



NAJPODJETNIŠKA

IDEJA

Lažje do varuške prek aplikacije

Za aplikacijo Mynanny iščejo tudi strateškega partnerja

Težko boste našli starša, ki se ne bi občasno srečal s težavo ob iskanju primerne varstva za otroka, še posebej, če je treba varstvo najti v zadnjem hipu. Z enako težavo se spopadajo tudi ustvarjalci aplikacije Mynanny. In tu je bil razlog, da so začeli razvijati prvo slovensko mobilno aplikacijo za varstva. Ta bo na slovenskem trgu predvidoma zaživela prihodnje leto, namenjena pa bo povezovanju staršev in varušek iz iste okolice.

Prvi korak, ki so ga storili, je bila analiza trga in raziskava, v kateri so sodelovale tako varuške kot starši. Raziskava trga in ciljnih skupin, ki so jo izvedli pred začetkom razvoja, je pokazala, da si varuške želijo delati tudi do trikrat več, starši pa varstvo potrebujejo tudi do trikrat na teden, pa ne najdejo dovolj varušek, ki bi jim varstvo lahko zagotovile, pojasnjuje Miha Culiberg, sicer tudi direktor Mynicityja. »Gre za ranljivo ciljno skupino, za otroke. Zato smo morali preveriti, ali bi starši prek aplikacije sploh vzeli varuško. Tako smo naredili raziskavo med varuškami in starši, povratne informacije so bile pozitivne.«

Varnost bo na prvem mestu

»Zavedamo se, da pri varstvih hitre rešitve ne pridejo v poštev, predvsem zaradi otroka, zato že od začetka aplikacijo razvijamo tako, da bo imela dovolj varnostnih mehaniz-

mov za vse strani,« pravijo v ekipi, ki pripravljajo aplikacijo Mynanny.

Uporabniki se bodo na primer lahko v aplikacijo prijavili s svojim Facebook profilom in tako preverili skupne prijatelje, se z njimi pogovorili o določeni varuški ali staršu. Med seboj bodo lahko tudi klepetali, starši s starši, varuške z varuškami, varuške s starši, in si tako izmenjevali izkušnje in mnenja drug o drugem.

Po končanem varstvu bodo drug drugega ocenili in napisali svoje mnenje. Kot pravi sogovornik, se je to izkazalo za uspešen mehanizem tudi na platformah, kot je Airbnb. Ocena varuške ali starša bo že sama po sebi sito, saj bodo tisti, ki ne bodo imeli odlične ocene, najverjetneje takoj odpadli, dodaja.

Za starše bo aplikacija brezplačna

Starši bodo imeli možnost tudi drugih filtrov pri izbiri varuške, denimo, da varuška govori angleško, ima svoj avto, obvlada prvo pomoč in podobno. Po končanem varstvu bodo varuško tudi plačali prek aplikacije - ko bo varuška prišla na lokacijo, bo v aplikaciji označila svoj prihod, po končanem varstvu pa odhod. Njen prihod in odhod bo v aplikaciji označil tudi starš in po tem bo lahko prek aplikacije steklo plačilo, številko kartice pa bo starš moral dati že ob prijavi v aplikacijo.

A ob tem ustvarjalci aplikacije dodajajo, da Mynanny varušek ne bo zaposloval, bo pa ob prijavi od njih zahteval, da imajo opra-

vljanje dela ustrezno formalizirano (denimo prek študentske napotnice, espeja ...).

Aplikacija Mynanny bo brezplačna za starše, varuške pa bodo za uporabo plačevale simbolično letno članarino, o tem se ustvarjalci aplikacije že pogovarjajo s potencialnim trženjskim partnerjem, ki je pripravljen pokriti ta strošek. Podjetje se bo financiralo tudi prek oglaševalcev.

Slovenija kot testni trg

V prihodnjih mesecih bodo aplikacijo izpilili, samo izdelavo aplikacije pa bodo zapuili zunanemu izvajalcu. Kot pravi Culiberg, naj bi aplikacija na slovenski trg prišla v začetku prihodnjega leta. »Cilj je, da z začetkom leta 2018 aplikacijo predstavimo na slovenskem trgu, potem pa se proti koncu leta počasi širimo v tujino, najprej v Nemčijo in Avstrijo, potem so naši ciljni trgi še Italija, Hrvaška ...«

Cilj: do deset tisoč uporabnikov v prvem letu

Ne nameravajo pa se omejiti le na varstvo otrok, ciljajo visoko, pravi sogovornik. »Že v prvem letu si obetamo več kot deset tisoč uporabnikov, ob vstopu na tuje trge, kjer je povpraševanja po tovrstnih storitvah še več, pa so naša pričakovanja postavljena visoko, med drugim imamo namen aplikacijo že v letu 2019 razširiti na varovanje starejših, varovanje hišnih ljubljencev, ljudi s posebnimi potrebami ...«

V iskanju strateškega vlagatelja

Z A1 in Mastercardom so že podpisali pismo o nameri za partnerstvo, iščejo pa še strateškega partnerja, pravi Culiberg in dodaja: »Sredstva, pridobljena z vstopom partnerja, bomo uporabili za hitrejši vstop na trg ter močno tehnično in trženjsko podporo pri projektu, kar nam bo zagotovilo tudi hitro rast števila uporabnikov.«

Že v prvem letu si obetamo več kot deset tisoč uporabnikov, ob vstopu na tuje trge, kjer je povpraševanja po tovrstnih storitvah še več, pa so naša pričakovanja zastavljena res visoko, med drugim bomo aplikacijo že v letu 2019 razširili na varovanje starejših, varovanje hišnih ljubljencev, ljudi s posebnimi potrebami ...«

■ **Miha Culiberg, Mynanny**

NAJPODJETNIŠKA IDEJA

Iščemo nove ideje

Najpodjetniška ideja poteka že 15. leto. V teh letih smo predstavili na stotine idej - take, ki so nastale v uveljavljenih slovenskih podjetjih, pa tudi take, ki so zrasle v glavah start-upov.

Imate zanimiv, inovativen izdelek tudi sami?

Ali na trgu ponujate storitev, ki je ni še nihče pred vami? Morda poznate koga, ki ima tako idejo? Sporočite nam jo. Ideje zbiramo na naslovu spela.mikus@finance.si.

Š.M.

