# Richtlinie zum „Software-Sprint“

# get it!

## *Schlussbericht*

Zuwendungsempfänger: Jankowski, Marke, Gülcan, Timm, Scholz, Mauser GbR

Name des Zuwendungsempfängers: Thorsten Jankowski, Samira Marke, Tayfun Gülcan, Vincent Timm, Jonas Scholz, Lukas Mauser

Das diesem Bericht zugrundeliegende Vorhaben wurde mit Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung unter dem Förderkennzeichen 01IS20S10 gefördert. Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung liegt beim Autor.

## Kurze Darstellung der Aufgabenstellung und Motivation

Die initiale Motivation war es, Einzelhändlern den Verkauf ihrer Waren durch eine digitale Anwendung auch in Zeiten der coronabedingten Schließungen zu ermöglichen. Deshalb sollte eine Plattform entwickelt werden, auf der Einzelhändler ihre Waren anbieten und auf der Nutzer diese Ware dann erwerben können würden. Per Lieferservice mit intelligentem Routensystem wären die Waren dann von unabhängigen Fahrern zu den Bestellenden geliefert worden.

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

Zielgruppe sind lokale Einzelhändler in Deutschland, die daran interessiert sind, ihre Waren online zu präsentieren und neue Kundschaft durch digitale Erreichbarkeit zu gewinnen. Durch die digitale Präsenz ist es zum einen möglich, präsenter zu sein und sich neuen Käuferschaften zu präsentieren und sich zweitens durch die Erweiterung ihres Angebots durch den Easy-Pickup-Service auch leichter gegen Online-Händler durchzusetzen. Denn der Kunde bestellt online und kann die Ware noch am selben Tag abholen, statt einen oder mehrere Tage auf die Lieferung warten zu müssen wie bei der Bestellung bei einem Online-Händler.

## Ausführliche Darstellung der Ergebnisse

Die initiale Motivation war es, Einzelhändlern den Verkauf ihrer Waren durch eine digitale Anwendung auch in Zeiten der coronabedingten Schließungen zu ermöglichen. Deshalb sollte eine Plattform entwickelt werden, auf der Einzelhändler ihre Waren anbieten und auf der Nutzer diese Ware dann erwerben können würden. Per Lieferservice mit intelligentem Routensystem wären die Waren dann von unabhängigen Fahrern zu den Bestellenden geliefert worden.

Im Verlaufe des Projekts wurde es jedoch mehr und mehr zur Motivation, dem angeschlagenen Einzelhandel eine Möglichkeit zur Digitalisierung zu geben. Es fiel auf, dass es den Einzelhändlern an Zeit und auch Know-How fehlte, um sich mit der Digitalisierung ihres Warenangebots und Marketings zu beschäftigen. Sodass es Sinn machte, sich zunächst dem Themenfeld „Digitalisierung des Einzelhandels“ zu widmen. Denn nur durch ansprechende Profile mit gut präsentierten Waren und Social Media-Accounts wird das Shopping-Erlebnis für den Nutzer auch sinnvoll.

So kam es zur Anpassung der Vision: Nun war es das erste Ziel, eine Plattform zu bauen, die auch für Internetlaien einfach zu bedienen ist und das Hochladen von Geschäftsdaten sowie Produkten so einfach wie möglich macht. Darüber hinaus sollte eine Academy entstehen, in der die Einzelhändler Tipps und Tricks erhalten, wie sie mit wenig Aufwand und geringen Kosten digitales Marketing in ihrer Nachbarschaft betreiben können. Als dritten Punkt war es wichtig, den bestehenden Service des Ladenlokals vor Ort zu erweitern, indem die Plattform einen Easy-Pickup-Service zur Verfügung stellt, welche die Zahlung abwickelt und dem Kunden ermöglicht, seine Bestellung einfach und unkompliziert vor Ort abzuholen.

Darüber hinaus ist auch zu erwähnen, dass sich das Team mit einem weiteren Team (Local Business Hero) zusammengetan hat und das Projekt nun unter dem Namen „lokabees“ weitergeführt wird.

## Zielgruppe, Nutzen und mögliche Weiterentwicklungen

Die Einzelhändler sind mit unserer Lösung dazu in der Lage, ihre Waren ansprechend und ohne viel Aufwand auf unserer Plattform zu präsentieren und können darüber hinaus auch schnell und effektiv durch die Academy lernen, wie sie sich online präsentieren. Durch den Easy-Pickup-Service erreichen sie außerdem auch Kunden, die nicht an einer langen Shoppingtour interessiert sind, sondern zielorientiert einkaufen möchten.

Durch die Open-Source-Stellung ist es nun möglich, unser Projekt weiterzuentwickeln und z.B. den Aspekt der Lieferung weiter auszuarbeiten. Auch die sehr reibungslose Nutzerführung ist ein Ablauf, der kopiert und für andere Projekte eingesetzt werden kann.

Für die Weiterentwicklung wäre es möglich, den Onboarding-Prozess spielerischer zu gestalten, indem z.B. ein Step-by-Step-Guide eingebaut werden würde oder die Nutzer für ein ansprechendes profil belohnt werden würden, indem sie z.B. auomatisiert öfter im Newsfeed erscheinen oder andere Promotions erhalten können.

## Kurze Darstellung der Arbeiten, die zu keiner Lösung geführt haben

Wir hatten keine Ressourcen, um an einer finalen Lösung für die Lieferung durch externe Lieferanten zu arbeiten. Zwar wurden Konzepte erdacht und auch intensive Recherchen zu dem Thema vorgenommen, doch reichte die Zeit nicht aus, eine fertige Lösung in die Plattform zu integrieren. Deshalb wird im ersten Schritt der Easy-Pickup-Service in die Anwendung integriert.

## Kurze Angabe von Präsentationsmöglichkeiten für mögliche Nutzer

Mehr Informationen gibt es auf unserer Homepage: www.lokabees.de und auch auf GitHub: https://github.com/lokabees

## Kurze Erläuterung zur Einhaltung der Arbeits- und Kostenplanung

Der Zeitaufwand, der durch die einzelnen Teammitglieder in das Projekt gesteckt wurde, übertraf die tatsächlich vergütete Stundenanzahl natürlich. Doch dies war von Anfang an klar und deshalb kann hier nicht von einem Mehr- oder Minderaufwand gesprochen werden.

## Kurze Darstellung von etwaigen Ergebnissen bei anderen Stellen

Erfreulicherweise ergaben sich Synergien aus unserem Projekt und dem für Oktober geplanten Projekt *Micro Fashion Hub*, das von der Wirtschaftsförderung Mönchengladbach ins Leben gerufen wurde. Dieses Projekt soll den lokalen Einzelhandel helfen, indem Kunden ihre online bestellten Waren in der Micro Fashion Hub direkt entgegennehmen, anprobieren bzw. ausprobieren und ggf. direkt retournieren können. Ziel ist es, so mehr Menschen in die Innenstadt zu locken und somit mehr Umsatz in den umliegenden Ladengeschäften zu generieren.

Unsere Plattform wird nun Personen die Möglichkeit geben, vorab bei lokabees.de die Waren der umliegenden Einzelhändler in Mönchengladbach einsehen zu können, sich diese in die Micro Fashion Hub liefern lassen zu können und diese dann in der Micro Fashion Hub anprobieren bzw. entgegennehmen können.

Die Kooperation wird im Oktober starten, indem der lokabees-Prototyp für das Projekt gestetet wird und sich anschließend langsam gemeinsam weiterentwickeln.