DERBUTTON

DERBUTTON. SCHEDULING, VIDEO CALLS AND PAYMENTS - ALL IN ONE BUTTON.

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 4. Ausschreibung 2017	**Status**	abgeschlossen
Projektstart	01.02.2018	**Projektende**	30.04.2020
Zeitraum	2018 - 2020	**Projektlaufzeit**	27 Monate
Keywords	Online-Buchungen – Onlinekommunikation – Buchungsabrechnung- Unterstützungsdienste KMU		

Projektbeschreibung

DERBUTTON ist eine SaaS-Lösung für individuelle Selbstständige und Online-Verzeichnisse und kann ohne technischem Fachwissen auf Webseiten und anderen digitalen Vermarktungskanälen integriert werden. Als persönlicher Online-Assistent bietet DERBUTTON vier Hauptfunktionen:

• Online-Terminbuchung für Videogespräche oder persönliche Treffen

• Integriertes Messaging für die Kommunikation mit Kunden

• Verschlüsselte Videogespräche direkt im Browser (ganz ohne Software-Download)

• Elektronische Bezahlung und automatische Rechnungslegung

DERBUTTON ist das einzige Widget, dass die Integrierung des kompletten Kundenprozesses nahtlos integriert – für individuelle Dienstleister (Anwälte, Coaches, Psychotherapeuten), Multiplikatoren wie Online-Verzeichnisse oder als White-label Lösung für Corporate Service Provider. DERBUTTON wurde aufgrund von Kundenfeedback aus der Geschäftsidee COACHFOX hinaus entwickelt. Der MVP wurde Ende 2017 mit 50 Testkunden fertiggestellt.

Fokus des Markteintritts von DERBUTTON ist die auf spezifische Nischen ausgerichtete Vermarktung sowie Partnerschaften mit bestehenden Verzeichnissen, die als Multiplikatoren für den breiteren Markt dienen. Daneben werden Kanäle wie Content und Social Media, Self-marketing Tools für Kunden, Empfehlungen, Sales-Aktionen und SEO / SEA genutzt. Ab 1.000 Nutzern soll der BUTTONMARKETPLACE freigeschaltet werden.

Die technische Weiterentwicklung für den Markteintritt ist in mehreren Phasen geplant, die sich nach Kundenprioritäten richten. Die Einschätzungen konnten in Feedback-Sessions mit über 50 Kunden gesammelt werden und basieren auch auf dem Feedback der 80 bestehenden COACHFOX Kunden. Die relativ kurze Phase 1 beinhaltet die Fertigstellung des Panels und die Integration in Kunden-Webseiten. In Phase 2 werden Mobile Apps und die Integration in beliebte Plattformen entwickelt. Nach Ende 2018 startet die Entwicklung von Zusatzfeatures wie einer Desktop-App und der Zertifizierung als Telemedizin-Software.

Zielsetzung ist bis Projektende 6.048 Nutzer, 254 Marketplace-Kunden und 6 White-Label-Kunden zu akquirieren. Gleichzeitig sollen die Kundengewinnungskosten von 55 EUR auf 49 EUR gesenkt werden um Ende 2019 einen Umsatz von 812.000 EUR und somit einen Profit von 43.000 EUR zu erwirtschaften.

Abstract

DERBUTTON is a SaaS (software as a service) solution that empowers professionals to digitize, manage and monetize interactions with their customers. DERBUTTON serves as a digital personal assistant with four key features – integrated into one button:
- Online appointment booking for video calls or scheduled face-to-face meetings
- Integrated and encrypted video calls through the browser (no download required)
- Integrated messaging for client-communication
- Automatic online payment and invoicing

DERBUTTON can be placed or seamlessly integrated in any professionals' website, social media channel or professional network. It is the only widget that integrates the entire customer process in one button - for individual service providers (lawyers, coaches, psychotherapists, etc.), multipliers such as expert directories or as a white-label solution for corporate service providers. DERBUTTON was developed after valuable lessons were learned from the team's previous startup, COACHFOX, as service providers beyond coaches also expressed a pressing need for its features. The MVP was finalised end of 2017, in collaboration with 50 first customers.

Market entry will focus on marketing and sales efforts in specific niches and also on partnerships with online-directories, which act as multipliers for the broader market. Primary marketing channels include content and social media, self-marketing support for users, referral-marketing, sales promotions and SEO/SEM. The BUTTONMARKETPLACE will go online, once 1.000 active users have been reached.

The development of DERBUTTON is split into three phases, which orient themselves to preferences collected through our 50 first customers and 80 COACHFOX customers. The first phase involves finalising panels and the integration into customer websites. Phase two involves the development of mobile apps and the seamless integration into customer websites. Starting 2019, the team will begin developing additional features such as a desktop-app and requirements for the certification in telemedicine.

DERBUTTON aims to acquire 6.048 users, 254 marketplace-users and six white-label customers upon project completion. Simultaneously, the customer acquisitions cost will be lowered from 55 EUR to 49 EUR, in order to achieve revenues of 812.000 EUR and subsequently a profit of 43.000 EUR by the end of 2019.

Projektpartner

- Coachfox GmbH