

# Unterstütze auch du die Schüler bei den Mathe- Hausaufgaben!

**MATHEHELD.DE: DIE HAUSAUFGABEN-VIDEO-PLATTFORM**

LOS GEHT'S, PACKEN WIR ES AN...

# Inhaltsverzeichnis

1. Hausaufgaben-Erklärvideo-Plattform: Wieso, weshalb, warum?	2
1.1. Klares Problemverständnis	2
1.2. Der Lösungsansatz	2
1.3. Das Produkt	2
2. Marktpotential: Die Zielgruppe Schüler	4
3. Das Preismodell: Zeitgemäß im Abonnement	5
4. Das Vergütungsmodell: Verdienende Geld mit Hausaufgaben-Videos	5
5. Beispielrechnungen	6

Anmerkung: Aus Gründen der Einfachheit wird im den folgenden Texten die geschlechterneutrale Schreibweise angewendet.

# 1. Hausaufgaben-Erklärvideo-Plattform: Wieso, weshalb, warum?

## 1.1. Klares Problemverständnis

1. Mathe ist das Problemfach Nummer 1, jedoch wollen Schüler nicht viel Zeit aufbringen und haben **kein Interesse zusätzlich neben den Hausaufgaben ein Lernprogramm zu nutzen** um sich zu verbessern.
2. Bei Mathe-Problemen sucht die Mehrheit der Schüler nach Erklär-**Videos im Internet**
3. Die **Eltern sehen sich in der Verantwortung** die Mathe-Probleme zu lösen, insbesondere bei Kindern in der Unter- und Mittelstufe (Klasse 5 – 10) lastet ein hoher Druck auf die Erziehungsberechtigten.
4. Die **Hausaufgaben sind die größte Sorge** der Eltern und Schüler. Energie, Zeit und Geld werden hier investiert um dieses (tägliche bis wöchentliche) Problem zu lösen.

## 1.2. Der Lösungsansatz

Eine Online-Lernhilfe soll das Hausaufgaben-Problem lösen. Die Lernhilfe soll aus Videos bestehen und so spezifisch sein, dass es zu jeder Hausaufgabe mindestens 1 konkretes Video gibt, welches eine ähnliche Aufgabe erklärt, die den gleichen Lösungsweg hat wie die Hausaufgabe. Nur so kann garantiert werden, dass das größte Problem der Eltern und ihrer Kinder, die Hausaufgaben, tatsächlich gelöst werden kann. Die Schüler bekommen somit eine zeitgemäße und wohl die zeiteffizienteste Online-Unterstützung. Darüber hinaus haben die Schüler einen Anreiz bzw. die Sicherheit, ihre Hausaufgaben zukünftig immer selbstständig lösen zu können.

## 1.3. Das Produkt

Um den Eltern und Schülern das Versprechen geben zu können, dass die Hausaufgaben zukünftig mit unserer Unterstützung immer gelöst werden können, müssen Videos zu allen Aufgaben in allen Lehrbüchern erstellt werden. Dies wird mit einer intelligenten Plattform umgesetzt.

Auf der einen Seite der Plattform erstellen „**Producer**“ zu jeder Aufgabe mindestens 1 Video. Auf der anderen Seite wählen die „**Consumer**“ zu Beginn des Schuljahres ihr Schulbuch aus und geben anschließend nur noch Seitenzahl und Aufgabennummer ihrer jeweiligen Hausaufgaben ein, um ein Erklärvideo pro Aufgabe zur Verfügung zu haben, welches eine ähnliche Aufgabe mit analogem Lösungsweg erklärt.

Zu den Producern gehören Nachhilfe-Lehrer, YouTuber, gute Mathematik-Schüler oder -Studenten sowie (aktuelle oder ehemalige) Mathematik-Lehrer, welche daran interessiert sind, den Schülern durch ihre Erklärvideos zu helfen und dafür am Umsatz beteiligt zu werden.

Die Consumer sind die Schüler bzw. Eltern. Sie können Monats- oder Jahreslizenzen abschließen und somit jederzeit auf die Plattform zugreifen um ihre Hausaufgaben zu lösen.

Das Matheheld-Team möchte mit der Unterstützung der Producer alle Schulbücher für alle Schularten in allen Bundesländern auf der Plattform abbilden. Für das Schuljahr 20/21 wurden auf der Plattform alle Aufgaben der Schulbücher für die Klassen 5, 6, 7 und 8 aller Schularten in Baden-Württemberg aufbereitet. Für das neue Schuljahr 21/22 wollen wir zunächst Erklärvideos für die Mathebücher der 9. und 10. Klassen und im Anschluss auch für die 11. und 12. Klassen in Baden-Württemberg erstellen.

## 2. Marktpotential: Die Zielgruppe Schüler

Die folgende Tabelle zeigt die Anzahl der Schüler in Deutschland, verteilt auf die Bundesländer. Insgesamt sind es ca. **8,3 Mio. Schüler in Deutschland**, welche sich auf die Grundschulen sowie die weiterführenden Schulen verteilen.

Es ist geplant, dass die Plattform im ersten Jahr im Wesentlichen für die Unterstufe am Gymnasium in Baden-Württemberg aufgebaut und erst in einem zweiten Schritt für andere Schularten und andere Bundesländer erweitert werden soll.

Aus Gründen der Einfachheit nehmen wir hier an, dass sich die Anzahl Schüler auf den Gymnasien gleichmäßig auf die Klassen 5 bis 13 aufteilen. Somit ergibt sich beispielsweise eine **Schülerzahl von 38.293 für die Klasse 6 des Gymnasiums** in Baden-Württemberg.

	Anzahl Schüler	Anzahl Schüler Gymnasium	Durchschnittliche Anzahl Schüler je Klassenstufe auf dem Gymnasium
Nordrhein-Westfalen	1.939.667	531.469	66.434
Bayern	1.258.074	344.712	43.089
<b>Baden-Württemberg</b>	<b>1.118.045</b>	<b>306.344</b>	<b>38.293</b>
Niedersachsen	839.681	230.073	28.759
Hessen	631.945	173.153	21.644
Rheinland-Pfalz	411.521	112.757	14.095
Sachsen	369.007	101.108	12.638
Berlin	354.563	97.150	12.144
Schleswig-Holstein	294.142	80.595	10.074
Brandenburg	241.448	66.157	8.270
Hamburg	194.396	53.264	6.658
Sachsen-Anhalt	194.361	53.255	6.657
Thüringen	192.621	52.778	6.597
Mecklenburg-Vorpommern	148.978	40.820	5.102
Saarland	91.400	25.044	3.130
Bremen	66.858	18.319	2.290
<b>Deutschland</b>	<b>8.346.707</b>	2.286.998	285.875

### 3. Das Preismodell: Zeitgemäß im Abonnement

Möchten die Eltern für ihr Kind die Plattform nur für einen Monat nutzen, so bezahlen sie 9,99 EUR. In Marketingkampagnen wird die Plattform mit 4,99 EUR monatliche Kosten beworben. Hierfür muss jedoch ein Jahres-Abonnement abgeschlossen werden. Die Monats- wie auch die Jahreslizenz werden marktüblich (Amazon Prime, Netflix, Telekom, ...) automatisch verlängert, bis eine Kündigung erfolgt.

**Monatslizenz:** 9,99 €

**Jahreslizenz:** 59,88 € (entspricht 4,99 € je Monat)

### 4. Das Vergütungsmodell: Verdienende Geld mit Hausaufgaben-Videos

25% des gesamten Umsatzes gehen in den "Producer-Pool" und werden nach einem fairen Algorithmus ausgeschüttet. Die Producer verdienen somit an jeder Monatslizenz 2,50 EUR (25% von 9,99 EUR) pro Monat und an jeder Jahreslizenz 14,97 EUR (25% von 59,88 EUR) pro Jahr. Die Gutschriften der Verdienste erfolgen jeweils nach Ablauf einer Lizenzperiode.

- X: Anzahl Klicks des Schülers s1 auf die Videos von Producer p1
- Y: Anzahl Klicks des Schülers s1 auf alle Videos innerhalb des Lizenzzeitraums
- Anteil des Producers p1 am Umsatz u1 von Schüler s1:  $X/Y * (u1 * 25\%)$

#### Beispiel:

Klickt der Schüler s1 während seiner erworbenen Monatslizenz 1 Video von Producer p1 und 4 Videos von anderen Producern an, so verdient Producer p1 am Schüler s1:

$$X/Y * u1 * 25\% = \frac{1}{5} * 9,99 \text{ EUR} * 25\% = 0,50 \text{ EUR}$$

Analog für die Jahreslizenz. Eine Beispielrechnung für die prognostizierte Anzahl an Schülern befindet sich in Abschnitt 5.

- Der Hauptanreiz für die Producer sind die jährlich wiederkehrenden Auszahlungen an die Producer für deren einmaligen Aufwand der Video-Erstellung!
- Die Producer profitieren vom Wachstum der Plattform durch die breit angelegten Marketing- und Vertriebsaktionen des Matheheld-Teams.
- Durch die Kooperationen mit den Volksbanken und Sparkassen in ganz Baden-Württemberg wird das Matheheld-Team im Schuljahr 2021/22 den Großteil der Eltern und Schüler von allen Schulen in Baden-Württemberg erreichen.

## 5. Beispielrechnungen

### Schuljahr 2021/22 (5.-10. Klasse, Baden-Württemberg)

Zielgruppen-Grösse (Anzahl Schüler): 600.000

**1. Volks- und Raiffeisenbanken, Sparkassen:**

2.000 verkaufte Jahreslizenzen zum Vorzugspreis von 35,99 EUR

**2. Offline-Werbeaktionen** (Matherad an Schulen/Schüler verteilen, Zeitungsartikel, Gemeinde-und Amtsblätter, Autowerbung, Werbung an Bushaltestellen, ...):

500 verkaufte Monatslizenzen über 6 Monate

500 verkaufte Jahreslizenzen

**3. Online-Werbeaktionen** (Facebook, Instagram, YouTube, Backlinks auf Eltern-Community-Seiten, ...):

500 verkaufte Monatslizenzen über 6 Monate

500 verkaufte Jahreslizenzen

→ Gesamt-Umsatz:	2.000 Lizenzen x 35,99 EUR	= 71.980,00 EUR
	1.000 Lizenzen x 6 Monate x 9,99 EUR	= 59.940,00 EUR
	1.000 Lizenzen x 59,88 EUR	= 59.880,00 EUR
		<hr/>
		<b>191.800,00 EUR</b>

→ Ausschüttung von 25% in Producer-Pool:	<b>47.950,00 EUR</b>
--	----------------------

### Schuljahr 2022/23 (5.-12. Klasse, Baden-Württemberg)

Zielgruppen-Grösse (Anzahl Schüler): 750.000

**1. Volks- und Raiffeisenbanken, Sparkassen:**

5.000 verkaufte Jahreslizenzen zum Vorzugspreis von 35,99 EUR

**2. Offline-Werbeaktionen** (Matherad an Schulen/Schüler verteilen, Zeitungsartikel, Gemeinde-und Amtsblätter, Autowerbung, Werbung an Bushaltestellen, ...):

700 verkaufte Monatslizenzen über 6 Monate

700 verkaufte Jahreslizenzen

### 3. Online-Werbeaktionen (Facebook, Instagram, YouTube, Backlinks auf Eltern-Community-Seiten, ...):

- 1.500 verkaufte Monatslizenzen über 6 Monate
- 1.500 verkaufte Jahreslizenzen

→ Gesamt-Umsatz:	5.000 Lizenzen x 35,99 EUR	= 179.950,00 EUR
	2.200 Lizenzen x 6 Monate x 9,99 EUR	= 131.868,00 EUR
	2.200 Lizenzen x 59,88 EUR	= 131.736,00 EUR
		<hr/>
		<b>443.554,00 EUR</b>
→ Ausschüttung von 25% in Producer-Pool:		<b>110.888,50 EUR</b>