



WTT
YOUNG
LEADER
AWARD

Praxisprojekt Unternehmensanalyse
und Marktforschung
für die projekt 7 ag

Projektteam: Raphael Locher, Tübach, Projektleiter, Jan Brühwiler, Wilen bei Wil, Pascal Cadonau, St.Gallen, Severin Graf, St.Gallen, Elmaid Mehmeti, St.Gallen, Samuel Kapfer, St.Gallen

Prozesse der Warenwirtschaft durch eine cloud-basierte Scan-Lösung simplifizieren

Mit MobiScan bietet die projekt7 ag Ihren Kunden eine intuitive SaaS-Scan-Lösung für einen digitalen Warenwirtschaftsprozess an. Während sich das Produkt bereits in der Entwicklung befand, wurde das Projektteam damit beauftragt, mögliche Zielgruppen und Weiterentwicklungsstrategien für das Produkt zu bestimmen.

Methodik

Das 9-monatige Projekt bestand im Kern aus einer Unternehmensanalyse sowie einer Marktforschung. Um einen breiten und spezifizierten Informationsgewinn zu erreichen, führte die Projektgruppe persönliche Interviews mit Fachexperten der Warenwirtschaft durch. Zusätzlich wurde eine quantitative Marktforschung mit Ostschweizer Unternehmen durchgeführt. Dafür befragte das Projektteam 884 Unternehmen, welche als potenzielle Neukunden für MobiScan infrage kämen. Aufbauend auf den Befragungen und einer Situations- und Ausblicksanalyse wurden mit Hilfe der SWOT-Analyse mögliche strategische Stossrichtungen identifiziert.

Ergebnisse

Durch die Auswertung der Marktforschung stellte die Projektgruppe fest, dass 64 % der Unternehmen eine digitale Warenwirtschaft bevorzugen, was jedoch lediglich von 24 % bereits umgesetzt wurde. Die Verwaltung von Lagereingang und -ausgang wird dabei als wichtigste funktionale Anforderung eingestuft.

Insgesamt wurden 15 verschiedene Faktoren zu SaaS-Scan-Lösungen untersucht. Hier zeigte sich, dass die Faktoren «geringer Installationsaufwand», «permanenter Datenaustausch» sowie der «Datenschutz» als sehr wichtig betrachtet werden. Der Vergleich zwischen der heutigen Marktsituation und den Fähigkeiten des Produkts MobiScan ergaben, dass viele der geforderten Bedürfnisse durch MobiScan abgedeckt werden können. Der wichtigste Faktor «geringer Installationsaufwand» stellt insbesondere eine grosse Stärke für MobiScan dar.

Die Projektgruppe schlug konkrete Massnahmen in Form von drei strategischen Stossrichtungen vor. Beispielsweise beinhaltet eine Stossrichtung einen Marketing-Mix, indem die wichtigsten Erwartungen an das Produkt, die Zielgruppen, die Zahlungsbereitschaft der Kunden sowie die Vertriebswege aufgezeigt werden.

projekt7 ag, Wittenbach

Die projekt7 ag steht für ein dynamisches und kundenorientiertes Team von 25 Abacus-Spezialisten mit langjähriger Erfahrung. Durch ihr kompetentes Partner-Netzwerk ist es ihr möglich, komplexe und umfangreiche IT-Projekte reibungslos durchzuführen. Sie versteht sich als Dienstleisterin, welche Unternehmen aus sämtlichen Branchen einen Komplettservice inklusive Mehrwert bietet.



Kundschaft

projekt7 ag, Wittenbach
Alex Krampf, Inhaber und Geschäftsführer
www.projekt7.ch

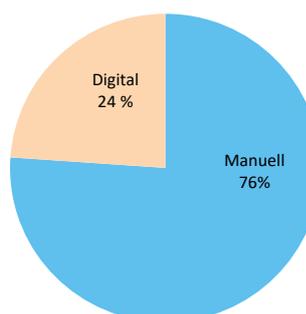
Die Ergebnisse der Marktforschung zeigen uns die Bedürfnisse und Anforderungen von Ostschweizer Unternehmen an eine Lösung für den digitalen Warenwirtschaftsprozess auf und unterstützen uns in der Vermarktungsstrategie optimal. Das Projektteam hat den Auftrag mit sehr hohem Engagement bearbeitet, was die detaillierten und hervorragend ausgearbeiteten strategischen Stossrichtungen sichtlich widerspiegeln.



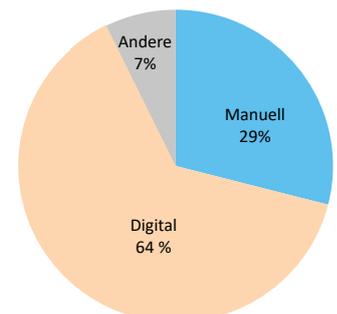
Coach

OST – Ostschweizer
Fachhochschule
Dr. Hans-Dieter Zimmermann

Es ist dem Projektteam sehr gut gelungen, unterschiedliche Aspekte cloud-basierter Scan-Lösungen für die Warenwirtschaft dank einer soliden Marktforschung zu erarbeiten. Dadurch wurden für die projekt7 ag wertvolle Grundlagen und Handlungsempfehlungen als Basis für weitere unternehmerischer Entscheidungen verfügbar gemacht. Das Projektteam hat dabei trotz der Einschränkungen durch die Pandemie stets hoch professionell agiert.



Ist-Form der Warenwirtschaft



Bevorzugte Form der Warenwirtschaft