

Hive DACH To Market

Hypest Hive Markteinführung im DACH Raum

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 5. Ausschreibung 2018	Status	abgeschlossen
Projektstart	01.11.2018	Projektende	31.10.2021
Zeitraum	2018 - 2021	Projektlaufzeit	36 Monate
Keywords	Influencer;Marketing;Plattform;Langzeit;Partnerschaft		

Projektbeschreibung

“Hypest Hive – Influencer Partnerships in Gaming made simple” ist eine Online Plattform, die das Finden, Verwalten und Auswerten von Langzeitpartnerschaften zwischen Brands und Influencern (Fokus Twitch & YouTube) aus dem Gaming Universum vereinfacht. Hypest Hive löst somit Kernprobleme im Influencer Marketing, sowohl von Unternehmen (Komplexität, Influencer finden, Vertrauen für Brand aufbauen) als auch von Influencern (Sponsoren finden, Bürokratie, nur kurze Werbedeals).

Der Prototyp der Plattform wurde mit starkem Einbezug von relevanten Unternehmen (Xbox, A1, Herosphere, HyperX usw.) und Influencern jedweder Größe (von 10.000 bis >1 Mio. Followern) erstellt. Durch iterative Problem- und Solutioninterviews wurde die Kernmechanik sowie die wichtigsten Features, auf die im Markt vorhandenen Probleme, abgestimmt. Zum Zeitpunkt der Texterstellung weist der Prototyp nur noch wenige Mängel auf. Registrieren, Aufsetzen der Profileseiten & der Sponsoringpakete, Datenanbindung zu YouTube & Twitch, Suche & Filter, Chat und Sponsoringanfragen sind bereits fertig implementiert. Ausstehend sind noch automatisierte Zahlungsabwicklung und ein Monitoring Feature welches jedes, im Sponsoringpaket enthaltene Service, automatisch trackt und mit verschiedenen states (Status) versäht und dies den beiden Parteien kommuniziert sowie einige kleine Feinschliffe.

Bei der Markteinführung wird als erster Schritt das bereits vorhandene Netzwerk auf die Plattform überführt und anhand des Feedbacks der Feinschliff vorgenommen. Während der Umsetzung dieses werden über Direct Sales und Synergieeffekte neue Kunden gewonnen. Darauf folgt der Einsatz von verschiedensten Multiplikatoren zu Marketingzwecken, welche ebenfalls aus vorhergehendem Feedback ausfindig gemacht wurden.

Die weitere Entwicklung der Plattform hängt sehr stark von den Wünschen und Anliegen unserer ersten Kunden ab. Da wir diese individuell betreuen werden, wird das Feedback und Verhalten der Kunden besonders genau betrachtet werden. Sollten sich individuelle Probleme, Wünsche oder Mängel bei mehreren Nutzern wiederfinden, werden diese in Software gegossen.

Zudem soll jedes einzelne Feature des Prototyps den nötigen Feinschliff erhalten, sodass die Funktionen eine starke Basis für das Endprodukt bieten.

Ein starker Fokus wird zudem auf die Umsetzung eines intuitiven und ansprechenden UI sowie UX gelegt. Die Aufgabe des Prototyps war Funktionalität, darauf folgt Massentauglichkeit im Hinblick auf des Endprodukt.

Klares Ziel ist es den Prototypen in ein fertiges Produkt umzuwandeln, dass in jeder Hinsicht keine Kinderkrankheiten mehr aufweist und bereits einen zufriedenen Kundenstamm im DACH- Raum bedient. Ein Break- Even Szenario ist für das schlanke Team der wirtschaftlich Meilenstein, welcher erfüllt werden soll.

Abstract

“Hypest Hive – Influencer Partnerships in Gaming made simple” is an online platform that simlifies the search, management and analysis of longterm partnerships between brands and influencers from the gaming universe. Hypest Hive solves core problems in influencer marketing that affect companies and influencers.

The prototype of the platform was developed with the input of businesses (like Xbox, A1, Herosphere, HyperX...) and influencers in all forms and sizes. Through iterative problem- & solution- interviews, the core mechanics are created in relation to the problems in the market that need a proper solution. At the time of writing, most of the main are implemented and there are only few defects. Register, creation of profilepages & sponsoring packages, data connection to YouTube & Twitch, search & filters, chat and sponsoring request are already coded. The missing features are the automated payment and a monitoring feature that allows the tracking of sponsoring services.

The first step for the market entry is the conversion of the current network on the platform and the collection of feedback. The will then help to polish the platform. At the same time new customer are won through direct sales and synergy effects. Then multipliers are used for marketing, which were identified through feedback and interviews.

The development of the platform depends very strongly on the wishes of the first customers. Those will have individual support and their reaction to the product will be monitored very closely. Problems and wishes that occur on multiple occasions will be integrated in the platform.

In addition each feature of the prototype has to be finalized in order to get a strong basis for the finished product. There will also be a strong focus on an intuitive and appealing UI as well as UX. The goal of the prototype was functionality, that is now followed by a user friendly approach for the masses.

The clear goal is the transformation of the prototype to a finished product, that serves a loyal client base in the DACH region. A break- even scenario is the economic goal of the lean team.

Projektpartner

- Hypest Hive GmbH