

<div><div>Problem</div><div><p>Nutzer erhalten zu Škoda- und MEB-Elektrofahrzeugen keine ausreichenden technischen Informationen.</p><p>Herstellerkommunikation ist lückenhaft, verspätet oder unpräzise.</p><p>Es fehlen unabhängige, realitätsnahe Tests und Erklärungen zu Software, Ladeverhalten, Reichweite und Fehlerbildern.</p><p>Händler haben nicht genug Fachwissen, um Kunden kompetent zu beraten.</p><p>Medien berichten zu oberflächlich, um alltagsrelevante Fragen zu beantworten.</p><p>Community-Wissen ist verteilt, unstrukturiert und oft widersprüchlich.</p></div><div><div>Existing Alternatives</div><div><p>OEM-Kommunikation, Handbücher, Pressemitteilungen.</p><p>Allgemeine (E-) Auto YouTuber ohne Markenschwerpunkt.</p><p>Klassische Automagazine (print & digital)</p><p>Foren mit unsortiertem Community-Wissen.</p><p>Einzelne Influencer mit breitem Fokus.</p><p>Tesla-zentrierte Vergleichskanäle mit geringer Übertragbarkeit.</p><p>Händler</p></div></div></div>	<div><div>Solution</div><div><p>Systematische Tests und Messfahrten mit realen Fahrzeugen.</p><p>Prägnante Einordnung komplexer technischer Zusammenhänge.</p><p>E-Guide und strukturierte Wissensbasis auf evspeicher.eu.</p><p>YouTube-Inhalte mit klaren Erklärungen, Fehleranalysen und Updates.</p><p>Community-gestützte Datensammlung.</p><p>Kaufberatung und Konfigurationseinordnungen.</p><p>Interviews, Hintergrundgespräche und Marktbeobachtung.</p></div><div><div>Key metrics</div><div><p>Reichweite im relevanten Segment (Škoda/MEB).</p><p>Anzahl gelöster Nutzerprobleme pro Monat.</p><p>E-Guide-Zugriffe und Verweildauer.</p><p>Affiliate-Conversions.</p><p>Rückmeldungen aus Autohäusern und OEM.</p><p>Community-Beiträge, die in Inhalte einfließen.</p><p>Sponsoring-Anfragen und -Abschlüsse.</p><p>Speaker-Anfragen und Branchenresonanz.</p></div></div></div>	<div><div>Unique value proposition</div><div><p>Ein unabhängiger, technikorientierter Zugang zu realen Informationen über Škoda- und MEB-Elektrofahrzeuge.</p><p>Klare, präzise, nachvollziehbare Einordnung von Software, Ladeverhalten, Effizienz und Alltagsszenarien.</p><p>Ein Wissenssystem, das Lücken in OEM-Kommunikation und Medienberichterstattung schließt und damit Entscheidungs- und Betriebssicherheit herstellt.</p></div><div><div>High Level Concept</div><div><p>Ein unabhängiges, datenbasiertes Wissenssystem, das reale Nutzung, technische Analyse und klare Einordnung verbindet.</p></div></div></div>	<div><div>Unfair advantage</div><div><p>Tiefe technische Analysekompetenz.</p><p>Frühzeitiger Zugang zu Daten und Fehlerbildern durch Community und Netzwerk.</p><p>Nischenfokus auf Škoda/MEB ohne Interessenkonflikte mit anderen Marken.</p><p>Aufbau eines vertrauensbasierten Wissenssystems, das über Jahre gereift ist.</p></div><div><div>Channels</div><div><p>YouTube (DE/EN).</p><p>evspeicher.eu (DE/EN).</p><p>LinkedIn.</p><p>Fachforen.</p><p>Messenger/E-Mail.</p><p>Organische Google-Suche. KI-Recherche.</p><p>Informelle Gespräche mit OEM und Branchenakteuren.</p></div></div></div>	<div><div>Customer segments</div><div><p>Technische Analysten & Joyful Explorers</p><p>Käufer und Interessenten von Škoda-Elektrofahrzeugen.</p><p>Fahrer von Škoda- und anderen MEB-Modellen.</p><p>Verkäufer und Autohäuser von Škoda.</p><p>OEM-Marktbegleiter und Produktmanager anderer Hersteller.</p><p>Branchenakteure im Lade- und Infrastrukturmarkt.</p><p>Medien, Fachredaktionen.</p><p>Community-Mitglieder als aktive Wissenspartner.</p><p>Entscheider, Recruiter, B2B-Kreise.</p></div><div><div>Early adopters</div><div><p>Technische Analysten</p><p>Personen mit hoher Systemaffinität, die technische Logiken verstehen wollen, reale Daten suchen und aktiv zur Wissensbildung beitragen.</p></div></div></div>
<div><div>Cost structure</div><div><p>Lohn und Sozialabgaben. Buchhaltung. Versicherungen.</p><p>Ausrüstung. Reisen und Spesen. Fahrzeugkosten. Strom.</p><p>Websitebetrieb. KI-Tools. Produktionstools.</p><p>Testspezifische Kosten.</p><p>Eventkosten.</p></div></div>			<div><div>Revenue streams</div><div><p>YouTube-Werbung. Affiliate. Direkte Zuschauerunterstützung.</p><p>Video-Sponsoring. Speaker-Honorare. Indirekte Beratungschancen.</p><p>SEO-basierte Affiliate-Conversations.</p><p>Produktbereitstellungen.</p><p>Reputationsbedingter Wertfluss.</p></div></div>	