

CAMPUS BUDDIES

Markus, Julia, Marcel, Neo





EINLEITUNG

- App zur Vernetzung von Studierenden der FH Hagenberg.
- Fokus auf Erstsemester, Schüchterne, Internationale Studierende.
- Einfaches Matching basierend auf Interessen.



PROBLEM

1. Probleme und Herausforderungen



Top Problem:
Dass man sich schlecht mit anderen Studenten connecten kann

PROBLEM ERKLÄRUNG

- Viele Studierende haben Schwierigkeiten neue Kontakte zu knüpfen.
- Es gibt keine zentrale Plattform für gezieltes Networking.
- Internationale Studierende haben Orientierungsprobleme.





PROBLEM HERLEITUNG

- Soziale Isolation unter Studierenden ist ein wachsendes Problem.
- Bestehende Plattformen wie Social Media sind nicht speziell auf die Bedürfnisse von Studierenden ausgerichtet.
- Vor allem in den ersten Semestern fühlen sich viele Studierende unsicher und allein.

PROBLEM REFLEXION

- Eine gezielte Lösung könnte helfen, soziale Isolation zu vermeiden und das Campusleben aktiver zu gestalten.
- Digitale Lösungen senken Hemmschwellen und fördern die Vernetzung in einer modernen Studiumumgebung.



Lösungen



Top Lösung:
**Matching App mit
Termin- und
Interessensmatching**

Matching-App
für Studierende
mit ähnlichen
Interessen &
Fächern

Termin und
Interessensmatching

1 ganze Woche
am Anfang des
Studiums an dem
jeden Tag
kennenlernen
Events stattfinden

Algorithmus-
basiertes Matching
nach
Lerngewohnheiten
(z. B. „morgens
produktiv“ oder
„visueller Lerntyp“)

Virtuelle
Coworking-
Sessions (mit
Fokus-Modus
& Timer)

Lösungen ERKLÄRUNG

- Matching-Funktion basierend auf Interessen.
- Automatische Gruppenbildung basierend auf freien Zeit-slots.
- Integration in FH-Strukturen (Events, FKF's, Freifächer).





Lösungen

HERLEITUNG

- Algorithmen können effizient passende Kontakte generieren und so den Vernetzungsprozess erleichtern.
- Ähnliche Konzepte, etwa bei Dating-Apps oder beruflichen Netzwerken, haben sich bereits bewährt.
- Veranstaltungen und Gruppenaktivitäten fördern die Nutzung der App und stärken die Community.

Lösungen

REFLEXION

- Die Implementierung eines Matching-Systems könnte langfristig zu einer stärkeren sozialen Vernetzung führen.
- Die enge Zusammenarbeit mit der FH könnte die Akzeptanz und Verbreitung fördern.
- Eine kontinuierliche Optimierung des Algorithmus und der Benutzeroberfläche wäre entscheidend für den Erfolg.



Marktforschung

Kurzinterview (5 Minuten)

1. Kurze Vorstellung (wer bin ich, was will ich)?
2. Frage: „Hatten Sie/Du jemals folgendes Problem ...?“
3. Frage: „Erzählen Sie/Du mir vom letzten mal als Du/Sie das Problem hatten.“
4. Frage: „Wie würden Sie/Du das Problem lösen? Wie sieht die ideale Lösung aus?“
5. Schlussformel: Danke! Darf ich Sie/Dich nochmal kontaktieren?

- Interview mit vielen verschiedenen Studenten
- Alle befragten Studierenden berichteten von diesem Problem in ihrem Alltag.
- Viele äußerten den Wunsch nach einer besseren Möglichkeit, Kontakte zu knüpfen.

Marktforschung ERKLÄRUNG

- Umfragen unter Studierenden zeigen einen deutlichen Bedarf an einer Plattform für soziale Vernetzung.
- Es gibt derzeit keine vergleichbare Lösung speziell für die FH Hagenberg.





Marktforschung HERLEITUNG

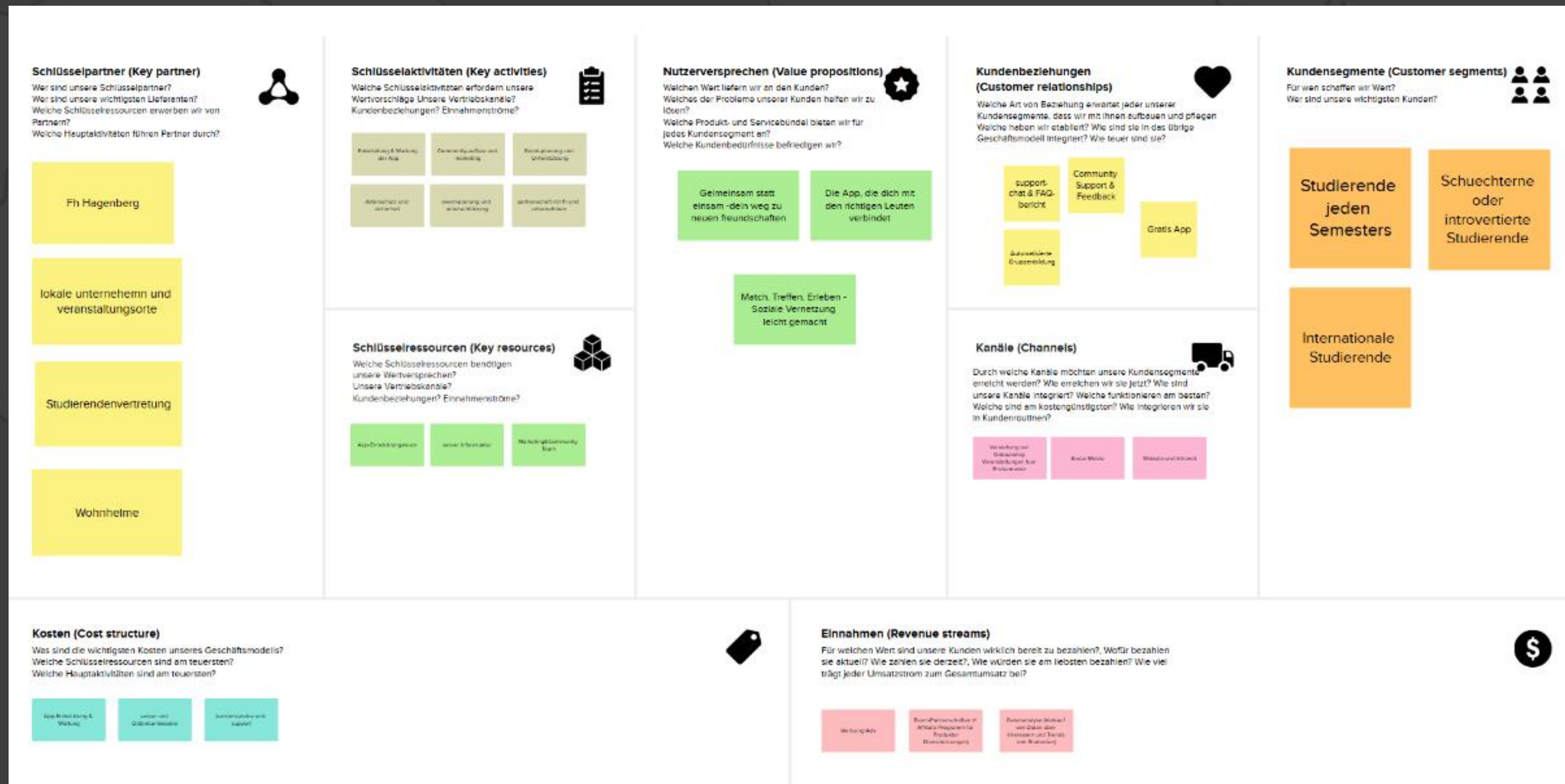
- Studierende bevorzugen intuitive, leicht zugängliche Apps zur Kommunikation.
- Die Mehrheit der Befragten äußerte Interesse an einer zentralisierten Plattform zur Kontaktaufnahme.

Marktforschung REFLEXION

- Die Marktforschung zeigt, dass eine spezialisierte App für die FH Hagenberg eine sinnvolle Lösung darstellt.
- Ein Vorteil gegenüber allgemeinen sozialen Netzwerken besteht in der gezielten Ansprache und Nutzung innerhalb einer vertrauten Umgebung.



Business Model Canvas



Business Model Canvas ERKLÄRUNG

- **Kundensegmente:** Studierende der FH Hagenberg insbesondere Erstsemester und internationale Studierende.
- **Nutzen:** Die App erleichtert das Knüpfen neuer Kontakte.
- **Einnahmequellen:** Kooperation mit lokale Unternehmen und Event-Partnerschaften (für Benutzer kostenlos).



Business Model Canvas HERLEITUNG



- Viele Studierende sind nicht bereit, für eine reine Networking-App zu zahlen (deshalb kostenlos).
- Lokale Unternehmen könnten durch gezielte Kooperationen profitieren und so zur Finanzierung beitragen.
- Veranstaltungsformate über die App bieten zusätzliche Einnahmequellen und fördern die Nutzung.

Business Model Canvas

REFLEXION

- Das Geschäftsmodell ist nachhaltig und könnte mit wachsender Nutzerzahl profitabel werden.
- Durch enge Kooperationen mit der FH kann die App schneller etabliert werden.



Fazit

- Die App "CampusBuddies" schließt eine wichtige Lücke in der sozialen Vernetzung von Studierenden.
- Mit einem durchdachten Geschäftsmodell und gezieltem Marketing kann die App für Nutzer sowohl auch für die Betreiber lukrativ sein

