

***FUTURY INNOVATORS
ACADEMY***

***PROJEKT-
INFORMATIONEN***

***NEW AIRLINE
HORIZONS***

23.12.2018

Futory
Dr. Rixa Kroehl
Henning Daut

FUTURY

FUTURY INNOVATORS ACADEMY

DAS PROJEKTBRIEFING

CORPORATE PARTNER



Seit der Gründung hat sich unser Corporate Partner die Position des Ferienspezialisten im gesamten europäischen Raum erarbeitet und zählt zudem zu einer der größten Ferienfluggesellschaften im Verkehr zwischen Deutschland und der Türkei. Jährlich befördert die Fluggesellschaft mehr als ca. 10 Millionen Passagiere mit aktuell ca. 70 modernsten Flugzeugen. Mit über 1.200 Flügen pro Woche geht es zu mehr als 80 attraktiven Zielen in 20 Ländern in ganz Europa, in die Türkei und Nordafrika. Mit dem einfachen und übersichtlichen Tarifsystem können Passagiere den für sie passenden Tarif buchen und um vielfältige Services an Board passgenau ergänzen.

THEMA



Investitionen und Innovationen sind wichtige Bestandteile einer kontinuierlichen Weiterentwicklung der Airline. Mit der Bestellung von 60 neuen Flugzeugen investiert unser Corporate Partner in eine moderne und emissionsarme Flotte. 18 werksneue Jets wurden bereits ausgeliefert, weitere Flugzeuge folgen schrittweise und sorgen dafür, dass das Unternehmen über eine der jüngsten Flotten im Luftverkehr verfügt. Neben dem Modernisierungs- und Komfortaspekt, ermöglichen die **neuen Flugzeugtypen** durch ihre **gesteigerte Reichweite** aber auch interessante neue Routen und somit die **Erschließung neuer Märkte**. Aktuell operiert das Unternehmen aus ihren Basen in Deutschland und der Türkei. Mit dem neuen Flugzeugmuster rücken **von der Türkei aus** nun vor allem **Nordwest-Indien und West-China** als neue Quellmärkte in den Fokus. Neben flugtechnischen und kommerziellen Aspekten, ist vor allem ein lokales **Markt- und Kundenverständnis**, sowie tiefe Einblicke in Reise- und Konsumverhalten essentiell.

FRAGESTELLUNG



MARKET ENTRY STRATEGY NORDWEST-INDIEN UND WEST-CHINA

Wie ist das Reise- und Buchungsverhalten von Kunden in den neuen Märkten? Welche Aspekte spielen bei den regionalen Zielgruppen eine Rolle? Wie und wo muss ich das neue Produkt dort vermarkten?

AUFGABE



Unser Corporate Partner sucht innovative Lösungen und neue Ansätze für eine **Markteintrittsstrategie / Vertriebsstrategie** in die Märkte Nordwest-Indien und West-China (von der Türkei aus fliegend). Im Rahmen der **Futury Innovators Academy** sollen die ersten Ideen hin zu einer schlüssigen Markteintrittsstrategie/Vertriebsstrategie entwickelt werden.

- **Ziellgruppensegmentation:** Welche Zielgruppen kommen für das Unternehmen von der Türkei in die neuen Zielgebiet in Frage (und vice versa)?
- **Marktresearch** zu den Zielregionen hinsichtlich des allgemeinen Konsumverhalten, des Reise- und Buchungsverhaltens? Welche Portale und Kanäle funktionieren?
- **Trendanalyse:** Was sind die Vermarktungsplattformen der Zukunft (digital vs. analog)?
- Wie verhalten sich die relevanten Wettbewerber?
- Entwicklung der **Marktzugangsstrategie/Vertriebsstrategie inkl. konkreter Maßnahmen** zur Umsetzung
 - Welche Inhalte und Angebote?
 - Welche Kanäle und Plattformen?

FUTURY INNOVATORS ACADEMY

DEIN PROGRAMM

FUTURY INNOVATORS ACADEMY

Die besten Ideen werden in die **Futury Innovators Academy** eingeladen, um die Ideen zu einem echten Geschäftsmodell weiterzuentwickeln. **Aber was bedeutet das?**

Futury Innovators Academy – FIA

Unser einzigartiges mehrmonatiges strukturiertes Programm ist designt für junge Talente, die ihre innovativen Ideen weiter entwickeln und bis zum eigenen skalierbaren Projekt gemeinsam mit unserem Partner voran treiben möchten. Die Teilnehmer des FIA bekommen:

- Ein eigenes Büro in Frankfurt
- Finanzielle Unterstützung (sowohl als monatliches Gehalt, als auch zur Entwicklung eurer Idee)
- Persönliches Mentoring & Coaching, themenspezifische Fachworkshops, persönliche Betreuung
- Teilnahme an Start-Up und Innovationsevents rund um die Themen Travel & Tourism, Aviation, Innovation und Digitalisierung

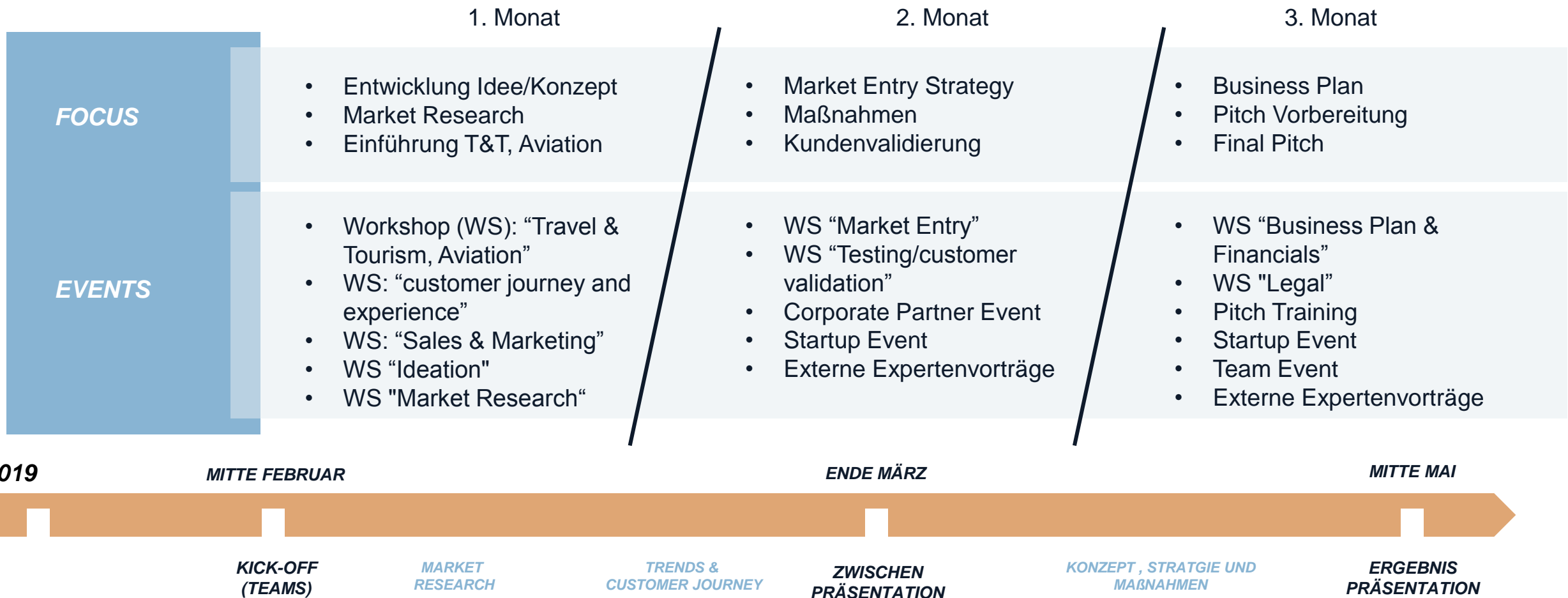
Unser Netzwerk

Vor allen Dingen aber bekommt ihr Zugang zum Netzwerk von **Futury** und unserem Corporate Partner. Das bedeutet erstklassige Verbindungen zu Top Universitäten, Venture Capitalists, Corporate Partnern, Experten und der Startup Szene. Innerhalb eines erfolgreichen Projektes besteht auch die Möglichkeit für einen Direkteinstieg.

Ausarbeitung deiner Idee zu einem **getesteten Prototypen** durch **Co-Innovation** im Rahmen eines strukturierten **Innovationsprogramms**.



WAS PASSIERT IN 3 MONATEN PROJEKTLAUFZEIT?



BEWERBUNGS-INFO

ALS TEAM ODER INDIVIDUELL

Reicht eure Bewerbung bis zum **07. Februar 2019** auf www.futury.eu ein oder sendet uns eure Bewerbungsunterlagen als Mail an apply@futury.eu.

Sendet dazu folgende Unterlagen ein:

- Kurzes Motivationsschreiben
 - Was begeistert Euch an Travel & Tourism?
 - Warum findet ihr innovative Vertriebskonzepte spannend?
- Dein CV bzw. die CVs deines Teams

Wir freuen uns schon sehr auf eure spannende Bewerbung – viel Erfolg!

Talent Pool: Du hast kein Team, möchtest aber trotzdem teilnehmen? Kein Problem!
Sende uns deine Individualbewerbung, wir nehmen dich, bei erfolgreicher Bewerbung, auf in den Futury Talent Pool und matchen dich mit passenden Teammitgliedern.



TEAMMITGLIEDER

Studenten, Gründer, Athleten

IDEALE TEAMGRÖSSE

~ 3 Personen



GESUCHTE PROFILE

- Business/Economics
- Int. Management
- Travel & Tourism, Aviation
- Chinesischer / Indischer Markt

GESUCHTE KENNTNISSE

- Travel & Tourism, Aviation
- Market Entry Strategies
- China & Indien