# Etablierung xamoom

Markteinführung und Etablierung von xamoom als Anbieter von Location Based Marketing und mobilen Informationssystemen

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Programm / Ausschreibung** | AT:net, Phase 4, AT-net (4) 3. Ausschreibung | **Status** | abgeschlossen |
| **Projektstart** | 01.03.2017 | **Projektende** | 28.02.2019 |
| **Zeitraum** | 2017 - 2019 | **Projektlaufzeit** | 24 Monate |
| **Keywords** | mobile Unterstützungsdienste für KMU; Location Based Communication; Mobile CMS; Neukundengewinnung; Marketingmaterialien | | |

## Projektbeschreibung

Ausgangssituation:
Smartphones sind ständige Begleiter. Die mobile Nutzung des Internets hat zwar jene am PC bereits überholt, dennoch ist es für die meisten Unternehmen eine Herausforderung, Handys als Kanal zu (möglichen) Kunden zu nutzen. Die Orts- und Objektbindung von xamoom erlaubt das einfache Anbieten von mobilen Diensten mit hoher Relevanz, da stets auf den Kontext eingegangen wird und ist für Unternehmen jeder Größe – vom Verein über ein KMU bis zum international agierenden Großkonzern – einsetzbar.

Reifegrad des Prototyps:
Die xamoom Location Cloud läuft, ist getestet und kommt bei ersten zahlenden Kunden zum Einsatz. Dabei verfügt die Lösung von xamoom über mehrere Komponenten, die untereinander über Schnittstellen kommunizieren: Cloud-Backend, Administrations-Backend, Content Management System, Mobiles Web-Frontend, Mobile SKDs, CMS-Integrationen, Service App. Barrierefreiheit ist sichergestellt, 33 Sprachen werden aktuell unterstützt. Kunden werden in die laufende Weiterentwicklung involviert.

Entwicklungstätigkeiten:
Aktuell arbeiten wir an einigen Features, die von Kundenseite oft als Voraussetzung für einen Einsatz genannt werden (Funktionsblöcke) oder von denen wir uns eine hohe Skalierbarkeit (App Generator) erwarten.

Tätigkeiten zur Markteinführung:
Erste Kunden konnten gewonnen werden, erste Erfahrungen im Vertrieb zeigen die Säulen für eine erfolgreiche Etablierung am Markt auf. Diese sollen im Zuge dieses Projektes gestärkt werden:
• Eigene digitale Kanäle mit professionellem Content aufwerten: Produktion von Videos, Illustrationen und Case Studies, um die komplexe Lösung möglichst einfach und klar präsentieren zu können.
• Die digitale Reichweite durch bezahlte Werbung (Google Adwords, Social Media Advertising) erhöhen und damit

Bekanntheit ausbauen und neue Leads generieren.

• Persönliche Termine im In- und Ausland, um die xamoom Lösung zu präsentieren. Plus: Präsenz bei wichtigen Branchenevents.

• Postalischen Direct Mailings, deren Wirkung am Start sehr hoch war.

Angestrebte Ergebnisse:

Es soll sichergestellt werden, zügig und skalierend zu wachsen. Durch professionelle Marketingmaterialien und Präsentation soll die Dauer vom Erstkontakt zum Vertragsabschluss deutlich reduziert werden. Die begleitenden Entwicklungstätigkeiten stellen sicher, dass wir die Bedürfnisse der Kunden erfüllen und tragen dem Ziel bei.

## Abstract

Starting point:

Smartphones are our constant companions. They already overtook the desktop pc when it comes to using the internet. Nevertheless, the mobile internet seems to belong to just a few US players: Google, Facebook with WhatsApp and Instagram and Apple. It is hard to get on the phones of potential customers or visitors. xamoom with its connection to places and objects helps not just big corporations but also SMEs to us the phone as a new and always more important communication channel. How? We deliver the right information at the right context in the right language to the user’s phone.

Degree of maturity:

The xamoom location cloud is up and running at our first paying customers. The solution consists of several components which are communicating via a set of APIs: cloud backend, admin backend, content management system (CMS), mobile web frontend, mobile SDKs, integrations into other CMSs, apps and a service app for fast roll outs. Accessibility is also part of the core as multilinguality. Customers are involved in ongoing development processes.

Development activities:

Currently we are working on some features which were often mentioned by potential customers as necessary (function blocks) and those which promise potentially higher scalability (app generator).

Activities in marketing and sales:

We already got several paying customers. The first experiences in this area lead to the conclusion that we need to do more of the following to successfully establish xamoom at the market:

• Upgrade our own digital channels with professional content: Production of videos, illustrations and case studies to simplify and clarify our presentation.

• Increase our digital footprint by paid advertisement (Google AdWords, Social Media Advertising) to raise awareness and to generate new leads.

• Personal appointments at home and abroad to present our solution. Plus: Presence at major industry events.

• Printed direct mailings which were very effective at the start.

Targeted results:

We want to kick off rapid and scaling growth. Through professional marketing materials and presentations, we want to drastically reduce the time between the initial contact to closing the deal. The accompanying development activities will

make sure that we do meet the customer’s demands and will take part in achieving the above-mentioned goal.

## Projektpartner

- xamoom GmbH