Richtlinie zum „Software-Sprint“

ZZ – Zeit Zuhause

Schlussbericht

Zuwendungsempfänger:

Haug & Kutschera GbR

Das diesem Bericht zugrundeliegende Vorhaben wurde mit Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung unter dem Förderkennzeichen 01IS20S08 gefördert. Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung liegt beim Autor.

Kurze Darstellung der Aufgabenstellung und Motivation

Durch die Ausbreitung des Covid-19 Virus brachen vielen Selbstständigen und KMUs die Einnahmequellen weg. Die Kontaktsperre verdeutlichte den oftmals rückständigen Digitalisierungsprozess in unserer Gesellschaft. Unterstützung und Wissensvermittlung fand bis dato großteils in persona statt. Dadurch entstandene lokale Abhängigkeiten schränkten die Flexibilität und das Umsatzpotenzial ein. Gleichzeitig fehlte es an Angebot für all diejenigen, die auf diesen Wissenstransfer angewiesen waren.

Wir wollten mit unserer Plattform “Zeit Zuhause” eine digitale Alternative für alle schaffen, die ihr Wissen weitergeben oder etwas lernen wollen. Die Plattform bietet die Möglichkeit, 1:1-Videocalls, Konferenzen und Livestreams/Webinare zu initiieren. Das Alleinstellungsmerkmal ist die Kombination aus Marktplatz, Videokommunikation und Zahlungsabwicklung mit integrierter Rechnungsstellung. Wir setzen hier auf für Telemedizin zertifizierte Technologie, die dank deutschen Serverstandorten DSGVO-konform ist.

Beitrag des Projektes zu den Zielen der Förderinitative „Software-Sprint“

Die Zielgruppe unserer Lösung sind Selbstständige und klein- und mittelständische Unternehmen, deren Aufgabe es ist, Wissen zu vermitteln. Hierbei handelt es sich beispielsweise um Nachhilfe-Unterricht, Musiklehre oder Sportprogramme in digitaler Form.

Ausführliche Darstellung der Ergebnisse

Mit unserer Idee von *Zeit Zuhause* wollten wir eine Plattform schaffen, welche einer Vielzahl von Lehrern und Coaches unter die Arme greift. Nachdem die auf einer Telemedizin basierende Plattform vollständig aufgesetzt war, haben wir versucht, möglichst viel Traffic auf unsere Webseite zu bekommen. Das Feedback der User war sehr positiv. Dennoch haben wir feststellen müssen, dass die gewünschte Reichweite nicht wie gewünscht organisch erreicht werden konnte. Eine Plattform lebt von Angebot und Nachfrage. Hier standen wir vor einem Henne-Ei Problem. Wenn nur wenige Lehrer bzw. Coaches ihr Angebot zur Verfügung stellen, kommen keine Schüler bzw. Kunden. Auf der anderen Seite sehen viele Lehrer oder Coaches keinen Mehrwert in einer Plattform ohne Kunden. Leider gibt es in der Corona-Zeit viele tolle Angebote und Lösungen, somit war es schwer, sich beispielsweise in den Medien gut zu platzieren, um so mehr Reichweite zu generieren. Ein dementsprechendes Marketingbudget für Werbung etc. stand uns nicht zur Verfügung.

Um das ganze sinnvoll weiterzuentwickeln, haben wir eine alternative Lösung gesucht und gefunden. Wir sind der Frage nachgegangen, wie wir den Coaches trotzdem ermöglichen können, ihre bestehenden Kanäle digital zu nutzen. Also entschieden wir uns dafür, eine Integration auf den eigenen Websites der Coaches in Form eines Widgets zu entwickeln. Durch diesen B2B-Ansatz konnten wir unser Problem der nicht erreichten Reichweite im B2C Markt umgehen.

Nachdem sich ein Lehrer bei uns auf der Plattform registriert und die ersten Kurse eingegeben hat, bekommt er die Möglichkeit, mit einem von uns bereitgestellten Widget diese Informationen auf seiner eigenen Homepage einzubinden. Dazu muss er oder der zuständiger Webdesigner das Widget über HTML-Snippet in den HTML Quellcode seiner Homepage einsetzen. Daraufhin wird an der entsprechenden Stelle eine Liste der nächsten Kurse auf der Webseite eingeblendet und zusätzlich ein Reihe an Interaktionsmöglichkeiten mit dem Lehrer am unteren rechten Bildschirmrand angezeigt (“Floating Button”). Für die Liste und den Button gibt es eine Reihe an Konfigurationsmöglichkeiten, wie das setzen der Primärfarbe und die Anpassung von Überschriften. Es kann bestimmt werden, welche maximale Anzahl von Kursen oder bis zu welchem Zeitpunkt in der Zukunft Kurse angezeigt werden sollen. Um eine bruchlose Integration zu ermöglichen, wird automatisch die Art der Font der Seite übernommen. Weiterhin können die Styles mittels CSS und eindeutigen Klassennamen beliebig angepasst werden.

Aus technischer Perspektive wurde das Widget mit dem React Framework in Typescript umgesetzt. Beim Öffnen der Webseite wird der JavaScript Code geladen und ausgeführt und setzt die Liste und den Button an den entsprechenden Seiten im DOM-Baum ein. Daraufhin werden mittels eines REST-Calls die aktuellen Kursen des Lehrers geladen und in der Liste eingeblendet. Um die Anzahl an Webcalls zu reduzieren, wurde ein lokaler Cache der aktuellen Kurse eingebunden, welcher sich nach 5 Minuten automatisch invalidiert.

Das Widget kann nun frei von jedem für die eigene Webseite genutzt werden. Mit diversen Projekten aus dem Solution Enabler Programm sind wir im engen Austausch und werden unser Widget integrieren, sobald die Projekte dementsprechend gerüstet sind.

Zielgruppe, Nutzen und mögliche Weiterentwicklungen

Für die Zukunft wollen wir noch mehr Features in das Widget integrieren. Es soll möglich sein, die Buchung von Events und das Starten von Gesprächen direkt über die Homepage der Coaches/Experten laufen zu lassen.

Grundsätzlicher Aufbau der Integration einer React Application in Kombination mit dem Zugriff externer Dienste in Form eines Widget kann an unterschiedlichsten Stellen mit anderen Datenquellen zum Einsatz kommen und für vollkommen andere Zwecke genutzt werden (beispielsweise aktuelle Covid-19 Statistiken, Sport-Ergebnisdienst, Konzertplan).

Wir haben persönlich viel über unterschiedlichen Möglichkeiten der Videokommunikation gelernt, die Bedarfe von Lehrern und über die Einbindung von externen Diensten in andere Webseiten. Wir haben erfahren müssen, dass die Einführung einer B2C Plattform mit massiven Einstiegshürden verbunden ist, die ohne finanzielle Grundlage nur schwer überwunden werden können.





Kurze Darstellung der Arbeiten, die zu keiner Lösung geführt haben

Wie bereits erwähnt, haben wir die Plattform für den B2C-Markt aufgebaut. Diese ist auch live und nutzbar, allerdings hat sie weder die Anzahl an Coache bzw. Lehrern noch die Anzahl an Schülern, welche wir uns gewünscht haben. Direktes Marketing mit Fokus auf den Endkunden ist in unserem Fall zu teuer. Aus diesem Grund haben wir uns auf den B2B-Markt konzentriert, um die Lehrer bzw. Coaches direkt auf den eigenen Webseiten unterstützen zu können. Über den Bau unseres Widgets können die Coaches und Lehrer ihre eigene Reichweite nutzen, um die eigenen Kunden digital abzuholen.

Kurze Angabe von Präsentationsmöglichkeiten für mögliche Nutzer

Das Projekt kann unter dieser Website gefunden werden: https://zeit-zuhause.de

Der Code für die Einbindung des Angebots auf den Webseiten der Nutzer (Widget) wurde auf GitHub veröffentlicht: https://github.com/zeit-zuhause/expert-widget

Kurze Erläuterung zur Einhaltung der Arbeits- und Kostenplanung

Unser ursprünglich geplanter B2C-Ansatz wäre im Nachhinein bei einem Zwei-Mann-Team sicherlich schwierig umzusetzen gewesen. Durch unseren Anpassung der Ziele und den Fokus auf den B2B-Markt konnten wir uns zu zweit auf Entwicklung und Integration unseres Tools/Widgets konzentrieren. Hier konnten die gesteckten Ziele eingehalten werden und wir können unser funktionierendes Widget zur Verfügung stellen.

Kurze Darstellung von etwaigen Ergebnissen bei anderen Stellen

Andere Projekte aus dem Solution Enabler und die Caritas möchten unsere ursprüngliche Plattform gerne als Kommunikationsmöglichkeit zwischen Experten und Kunden/Klienten einsetzen. Hier haben wir in zahlreichen Gesprächen sehr viel wertvolles Feedback zur Integration der Plattform in externe Dienste bekommen. Da die Bedürfnisse oft sehr ähnlich sind, haben wir sehr Input verwerten können. Diese Gespräche haben dazu geführt, dass wir die Features im Widget anders priorisiert haben. Das langfristige Ziel ist es, dass wir sowohl für große Organisationen wie die Caritas als auch für den Gitarrenlehrer um die Ecke einen Mehrwert bieten können.