

Konsolidierung und Validierung des Geschäftskonzeptes Study-Match

Studiengang: EMBA Innovative Business Creation

Betreuer: Oliver Stalder

Experte: Iwan Schneider

Ziel dieser Master Thesis war die Konsolidierung und Validierung des Geschäftskonzeptes «Study-Match». Resultat war die Generierung des Geschäftskonzeptes «Edumo», welches die Weiterbildungsbranche mit den Ertragsmöglichkeiten des Online-Gaming kombiniert und zudem ein neues Kundensegment entwickelt.

1

Ausgangslage

Der Störfaktor «Fehlende Transparenz in der Aus- und Weiterbildungslandschaft bezüglich Qualität, Mehrwert und der persönlichen Eignung» bildet die Grundlage für das Geschäftskonzept «Study-Match», welches in dieser Master Thesis konsolidiert und validiert wurde. Der Themenfokus richtet sich dabei auf die Weiterbildungen im Fachbereich Wirtschaft an den Schweizer Fachhochschulen. Das primäre Ziel war die Konsolidierung und Validierung der Produkt-Markt-Übereinstimmung. Das Geschäftskonzept bietet eine Online-Plattform an, die den Weiterbildungsinteressierten das Finden der für sie passenden Weiterbildung erleichtert und durch flexible Preisgestaltung die Weiterbildungsinstitute in der Kursauslastung unterstützt. Einkünfte werden dabei durch Einstell- und Abschlussgebühren für Weiterbildungen auf der Plattform generiert.

Validierung

Die erste Validierungsiteration, in welcher Weiterbildungsinstitute und Weiterbildungsinteressierte durch Interviews hinzugezogen wurden, hat ergeben, dass die grundlegenden Annahmen im Geschäftskonzept nicht bestätigt werden konnten. Die Intransparenz im Weiterbildungsmarkt, auf welcher der Störfaktor basiert, resultiert hauptsächlich aus einer ungenauen Zielsetzung der Weiterbildungsinteressierten betreffend des Weiterbildungsnutzens. Geschäftskonzept und Störfaktor wurden deshalb verworfen.

Neustart

Die neuen Erkenntnisse aus den Interviews wurden genutzt um einen neuen Störfaktor zu identifizieren und aus diesem mittels Ideation Workshop Lösungsideen zu generieren. Aus den verfügbaren Lösungsideen wurde folgende Idee ausgewählt:

«Weiterbildungsstudiengänge als Online-Games anbieten.»

Neues Geschäftskonzept

Auf Basis dieser Idee wurde das Geschäftskonzept «Edumo» kreiert. Das Konzept sieht vor, dass Studierende im Rahmen eines Multiplayer-Online-Game eine zertifizierte Weiterbildung absolvieren. Durch diese Lösung sind die Studierenden nicht fest an einen Stundenplan und an

einen Institutsstandort gebunden und werden zudem besser unterhalten als in herkömmlichen Weiterbildungen. Das vorliegende Konzept bietet die Möglichkeit, die renditeschwache Weiterbildungsbranche mit den Ertragsmöglichkeiten des renditestarken Online-Gaming zu kombinieren und damit die Rendite der Weiterbildungsbranche zu erhöhen.

Um das Interesse im Weiterbildungsmarkt an dieser Lösung zu testen, wurde eine Landingpage mit Suchfeld erstellt. Die Seite wurde mit Google AdWords Anzeigen beworben. Diese Validierung hat ergeben, dass der bestehende Weiterbildungsmarkt nicht als initiales Kundensegment für den Aufbau von «Edumo» geeignet ist, da die Weiterbildungsinteressierten, welche im Internet nach einer Weiterbildung suchen, sich bereits mit den bestehenden Lösungen abgefunden resp. sich dafür entschieden haben.

Kurswechsel

Als neues Kundensegment, welches für die Entwicklung der ersten Version von «Edumo» (Edumo 1.0) genutzt werden soll, werden daher Online-Gamer in Erwägung gezogen. «Edumo» bietet ihnen die Möglichkeit, mit der in die Games investierten Zeit, einen Mehrwert in die Berufswelt zu übertragen. Ziel ist es nun in diesem Kundensegment Innovatoren zu finden, welche zur kundenfokussierten Entwicklung von «Edumo» genutzt werden können.

Wachstum

Sobald der Aufbau von «Edumo 1.0» in diesem Markt gelungen ist, kann mit «Edumo 2.0» der Markteintritt in den bestehenden Weiterbildungsmarkt vollzogen werden. Dieses Vorgehen orientiert sich an der Markteinführungsstrategie von Geoffrey A. Moore.

Weitere Schritte

Folgende Massnahmen sind zur weiteren Konsolidierung und Validierung des Geschäftskonzeptes vorgesehen:

- Erweiterung des Teams um eine Online-Marketingfachperson und einen Softwareentwickler/eine Softwareentwicklerin mit Erfahrung im Bereich des Serious Gaming.
- Durchführen weiterer Validierungsiterationen, um das Geschäftskonzept auszureifen.
- Erstellen eines Prototypen entsprechend den validierten Kundensegmenten.



Adrian Arm

adrian.arm@gmx.ch