

# Businessplan für die Revolutionäre Lernplattform "EduLearn"

## Inhalt

EXECUTIVE SUMMARY .....	2
GRÜNDUNGSPROFIL.....	4
<i>Alexander Vock</i> .....	4
<i>Felix Schneider</i> .....	4
MISSION.....	5
GESCHÄFTSIDEEN.....	5
<i>Produkte und Dienstleistungen</i> .....	6
<i>Zielgruppe</i> .....	7
MARKTANALYSE .....	7
<i>Marktnachfrage</i> .....	7
<i>Wettbewerbsanalyse</i> .....	7
MARKETING UND VERTRIEB .....	8
TEAM.....	9
FINANZPLAN .....	10
UMSETZUNGSFAHRPLAN .....	12
SCHLUSSWORT .....	13

## Executive Summary

EduLearn, gegründet von Felix Schneider und Alexander Vock am 28.09.2023 in Krems an der Donau, Österreich, ist eine revolutionäre Lernplattform mit einer klaren Mission. Ihr Ziel ist es, Bildung für alle zugänglich zu machen und Schülern jeden Alters zu helfen, ihre individuellen Interessen und Talente zu entdecken, zu entwickeln und zu entfalten.

EduLearn plant, eine Lernplattform zu entwickeln und zu betreiben, die auf mobilen Geräten und im Browser verfügbar ist. Diese Plattform wird personalisierte Bildungslösungen anbieten, die auf die Bedürfnisse jedes Schülers zugeschnitten sind. Die Gründer glauben an das Motto, dass der Zugang zu Wissen frei und einfach sein sollte.

Die Geschäftsidee von EduLearn konzentriert sich darauf, Schülern zu helfen, ihre Interessen und Talente zu entdecken und zu fördern. Dies soll durch eine hochpersonalisierte, interaktive und zugängliche Lernumgebung erreicht werden. Die Plattform bietet personalisierte Lernpläne, vielfältige Lerninhalte, Community und Vernetzung, Feedback und Fortschrittsverfolgung sowie Berufsorientierung.

Die Zielgruppe von EduLearn umfasst Schüler jeden Alters, von der Grundschule bis zur Hochschule, sowie lebenslanges Lernen für Erwachsene. Die Plattform ist leicht zugänglich und erfordert nur ein technisches Gerät mit Internetzugang.

In Bezug auf die Marktnachfrage hat EduLearn erkannt, dass die Nachfrage nach personalisierter Bildung in den letzten Jahren gestiegen ist. Die Plattform hebt sich von der Konkurrenz ab, indem sie eine tiefgreifende Personalisierung, soziale Interaktion und eine umfangreiche Datenbank bietet.

Die Marketingstrategie von EduLearn umfasst Online-Marketing, Kooperationen mit Bildungseinrichtungen und Kundenakquise durch kostenlose Testversionen. In finanzieller Hinsicht plant das Unternehmen, in den ersten Jahren wahrscheinlich Verluste zu verzeichnen, da in die Plattformentwicklung und Datenbankinvestitionen investiert wird. Die Einnahmen sollen hauptsächlich aus Abonnements und nutzungsbasierter Bezahlung stammen.

Das hochmotivierte Team von EduLearn besteht aus Softwareentwicklern, Datenanalysten und Bildungsexperten, die gemeinsam daran arbeiten, die Plattform zu einem Erfolg zu machen.

Der Umsetzungsfahrplan von EduLearn sieht vor, die Plattform schrittweise zu entwickeln, beginnend mit der Datensammlung und -analyse, gefolgt von Teamerweiterung, Plattformoptimierung, Markteinführung und Skalierung.

Insgesamt strebt EduLearn danach, die Zukunft der Bildung zu gestalten, indem es personalisierte Lernmöglichkeiten für Schüler jeden Alters bietet. Das Unternehmen lädt Investoren, Partner und Bildungspioniere ein, sich ihnen anzuschließen, um gemeinsam die Bildungslandschaft zu verändern und die nächste Generation von Lernenden zu befähigen und inspirieren.

## Gründungsprofil

In diesem Kapitel werden die Erfahrungen der jeweiligen Gründungsmitglieder aufgelistet. Darüber hinaus werden unsere vergangenen Jobs / Ausbildungsstätten genannt.

### Alexander Vock

Alexanders schulische Laufbahn startete schon von Anfang an in der Schulstadt Krems, wo er zu Beginn die Volksschule Krems-Stein und darauffolgend das Bundesrealgymnasium Ringstraße besuchte. Im Jahre 2019 entschied er sich auf seine Informationstechnologischen Interessen zu spezialisieren und fing in der Höheren Technischen Lehranstalt für Informationstechnologie in Krems an, welche er noch laufend besucht.

Vom technischen Fortschritt und Interesse getrieben, hat Alexander das Ziel immer weiter die neuesten Technologien zu erkunden und diese auf verständliche Weise anderen Menschen näher zu bringen.

### Felix Schneider

Aufgewachsen in Sitzendorf an der Schmida besuchte Felix die Volksschule, um anschließend das Gymnasium in Hollabrunn, nicht weit von daheim entfernt zu absolvieren. Wirklich interessant wird sein Lebenslauf erst ab seinem HTL-Besuch in Krems an der Donau, wo er nun laufend studiert.

Als motivierter Businessman will Felix gemeinsam mit Alexander das Unternehmen EduLearn gründen, um allen Menschen erleichterten Zugang zu Wissen und vereinfachte Lernmethoden zur Verfügung zu stellen.

## Mission

Die Mission der beiden ist es, Bildung für jeden zugänglich zu machen und Schülern aller Altersstufen zu helfen, ihre individuellen Interessen und Talente zu entdecken, zu entwickeln und zu entfalten. EduLearn wird eine Lernplattform entwickeln und betreiben, die auf mobilen Geräten und im Browser verfügbar ist und personalisierte Bildungslösungen für Schüler anbietet.

Außerdem kann EduLearn auch von Erwachsenen zum Nachschlagen in der riesigen Wissensdatenbank verwendet werden. Das Motto der beiden Jungunternehmer lautet:

- Zugang zu Wissen sollte frei und einfach sein.

Um den Umstieg auf unsere Applikation möglichst einfach und unkompliziert zu gestalten, versuchen wir ständig Bildungseinrichtungen von der Idee zu überzeugen, damit diese Applikation offiziell anerkannt wird. Wir träumen von einer Zukunft, in welcher es Applikationen gibt, welche in allen Ländern dieser Welt frei verfügbar sind und offiziell als Bildungsstätte anerkannt werden, damit auch in Entwicklungsländern der Bildungsstandard höher wird.

- Überall, immer, günstig

## Geschäftsidee

EduLearn ist eine revolutionäre Lernplattform, die Schülern aller Altersstufen ermöglicht, ihre Bildung auf eine einzigartige und individuelle Weise zu gestalten. Unser Ziel ist es, Schülern dabei zu helfen, ihre Interessen und Talente zu entdecken und zu fördern, indem wir eine hochpersonalisierte, interaktive und zugängliche Lernumgebung schaffen. Uns ist bewusst, dass praktische Fächer des Schulalltags niemals ersetzt werden können, doch auf diese Fächer legen wir hier keinen spezifischen Fokus. Denn das Entwickeln einer Lernplattform mit theoretischen Inhalten, welche den Lernenden mithilfe von Beispielen spielerisch beigebracht werden, ist unsere Hauptaufgabe und deswegen sind wir bereit, alles Mögliche zu unternehmen, um dieses Ziel zu erreichen.

## Produkte und Dienstleistungen

Personalisierte Lernpläne: EduLearn wird Algorithmen für maschinelles Lernen nutzen, um die Interessen und Fähigkeiten jedes Schülers zu analysieren und personalisierte Lernpläne zu erstellen, die auf seine individuellen Bedürfnisse zugeschnitten sind.

- **Vielfältige Lerninhalte:** Unsere Plattform wird eine breite Palette von Lerninhalten für alle Schulstufen und Fächer anbieten, darunter interaktive Lernmodule, Videos, E-Books, Übungsaufgaben und vieles mehr.
- **Community und Vernetzung:** Schüler können sich auf der Plattform vernetzen, um Wissen auszutauschen, sich in Gruppenprojekten zu engagieren und gemeinsam zu lernen.
- **Feedback und Fortschrittsverfolgung:** EduLearn wird Tools zur Verfügung stellen, mit denen Schüler ihren Lernfortschritt verfolgen können, und Lehrern die Möglichkeit bieten, individuelles Feedback zu geben.
- **Berufsorientierung:** Wir werden Schülern bei der Identifizierung ihrer beruflichen Interessen und Perspektiven unterstützen und sie mit relevanten Ressourcen und Mentoren verknüpfen.

## Zielgruppe

Unsere Zielgruppe umfasst Schüler aller Altersstufen, von der Grundschule bis zur Hochschule, sowie lebenslanges Lernen für Erwachsene. Unser Fokus liegt darauf, Schüler dabei zu unterstützen, ihre Bildung auf ihre individuellen Interessen und Ziele auszurichten, damit Ihnen nicht nur das Lernen, sondern später auch die Arbeit im gesamten Leben mehr Spaß machen.

Die Grundanforderungen zur Nutzung unserer Applikation ist niedrig. Alles, was man braucht, ist ein technisches Gerät mit Internetzugang und schon kann man sich registrieren und loslegen.

## Marktanalyse

### Marktnachfrage

Die Nachfrage nach personalisierter Bildung ist in den letzten Jahren erheblich gestiegen, da sich die Bildungslandschaft weiterentwickelt hat. Eltern, Schüler und Lehrer suchen nach flexiblen und individualisierten Bildungslösungen, die den Bedürfnissen jedes Einzelnen gerecht werden. Privatlehrer sind oft teuer und teilweise pädagogisch unausgebildet. Um diese Gesellschaftsspaltung aufzuheben, gibt es heutzutage künstliche Intelligenzen, welche nach präzisen Trainings speziell für die individuellen Bedürfnisse von Schülern und Erwachsenen perfektioniert sind.

### Wettbewerbsanalyse

Obwohl es bereits verschiedene E-Learning-Plattformen gibt, die Bildungsinhalte online anbieten, fehlt es vielen an personalisierten Lernmöglichkeiten und der Fähigkeit, Schüler gezielt in Richtung ihrer Interessen zu lenken. Zusätzlich gibt es noch keine E-Learning-Plattform, welche das Wissen von der schier unendlichen Menge an Fachrichtungen so effizient kombiniert. Dies ermöglicht eine Nutzung einer Applikation und nicht die Notwendigkeit mehrere aufgeteilten Applikationen, welche alle unterschiedlich aufgebaut sind und unterschiedlich funktionieren. EduLearn hebt sich von der Konkurrenz ab, indem es eine tiefgreifende Personalisierung, soziale Interaktion und eine umfangreiche Datenbank bietet.

## Marketing und Vertrieb

Unsere Marketingstrategie beruht auf einer soliden Basis, die aus mehreren entscheidenden Säulen besteht. Wir sind fest davon überzeugt, dass diese Ansätze uns dabei unterstützen werden, unsere Plattform erfolgreich zu vermarkten und neue Nutzer zu gewinnen.

**Online-Marketing** spielt eine zentrale Rolle in unserer Strategie. Hierbei setzen wir auf eine umfassende Herangehensweise. Durch gezielte **Suchmaschinenoptimierung** (SEO) werden wir sicherstellen, dass unsere Plattform in den Suchergebnissen gut platziert ist, um eine höhere Sichtbarkeit zu erzielen. Gleichzeitig werden wir in **Social-Media-Marketing** investieren, um unsere Reichweite auf Plattformen wie Facebook, Twitter und LinkedIn zu erhöhen. Außerdem werden wir gezielte **bezahlte Werbung** einsetzen, um unsere Zielgruppe direkt anzusprechen und potenzielle Nutzer auf unsere Plattform zu lenken.

Neben dem Online-Bereich werden wir auch **Kooperationen** eingehen, um unsere Plattform weiter zu fördern. Diese Partnerschaften werden mit Schulen, Lehrern und Bildungseinrichtungen geschlossen, um eine breitere Akzeptanz und Nutzung unserer Lösung in der Bildungsgemeinschaft zu erreichen. Durch den Aufbau von Beziehungen und die gemeinsame Entwicklung von Bildungsressourcen werden wir sicherstellen, dass unsere Plattform auf die Bedürfnisse dieser Zielgruppen zugeschnitten ist.

Eine entscheidende Säule unserer Strategie ist die **Kundenakquise**. Um neue Nutzer zu gewinnen, werden wir attraktive Angebote wie **kostenlose Testversionen** und **Einstiegsangebote** anbieten. Diese ermöglichen es potenziellen Kunden, unsere Plattform ausgiebig zu testen und einen Mehrwert zu erleben, bevor sie sich für den vollen Zugang entscheiden. Darüber hinaus werden wir ein **Referenzprogramm** einführen, um bestehende Kunden dazu zu ermutigen, unser Produkt ihren Kollegen und Freunden zu empfehlen.

Die kontinuierliche **Analyse und Optimierung** wird ein integraler Bestandteil unserer Marketingstrategie sein. Wir werden die Leistung unserer Marketingbemühungen genau verfolgen und Daten verwenden, um unsere Strategie ständig anzupassen und zu verbessern. Unser Kundensupport wird erstklassig sein, um sicherzustellen,



dass bestehende Kunden zufrieden sind und positive Bewertungen und Empfehlungen weiterhin unsere Kundenakquise unterstützen.

Insgesamt sind wir zuversichtlich, dass diese strategischen Säulen uns dabei helfen werden, unsere Ziele zu erreichen und unsere Plattform erfolgreich zu positionieren und auszubauen. Wir freuen uns darauf, mit diesen Ansätzen unser Wachstum in der Bildungsbranche voranzutreiben.

## Team

Unser Team besteht momentan aus wenigen, dafür sehr engagierten Softwareentwicklern und Datenanalysten, die alle daran arbeiten, EduLearn zu einem Erfolg zu machen. Die wohl größte Herausforderungen der Entwicklung einer solchen Applikation ist die Sammlung der schier Menge an Daten. Denn dieses gesamte Wissen zu kombinieren ist nicht so einfach, wie man denkt. Aus diesem Grund hoffen wir, viele Datenanalysten und Bildungsexperten auf unsere Seite zu bringen, damit die Datenbank und damit das Wissen jeden Tag um große Teile erweitert werden kann. In Zukunft wollen wir auch Marketingexperten engagieren, damit die Applikation an Bekanntheit und Verbreitung gewinnt.

## Finanzplan

Unser Finanzplan sieht vor, dass wir in den ersten Jahren sehr wahrscheinlich Verluste verzeichnen, da wir in die Entwicklung der Plattform, die Sammlung aller Wissensdaten und den Aufbau einer Benutzerbasis investieren. Die Umsätze werden voraussichtlich aus Abonnements und Premium-Diensten stammen. Hierbei haben wir uns folgende Grundgedanken gemacht:

➤ Nutzungsbasierte Bezahlung

Das soll so viel bedeuten, wie: Je mehr man lernt, desto mehr wird man belohnt. Wenn einem Lernen schwierig fällt, wird man dabei unterstützt.

Durch diesen Vorsatz wird das Lernen gefördert und die Bevölkerung wird allgemein schlauer. Diese Entwicklung ist allerdings nicht mit großer Sicherheit zu sagen.

In dieser Tabelle werden die Kosten für die Nutzer dargestellt:

Dienst	Kosten
Kurse	Pro Monat pro Nutzer kostet das Kursfeature maximal 30€. Es kommt nicht darauf an, wie viele Kurse in diesem Monat absolviert werden. Je mehr Kurse man schafft – je mehr Wissen man erwirbt –, desto günstiger ist ein einzelner Kurs. Dies fördert die Neugierde an der Erwerbung von Wissen.
Wissen teilen	Je mehr Wissen man mit anderen teilt – also wenn man anderen etwas beibringt –, desto günstiger sind die eigenen Kosten für das Kursfeature. Pro Kurs, welchen man einem anderen Nutzer erfolgreich erklärt, erspart man sich 1% der aktuellen Ausgaben des Monats*.
Quiz	Nach der Absolvierung einiger Kurse, muss man ein Quiz zu dem erlernten Wissen absolvieren. Schafft man das Quiz nicht, bekommt man 5% der aktuellen Ausgaben des Monats*.

\* aktuelle Ausgaben des Monats: Diese berechnen sich aus bereits abgezogenen Rabatten, sprich: Wenn Bereits 1% abgezogen wurde, ist der neue Grundwert für weitere Rabatte: 29,7 €. Somit können sich die Kosten niemals auf 0€ errechnen.

Momentan rechnen wir mit folgenden Einnahmen und Ausgaben in den kommenden Jahren. Aufgrund der anfänglichen Programmierung und Datensammlung muss anfangs mehr Geld aufgewandt werden:

Jahr	Einnahmen	Ausgaben	Gewinn/Verlust
1	8.000	70.000	-62.000
2	20.000	80.000	-60.000
3	50.000	85.000	-35.000
4	100.000	95.000	5.000
5	150.000	100.000	50.000
6	450.000	120.000	330.000

## Umsetzungsfahrplan

Unser Umsetzungsfahrplan für EduLearn ist strategisch gestaltet, um unsere Vision einer personalisierten Bildungsplattform Schritt für Schritt zu realisieren. Der Erfolg unserer Plattform hängt von klaren und durchdachten Schritten ab, die von unserem hochmotivierten Team durchgeführt werden. Im ersten Schritt konzentrieren wir uns auf die kontinuierliche Datensammlung und -analyse. Hierbei steht die Sammlung von Bildungsdaten im Mittelpunkt, um eine solide Wissensdatenbank aufzubauen. Dieser Prozess wird von unserem engagierten Team von Softwareentwicklern und Datenanalysten koordiniert.

Danach planen wir, Bildungsexperten und weitere Fachleute in unser Team aufzunehmen, um sicherzustellen, dass unsere Plattform hochqualitative Lerninhalte bietet und den Bedürfnissen der Nutzer gerecht wird. Gleichzeitig setzen wir auf Marketingexperten, um die Sichtbarkeit von EduLearn zu erhöhen und unsere Reichweite zu steigern.

Die folgende Tabelle bietet einen Überblick über unsere geplanten Schritte:

Schritt	Zeitraumen	Hauptverantwortliche	Ziele
Plattformentwicklung	Quartal 1-6	Alexander Vock	Browser Applikation und mobile App
Datensammlung und -analyse	Quartal 1-13	Felix Schneider	Aufbau einer umfassenden Wissensdatenbank
Plattformoptimierung und -funktionalität	Quartal 5-8	Alexander Vock	Verbesserung der Benutzererfahrung
Markteinführung Bildungsmarkt	Quartal 5-6	Felix Schneider	Einführung von EduLearn auf dem Bildungsmarkt
Skalierung und Wachstum Nutzersegmente	Ab Quartal 14	Alexander Vock	Ausweitung auf neue Regionen und Nutzersegmente

Dieser Umsetzungsfahrplan ermöglicht es uns, unsere Ziele systematisch zu verfolgen und EduLearn zu einem Erfolg zu machen, während wir die Bildungslandschaft nachhaltig verändern.

## Schlusswort

EduLearn strebt danach, die Zukunft der Bildung zu gestalten, indem es personalisierte Lernmöglichkeiten für Schüler jeden Alters bietet. Wir sind überzeugt, dass unsere Plattform dazu beitragen wird, gut ausgebildete Menschen zu fördern und individuelle Bildungsreisen zu ermöglichen.

Wir laden Investoren, Partner und Bildungspioniere ein, sich uns anzuschließen und die Bildungslandschaft zu verändern. Gemeinsam werden wir die nächste Generation von Lernenden befähigen und inspirieren.