

Thema 1.)
„Vertriebskonzept OnDemand Software“
Produkt: CAD-Software

Aufgabenstellung:

Ein deutlich wahrzunehmender Trendschub in der IT-Branche zeichnet sich im Bereich der ‚OnDemand‘-Lösungen ab. Synonym werden oftmals auch die Begriffe SaaS (Software as a Service) oder einfach auch nur ‚Mietsoftware‘ gebraucht. Allen Modellen ist die Abkehr vom klassischen Lizenzvertrieb gemeinsam; vielmehr wird ein flexibles, in der Bezahlung nutzungsabhängiges und hochskalierbares Modell angeboten. Der angesprochene Trend wird durch den erheblichen Fortschritt hinsichtlich der Weiterentwicklung der Internettechnologien, der Virtualisierung und des Cloud Computing forciert.

Ihrer Aufgabenstellung liegt zugrunde, dass Sie Entwickler und Anbieter einer Software CAD-Lösung sind. Dabei wird vorausgesetzt, dass Ihre Lösung vollständig über das Internet nutzbar ist. Auf Performance- und Securitybedenken sollten Sie ebenfalls nicht eingehen. Es wird also unterstellt, dass Ihre Lösung technisch, hochskalierbar, einschränkungslos und bedenkenlos über das Internet in Form einer ‚OnDemand-Lösung‘ vermarktet werden kann.

Ihre Aufgabe besteht aus 3 Teilen:

- 1.) Analysieren Sie, wie und welche Anbieter heute bereits ‚OnDemand‘ CAD-Lösungen über das Internet anbieten, wie diese ihre Lösungen positionieren, hinsichtlich des klassischen Lizenzvertriebs differenzieren, vermarkten sowie bepreisen.
- 2.) Erstellen Sie nun ein komplettes, internetgestütztes Vertriebskonzept für Ihr Produkt: angefangen von der Interessengewinnung bis hin zum Abschluss und der ‚Lieferung‘ Ihres Softwareprodukts. Es ist Ihnen freigestellt, Ihr Produkt so weit wie notwendig näher zu beschreiben (wie z.B. über konkrete Produkteigenschaften, Preisgestaltung/-modelle, etc.), oder gar ein existierendes Produkt, welches heute noch nicht OnDemand vertrieben wird, entsprechend zu vermarkten.
- 3.) Beschreiben Sie basierend auf Ihrem Konzept aus Aufgabenteil 2.) die möglichen Hauptrisiken und wie Sie diese ggf. vermeiden/abschwächen können.

Hilfestellung/Tipp:

- a.) Teil 1.) sollte 50% Ihrer Arbeit nicht überschreiten; entsprechend sollten Teil 2.) und 3.) zusammen mindestens 50% ausmachen.
- b.) Die ein oder andere sehr realitätsnahe Illustration (z.B. in Form einer HTML-Seite) des internetgestützten Vertriebskonzepts kann sehr hilfreich sein, Ihr Konzept überzeugend darzustellen. Sie müssen aber keinen lauffähigen Prototypen oder Ähnliches erstellen!