

# GRUPPE 12

---

## AKADEMISK SKRIVING

Gruppemedlemmer:

Julie Marie Schnell Heldal, Kathrine Hermansen,

Einar Åsgård, Erling Bolstad Eri.

## Innholdsfortegnelse

<b>Problemformulering.....</b>	<b>3</b>
<b>Metode .....</b>	<b>4</b>
<b>Resultat.....</b>	<b>5</b>
<b>Markedsundersøkelsen .....</b>	<b>5</b>
<b>Analyse .....</b>	<b>6</b>
<b>Diskusjon .....</b>	<b>6</b>
<b>Konklusjon .....</b>	<b>7</b>
<b>Bibliografi .....</b>	<b>8</b>

## Problemformulering

Mulighetene på datingmarkedet for studenter og unge i dag får stadig kritikk for å være utseendefixert og overfladisk, og blir derfor ofte omtalt som sex-applikasjoner. Dette gjør at en stor del av målgruppen, som ønsker en utvikling til seriøse forhold, lett faller utenfor. På bakgrunn av dette ønsket vi å lage en datingside for akkurat dem. Hvordan kan vi få en datingside som fremmer seriøse forhold, til å appellere til studenter?

Forretningsideen vår går ut på å utvikle en datingside for studenter i Bergen. Vi har inngått et samarbeid med studentskipnaden på Vestlandet *sammen*, og kaller siden dermed *bliSammen*. Datingsiden vil tilby å finne matcher for dem som er på leting etter et seriøst forhold. Alle studenter i Bergen har mulighet til å lage seg en profil, hvor de bl.a. fyller ut navn, alder, hvor de studerer, interesser og litt om seg selv. Deretter vil vi ut i fra preferanser og interesser finne matchen som passer best til søkeren. Det er viktig for oss at interesser skaper matcher og ikke bilder brukerne våre har på sin profil. Slik vil ikke søkeren få et førsteinntrykk basert på fordommer, og en for rask bedømmelse av utseende til en eventuell match. Brukerne vil deretter settes i kontakt med hverandre slik at de kan bli kjent på egenhånd.

Tjenesten vil være gratis for alle medlemmer. Målgruppen vi da sikter oss inn mot vil være studenter i Bergen mellom 19-29 år. Vi ønsker å blant annet bruke navn, design og andre ideer for å få siden til å appellere for aldersgruppen. Andre seriøse dating-aktører har i gjennomsnitt flest brukere mellom 30 – 50 år, mens dating-aktørene som i dag sikter til samme aldersgruppe som oss, som regel blir brukt for å oppsøke "one night stands", og ikke for å finne kjærligheten. Datingsiden vår vil dermed komme som et friskt pust inn på dating-markedet, ettersom det ut ifra hensikt og målgruppe ikke er så stor konkurranse på markedet.

## Metode

Fundamentet for prosjektet var å kunne lage en fungerende webside som etter hvert kunne utvikle seg til en applikasjon. For å kunne utføre dette må man ha et team bestående av programutviklere, designere og IT-folk med kompetanse om IT-sikkerhet, slik at brukerne får den troverdigheten til websiden vi ønsker. Designet på websiden er også noe av de mest grunnleggende elementene for å kunne appellere til flest mulig studenter. Vi skisserte websiden til å ha et fint og tillokkende design med et gjennomgående fargepalett der vi la vekt på lyse og romantiske farger. Forsiden har et bilde-slideshow bestående av smilende, lykkelige par, noe som forhåpentligvis ville fange interessen til dem som besøkte websiden.

Et annet viktig element for å få vår idé igangsatt, var å finne ut om vår målgruppe i det hele tatt ville tatt den i bruk. Det eksisterer allerede flere websider på det norske datingmarkedet der medlemmene består av både unge og eldre. Applikasjonen Tinder kroner førsteplassen, med over 500 000 flørteglade nordmenn som registrerte brukere. Utfordreren Happn holder seg på en god andreplass over applikasjonene som blir mest brukt av vår målgruppe. (Kristiansen, 2015) Begge de applikasjonene er store konkurrenter mot vår idé, i og med datingsidene går ut på nesten det samme. Vår idé kan lett bli overskygget av dem og vi legger derfor mest vekt på markedsføringen av prosjektet, som er en måte vår datingside kan tre frem i lyset. For å få studenter til å ville bruke denne siden, må de først få vite om den, enten om det er fra reklame, venner eller bekjente. Deretter må de faktisk ville bruke denne datingsiden, istedenfor de mange andre som allerede eksisterer.

En tentativ løsning på dette, er samarbeidet vi inngikk med Sammen. Sammen studentskipnaden på Vestlandet, er en studentorganisasjon som blir tidlig eksponert i studielivet til alle studenter i Bergen. De tilbyr bl.a. ulike helsetilbud rettet mot studenter, råd og veiledning om studielivet til arbeidslivet og billig treningsmedlemskap på deres treningssentre. (Sammen, u.d.) Tjenestene deres blir hyppig brukt av studentene i Bergen, målgruppen vi sikter til. Et samarbeid med en allerede godt etablert aktør, hjelper oss masse å nå frem mot vårt mål. Det fremmer også seriøsiteten av siden vår. Det kan være vrient å appellere til den målgruppen vi sikter til, altså studenter som er på utkikk etter noe seriøst, og ikke en engangsgreie. Vi utførte derfor en markedsundersøkelse slik at vi kunne lage et bilde av hvordan vår idé ville klaffe med studenter i Bergen, denne står det mer om under resultater.

## Resultat

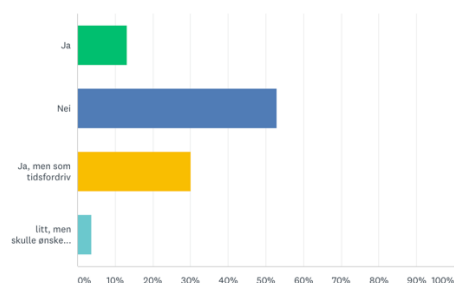
Samarbeidet med Sammen er et trygt samarbeid å inngå fordi vi har mye å tjene på det og lite å tape. Studentskipnaden på Vestlandet er noe så godt som alle studenter i Bergen får høre om i starten av studietiden sin. De tilbyr forskjellige aktiviteter og hjelp til studenter som gjør at mange hører om sammen gruppen jevnlig. Dette gir oss gode muligheter for å reklamere nettsiden direkte til målgruppen vår. Samarbeidet kan og styrke kredibiliteten vår som en seriøs datingside. I verste fall fører ikke samarbeidet våres det til økt bruk av siden eller økt kredibilitet, men vi tar ikke skade av det. Vi har laget en prototype til hvordan den ferdige nettsiden skal se ut ved hjelp av html og css. Den har en forside, en side om utviklerne og en registreringsside. Det er bare en skisse for å vise hvordan nettsiden skal se ut. For å ferdige stille siden med fungerende registrerings og matching funksjoner trengs det mye mer arbeid.

## Markedsundersøkelsen

Q3

Bruker du Tinder, Happn eller lignende?

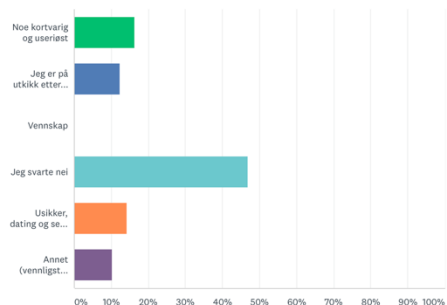
Answered: 53 Skipped: 0



Q4

Hvis ja, hva søker du etter på disse applikasjonene?

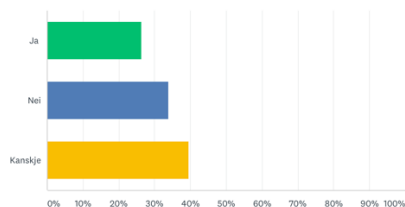
Answered: 49 Skipped: 4



Q5

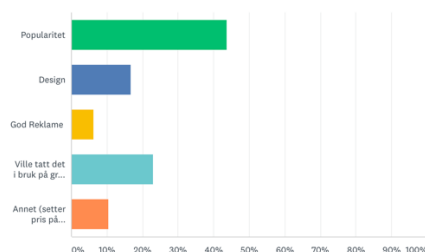
Hadde du vært interessert i å bruke en app som fremmet seriøse forhold?

Answered: 53 Skipped: 0



Hvis ja eller kanskje, hvilke faktorer hadde fått deg til å bruke appen?

Answered: 48 Skipped: 5



Markedsundersøkelsen vi utførte, ved hjelp av nettsiden [www.surveymonkey.com](http://www.surveymonkey.com)

Vi fikk totalt 53 respondenter på vår markedsundersøkelse. Alle som svarte var studenter bosatt i Bergen og i aldersgruppen 18-29. Spørreundersøkelsen sitt omfang var ganske knapt og det var heller ikke så mange respondenter – men vi fikk en pekepinn på hvordan idéen ville falle i smak hos jevnaldere, og det var det vi var ute etter.

De første to spørsmålene gikk ut på å finne ut om respondentene allerede hadde Tinder og lignende dating-applikasjoner fra før av og hvor hyppig de ble brukt. Resultatene viser at ca. halvparten har slike applikasjoner og at de blir brukt ganske useriøst. På spørsmål 5, «*hadde du vært interessert i å bruke en app som fremmet seriøse forhold?*» svarte 40% kanskje, 33% nei, og 27% ja. Dette er gode resultater med «kanskje» som vinneren. Det betyr at folk er åpne for idéen og vi forhåpentligvis kan fange interessen med god markedsføring og reklame. Popularitet fikk hele 43% prosent stemmer på spørsmål 6, «*hvilke faktorer ville fått deg til å bruke appen?*». Dette samsvarer med det vi tenkte oss til fra spørsmål 5. Et samarbeid med Sammen ville derfor fungert utmerket for websiden.

Resultatene fra markedsundersøkelsen viser at det kan være en utfordring å appellere til studenter med en webside som fremmer seriøse forhold, men at studenter er åpne for idéen.

## Analyse

Resultater oppnådd av prosjektet er at det har b.la. skaffet oss informasjon om datingmarkedet som vi kan bruke for å bedre våre sjanser for å lansere et prosjekt på dette markedet. Vi som utviklere har lært mye om hvordan det er å utvikle en nettside og hvilke verktøy man kan bruke for dette. Dette er nyttig erfaring for oss videre som fremtidige dataingeniører. Vi har også så langt laget en god skisse til nettsiden om prosjektet skal videreutvikles.

## Diskusjon

For å kunne nå målet til prosjektet er det viktig å fremstå konsistente ovenfor seriøse brukere, hvor de får tillit til siden. Momenter som skaper pålitelighet for brukere:

- Nettverksstørrelse
- Seriøs brukerbasis
- Positiv omtale
- Vellykkede matcher

Dette kommer frem som de viktigste momentene for at en bruker skal kunne få tillit til og ønsker å ta siden i bruk, også tatt ifra spørreundersøkelsen. Hvor det er en forventning av brukere at en side skal ha en stor brukerbaser for å være pålitelig og kunne gi en god match, det kan forklares ved nettverkseffekten, hvor jo et større nettverk et produkt har, desto mer appellerende fremstår det for nye kunder. Nettverket trenger en seriøs brukerbaser er en stor del av hva som bygger en seriøs side, og som når målet vårt for å korrekt være en seriøse side for kjærlighet som skiller seg ut. Positive omtale og historier om vellykkede matcher eller par som har funnet kjærligheten vil være viktige inntrykk for at brukere velger vår side. Dette er viktig for å få siden til å fremstå seriøs og definere en troverdig og ettertraktet datingside for seriøse forhold.

Ytterligere forventninger er at momentene for skal være gyldige overfor brukerne, hvor det er essensielt at det opprettholdes og etableres en god standard. Dette er noe som forventes løst gjennom samarbeidet med studentskipnaden Sammen, som allerede har et godt etablert omdømme. Vi har også et godt fokus på markedsføring for å nå frem og informere mulige brukere om siden og etablere siden som en seriøs og vellykket side fra begynnelsen.

## Konklusjon

Prosjektet har hatt en riktig realistisk arbeidsfordeling og ressursallokering for å kunne nå markedet mest effektivt. Et sterkt fokus å markedsføre og bygge opp et større nettverk for å kunne appellere mest mulig til kunder, det stemmer videre overens med resultater fra markedsundersøkelsen.

Samarbeidet med en partner som kun fokusere på den samme brukerbaser styrker vårt mål ytterligere, og deres gyldighet og etablerte posisjon får oss til å fremstå som en seriøs aktør.

Svakheter ved prosjektet sin gjennomføring er den faktiske økonomiske grunnlaget for markedet, hvor vi mangler data om prosjektet er levedyktig og kan ha inntjeningspotensialet, hvor vi ser på prosjektet som et studenttilbud for å gjøre Bergen varmere.

## Bibliografi

Kristiansen, M. (2015, Juli 17). *www.nrk.no*. Hentet fra [https://www.nrk.no/kultur/over-en-halv-million-nordmenn-bruker-sjekkeapper\\_-her-ekspertenes-dom-1.12444057](https://www.nrk.no/kultur/over-en-halv-million-nordmenn-bruker-sjekkeapper_-her-ekspertenes-dom-1.12444057):  
[https://www.nrk.no/kultur/over-en-halv-million-nordmenn-bruker-sjekkeapper\\_-her-ekspertenes-dom-1.12444057](https://www.nrk.no/kultur/over-en-halv-million-nordmenn-bruker-sjekkeapper_-her-ekspertenes-dom-1.12444057)

Sammen. (u.d.). <https://www.sammen.no/no>. Hentet fra <https://www.sammen.no/no>:  
<https://www.sammen.no/no>

Surveymonkey. (2018, November 18), *www.surveymonkey.no*. Brukte den siden for å utføre spørreundersøkelsen, bildene er tatt som skjermdump fra deres side.