



TeamVision

“Not finance. Not strategy. Not technology. It is teamwork that remains the ultimate competitive advantage [...]”



Team building events
foster team work?

“After team building exercises, there are likely chances that people will go back to their old ways of doing things once they go back to the office.”



Building effective teams

1. “integrate the team building with real-time work goals.”
2. “Continued learning and reinforcement”

A woman with long dark hair and glasses is standing in a meeting room, pointing at a whiteboard. The whiteboard is covered with numerous colorful sticky notes (pink, yellow, orange) arranged in a structured manner. In the foreground, several people are seated around a white table, working on laptops. The room has large windows on the left, letting in natural light. The overall atmosphere is professional and collaborative.

**TeamVision helps teams
to fulfill their visions.**

Regelmäßige, auf den
Arbeitskontext bezogene

Workshops

auf Grundlage von Defiziten
und Potenzialen des Teams.

Impact für Teams

- Konstruktive, lebhaftere Kommunikation
- Team-Leader als Teil des Teams
- Neue Verbindungen und Zusammenhalt
- Soziale- und fachliche Fortbildung
- Kontinuierlicher Impact statt One-time Gigs
- Gesteigerte Mitarbeiterzufriedenheit & Loyalität
- Leistungsfähige Mitarbeiter

TeamVision

Producer

Workshop-Anbieter

- Agiles Arbeiten
- Lean Startup
- Public Speaking

TeamVision



Consumer

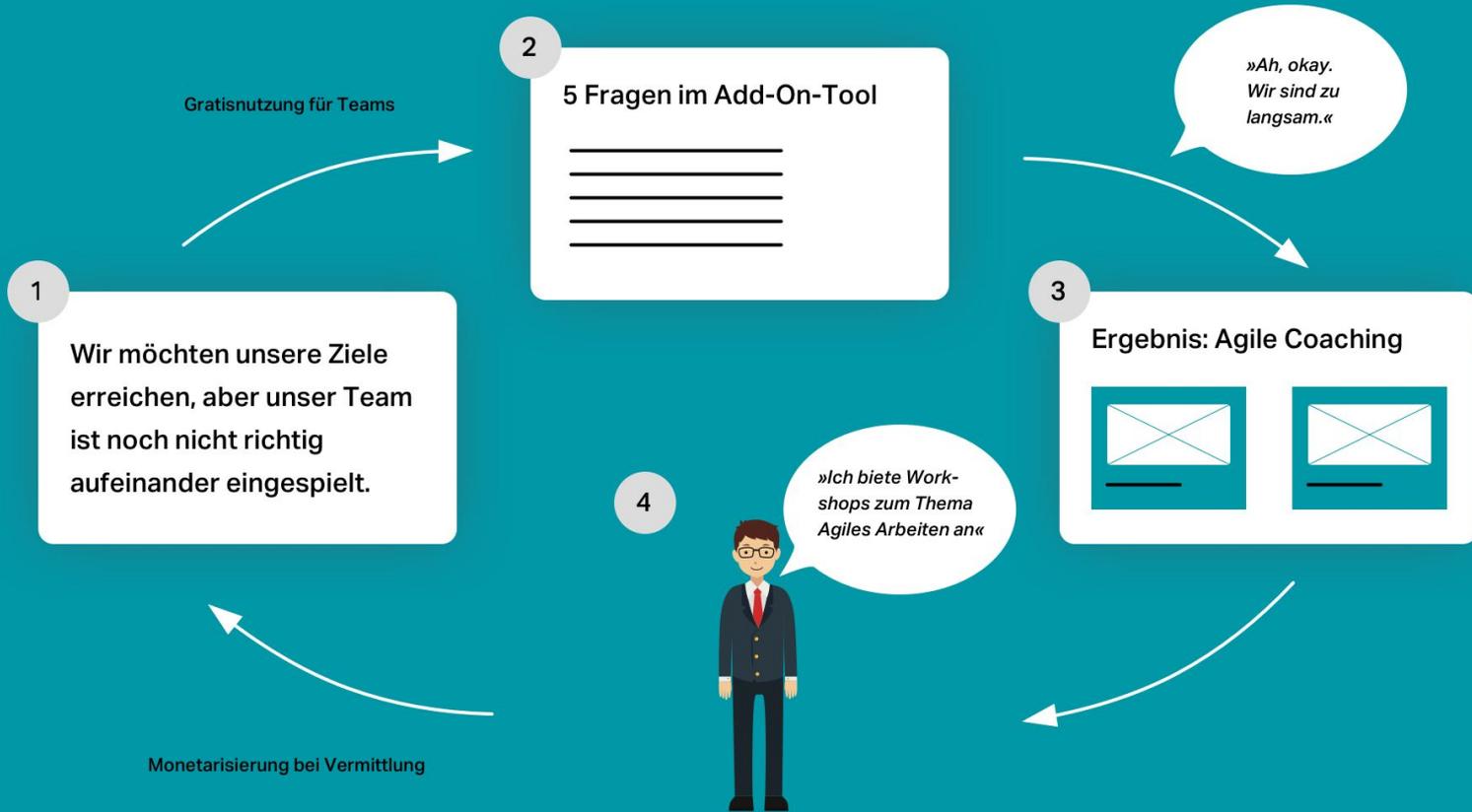
**Mittelgroße bis
große Teams**

die wachsen und ihre Potenziale
nutzen wollen

Machine-Learning based matching

- Teams nutzen ein **Assessment-Tool**, das regelmäßig die individuelle Performance und Zufriedenheit abfragt
- **Kontinuierliche**, auf machine-learning basierte Auswertung
- Konkrete, datenbasierte **Workshop-Vorschläge** für Teamleads
- Die Empfehlungen und deren **Impact-Prognose** wird mit mit den **Erfahrungswerten** der Plattform berechnet

Core Interaction



Market opportunity

- **Assessment-Tools**; z.B. Officevibe bieten keine Handlungsvorschläge
- **Klassische Teamevents** werden häufig selten durchgeführt und können Teams auch schaden anstatt zusammenzuschweißen
- **Moderne “Experience”-Anbieter** wie Airbnb bieten keine Lösungen für B2B
- **Eventanbieter** bieten Inspiration, aber keine skalierbaren Hilfestellungen, schwächen des Teams aufzuspüren
- **Workshop-Hosts** sind dezentral organisiert oder agieren als Einzelkämpfer
- **Es gibt keine “Plattform für Workshops”**

Value Proposition

Producer

- Höhere Auslastung, mehr Jobs
- Marktwert der eigenen Arbeit testen und maximieren
- Kontakte zu neuen Zielgruppen
- Weniger Bürokratie, da die Auftragsvergabe direkt über die Plattform erfolgt

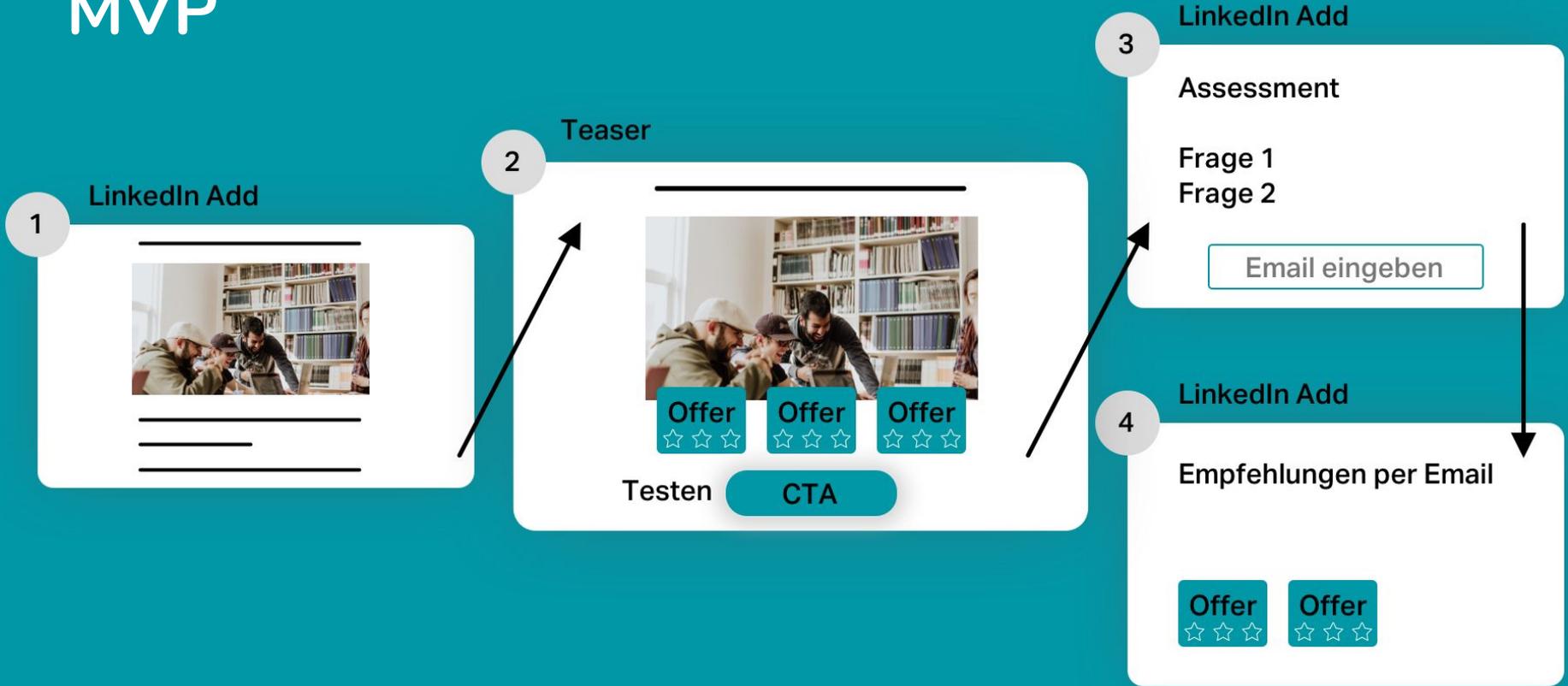
Consumer

- Motivierte Mitarbeiter
- Besseren Einblick ins Arbeitsklima & Team-Performance
- Große, transparente Auswahl an Dienstleistern auf Datenbasis

Business Model

- Monatliche Gebühr für Consumer ?
- Service Charge für Vermittlung einer Dienstleistung ?
- Service Charge wird mit monatlicher Gebühr verrechnet, um Graumarkt unattraktiv zu machen ?
- Bezahlung erfolgt sofort, die Auszahlung erfolgt nach abgeschlossener Leistung
- Alternative: Komplette Flatrate (Tools + x-Maßnahmen pro Monat)?

MVP



Next steps

- Interview mit Teamleader
- Hypothesen-Testing durch Dummy-Landingpage
 - Erklärung des Impact auf Teams
 - Beispiele für Workshops der Plattform
 - Call-to-action: Teilnahme am Assessment
("Gratis-Vorschläge") + Email abfrage "Automatische"
Vorschläge per Email (Wizard of Oz)
- LinkedIn Ads (+ evtl. Google Ads)