Launch Beavr

Weiterentwicklung der Kurzzeitjob-Plattform Beavr zu einem kommerziellen Produkt mit folgender Markteinführung

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 2. Ausschreibung	**Status**	abgeschlossen
Projektstart	05.10.2016	**Projektende**	04.04.2018
Zeitraum	2016 - 2018	**Projektlaufzeit**	19 Monate
Keywords	App, Jobplattform, Saas, Recruitment, Marketplace		

Projektbeschreibung

Ausgangssituation:
Beavr wurde im April 2016 in Wien von Michael Ströck, Daniel Bartakovics, Benjamin Bartakovics, Jan Alexander Jedlinski zusammen mit Pioneers Ventures, und den Business Angels Christoph Kanneberger, Jörg Flöck und Alexander Szlezak gegründet.
Wir haben uns zum Ziel gesetzt jungen Menschen den Zugang zum Arbeitsmarkt, welcher häufig durch unterschiedlichste Barrieren verkompliziert wird, zu vereinfachen, ihnen die Möglichkeit zu bieten bereits in jungem Alter Arbeitserfahrung zu sammeln. Dabei wollen wir nicht nur als Orientierungshilfe unterstützend tätig sein, sondern auch mögliche Reibungen, welche mit dem Einstieg in eine Fixanstellung verbunden sind, beseitigen.
Dies lösen wir durch eine mobile sowie Web basierte Software, welche es Arbeitgebern und Personaldienstleistern ermöglicht Mitarbeiter für Kurzzeit-Tätigkeiten zu rekrutieren und zu verwalten. Der Arbeitnehmer bekommt Zugang zu einer App, mithilfe welcher er sich auf die offenen Stellen der Arbeitgeber bewerben und mit ihnen kommunizieren kann.
Mit Beavr bauen wir eine Consumer Brand, welche auf unsere Kernzielgruppe von 18 bis 28-Jährigen maßgeschneidert ist. Hierbei wollen wir uns deutlich von herkömmlichen Personaldienstleistern differenziert positionieren.

Reifegrad des Prototyps:
Die Entwicklung des Beavr iOS, Android und Web Prototyps wurde im April 2016 begonnen und wird mit Oktober 2016 abgeschlossen sein. Die Funktionen des Prototyps (genau dokumentiert im Anhang) enthalten den vollen Umfang der benötigt wird, um eine qualitative Testphase mit Usern anzutreten.

Darstellung der Aktivitäten im Bereich der Markteinführung:
Dieser Arbeitsschritt dient zur Ausführung der vorab geplanten Go-To-Market Strategie und beinhaltet somit mehrere Maßnahmen, wie zum Beispiel direkte Verkaufsgespräche mit potentiellen Kunden, die Schaltung von Anzeigen in Fach- und Branchenmagazinen, Einführung eines Brand Ambassador Programms, Messeauftritte, Printkampagnen, sowie Social Media Maßnahmen uvm.

Darstellung der vorgesehenen Entwicklungstätigkeiten:

Nach erfolgreicher Absolvierung von Beta Tests mit Usern, möchten wir die neu gewonnenen Erkenntnisse in Form von technischen Verbesserungen sowie UX/UI Anpassungen integrieren und folglich den Funktionsumfang erweitern.

Darstellung der angestrebten Ergebnisse:
Nach Abschluss des Projekts erwarten wir uns einen erfolgreichen Marktstart in Österreich, sowie Markteintritte in deutschen Städten, 5.000 aktive Arbeitnehmer, 500 zahlende Kunden und ein Produkt mit einem Reifegrad welches für einen Internationalen Start bereit ist.

Abstract

Initial Situation:
The Viennese Startup Beavr was founded in April 2016 by Michael Ströck, Daniel Bartakovics, Benjamin Bartakovics and Jan Alexander Jedlinski together with Pioneers Ventures and the Business Angles Christoph Kanneberger, Jörg Flöck und Alexander Szlezak.
It is our aim to provide young people with a simpler access to the labour market which is often overcomplicated and thereby offer them the opportunity to collect work experience already at a younger age. Thereby we are not only aiming to take the role of an orientation guide, but also intend to eliminate frictions which arise in the process of accessing a full time position later on.
This is accomplished by a mobile as well as web based software, that enables employers as well as personnel service provides to recruit and manage short-term employees. Employees receive access to the app in which they can apply to employer’s open positions and communicate with them.
Beavr acts as a consumer brand which is tailor made for our target audience that is between 18 and 28 years old. Therefore, we are aiming for a highly differentiated positioning in comparison to traditional personnel service provides.

Degree of maturity of the prototype:
The development of the iOS, Android and Web prototype has started in April 2016 and will be completed in October 2016. The scope of the prototype (detailed documentation can be found in the appendix) contains all the major functions that are required to perform a qualitative test phase with users.

Display of activities in the market launch:
This area is defined by the execution of the initially planned go-to-market strategy and therefore contains several activities such as direct sales to potential customers, ads in specialist magazines, setup of a brand ambassador programme, exhibition appearances, print campaigns as well as social media activities etc.

Display of planned development activities:
After the successful completion of beta tests with users, we plan to implement our learnings in the form of technical improvements as well as UX/UI adjustments and functional extensions.

Display of the intended results:
Upon completion of the project we expect that we have successfully started in the Austrian Market as well as entered several German Cities with a total to 5,000 active employees, 500 paying customers and a product that is ready for a further international expansion.

Projektpartner

- FSPW GmbH