

CorpLife evolution

CorpLife new market evolution

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 5. Ausschreibung 2018	Status	abgeschlossen
Projektstart	24.04.2018	Projektende	23.10.2019
Zeitraum	2018 - 2019	Projektaufzeit	19 Monate
Keywords	Digital booking & eCommerce platform, tailormade eServices, digital market place, white label platform, Platform as a Service, eCommerce as a Service		

Projektbeschreibung

Fachkräfte und geeignete MitarbeiterInnen zu finden wird für große Unternehmen die sich im internationalen Wettbewerb befinden, immer schwieriger. Umso wichtiger sind Maßnahmen um den Arbeitgeber für Mitarbeiter attraktiv zu machen. Das sind nicht immer nur unmittelbare Gehaltskomponenten, sondern auch Soft Incentives wie Diensthändys, Dienstwagen, zusätzliche Urlaubstage, Home Office Optionen etc. Ein weiterer Incentive zur Attraktivierung des Arbeitgebers ist nun der Zugang zu exklusiven und vergünstigten Angeboten für die Freizeitgestaltung. Aber noch wichtiger als die Arbeitgeberattraktivierung ist in diesem Zusammenhang die Wirkung einer ausgeglichenen Work-Life Balance – damit wird die Regeneration von Mitarbeitern verbessert, Krankenstände reduziert und letztlich die Mitarbeiterzufriedenheit optimiert.

Deshalb bietet CorpLife Unternehmen maßgeschneiderte Plattformen, durch die MitarbeiterInnen die attraktivsten lokalen Freizeitangebote auf einem exklusiven, digitalen Market Place, in Anspruch nehmen können. CorpLife ist die neue Mitarbeiterwelt, die den Arbeitnehmern von unseren Unternehmenskunden nicht nur die Freizeitgestaltung erleichtert, sondern auch durch exklusive Konditionen besticht. Wir liefern also eine individuelle und auf das Unternehmen abgestimmte Plattform, auf die Arbeitnehmer sicher und jederzeit vom PC, Tablet oder Handy aus, zugreifen können. Besonders die Freizeitangebote motivieren die Mitarbeiter und tragen zu einer verbesserten Work-Life Balance bei – das Resultat sind zufriedene Mitarbeiter.

Für die Unternehmenskunden besteht kein zeitlicher Aufwand für die Umsetzung der Plattform Lösung – die wird komplett von uns übernommen, im Sinne einer Plattform as a Service Leistung für unseren Kunden. Für unsere qualitativ hochwertigen Kooperations-Partner (Restaurants, Hotels, Beautystudios, Sport- und Fitnessstätten, ...) bietet die Plattform die Möglichkeit, sich effektiv einer exklusiven und geschlossenen Zielgruppe, die über ein geregeltes Einkommen verfügen, zu präsentieren.

Eine Auswahl von aktuellen Unternehmen, bei denen wir unsere Mitarbeiterangebote bereits anbieten: Ergo, Wiener Städtische, Nespresso, Zurich, Vienna Insurance Group, Microsoft, Generali, SVA, helvetia, Drei, WKO, AMS, ÖBB, Vienna International Airport, Bank Austria, Bawag PSK, Post.

Maßnahmen der technischen Entwicklung im Zuge dieses Projektes sind: ein Table Booking Feature für Geschäftssessen, ein Refurbishment der Plattform UX inklusive Lokalisierungen sowie die native mobile Apps für den Mitarbeiterzugriff auf die Plattform.

Die Vermarktung setzt intensiv auf dem Table Booking Tool und die App auf, sofern es die Konsolidierung der bestehenden Marktanteile in Österreich und der Slowakei betrifft. Ziel ist es dabei die Angestellten der bestehenden Kundenunternehmen noch erfolgreicher in die Mitarbeiterwelt einzubinden und letztlich die Umsätze des jeweiligen Market Place zu optimieren. Dies ist gefolgt vom Markteintritt in Tschechien und Polen. Im Jahr 2019 wollen wir unsere Expansion in alle Richtungen ausweiten und so zu einem tatsächlich zentraleuropäischen Player werden: durch die Gewinnung von Referenzkunden sollen Markt-Brückenköpfe in Ungarn, Italien, Deutschland und der Schweiz geschaffen werden. Dies ist die Grundlage für zukünftiges, nachhaltiges und diversifiziertes Wachstum.

Das Sales Team trägt die Verantwortung im Zuge der Projektaufzeit von 18 Monaten, d.h. bis Q4/2019, die folgenden Umsatz-Ziele zu erreichen:

- Österreich EUR 2,0 Mio.
- Slowakei EUR 1,0 Mio.
- Tschechien EUR 0,5 Mio.

Auf der Plattform sollen damit 180.000 User von 50 Unternehmenskunden registriert sein. Weiterhin wollen wir den Markteintritt bzw. Brückenköpfe in Form von jeweils zumindest zwei Unternehmenskunden in den Ländern Polen, Ungarn, Italien, Deutschland und der Schweiz geschaffen haben.

Handelt es sich um eine Wiedereinreichung? Falls ja, welche Änderungen wurden eingearbeitet?

JA, wir haben nun das technische Konzept betr. geplanter Implementationen detailliert; auch beim Vermarktungskonzept wurde die Internationalisierung um konkrete Tätigkeiten und Vermarktungsschritte ergänzt; entsprechendes auch in den AP Beschreibungen. Das Gantt Diagramm wurde dem neuen Projektstart angepasst, auch die Meilensteine. Im Bereich FörderwerberInnen haben wir die letzten Entwicklungen, d.h. den erfreulichen Abschluss der Finanzierungsrunde eingebaut, die eine Restfinanzierung einer möglichen Förderung nun sicherstellt. Zuletzt wurde noch eine Mitbewerbermatrix ausgearbeitet und im Bereich Marktkenntnis integriert.

Abstract

CorpLife provides tailor-made platforms to enterprises – usually corporates – where the employees can buy, book, reserve etc. online offers of services and products for their leisure time. It's a whole new world for employees which we are generating, helping this people to make most of their free time and providing exclusive conditions to them. Our deliverable is a customized platform adapted to the individual needs and requirements of the enterprise client, where employees can access the exclusive market place whenever and from wherever – PC, tablet, smartphone - they want. Finally, it's the special deals which are boosting the motivation of the enterprises' employees, granting an optimum work-life-balance. The result are employees which feel comfortable with their working environment, thus having a solid incentive for better working results.

The enterprise client does not bear the effort of integration or maintenance of our solution. It's CorpLife's job to be done – a

comprehensive Platform as a Service approach. On the other hand, for our distinguished cooperation partners, as there are restaurants, hotels, beauty- & fitness studios etc., the platform provides a market place, where they can reach out to an exclusive and closed target group, which disposes about a significant and continuous income – the perfect online customer.

Our platform's reference list mentions already now a number of sounding names, like Ergo, Wiener Städtische, Nespresso, Zurich, Vienna Insurance Group, Microsoft, Generali, SVA, helvetia, Drei, WKO, AMS, ÖBB, Vienna International Airport, Bank Austria, Bawag PSK, Post.

The technical objectives of this go to market project are: a table booking feature for business lunches/dinners; a refurbishment of the overall platform's UX – inclusive localizations for the upcoming geographical expansion – and, finally, native mobile apps for the end-user access to the platform's services.

The marketing relays heavily on the table booking tool and the app, as far as it concerns the intended consolidation of our market shares in Austria and Slovakia. The purpose is to involve the employees of the existing enterprise clients comprehensively – meaning more users on the platform and more turnover at the market place. Then, there is the market entry in the Czech Republic as well as Poland. In 2019 we will drive our expansion into even more directions, evolving CorpLife to a real central European player. By onboarding reference customers in Hungary, Italy, Germany and the Switzerland we will establish bridgeheads in the respective markets, as the ground for future sustainable and diversified growth.

The sales team bears the burden of achieving the subsequent turnover related objectives during the project's runtime of 18 months, until Q4 of 2019:

- Austria EUR 2,0 Mio
- Slovakia EUR 1,0 Mio
- Czech Republic EUR 0,5 Mio

This means, to have 180.000 Users from 50 enterprise clients on the platform. Moreover, respectively the market entries, we want to get two new enterprise clients for each of the countries: Poland, Hungary, Italy, Germany and the Switzerland.

Projektpartner

- Corplife GmbH