

SWOT ANALYSE

STÄRKEN

- hervorragend skalierbar
- Kosten steigen symmetrisch mit den Nutzern (Nutzer <-> Server)
- Multisided: Basiert auf Content von Drittanbietern (get others to do the work)

CHANCEN

- Alternative, interaktive Explorationsmodelle auf Smartphones
- Soziale Entwicklung: Weniger verfügbares Geld in der Bevölkerung wird durch "freie" digitale Güter kompensiert
- Das Kernprinzip lässt sich bei Erfolg auf andere Medienbereiche übertragen
- Innovatives Werbekonzept
- "First to do it" - Hohe Wechselkosten für den Kunden künftiger Konkurrenz
- Vinyl-Metaphorik kann bei Verständnis helfen
- Potentieller, langfristiger Wandel zum Streaminganbieter

SCHWÄCHEN

- Performance z.T. abhängig vom Provider-Plattformen
- Wenig Potential im Massenmarkt

RISIKEN

- Provider-Plattformen ändern die API Richtlinien
- Werbekunden sehen keinen Mehrwert
- Plattform wird zugemüllt
- Matching-Algorithmus funktioniert nicht hinreichend
- Nutzer verstehen Prinzip nicht

VALUE PROPOSITION CANVAS

GAINS

- Ich möchte neue Lieder finden, welche mich berühren.
- Ich möchte längst vergessene Lieblingslieder wiederentdecken.
- Ich möchte mein Wissen über Musik erweitern.
- Ich möchte neue Genres entdecken.
- Ich möchte mehr neue, passende Musik finden.
- Ich möchte ein Lied mit einem Freund teilen, welches uns emotional verbindet.
- Ich möchte, dass der Aufwand welchen ich in eine Plattform stecke, nicht vergebens ist wenn ich

die Plattform nicht weiter nutze.

- Ich möchte die Plattform nutzen, wenn ich es möchte. Bei hoher Nutzung/Zeit möchte ich trotzdem weiter neuen Content entdecken und bei längerer Abwesenheit einen schnellen Wiedereinstieg finden.

PAINS

- Ich mag es nicht, wenn meine Youtube Playlist ihr Limit erreicht.
- Ich mag es nicht, wenn Songs in meiner Playlist gelöscht werden, und ich noch nicht einmal mehr den Namen abrufen kann.
- Ich mag es nicht, mein Soundcloud Passwort zu vergessen und nicht mehr auf meine Sammlung zugreifen zu können.
- Ich mag es nicht, mich mit dem Premium-Einstieg bei Spotify an die Plattform zu binden.
- Ich mag es nicht, Werbung auf Spotify zu hören
- Ich bin mit meinen Freunden musikalisch nicht auf einer Wellenlänge.
- Ich mag es nicht, ständig zwischen den Musikplattformen zu wechseln.
- Ich mag es nicht, keinen physikalischen Musikträger meiner Musik zu besitzen, nicht einmal MP3!!!
- Ich mag es nicht, dass dieses Lied nur in schlechter Auflösung auf Youtube verfügbar ist.
- Ich mag es nicht, als Letzter von neuer Musik zu erfahren.
- Ich mag es nicht, dass Youtube Lieder in meinem Land sperrt.
- Ich mag es nicht, dass Soundcloud angefangen hat, DJ-Sets zu löschen.

JOB TO BE DONE

- Meine Musik hören. Bessere Zugänglichkeit und Archivierung!
- Neue Musik entdecken. Mehr Auswahl!
- Ich habe grad keine Zeit, alle 5 Minuten ein neues Lied zu suchen, ich brauche eine passende Playlist oder DJ-Set!

GAIN CREATORS

- Ein Teil der Musiksammlung anderer, welche Überschneidungen zu der des Nutzers aufweist, birgt möglicherweise neue, passende, nicht bekannte, vergessene oder bislang übersehende Musik
- Da keine "Bubbles" durch Algorithmen aufgezoogen werden, welche dem Nutzer stets den selben Bereich vorschlägt, sondern Menschen mit ähnlichen Präferenzen die Vorschläge bestimmen, ist Spielraum für Ausbrüche aus Genre und Zielgruppenquerschnitt gegeben.
- Da der Nutzer abseits des eigenen Streams (vgl. Inbox) zu jeder Zeit neue Musiksammlungen explorieren kann, muss sich die Plattform nach intensiver Nutzung pro Zeit nicht "regenerieren"
- Es können stets neue Content-Provider mit entsprechender API in die Plattform integriert werden, um auf Veränderung der Nachfrage bei Musikstreaming-Anbietern zu reagieren.

PAIN RELIEVERS

- Evercrates' Crates (vgl Playlist) sind unlimitiert, plattformübergreifend und speichern die Metadaten eines Songs auch wenn die Quelle gelöscht wird.
- Evercrates bringt Menschen über ihren Musikgeschmack zusammen, unabhängig von Herkunft, sozialem Status und Bekanntschaft im echten Leben.
- Die Musik von verschiedenen Plattformen wird an einem Ort zugänglich gemacht
- Langfristig sollen einzelne Lieder, welche von verschiedenen Plattformen hinzugefügt wurden verglichen, und standardmäßig in der besten Qualität wiedergegeben werden.
- Evercrates' Crates sind flexibel in ihrer Benutzung. So sind sie empfänglicher für die Sammlung von z.B. Inspiration oder Samples.

BUSINESS MODELLING CANVAS V1: NUTZERZENTRIERT

COSTUMER SEGMENTS

- Music-Addicts
- Poweruser von Musikstreaming-Plattformen

CUSTOMER RELATIONSHIPS

- Addiction
- Contribution
- Self Representation
- Trust & Sustainability

PRODUCTS AND SERVICES

- Nahtlose Musikwiedergabe u ber mehrere Plattformen
- Ha lt die digitale Musiksammlung in Zeiten verschiedener Musikstreamingdienste an einem Ort fest
- Durch die Konservierung von Bekanntem wird neues generiert
- Behebt Redundanz im Stream
- Basiert auf Menschen nicht Maschinen

KEY ACTIVITIES

- Nutzungsverhalten analysieren
- Plattform (weiter)entwickeln
- Promotion!

KEY RESOURCES

- Webservice-Standard

- Nutzer & Nutzungsdaten

COST STRUCTURE

- Webservice-Standard
- Promotion
- Werbemittel

KEY PARTNERS

- Nutzer
- Streaming-Plattformen
- Investoren

BUSINESS MODELLING CANVAS V2: KUNDENZENTRIERT

CONSUMER SEGMENTS

- Online Marketing Firmen
- Musikindustrie
- Instrumentenhersteller
- Künstler
- Streaming-Anbieter
- Schallplattengeschäfte (Online & Offline)

VALUE PROPOSITION

- Nutzungsdaten
- Nutzer als Zielgruppe über Musik äusserst fein segmentierbar
- Unsere Nutzer sind die Kunden von Streamingdiensten
- Klicks und Impressionen
- COMMUNITY!

CHANNELS

- Konferenzen und Messen
- Werbung auf Internetseiten
- Meetings

CUSTOMER RELATIONSHIP

- Return of Investment für den Kunden

- Promotion für den Kunden
- Etablierung des Kunden

KEY PARTNERS

- Nutzer der Plattform

FEEDBACK

Value Proposition: grundsätzlich nachvollziehbar, jedoch weiter schärfen – was ist Evercrates und was ist es bewusst nicht?

- Evercrates verbindet Leute mit speziellen musikalischen Interessen und dient als digitales Archiv für Musik die einen begleitet hat.
- Der Dienst richtet sich an Leute welchen der Austausch von Musik im Bekanntenkreis und/oder Medien nicht ausreicht.
- Evercrates basiert auf dem Nutzerverhalten der User. Einen qualitativen Nutzerstamm aus Core-Usern zu kreieren ist für die Plattform gerade zu Beginn von höchster Priorität.
- Evercrates ist kein Streamingdienst, es ist ein Blogging-System.
- Evercrates ist keine bloße Datenbank. Seine Funktion ist es in erster Linie Leute zu verbinden.
- Die Sammlung von Musik ist bloß mittel zum Zweck. Im absoluten Fokus steht die Exploration von neuer Musik.
- Kernphilosophie: Algorithmen sind dafür geeignet, Gemeinsamkeiten von zwei Sammlungen zu erkennen. Hat einer der Nutzer die Sammlung nach kurzer Prüfung sein Vertrauen ausgesprochen, so ist im weiteren Austausch der beiden Personen der Algorithmus nicht mehr involviert. Dies stellt den Menschen mit seiner unberechenbaren Detaileinsicht, seinem Kontextverständnis und kreativer Qualität in den Mittelpunkt. Automatisiert.
- Der Mehrwert dieses Fokus soll sich insbesondere in der Serendipität bei der Musiksuche äussern.

Customer segments: erkennbar, ggf. weiter schärfen (gibt es zentrale Unterschiede zwischen „Musik-Addicts“ und Djs/...)? Wenn ja, welche und wie wirkt es sich auf ihr Geschäftsmodell aus?

- Djs auf lokal gespeicherte Musik angewiesen
- Poweruser möglicherweise technikaffiner
- Djs möglicherweise mehr von der öffentlichen Kritik abhängig als Musik-Addicts. Diese Diskrepanz soll nach Möglichkeit automatisch über die Auswahl von verschiedenen Vorschlägen gelöst werden.
- DJ->Musiksammlung1(Tanzbar,populär in Clubszene) <-> Musiksammlung2(Tanzbar,populär in Clubszene)->Fan von Clubmusik
- Die Plattform soll automatisch als Vermittler dienen.

Channels: bitte jeden Channel einzeln erfassen und clustern -> Websites, Blogs, Läden, Clubs/Events...

Cluster A: Brick&Mortar

Mittel: Sticker, Flyer, Poster, etc

- Plattenläden
- Musikerläden
- Clubs
- Konzerte
- Konferenzen und Meetups

Cluster B: Online

Mittel: Widgets, Plugins, später CMS, eigener Auftritt

- Musikblogs
- Social Media
- Websites

Revenue streams: derzeit noch unklar – womit möchten Sie Geld verdienen? Bezahlung des Service oder Prinzip der Multisided-Plattform mit einem kostenlosen Angebot für User und kostenpflichtigem Angebot für eine zweite Zielgruppe?

- Das Angebot soll kostenlos für alle Nutzer sein
- Die Plattform soll folgende Parteien zusammenbringen:
- Musikliebhaber (kostenlos)
- Musiklabels (ggf Werbeeinnahmen)
- Musiker (ggf Werbekosten, Werbeeinnahmen)
- Plattenläden (ggf Provision)
- Streaminganbieter (Provision, Partnerschaften)

Key activities / Key resources / Cost structure: bitte jeweils einzeln erfassen und inhaltlich „ausmisten“

- Da es sich letztendlich um ein reines Webprojekt handelt lassen sich die oben genannten Punkte recht branchentypisch beantworten.

Key Partners: Partner oder Kunden im Sinne einer Multisided-Plattform?

- Ja, siehe BMC 2