



## One-Liner

Löse Herausforderungen, tue etwas Gutes und gewinne Preise basierend auf deinen Interessen.

## Daten

Registrierte Wortmarke:

Wavect

E-Mail:

kevin.riedl@wavect.io

## Einführung

Eine mobile Plattform, die User zum Lösen von Herausforderungen in Bezug auf den Umweltschutz, einen gesünderen Lebensstil & gesellschaftlichen Zusammenhalt anspornen soll. Die Herausforderung wird vorzugsweise mit einem Bild/Video bestätigt und auf anderen Plattformen (z.B. TikTok, Snapchat, Instagram, WhatsApp, ...) geteilt. Nicht-kommerzielle Organisationen (z.B. NGOs, Regierungen, Kommunen, Vereine, ...) buchen spezifische Herausforderungen, um z.B. Freiwillige zu akquirieren („Säuberung eines spezifischen Waldabschnitts, ...). Mit exklusiven Rabatten, Wertgutscheinen & Produkten bzw. Dienstleistungen können Unternehmen neue Anreize für gute Taten schaffen. Da nicht jedes Sponsoring (z.B. Schminkkoffer) für jeden User interessant ist, werden Herausforderungen sowie das zugehörige Sponsoring mithilfe von „Machine Learning“ entsprechend der Wertvorstellungen und Interessen der User personalisiert (= personalisiertes Corporate-Social-Responsibility [=CSR]).

## Unsere Vision

Ganz einfach: „Menschen helfen, zu helfen.“ KMUs Zugang zu CSR verschaffen (99,7 % aller österreichischen Unternehmen<sup>1</sup>) und Menschen den erzeugten Impact durch Zahlen aufzeigen (z.B. Wie viel Müll wurde gesammelt, ...). Unsere App soll v.a. Spaß machen, deshalb ist Gamification ein wichtiger Faktor (Punkte & Erfolge sammeln, ...).

## Das Team

Hinter „Wavect“ stehen aktuell 5 hochmotivierte Personen und mehrere aktive Volunteers/Partner. Das Team besteht aus erfahrenen Software-Engineers, Grafik-/Kommunikationsdesignern, Betriebswirtschaftlern & Buchhaltern. An der Idee wird offiziell seit Oktober 2018, wirklich aktiv aber erst seit März 2019 gearbeitet.

## Das Businessmodell

Nicht-kommerzielle Organisationen haben pro Buchung und Unternehmen pro Sponsoring eine variable Gebühr zu entrichten. Die Gebühr ist abhängig von Organisationsgröße (je kleiner, desto günstiger) und bei Unternehmen zusätzlich vom Wert des Sponsorings (Rabatte = teurer, verlorene Produkte = günstiger [auch abh. von Wert und Anzahl]).

## Aktueller Stand

Ein erster, voll-funktionsfähiger Prototyp existiert bereits (ohne Personalisierung). Weiteres auf <https://wavect.io/traction>

## Nächste Vorhaben

Ausbau der App (Implementierung der Personalisierung; Gamification; Impact-Messung, ...). Erhalt einer passenden Förderung/Finanzierung (z.B. Business Angel). User-Base aufbauen.

---

<sup>1</sup> KMU Forschung, [uri:www.kmuforschung.ac.at/zahlen-fakten/kmu-daten/](http://uri:www.kmuforschung.ac.at/zahlen-fakten/kmu-daten/); aufgerufen am 08.08.2019