netw SCHOOLOOP rk

vernetzt in die Zukunft

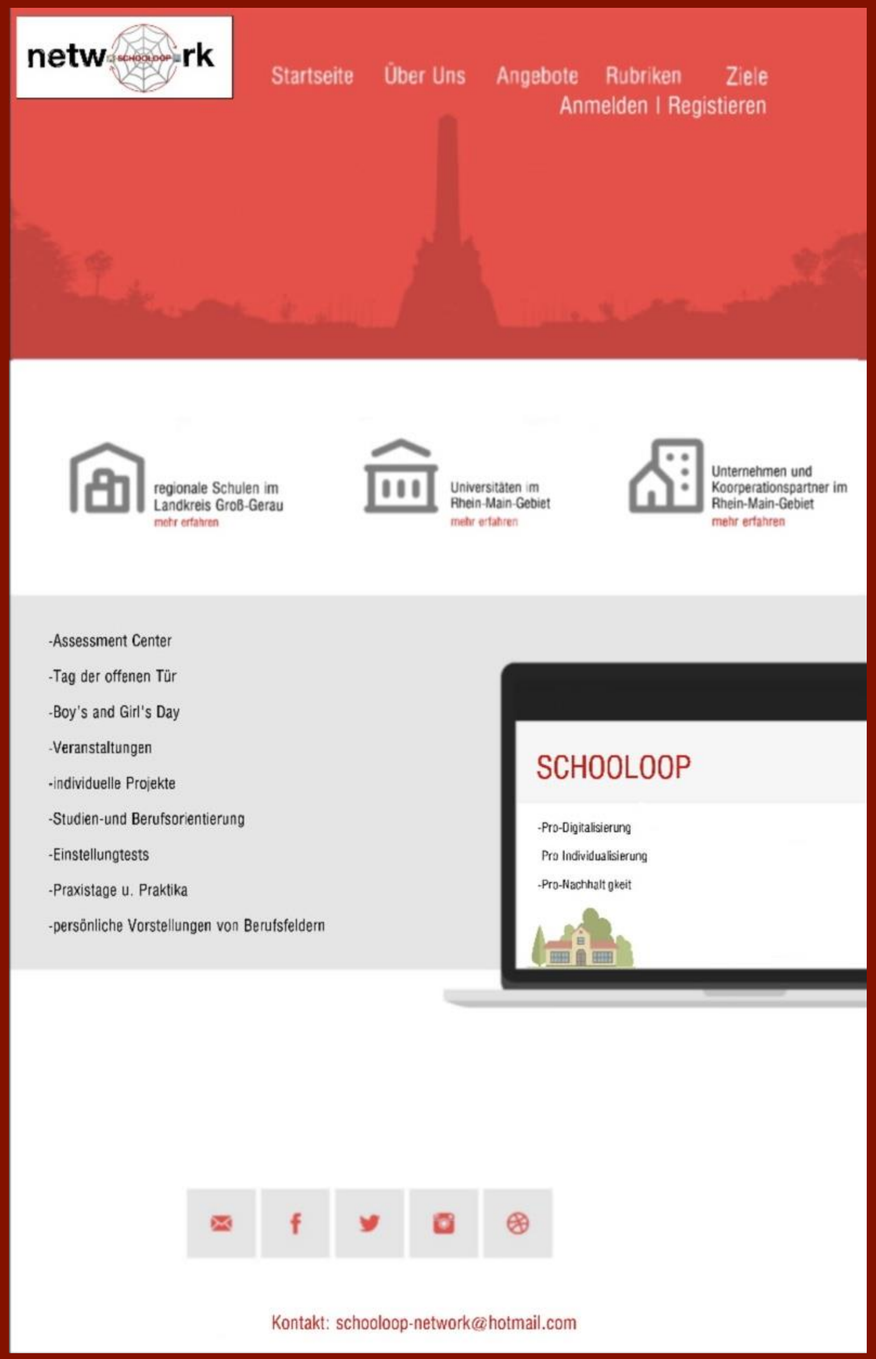
Gliederung

- Unternehmensprofil (Senem & Irena)
- Kunden, Markt & Wettbewerb (Irena)
- Wertschöpfungskette (Senem)
- Zahlenverständnis (Marina & Mohamed)
- SWOT-Analyse (Marina & Mohamed)

Unternehmensprofil

- Vernetzung von außerschulischen regionalen Akteuren & Schulen
- Website mit Filtern & Rubriken —> KEINE Jobbörse
- Rechtsform UG
- Berufsorientierung von Schülern & erleichterte Rekrutierung bei Unternehmen

Prototyp der Startseite



Ziele

sensibilisieren

- Erhalt von Einblicken aus der Arbeitswelt
- Bewusstmachung von normgerechtem Arbeitverhalten

informieren

- Kennenlernen von Berufsfeldern und Berufsbildern
- Einschätzung eigener Fähigkeiten & Stärken

sich ausrichten

- eigene Berufsvorstellungen entwickeln
- Normgerechtes Arbeitsverhalten in Bewerbungssituationen üben
- Informations- & Beratungsangebote kennenlernen

konkretisieren

- Zugänge zu Ausbildung & Beruf kennenlernen
- Praxisorientierte Auseinandersetzung mit der Arbeitswelt
- Berufsvorstellungen konkretisieren & Entscheidungen vorbereiten

entscheiden

- Berufswahl anhand eigener Kompetenzen
- Umsetzung normgerechten Arbeitsverhaltens
- Bewerbungen einüben

Rechtsform - UG

- Unternehmergesellschaft (Sonderform der GmbH)
- Bei Unterstützung durch Start-up Fonds erfolgt keine Haftung durch private Kreditgeber
- Keine hohe Summe an Startkapital erforderlich

Kunden, Markt & Wettbewerb

Kunden

- Potentielle Kunden: Gymnasien, Oberstufen, Berufsschulen, Universitäten, Unternehmen
- Wertvolle Kunden: Großunternehmen
- Kundengewinnung: Werbung an Messen/Veranstaltungen, Gespräche mit potentiellen Kunden, telefonische Erreichbarkeit (Service)
- Segmentierungsansätze: geografisch & weitere Rubriken
- transaktionsbedingte Preisklassen nach Anzahl der Teilnehmenden
- Bedürfnisse: mehr Arbeiter, Stundenten, Kunden, größere Reichweite, Digitalisierung

Markt

- B2C = Business to Consumer
- Marktchancen: Corona —> alle Akteure sind stärker auf Online-Messen angewiesen, Digitalisierung im Trend
- Megatrends mit Einfluss auf unser Unternehmen:
  - Mobilität (größerer Umkreis für Kundensuche)
  - Individualisierung (Schüler interessieren sich für größere Berufsauswahl)
  - Unternehmergeist (Firmengründer sind an interessierten & motivierten Arbeitern orientiert)
  - Digitalisierung

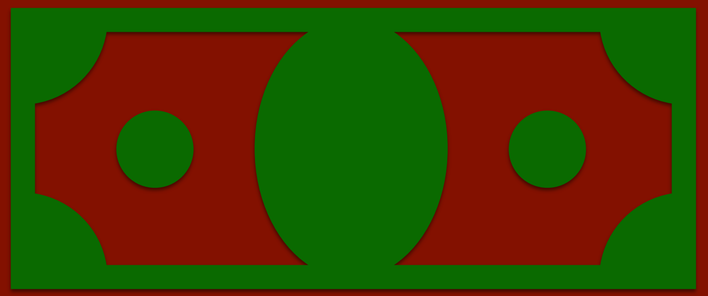
Wettbewerb

- keine direkte Konkurrenz
- Indirekte Wettbewerber:

  schulische Portale

  eigene Recherche von Schulen

Wertschöpfungskette



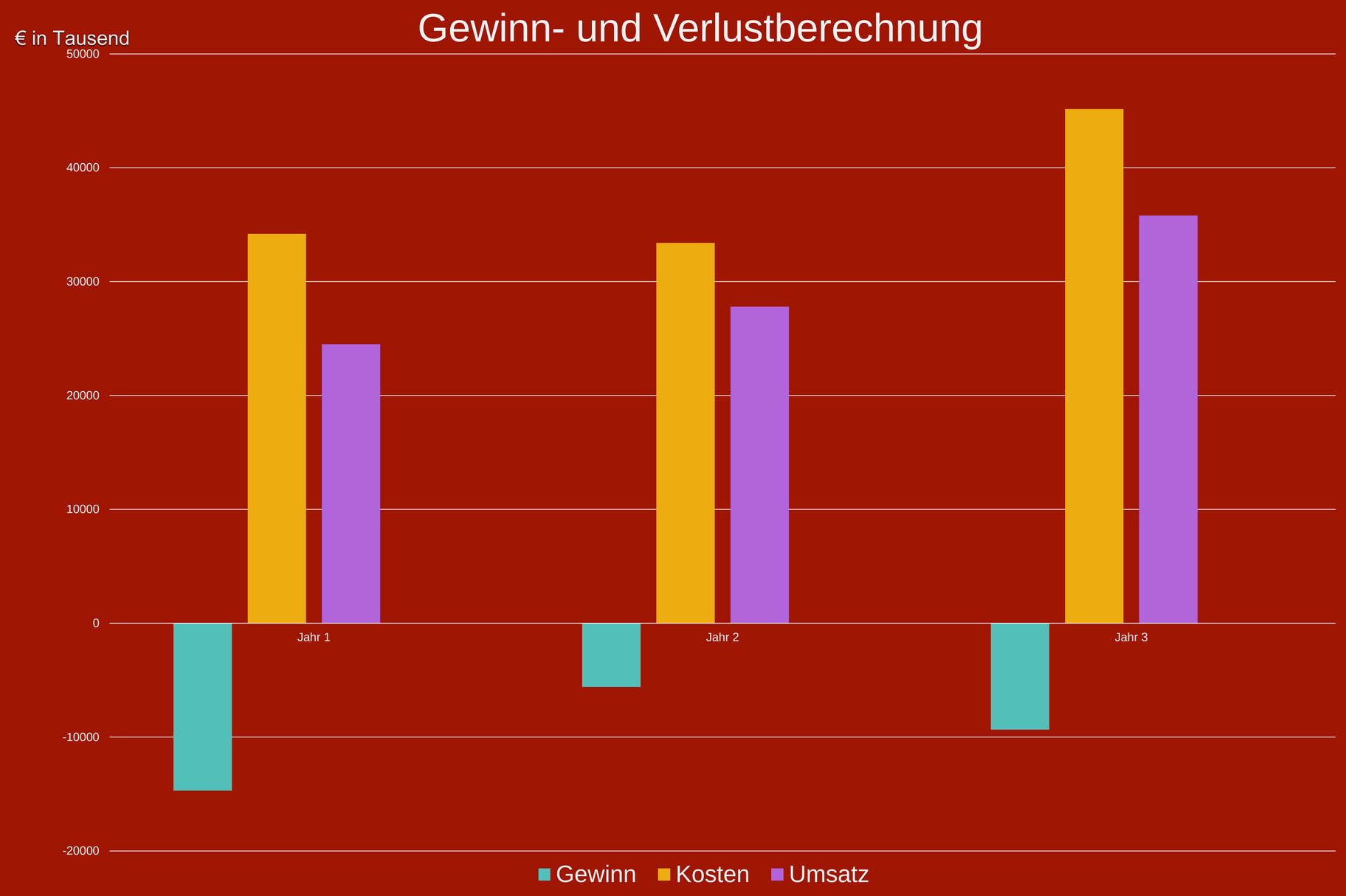
Progammierungskosten
4735€ einmalig

Wartungskosten
200 € monatl.

Weitere Kosten

Abo: Basic-Abo 21,99€ monatlich für alle
transaktionsbedingte Einnahmen nach Umfang:

- ca. 20-30 SchülerInnen (eine Klasse): 179€
-ca. 60 SchülerInnen (zwei Klassen) : 349€
-ca. 150-200 SchülerInnen (Jahrgang): 899-1199€


Gewinn- und Verlustberechnung
€ in Tausend
50000
40000
30000
20000
10000
0
-10000
-20000
Jahr 1
Jahr 2
Jahr 3
Gewinn
Kosten
Umsatz

Angaben zur Berechnung der Programmierungskosten

13:42 Montag 31. Mai — Nicht sicher — webkalkulator.com

Klicken Sie ●, um die Relationswerte **anzuzeigen**. Die Berechnung basiert auf den gesammelten Projekteingaben.

Ihre Antworten zum Markt		
Branche	Unternehmensdienstleistungen	1.1
Anzahl Besucher	Bis 20 Besucher	1.06
Website-Gegenstand	Dienstleistungen	1.04
Zielgruppe	Alle	0.94
Website-Betreiber	Einzelfirma	0.92
Firmengrösse	Bis 100 T	0.72
Marktweite	Regionaler Markt	0.72
	Ø	0.93

Ihre Antworten zur Entwicklung		
Honorar	Honorar bis 55 €	1.21
Websiteziele	4 Element(e):	1.12
Agentur	Freiberufler	1.08
Wartung	Wartung nach Aufwand	1.04
Webstrategie	E-Business	1.01
Preis oder Qualität	Qualitätsofferte	0.96
Bereitst. Vermarktg	Basismassnahmen	0.94
Projektorganisation	Standardlösung	0.83
Content-Management	Webmaster	0.75
Fachbereich	IT-Agentur	n/a
Contentbereitstellung	Keine Contentunterstützung	n/a
	Ø	0.99

13:42 Montag 31. Mai — Nicht sicher — webkalkulator.com

Projektorganisation	Standardlösung	0.83
Content-Management	Webmaster	0.75
Fachbereich	IT-Agentur	n/a
Contentbereitstellung	Keine Contentunterstützung	n/a
	Ø	0.99

Ihre Antworten zur Umsetzung		
Content-Umfang	Bis 50 Seiten	1.26
Anzahl Templates	Bis 50 Seiten	1.25
Funktionelle Einbindungen	5 Element(e):	1.23
Technische Basis	Standard-CMS	1.02
Website-Struktur	3 Hierarchielevels	1.00
E-Commerce	Minimal	0.99
Mobile	Individuell	0.93
Informationsarchitektur	3 Element(e):	0.9
Interaktionsdesign	Statisch	0.78
Textbereitstellung	1 Element(e):	n/a
Multimedia	1 Element(e):	n/a
Screendesign	Individuell	n/a
Bildbereitstellung	1 Element(e):	n/a
	Ø	1.04

© 2006- 2021 Bösiger Engineering AG, All rights reserved | IMPRESSUM | DATENSCHUTZERKLÄRUNG

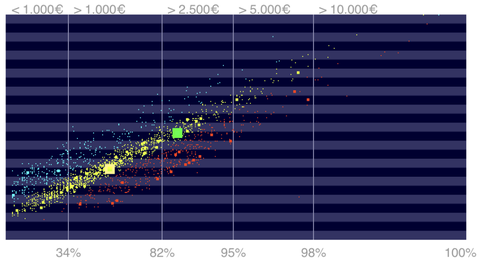
13:43 Montag 31. Mai — Nicht sicher — webkalkulator.com

Markt-Platzierung

Basis der Berechnung sind beim Webkalkulator eingegebene und von den **projekteingebenden** Personen bewertete Projekte. Bezogen auf Ihr relevantes Marktsegment - Websites von Einzelfirmen/-organisationen (Umsatz bis 100 T), die von Freiberuflern realisiert wurden - zählt die Datenreihe 7175 Projekte und weist ein mittleres Budget von **1300 €** (Median) aus; das mittlere Budget ist der Ausgangswert zur Berechnung Ihres Budgets.

Abweichung

Die Grafik zeigt die Verteilung der letzten 2000+ Projekte von insgesamt 7175 bewerteten Projekten in Ihrem Marktsegment: Entlang der Horizontalen wird deren Budget, entlang der Vertikalen deren Anforderungsgrad abgebildet. Ihr Projekt (grün) weist verglichen mit dem Gruppendurchschnitt (orange) deutlich höhere Anforderungen aus. Siehe Detail.



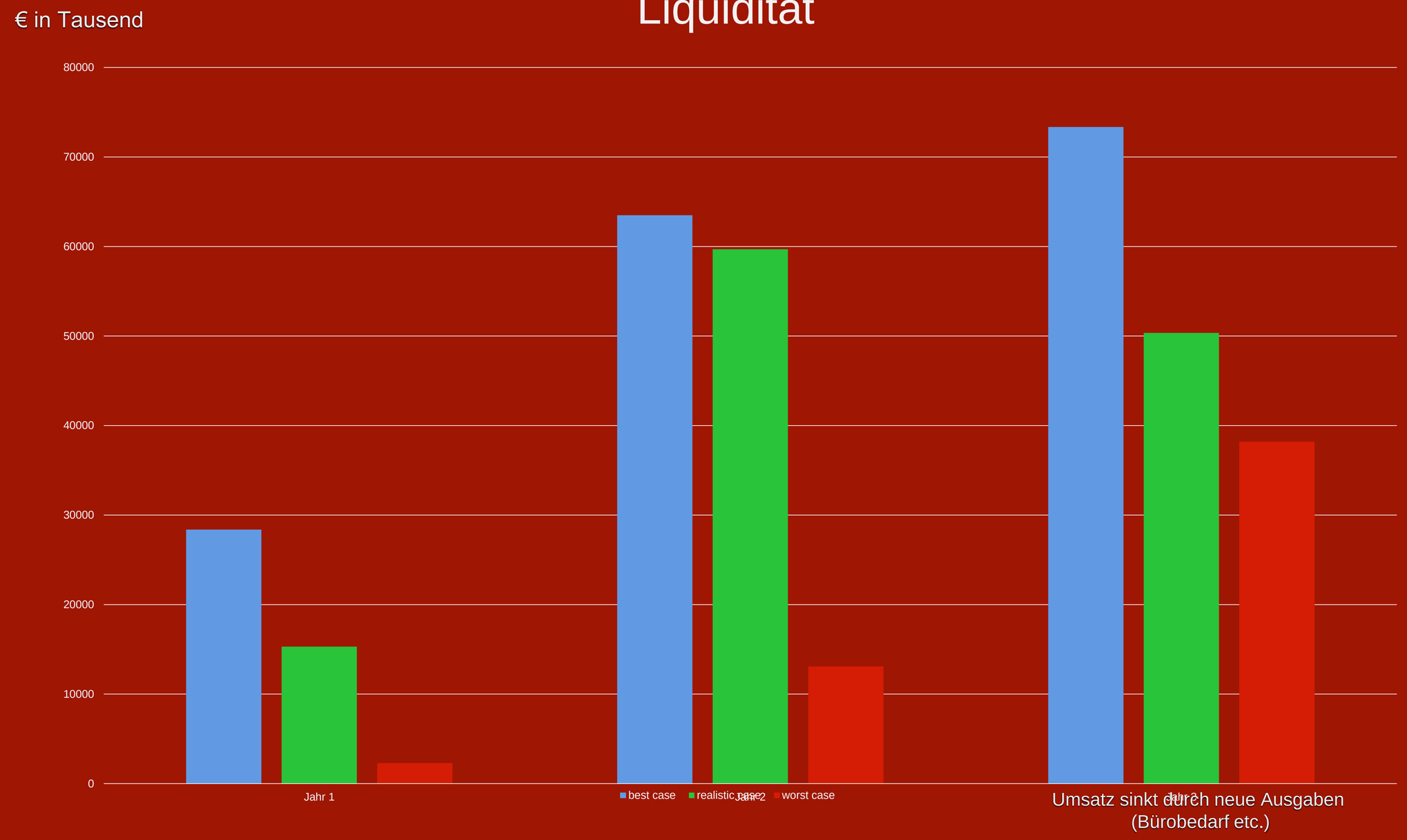
Grafik: Platzierung des Projekts (grün) im relevanten Markt. Hervorgehoben sind die letzten 50 BEWERTETEN Projekte, mit Mouseover zu Zusatz- und Link zu Detailinformationen..

Standard-Budget

Das Standardbudget ist ein auf Ihre Situation bezogener **Durchschnittswert**. In Ihrem Fall liegt das Standardbudget zwischen

2000 € und 3000 €.

Liquidität


€ in Tausend
80000
70000
60000
50000
40000
30000
20000
10000
0
Jahr 1
Jahr 2
Jahr 3
best case
realistic case
worst case
Umsatz sinkt durch neue Ausgaben
(Bürobedarf etc.)

Start-Up Fonds

-Kreditaufnahme durch Privatleute, die neue Innovationen unterstützen

-Berlin Valley: Check 24

-max. Kredit liegt bei 60 Mio. €
→ Begrenzung auf 50.000€ als einmalige Zahlung

SWOT-Analyse

Stärken

- schnelle & unkomplizierte Vermittlung (Erleichterung)
- Geschlechterquote (systematisch ungewollte Berufe sollen beiden Geschlechtern vorgestellt werden)

Schwächen

- Durchsetzung
- Aufmerksamkeit
- mögliche Vorbehalte erschweren Vermittlung
- Keine Jobbörse —> mögliche Verwechslung

Chancen

- Arbeitslosenquote sinkt durch Vernetzung
- Ausgleich von Fachkräftemangel durch demografischen Wandel
- benachteiligte Branchen und Berufsgruppen

—> Verbesserung des Angebots

Risiken

- Lobbyismus
- juristische Grenzen (Kultusministerium)
- Ablehnung/Widerstand der Schulleitungen & Lehrkräfte

Fazit

- Neue Alternative für eine personalisierte Beratung der SchülerInnen
- Möglichkeit erweiterter Berufsorientierung trotz analogen Hindernissen (z.B. Pandemie) und geografischem Wandel

→ digitale Tragweite