



6.4 Die perfekte App



Ziel	Suchtpotenzial und Faszinationsaspekte erkennen
Material	Flipchart, Flipchartpapier, Stifte, evtl. Zeitschriften, Ausweichräume für Gruppenarbeit, Arbeitsblatt „Die perfekte App“
Zeit	60 Minuten Teamarbeit + 30 Minuten Präsentationen
Vorbereitung	Einteilen der Gruppe in Teams (max. 6 Personen pro Team)
Durchführung	<ul style="list-style-type: none"> * Die Teilnehmenden werden gebeten, sich in die Rolle von Software-Entwicklern zu begeben. * In Teams sollen sie ein Internetangebot entwickeln, das ein besonders hohes Suchtpotenzial hat. Zum Beispiel eine App, ein Spiel, ein Soziales Netzwerk ... * Das fertige Produkt soll anschließend mit Hilfe eines Werbeplakats einem Investor überzeugend präsentiert werden. * Das überzeugendste Produkt gewinnt den Wettbewerb.
Varianten	Um die Spannung zu erhöhen, kann man das Spiel im Rahmen einer fiktiven TV-Sendung durchführen. Kleine Preise tragen zur Motivation bei.
Hinweise	Bei der Bewertung der Teams hilft ein tabellarisches Bewertungssystem.

Nach folgenden Kriterien kann man **1, 2** oder **3** Punkte vergeben:

	Sucht-faktor	Kreativität	Innova-tion	Zeit-manage-ment	Präsen-tation	Team-work	GESAMT
Gruppe 1							
Gruppe 2							
Gruppe 3							

Gezielte Nachfragen bei den Präsentationen helfen bei Unklarheiten und regen zum Nachdenken an.

Nach Abschluss und Preisverleihung kann die Moderatorin/Moderator Suchtpotenziale bzw. Faszinationsaspekte für das Plenum noch mal zusammenfassen und ggf. auf einem Flipchart festhalten.



6.4 Die perfekte App

Als hochspezialisiertes Entwicklerteam werdet ihr von einem Investor beauftragt, ein Online-Angebot (App, Game, Soziales Netzwerk ...) zu entwickeln. Das Angebot soll neu und spannend sein und möglichst viele Menschen süchtig machen. Euer Team soll sein fertiges Produkt präsentieren. Damit die Entwicklung etwas einfacher geht, beantwortet vorher gemeinsam folgende Punkte:

PHASE I: Marktforschung

a) Welche Angebote gibt es schon? Welche machen besonders süchtig? Diskutiert das in eurem Expertenteam und erstellt eine TOP 5:

1 _____	4 _____
2 _____	5 _____
3 _____	

b) Warum werden diese Angebote von so vielen Menschen genutzt?
Was sind die „Suchtfaktoren“?

1 _____	4 _____
2 _____	5 _____
3 _____	

PHASE II: Planungsphase

Ihr habt bei der Marktforschung wichtige Erkenntnisse gewonnen. Vielleicht könnt ihr einige davon für eure eigene Entwicklung verwenden.

- * Welchen Namen gebt ihr eurem Angebot?
- * Welche Zielgruppen sollen erreicht werden?
- * Kostet die Nutzung etwas?
(Einmaliger Kauf, monatliche Gebühren, InApp-Käufe ...)
- * Was macht euer Angebot zu etwas Besonderem?



6.4 Die perfekte App



Herzlichen Glückwunsch!

Ihr habt bewiesen, dass ihr erstklassige Experten seid. Nun gilt es, die Investoren von eurem Produkt zu überzeugen. Entwerft und erstellt dazu ein überzeugendes Werbeplakat und bereitet euch auf eine kurze Präsentation vor (ca. 2 Minuten).

Viel Erfolg!