STRATACT

STRATACT - The next level for employee involvement!

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 4. Ausschreibung 2017	**Status**	abgeschlossen
Projektstart	01.02.2018	**Projektende**	31.08.2019
Zeitraum	2018 - 2019	**Projektlaufzeit**	19 Monate
Keywords	Unterstützungsdienste für KMU und Großbetriebe		

Projektbeschreibung

STRATACT hat eine proprietäre SaaS-Software entwickelt, die jeden Mitarbeiter/jede Mitarbeiterin zu einem/einer Unternehmer/in im Unternehmen macht und die Prinzipien von Social Networks, Controlling- und Strategie-Instrumente kombiniert. STRATACT ist ein weltweit einzigartiges System, mit dem ein Unternehmen all seine MitarbeiterInnen einladen kann, auf Knopfdruck einen Beitrag zum Erfolg zu leisten. Mit anderen Worten, MitarbeiterInnen können teilen, was sie an einem bestimmten Tag getan haben, um den Umsatz zu steigern, Kosten zu senken und die Markenbekanntheit zu stärken. Mittels ausgeklügelten „Künstlichen-Intelligenz-Mechanismen" werden diese automatisch angesprochen, dabei wird das Verhalten der MitarbeiterInnen berücksichtigt und darauf basierend entsprechend reagiert. Unternehmen bekommen zum ersten Mal die Möglichkeit konkrete Handlungen aller MitarbeiterInnen zu sehen und diese in weiterer Folge zu inspirieren. STRATACT ist ein themenzentriertes „Corporate Action Network“. Es nutzt die wichtigsten und anerkanntesten Aspekte der digitalen Kommunikation sowie einen Gamification-Ansatz und vermeidet gleichzeitig irrelevante soziale Netzwerkprobleme.
• „Proof of Concept“ und Technologieentwicklung bereits erbracht bzw. soweit abgeschlossen und vom Gründungsteam abgedeckt.
• Laufende Investitionen der Gründer von bisher 1,8 Mio. EUR.
• Erfolgreiche Akquise der ersten 4 Unternehmen

Unsere SaaS-Plattform STRATACT macht das Verhalten im Unternehmen messbar und bietet auf Unternehmens- / Bereichs- / Abteilungs- / Individualebene folgende Analysen:
• - die Teilnahme von NutzerInnenn (wie viele NutzerInnen und wer genau beteiligt ist)
• - die Anzahl der Beiträge
• - die quantifizierte Wirkung der Beiträge zum Erfolg
• - und viele weitere Fakten und Erkenntnisse aus der Datenanalyse

Unsere KundInnen berichten von einem deutlichen Gewinnwachstum von über 20% (in einem konkreten Fall mehr als 9 Millionen Euro). In der Projektlaufzeit soll in technischer Hinsicht in Abstimmung mit unseren Lead UserInnen noch weitere wesentliche Produktweiterentwicklungen vorgenommen werden um die Usability weiter zu verbessern und den Bedürfnissen unserer Zielgruppe zu entsprechen.

Bei der Markteinführung setzen wir auf einen Multi-Channel-Sales-Ansatz, wobei dieser auf zwei strategischen Aspekten, Skalierbarkeit und Unabhängigkeit, basiert. Wir erwarten, dass wir 70% unserer KundInnen über Online-Kanäle und 30% über Offline-Kanäle gewinnen. Als Zielsetzung der Vermarktungsmaßnahmen planen wir für das Jahr 2018 16 Business-Kunden mit insgesamt 41.400 aktiven UserInnen und für das Jahr 2019 32 Business-Kunden mit insgesamt 149.000 aktive UserInnen auf STRATACT Plattformen.

Abstract

STRATACT developed a proprietary SaaS software, which makes every employee an entrepreneur in their company and combines the principles of social networks, controlling and strategy tools. STRATACT is a globally unique system that lets a company invite all their employees to make contributions to success – at the touch of a button. In other words, employees can share what they have done on a particular day to increase sales, reduce costs, and strengthen brand awareness. Employees are automatically addressed by sophisticated "artificial intelligence mechanisms", which take into account his/her behaviour and based on that constantly stimulate him/her accordingly. For the first time, companies (CEO's love STRATACT!) have the opportunity to see concrete actions of all employees and to subsequently inspire them.

STRATACT = I DID IT! “No options to post ideas, good advice or projects - just actions.”
STRATACT is a themes centered Corporate Action Network. Therefore, it uses the most important and recognised aspects of digital communication and gamification and avoids at the same time irrelevant social network issues.

• Proof of concept and technology completely done and covered by the founding team
• Ongoing investments by the founders of € 1.8 million so far
• Successful onboarding of the first 4 companies

STRATACT makes behaviour measurable and provides on company/area/department/individual level:
- the participation of users (how many users and who exactly participates)
- the number of contributions posted
- the quantified impact of the contributions to success
- and many more facts and findings from the data analytics

And most important - It works - our customers report significant earnings growth of over 20% (more than 9 million euros in a specific case).

In the project period, further significant product enhancements will be made in technical terms in coordination with our lead users in order to further improve usability and to meet the needs of our target group.
At launch of the market, we rely on a multi-channel sales approach, based on two strategic aspects, scalability and independence. We expect 70% of our customers to win via online channels and 30% via offline channels. As a target of the marketing measures we are planning for the year 2018 16 business customers with 41,400 active users and for the year 2019 32 business customers with 149.000 active users on STRATACT platforms.

Projektpartner

- stratact GmbH