

## CloudFaces

Ein grafisches Entwicklungstool für Nicht-Profis um Cloud-Services (RIA) mit einander zu vernetzen und anzubieten.

<b>Programm / Ausschreibung</b>	BASIS, Basisprogramm, Budgetjahr 2016	<b>Status</b>	abgeschlossen
<b>Projektstart</b>	04.03.2016	<b>Projektende</b>	31.12.2017
<b>Zeitraum</b>	2016 - 2017	<b>Projektlaufzeit</b>	22 Monate
<b>Keywords</b>			

### Projektbeschreibung

Cloud- und Mobile Computing ist ein Trend, der nicht mehr ignoriert werden kann. Mobile Applikationen finden eine immer höhere Akzeptanz und werden immer öfter eingesetzt wie zum Beispiel von der Stadt Wien, die eine eigene Applikation für das zwei-tägige Event Weinwandertag entwickelt und zur Verfügung gestellt hat.

KMUs wollen mobil präsent zu sein, haben aber meist nicht das Budget dafür diesen Wunsch umzusetzen. Agenturen und Softwarefirmen verlangen für relativ einfache Applikationen € 20.000 bis € 50.000 und soll die Applikationen umfangreicher sein oder mehrere Funktionen aufweisen, kostet das den Kunden meist über 100.000€. Auch große Unternehmen haben meist nicht das Budget um solche Projekte, wie zum Beispiel den Weinwandertag, umzusetzen. Wir von CloudFaces füllen die derzeitige Lücke zwischen der Nachfrage für günstige Applikationen und das Angebot von zu teuren Applikationen, indem wir die Plattform CloudFaces zur Verfügung stellen. Dabei können sich die verschiedenen CloudFaces Partner ihre App aus vielen vorgefertigten Modulen selbst zusammenbauen. Anbindungen an externe Services und die Bestellung von Zusatzmodule über den integrierten Marketplace machen CloudFaces zu einer Full-Feature Mobile App Plattform.

Mit CloudFaces lassen sich mobile Apps, aber auch Websites und WebApps erstellen. Dieses Angebot erhöht die Einsatzmöglichkeit von CloudFaces enorm.

Die Skalierungsstrategie von CloudFaces ist es, die Endkunden durch Vertriebspartner zu erreichen. Diese Vertriebspartner sind Marketing und Digital-Agenturen, aber auch Softwareentwicklungspartner und App-Entwickler, welche die Applikationen nicht selbst für KMUs anbieten können. Ein Vertriebspartner kann beispielsweise auch eine Firma sein, welche ein eigenes Mobile Produkt auf dem Markt bringen will, aber sich die technische Umsetzung nicht leisten kann.

Es gibt bereits erste Vertriebspartner, welche Interesse daran hätten für CloudFaces tätig zu sein. In diesem Fall agiert CloudFaces als Technologie-Provider für den Partner. Hat eine Firma beispielsweise gute Kontakte im Bereich Hotellerie und möchte ein Produkt inklusive Homepage, Applikation und Wifi Portal für seine Kunden anbieten, so lässt sich dieses Konzept sehr leicht und ohne große Investitionskosten mit CloudFaces umsetzen.

CloudFaces hat die Entwicklungsstufe der Version 1.0 der Plattform bereits abgeschlossen. Des Weiteren wurden erste Kundenprojekte abgeschlossen und erste Vertriebspartner wurden gefunden. Das Konzept ist somit validiert und in der nächsten Entwicklungsstufe werden der Markteintritt sowie die Suche der Vertriebspartner geplant um weitere Umsätze zu skalieren.

Das Gründerteam von CloudFaces besteht aus erfahrenen Unternehmern und begeisterten IT Experten.

### **Projektpartner**

- Cloud Faces Software Services GmbH