**Projekt: Idea: Eigenes Projekt entwickeln**



**CompSteelCompany**

Legende:

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Eruiert die **Risiken** mit **Stakeholder-analyse** zur technischen Machbarkeit, sowie geeignete Massnahmen zu deren Minimierung. | 1. Umfassende Identifizierung aller relevanten Risiken.   **(Stakeholder - Analyse & Risiko)**   1. Analyse der Auswirkungen jedes Risikos. 2. Entwicklung und Darstellung praktikabler Strategien zur Risikominimierung. |
| 2. Erarbeitet einen **technischen**  **Prototyp**, um einen  Lösungsansatz zu validieren. | 1. Erstellung eines funktionsfähigen Prototyps, der die grundlegenden Anforderungen erfüllt. 2. Durchführung von Tests zur Überprüfung der technischen Validität des Prototyps. 3. Dokumentation der Testergebnisse und Ableitung von Schlussfolgerungen zur Funktionalität des Prototyps. |
| 3. Trägt alle Erkenntnisse zum  Lösungsansatz in einem **Proof of Concept mit Business Model** zusammen. (Validierung der  Idee!) | 1. Vollständigkeit der gesammelten Daten und Informationen zum Lösungsansatz inklusive **Business-Modell** 2. Strukturierte und logische Aufbereitung der Erkenntnisse im Proof of Concept. 3. Klarheit und Nachvollziehbarkeit der Argumentation und Ergebnisdarstellung. |

Inhaltsverzeichnis

[1. Projekt Beschreibung 2](#_Toc170722923)

[2. Aufgaben - Innovationen bewerten - Gap-Analyse 2](#_Toc170722924)

[3. Stakeholder – Analyse - Stakeholder Analyse Wettbewerbsanalyse 2](#_Toc170722925)

[4. Marktforschung 3](#_Toc170722926)

[4.1 Primärforschung 3](#_Toc170722927)

[4.2 Sekundärforschung - Marktanalyse 4](#_Toc170722928)

[5. Erfolgsmessung (Qualitätskontrolle) 4](#_Toc170722929)

[6. Risiko - Risikoanalyse -Risikotabelle (Heatmap) 4](#_Toc170722930)

[7. Aufgaben – Strategyzer (Business Model) 5](#_Toc170722931)

[8. Aufgabe – St. Galler Business Model Navigator 6](#_Toc170722932)

[9. Aufgabe – Figma Prototype 6](#_Toc170722933)

[10. Aufgabe – Umsetzung Prototype mit einem Framework 6](#_Toc170722934)

[11. Präsentationstechnik 6](#_Toc170722935)

# Projekt Beschreibung

**Idee:**

Unsere Geschäftsidee zielt darauf ab, kleinen Privatfirmen, die nicht IT-affin sind und über ein geringes Budget verfügen, kostenlose Webseitenkomponenten zur Verfügung zu stellen. Im Gegenzug erhalten wir die Kundendaten, die über diese Komponenten gesammelt werden, und nutzen diese zum Verkauf. Durch diese symbiotische Beziehung profitieren beide Parteien: Die Firmen erhalten notwendige Online-Tools und wir erhalten wertvolle Daten.

**Definierte Zielgruppe:**

Kleinen Privatfirmen, die nicht IT-affin sind und über ein geringes Budget verfügen

# Aufgaben - Innovationen bewerten - Gap-Analyse

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Aspekt** | **IST-Zustand** | **SOLL-Zustand** | **GAP** |
| Skalierbarkeit | Eingeschränkte Skalierbarkeit der aktuellen Infrastruktur | Skalierbare IT-Infrastruktur für zukünftiges Wachstum bereitstellen | Entwicklung notwendig |

# Stakeholder – Analyse - Stakeholder Analyse Wettbewerbsanalyse

Durch die Wettbewerbsanalyse haben wir festgestellt, dass ein Konkurrent (Wix Webseitenbaukasten) in der Webseitenbaukasten-Branche seine Social-Media-Präsenz auf Instagram gezielt nutzt, um eine starke Kundenbindung aufzubauen und die Markenbekanntheit zu steigern. Dieser Konkurrent zeigt durch regelmässige Posts die Funktionalität und Vorteile seiner kostenpflichtigen Webseitenkomponenten. Zusätzlich interagiert er aktiv mit der Zielgruppe durch Kommentare und Direktnachrichten, was zu einer hohen Engagement-Rate und positiven Reaktionen führt.

Basierend auf diesen Erkenntnissen haben wir beschlossen, unsere Marketingstrategie anzupassen. Unser Ziel ist es, eine vergleichbare Präsenz auf Instagram aufzubauen, um kleine Privatfirmen anzusprechen, die kostenlose Webseitenkomponenten benötigen und eine geringe IT-Affinität besitzen. Wir werden Inhalte erstellen, die die Vorteile unserer kostenlosen Komponenten zeigen, und ebenfalls aktiv mit unserer Zielgruppe interagieren, um eine starke Kundenbindung aufzubauen und die Markenbekanntheit zu erhöhen.

**Instagramm- Account**

Ein Bild, das Text, Screenshot, Website, Webseite enthält.

Automatisch generierte Beschreibung

# Marktforschung

## Primärforschung

**Nutzung der Umfrageergebnisse zur Optimierung unseres Angebots**

Um den Bedürfnissen und Wünschen unserer Zielgruppe gerecht zu werden, haben wir im Rahmen unserer Primärmarktforschung eine Umfrage durchgeführt. Diese Umfrage diente dazu, herauszufinden, welche Webseitenkomponenten für kleine Privatfirmen am attraktivsten und nützlichsten sind. Unsere Primärmarktforschung umfasst die Erhebung, Verarbeitung und Analyse der erhobenen Daten, um fundierte Entscheidungen zu treffen und unser Produktangebot optimal zu gestalten.

**Durchführung der Umfrage**

Die Umfrage wurde in unserer Klasse am 17.06 durchgeführt und beinhaltete verschiedene Webseitenkomponenten wie Kontaktformular, Impressum, Kreditkartenintegration, Login, Galerie, Support, Datenschutz, Google Analytics, Tabellen und Suchleiste. Die Teilnehmer sollten angeben, welche dieser Komponenten für sie am wichtigsten und nützlichsten wären.

|  |  |
| --- | --- |
| Kreditkarte | 2 |
| Login | 1 |
| Kontaktform | 4 |
| Galerie | 1 |
| support | 1 |
| Datenschutz | 1 |
| Google Analytics | 1 |
| Tabellen | 1 |
| suchleiste | 1 |

**Ergebnisse der Umfrage**

Die Umfrage ergab, dass das Kontaktformular mit Abstand die beliebteste Komponente ist. Dies zeigt den hohen Bedarf an einfachen Kommunikationsmöglichkeiten zwischen Firmen und ihren Kunden.

**Umsetzung & Fazit**

Auf Basis dieser Ergebnisse werden wir uns zunächst auf die Implementierung und Optimierung des Kontaktformulars konzentrieren. Es wird benutzerfreundlich gestaltet und mit zusätzlichen Funktionen ausgestattet, um den Bedürfnissen unserer Zielgruppe bestmöglich zu entsprechen.

Dank der Umfrage können wir unser Angebot gezielt auf die Wünsche unserer Kunden ausrichten und ihnen die nützlichsten Tools bereitstellen. Das Kontaktformular wird somit unser erstes Produkt sein, das wir entwickeln und anbieten.

## Sekundärforschung - Marktanalyse

**Marktgrösse und Wachstum**

Der Markt für Webseiten-Dienstleistungen wächst stetig, insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMUs).

**Bedürfnisse kleiner Privatfirmen**

Kleine Privatfirmen haben oft wenig IT-Kenntnisse, begrenztes Budget und Zeitmangel. Unsere kostenlosen Webseitenkomponenten bieten eine kostengünstige, einfache Lösung für diese Herausforderungen.

**Wettbewerbsanalyse & Fazit**

Unsere Hauptkonkurrenten sind Website-Baukästen (z.B. Wix, Wordpress), Freelancer und Agenturen sowie kostenlose Tools und Plugins. Unser Alleinstellungsmerkmal ist die Kombination aus kostenlosen Komponenten und der Sammlung und Nutzung von Kundendaten.

Es gibt ein erhebliches Marktpotenzial für unsere Idee. Durch die Bereitstellung kostenloser, benutzerfreundlicher Webseitenkomponenten und die Nutzung gesammelter Kundendaten können wir den Bedürfnissen kleiner Privatfirmen gerecht werden und ein nachhaltiges Geschäftsmodell entwickeln. Ein Fokus auf Datenschutz und rechtliche Konformität wird unsere Lösung vertrauenswürdig und sicher machen.

# Erfolgsmessung (Qualitätskontrolle)

Für die Erfolgsmessung einer Innovation werden folgende Methoden verwendet:

**Manuelle Tests:**

* Durchführung von manuellen Tests für jede neue Webseitenkomponente vor der Veröffentlichung.
* Überprüfung der Benutzerfreundlichkeit, Funktionalität und Kompatibilität mit verschiedenen Browsern und Geräten.
* Identifizierung und Behebung von Fehlern und Problemen, die während der Tests auftreten.
* Überprüfung der Datensicherheit und Implementierung geeigneter Sicherheitsmassnahmen.

Test-Dokument: [Qualitaetskontrolle\_CompSteel.docx](https://bbwch-my.sharepoint.com/:w:/g/personal/lea_widmer_lernende_bbw_ch/EXjE-SPN7oJDjrXPuEk60CEB-S7P_5TaM4giJzFq53_IVA?e=7HID7u) Passwort: **bbw123**

Diese Massnahmen zur Qualitätskontrolle helfen uns, sicherzustellen, dass unsere kostenlosen Webseitenkomponenten robust, sicher und benutzerfreundlich sind, was wiederum das Vertrauen unserer Zielgruppe stärkt und die Kundenzufriedenheit erhöht.

# Risiko - Risikoanalyse -Risikotabelle (Heatmap)

|  |  |
| --- | --- |
| Ein Bild, das Text, Screenshot, Quadrat, Diagramm enthält.  Automatisch generierte Beschreibung | Ein Bild, das Text, Screenshot, Diagramm, Quadrat enthält.  Automatisch generierte Beschreibung |
| Risiken | Massnahmen  Ein Bild, das Text, Schrift, Screenshot, weiß enthält.  Automatisch generierte Beschreibung |

# Aufgaben – Strategyzer (Business Model)

Ein Bild, das Text, Diagramm, Screenshot, Kreis enthält.

Automatisch generierte Beschreibung Ein Bild, das Text, Screenshot, Display, Diagramm enthält.

Automatisch generierte Beschreibung

# Aufgabe – St. Galler Business Model Navigator

**Geschäftsmodell - Leverage Customer Data:**

Unser Geschäftsmodell basiert darauf, Kundendaten zu nutzen, um Mehrwert zu schaffen und Umsätze zu generieren. Wir verstehen, dass Daten heutzutage eine wertvolle Ressource sind, die genutzt werden kann, um sowohl für unser Unternehmen als auch für unsere Kunden erheblichen Nutzen zu schaffen.

**Wahl des Modelles**:

Unser Ansatz zur Monetarisierung von Kundendaten beinhaltet, dass Kunden ausdrücklich zustimmen, dass ihre Daten gesammelt und verwendet werden dürfen. Im Gegenzug erhalten sie kostenlosen Zugang zu unseren hochwertigen Webseitenkomponenten. Diese Komponenten können verschiedene nützliche Tools und Dienstleistungen umfassen, wie z.B. benutzerfreundliche Schnittstellen, personalisierte Inhalte und massgeschneiderte Empfehlungen.

**Kunden Mehrwert:**

Für unsere Kunden bedeutet unser Modell, dass sie ohne direkte Kosten Zugang zu wertvollen Ressourcen erhalten. Gleichzeitig profitieren sie von einer verbesserten Benutzererfahrung und massgeschneiderten Angeboten, die genau auf ihre Bedürfnisse und Interessen zugeschnitten sind.

# Aufgabe – Figma Prototype

Figma: <https://www.figma.com/design/CV9dRPT7h7ctqEftIxv0A5/Invovationen-Compstyle?node-id=0-1&t=GtHSpwgLwg1j2hqr-1>

Ein Bild, das Screenshot, Text, Software, Computersymbol enthält.

Automatisch generierte Beschreibung

# Aufgabe – Umsetzung Prototype mit einem Framework

GitHub Link:

MongoDB

Frontend: <https://github.com/CameronWeijmer/Final-Project>

Backend: <https://github.com/simrtz/final-project-backend>

# Präsentationstechnik

Pitches: [CompSteel\_Pitch\_v1.pptx](https://bbwch-my.sharepoint.com/:p:/g/personal/lea_widmer_lernende_bbw_ch/EWpl9Sss3PdDm6BPl04uK4wB2hi8KYwS8vmL8gJEwV30BA?e=AtMbZd) Passwort: bbw123