

Contest: „Start Up - Champ of the Camp“

1. Start Up: **Saveling.com**

2. Kurzvorstellung des Teams

-Thomas Scholl, Inhaber von Virtuellwerk.com, seit 1990 als Gamedesigner und Entwickler von interaktiven Medien tätig.

-Robert Jank, CEO der NonMute Ltd & Co KG, Betreiber und Entwickler von STARvolution.net, sowie Mitbegründer einer Gesellschaft für Webentwicklung in China (Chengdu) mit zurzeit 10 Mitarbeitern.

3. Die Idee

Saveling.com ist eine Art „Schnitzeljagd“ im „World Wide Web“. Spielorte sind Websites auf der ein Saveling-Banner eingebunden wird, welches nur Mitgliedern des Saveling-Netzwerk vorbehalten ist.

Die nötigen Einstellungen werden vom Anbieter über eine zentrale Website vorgenommen. Die Spieler selbst haben dort die Möglichkeit die erworbenen Punkte, sowie alle Funktionen zentral zu verwalten.

Diebstahl erwünscht! - Saveling.com verschafft durch ein unterhaltsames „Räuber und Gendarm“ Onlinespiel den **Erstkontakt** zu neuen Kunden. Ein virtueller Gegenstand wird von einer Website gestohlen, Mitspieler jagen den Dieb durch das WWW und versuchen ihn zu fangen, bevor dieser sein vorbestimmtes Ziel erreicht. Durch die vom Anbieter gewährten Rabatte auf seine Produkte wird der **Motivation** erhöht. Da die jeweils gewonnenen Punkte nur dem Anbieter zugeordnet werden, bei dem der virtuelle Gegenstand „gestohlen“ wurde, kommt es durch Einlösung der Punkte gewonnenen zur **Neukundengewinnung**. Die freie Gestaltung von Angeboten und Preisnachlässen durch den Anbieter bilden die Grundlage für eine nachhaltige **Kundenbindung** und **Umsatzsteigerung**.

„Saveling.com verbindet die Systematik eines Cashback-Systems mit einem mehr an Traffic, PR, Marketing und Umsatz in einem als Onlinespiel gestaltetem Umfeld.“

4. Entwicklungsstand / Umsetzung

Markt- und Tragfähigkeit wurden hinsichtlich Akzeptanz, Wettbewerb und möglichem Umsatzvolumen analysiert. Konzept und Pflichtenheft sind ausgearbeitet. Die Umsetzung soll sofort beginnen, wenn die finanziellen Ressourcen gesichert sind. Vorteil ist die eigene Entwicklungsabteilung unter deutscher Leitung in China. Dort können alle notwendigen Programmierungen durchgeführt werden, während Herr Scholl das Design und die Flashprogrammierung übernimmt.

5. Vision

Durch Kooperationen mit Anbietern von Shoplösungen, durch Lizenzvergabe an Onlineversandhäusern, sowie durch Vereinbarungen mit Ebay und Amazon hat dieses Projekt das Potenzial der größte Anbieter eines onlinebasierenden Chashbacksystems zu werden.

6. Einnahmemodell

Es werden monatliche Mitgliedsbeiträge je teilnehmenden Shop oder gleichwertigem Angebot erhoben. Über Lizenzeinnahmen und Umsatzbeteiligungen, sowie durch weitere Dienstleistungen im Onlinemarketing werden in kurzer Zeit nennenswerte Umsätze erzielt.