

OST-Gadget Business Planning

IT-Bildungsoffensive TP1 Handlungsfeld «Lernfabrik»

Änderungsnachweis

Autor: Matthäus Alberding
Erstellt am: 25.05.2021

Version	Änderungsgrund	Kurz-Z.	Datum
1.0	Beta für Pilotphase	ALMA	21.09.2021
2.0	Revision nach Pilotdurchlauf	ALMA	29.07.2022

Kurzbeschreibung und Bezug zur IT-Bildungsoffensive

Das OST-Gadget ist das Produkt der Lernfabrik. In der Lehreinheit «OST-Gadget Business Planning» erarbeiten die Studierenden in Gruppen eine Geschäftsidee für ein neues Gadget. Die Geschäftsidee wird im Rahmen eines Marketingplans ausgearbeitet.

Neben der «smart factory» sind «smart products and services» die zentralen Bausteine der digitalen Transformation. Ziel der Lehreinheit ist, den Studierenden die Geschäftspotentiale dieser neuen Technologien in einem hands-on Ansatz aufzuzeigen.

Die Lehreinheit ist für den Einsatz in einsemestrigen Veranstaltungen konzipiert, welche die Inhalte eines Marketing- oder Businessplans erläutern. Alternativ steht eine Kurzversion für eine Einzellektion oder einen Workshop zur Verfügung.

Rahmenbedingungen

- Entwickelt für Studiengänge: Systemtechnik (keine studiengangsspezifischen Voraussetzungen, grundsätzlich geeignet für alle Studiengänge)
- Semester: 3-6
- Umfang:
 - Vollversion:
 - 1 Lektion à 45min zur Einführung
 - Ca. 25h semesterbegleitende Gruppenarbeit
 - Kurzversion:
 - 15min Einführung
 - 30min Gruppenarbeit
- Sprache der Materialien: Englisch
- Voraussetzungen:
 - Vollversion: Die Studierenden verstehen den Inhalt eines Business- oder Marketingplans (Marktanalyse, Marketingstrategie, Marketingmix)
 - Kurzversion: keine
- Benötigte Vorarbeiten:
 - keine
- Benötigte Ressourcen (z.B. Software):
 - keine
- Anforderungen an Verfügbarkeit von Anlagen und Support:
 - Keine (optional Besuch von Smart Factory in Buchs oder Rapperswil, um das jetzige Produkt kennenzulernen)

Lernziele

Die Studierenden

- sind in der Lage, eine eigene Geschäftsidee für ein neues oder erweitertes Produkt zu entwickeln
- sind in der Lage, eine einfache Marktanalyse auszuarbeiten
- sind in der Lage, eine einfache Marketingstrategie auszuarbeiten
- sind in der Lage, einen einfachen Marketingmix auszuarbeiten

Detaillierte Beschreibung von Inhalt und Ablauf

Aufgabenstellung

Das OST-Gadget ist das Produkt der Lernfabrik. Aufgabenstellung der Lehrinheit ist, in Gruppen eine Geschäftsidee für ein neues Gadget zu entwickeln.

Die Lehrinheit ist für eine semesterbegleitende Gruppenarbeit konzipiert. Alternativ kann eine Kurzversion für eine Einzellektion oder einen Workshop verwendet werden.

Zur Einführung und Beschreibung der Aufgabenstellung stehen Powerpoint-Folien zur Verfügung. Optional kann ein Besuch in der Smart Factory in Buchs oder Rapperswil geplant werden, um das bestehende OST-Gadget und dessen Produktionsumgebung kennenzulernen.

Die Aufgabenstellung besteht aus den im Folgenden beschriebenen vier Teilaufgaben. Die Kurzversion beinhaltet nur die erste Teilaufgabe. Zur Bearbeitung wird eine Gruppengrösse von 3-4 Studierenden empfohlen.

What is the task of the case study?

1 Develop your idea



Come up with your idea

Develop an idea for a **new OST-Gadget**, making use of the **opportunities of digitalization**.

Important: Any idea must meet all OST-Gadget's requirements listed [before](#).

What is the task of the case study?

2 Analyze your market



How is the market characterized?

What is the market of your product? I.e., what are the products most similar to yours from a customer's perspective? What are facts and figures on that market? Search the internet for public available data. Document any assumptions you make. Hint: make use of the OST access to <https://www.statista.com/>

What do customers need?

What facts do you know about the product's customers and their needs?

What is the competition?

What are competing products? What is the pricing? What features make the products different? Are there any major brands or clear market leaders?

What is the task of the case study?

3 Create your marketing strategy



What is your strategic position?

Do a SWOT analysis: describe internal strengths & weaknesses and external opportunities & threats.

What are your target segments?

What are potential customers that might have an interest in your product? Think both OST-internally and -externally. Can you divide these customers into groups (segments)? What do you know on those segments? Decide which and how many of those customer segments you want to target with your product. Consider segment attractiveness, competition, and your resources. Be detailed in explaining the reasons for your decision.

What is your value proposition?

Define precisely how your product adds value for your target customer segments. Focus on how are you different from competition. Consider your and your competition's strengths and weaknesses. Be detailed in explaining the reasons for your decision.

What is the task of the case study?

4 Define your marketing mix



What is the product?

Describe in detail the product including services you want to offer to realize your value proposition.

What is the price?

Define the price for the product and describe your reasoning of defining that price.

What is the place?

Define how and where the product is to be sold and why you choose this approach.

What is the promotion?

Define on what channels and with what focus you want to communicate the product and why you choose this approach.

Bewertung

Die Dokumentation der Ergebnisse durch die Gruppen wird in Powerpoint-Folien vorgeschlagen, ein Bericht ist ebenso möglich. Eine gegenseitige Präsentation der Ergebnisse durch die Gruppen wird ebenfalls vorgeschlagen. Je nach Anzahl Studierender hat sich eine Kurzpräsentation mit anschließender Diskussion auf Basis der vorab eingereichten Dokumentation bewährt.

Zur Benotung werden folgende Bewertungskriterien vorgeschlagen:

Criteria	Weight	Grade 6	Grade 5.25	Grade 4.5	Grade 4	Grade <4
Plausibility of the business idea	15%	As a commercial product, the idea would most likely be highly successful	As an OST merchandise, the idea would most likely be highly successful	The idea is suited as an OST merchandise	The idea is suited as an OST merchandise, even if the cost is moderately too high	The idea is not suited as an OST merchandise
Meeting OST-Gadget requirements	5%	Extraordinary lighthouse for competencies and values of OST	All requirements are clearly met, at least one requirement is met exceptionally well	All requirements are clearly met	The requirements are mostly met	The requirements are clearly violated

Analysis: Quality of the collected data and facts as a basis for decision-making	30%	Professional business level, exceptionally well & comprehensive data & interpretation	Very well asking the right questions when gathering and analyzing data & facts	Average	Suitable data and facts have been gathered as a basis for decision-making	Missing content or major insufficiencies
Synthesis: Quality, consistency, plausibility, and transparency of the reasoning and decision-making	40%	Professional business level, exceptionally well thought-out, explained, detailed	Very well thought-out, explained, and detailed	Average	No major logical inconsistencies, all questions sufficiently answered	Missing content or major insufficiencies
Quality of the documentation (messaging, structure, layout, spelling, executive summary to the point, etc.)	10%	Professional business level, exceptionally clear and persuasive messaging	Clearly above average, particularly well executive summary	Average	Self-explanatory and no major insufficiencies	Major insufficiencies

Lernmaterialien des Moduls

- Powerpoint-Folien im OST Template Einführung und Arbeitsauftrag
- Powerpoint-Folien im OST Template Einführung und Arbeitsauftrag (Kurzversion)
- Powerpoint-Folien Beispiellösung