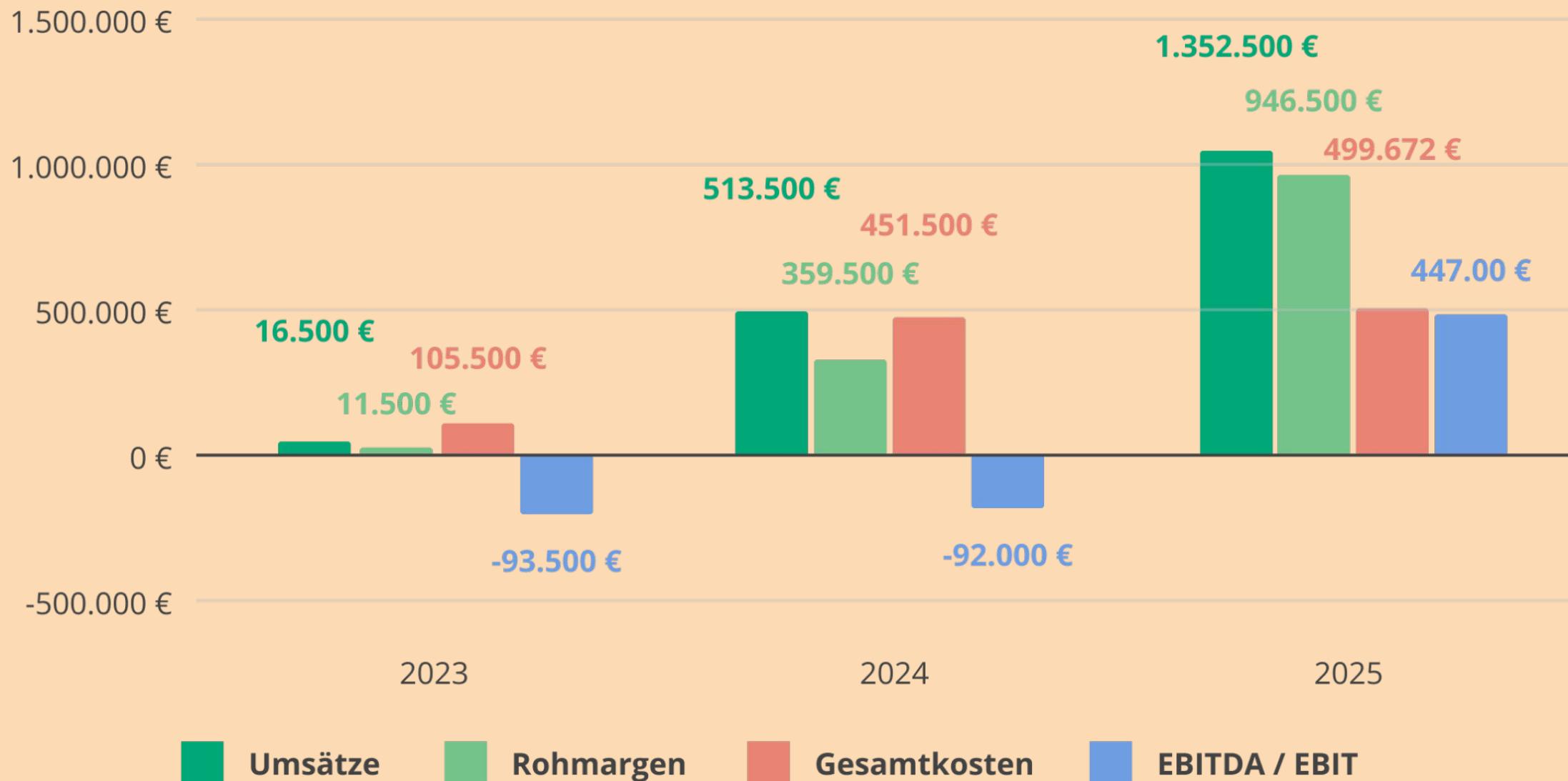


Geschenk der Gesundheitsämter im Rahmen des KJGD Ersthausbesuchs



Betriebliche Gesundheitsförderung, Betriebe die präventive Leistung für Mitarbeiter*innen anbieten möchten

Gewinn und Verlust*



* die dargestellte Finanzplanung wird erst nach Erhalt erster Marktzahlen aktualisiert, da unser Fokus zur Zeit auf der Produktentwicklung liegt und nicht auf Investorenansprache

1. B2C - Flexible Abomodelle für junge Eltern

- Zielgruppe: Ca. 2 Millionen Eltern von Kindern im Kleinkindalter
- Monatliches Abonnement für ein Paar/Haushalt: 14,90 Euro
- Jahreslizenz für ein Paar/Haushalt: 100,00 Euro
- Lifetime-Lizenz für ein Paar/Haushalt: 200,00 Euro
- Option zum Kauf von zusätzlichem 100 GB Speicher: 10 Euro pro Monat

2. B2B2C bzw. B2B - Verkauf von White Label SaaS-Lizenz (Infrastruktur von Mowee + Connect Technologie) an Institutionen des Gesundheitssystems

- Zielgruppe: Familienberatungsstellen, NZFH, Verbände (z.B. Deutsche Liga für das Kind, Deutscher Hebammenverband), und ggf. Krankenkassen
- Verweis auf relevante Gesetze und Richtlinien, wie:
 - "Kinder- und Jugendhilfe SGB VIII § 16: Allgemeine Förderung der Erziehung in der Familie"
 - Präventionsgesetz (Gesetz zur Stärkung der Gesundheitsförderung und der Prävention - Präventionsgesetz - PrävG)
 - Bundeskinderschutzgesetz (Nationales Zentrum Frühe Hilfen - NZFH)

3. Zusätzliche Einnahmequellen:

- Vermittlung von Videosprechstunden mit Paarpsycholog:innen
- Einnahmen durch Vermittlung durch Hebammennetzwerke (z.B. bei Geburtsvorbereitungskursen)

mowee

Die videobasierte Paar-App für die
erste Zeit mit Kind



Unsere Zielgruppe/ Marktpotential

6,8 Mio. Familien
mit Kindern unter 14



800.000 Kinder
werden jedes Jahr geboren

(wir adressieren jetzt auch
Schwangere und deren Partner,
um Paarkonflikten präventiv zu
begegnen)

2 Mio. Eltern mit
Kindern im Baby- und
Kleinkindalter (0-5)

Maximales Marktvolumen 150 Mio. €

