**Kundennutzen**

**Mit diesem Kapitel wird die interne Sichtweise des Projekts erweitert, indem der Kundennutzen beschrieben wird. Wieso soll ein Kunde überhaupt unser Produkt später einmal kaufen? Kann er damit eine bisherige Tätigkeit schneller oder effizienter durchführen? Kann er damit neue Tätigkeit ausüben, die für Ihn einen Nutzen bringen?**

Im Vordergrund diese Spiels sollen der Spass und die Kurzweiligkeit stehen. Es soll die Möglichkeit bieten ein kleines Spiel zwischen durch zu Spielen aber auch für längere Zeit unterhaltsam zu sein.  
Der Spieler wird immer mit neunen Herausforderungen konfrontiert, welcher er in einer gewissen Zeit erfüllen muss. Dabei wird auf das logische vorausschauende und kombinatorische Denken speziellen Wert gelegt.

**Wirtschaftlichkeit**

**Bei jeder Investition – und ein Software-Projekt ist eine Investition – stellt sich schliesslich die Frage nach der Rentabilität. Diese ist die zinsbereinigte Differenz zwischen den Aufwendungen und den Erträgen einer Investition. Bei einem Software-Produkt sind solche Überlegungen noch schwieriger anzustellen als bei anderen Wirtschafszweigen, die sich auf eine langjährige Tradition und Erfahrung abstützen können. Dennoch sollten zumindest ein paar mögliche Szenarien durchgerechnet werden und mit existierenden Projekten/Produkten verglichen werden.**

Um den Kostenaufwand zu errechnen werden die Geschätzen zu leistenden Stunden zusammen gerechnet. Wir rechnen damit, dass wir pro Woche ungefähr 4 Stunden pro Person für dieses Projekt aufwenden werden und das 12 Wochen lang. Das würde bedeuten, dass in dem Projekt am Ende 192 Projektstunden enthalten sind. Dabei wird ein Stundenansatz von 80 Schweizer Franken gerechnet, womit das Projekt auf einen Gesamtbetrag von 15360.- kommt.

Es ist ein Spiel welches es in dieser Form noch nie erschienen ist, was uns auf dem Markt eine gute Positionierung zulassen wird.

Um diese Kosten zu decken kann das Spiel im Play Store verkauft werden. Bei einem Betrag von 2.- müssten 7680 Kunden unser Produkt kaufen. Wen mit 10 neunen Kunden pro Woche gerechnet wird dauert es somit etwa 15 Jahre bis das Spiel bezahlt ist.

Das Spiel könnte auch gratis abgegeben werden, damit könnte eine grössere und schnellere Verbreitung erreicht werden. Zusätzlich könnte dann mit Werbung im Spiel gewisse Erträge gemacht werden und es könnten verschiedene In-App Verkäufe zur Verfügung gestellt werden, welche es den Spieler das Spiel erleichtern. Durch die grössere Verbreitung ist es eher möglich das Produkt in einer angemessenen Zeit, so 2-3 Jahre zu amortisieren. Die grössere Verbreitung hilft vor allem dabei wen man plant weitere Spiele auf den Markt zu bringen.