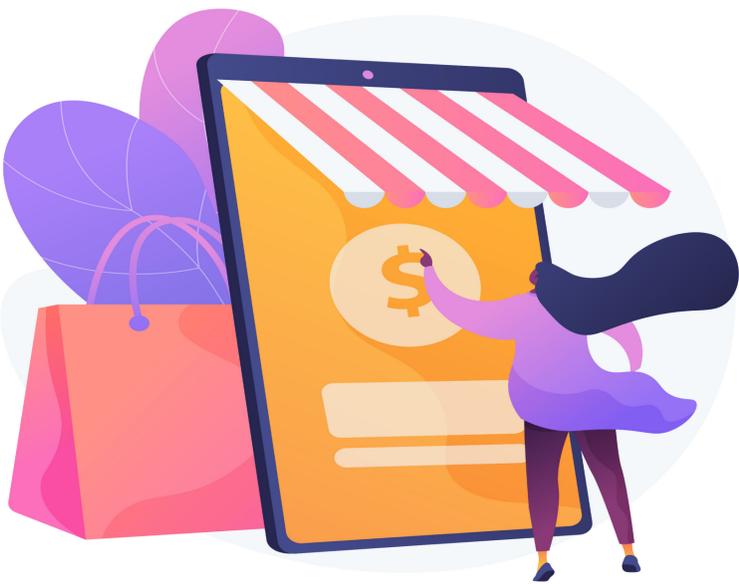


## Willkommen in der Zukunft des E-Commerce



### Abstract

Mit einer Plattform, die Services im Virtual Reality Bereich anbietet, soll der Schweizer Modemarkt revolutioniert werden. Diese Bachelor-Thesis hat zum Ziel, die Machbarkeit dieser Plattform zu bestimmen.

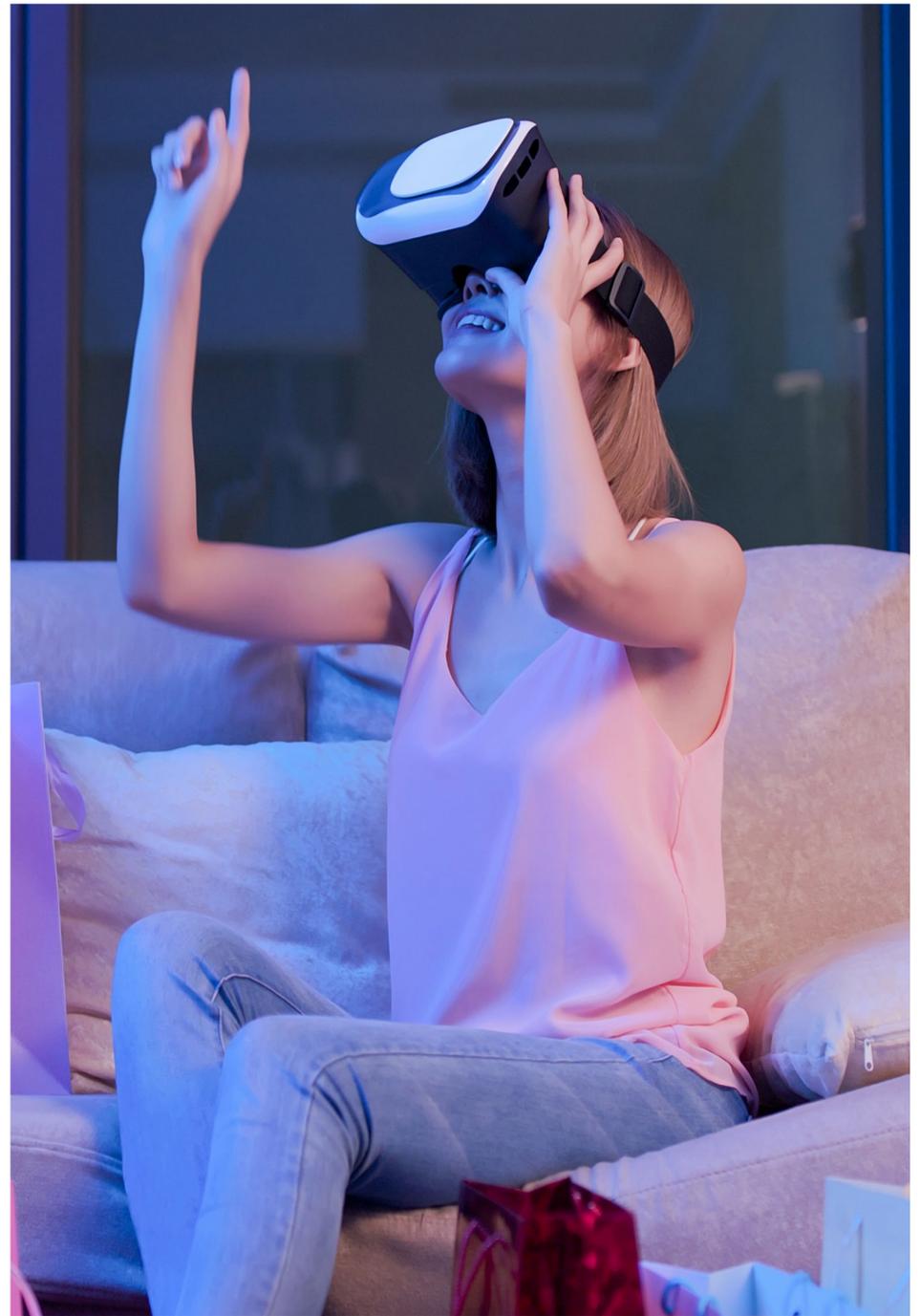
Dazu wird das ECO-System analysiert, die Zielgruppe bestimmt und das Wertangebot definiert. Die getroffene Hypothese wird anhand von Experimenten validiert, aus welchen die Machbarkeit abgeleitet wird. Im Anschluss wird eine Roadmap erstellt.

Die Plattform bietet einen virtuellen Laden mithilfe von Virtual Reality Technologie an. Die Lieferkette ist rückverfolgbar und zusätzlich stehen Nachhaltigkeitsbeiträge zum Einlesen bereit. Verkauft werden nur nachhaltige sowie fair produzierte Mode, Kleidung und Accessoires von Schweizer Jungdesigner.

Die virtuelle Umgebung bietet soziale Interaktion zwischen den Nutzern, im Rahmen eines virtuellen Café und in einem zweiten Schritt Entertainment Angebote, wie virtuelle Konzerte. Als zusätzliche Services im Onlineshop kann der Endkunde die Anprobe via 3D-Avatar sowie die 3D-Produktpräsentation beanspruchen.

Die Zielgruppe besteht aus den Endkunden, den Jungdesignern und Blogger / Influencer sowie Redaktionen. Die Jungdesigner profitieren von fortschrittlicher Technologie, der Abwicklung des Zahlungsverkehrs sowie Marketingaktivitäten. Blogger sowie Influencer können mit der Verlinkung derer Beiträge eine grössere Community erreichen.

Um die Machbarkeit zu validieren, wird eine Umfrage mit den Endkunden durchgeführt. Die anderen Zielgruppen werden mit Interviews for Empathy in Kombination mit Solution Interviews angesprochen. Das Ziel



ist die getroffene Hypothese zu validieren. Ein weiterer Aspekt ist die Rentabilität. Die jährlichen Fixkosten sind aufgrund der hohen Lizenzgebühren für die eingesetzten Technologien deutlich höher als die einmaligen Investitionskosten.

Mit der Annahme, dass 59 Nutzer (Jungdesigner) die Plattform nutzen, betrüge die Amortisationszeit nur 1.19 Jahre. Somit wäre der Cash Flow bereits im zweiten Jahr positiv. Da die Machbarkeit validiert werden konnte, wird dem Start-Up empfohlen, das Projekt weiterzuführen.

### Amela Besic

Dozent:  
Günter Zepf

Experte:  
Klemens Ruoss

Wirtschaftspartner:  
Eigenes Start-Up

Semester:  
FS21