

PORT- FOLIO

2015 - 2018 AUSWAHL
KATHARINA SOPHIE GEÖRGER



KREATIV- PROJEKTE

SEITE 3	...	ÜBER MICH	SEITE 10	...	PLAKAT SPARKASSE
SEITE 4	...	BERUFS- & LEBENSERFAHRUNG	SEITE 11 - 15	...	PACKAGING WASTE
SEITE 5	...	KUNDEN	SEITE 16 - 17	...	KUNDEN WERBEN KUNDEN
SEITE 6 - 8	...	WEBSITE REDESIGN	SEITE 18	...	ONBOARDING PROZESS
SEITE 9	...	SHIRTDESIGN	SEITE 19	...	PROFILE IM WEB

HEY, MEIN NAME IST KATHARINA SOPHIE.



Ich bin 30 Jahre jung, UX & UI Designerin, lebe in Karlsruhe und arbeite in Mannheim. Nach meiner Ausbildung zur Mediengestalterin habe ich mein Studium mit dem Bachelor of Arts im Intermedialen Design an der Hochschule für Gestaltung in Pforzheim (HFG) abgeschlossen. Meine Leidenschaft sind fremde Kulturen und das damit verbundene reisen (-und das Essen!).

K. SOPHIE GEÖRGER
UX & UI Designerin

Friedenstrasse 14
76133 Karlsruhe

+49 176 609 831 29
sophie.geoerger@gmail.com

www.pixelwichtel.de



Nach dem Motto -

**„COLLECT
MOMENTS,
NOT THINGS“**

BERUFS- & LEBENSERFAHRUNG

12/2017 - heute UX Consultant bei bei Kuehlhaus AG
Mannheim

02/2017 - 08/2017 Auslandsaufenthalt in Südamerika

08/2016 - 01/2017 User Experience & Interface Designerin
synyx GmbH & Co. KG Karlsruhe

10/2015 - 07/2016 Werkstudentin/UX & UI Designerin
bei synyx GmbH & Co. KG Karlsruhe

03/2015 - 09/2015 Praxissemester/Praktikum Intern Art
Jung von Matt/365 Hamburg

03/2013 - 02/2015 Studentische Aushilfskraft
H&M Hennes & Mauritz B.V. & Co. KG Karlsruhe

01/2012 - 05/2012 Auslandsaufenthalt in Südostasien und Indien

07/2011 - 12/2012 Grafikdesignerin, Illustratorin mit Schwerpunkt
Konzeption und Visualisierung
eyeworkers interactive GmbH, Karlsruhe

Deutsch Muttersprache
Englisch Fließend
Spanisch Grundkenntnisse

Ausbildung:

2012 - 2016

Bachelor of Arts (B.A.) Hochschule Pforzheim, Fakultät für Gestaltung, im Studiengang des Intermedialen Design

2009 - 2011

Ausbildung zur Mediengestalterin in digital und print – Fachrichtung Konzeption und Visualisierung

2004 -2007

Staatlich geprüfte kaufmännische Assistentin für Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Industrie

2004 -2007

Fachhochschulreife in Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Industrie.

KUNDEN



2018 ... Lotterie



2016 ... Webportal



2016 ... Dispositionstool



2015 ... Plakat & Fensterkleber



2015 ... Iconerstellung



2015 ... Werbekampagne



2015 ... social media & Blog



2014 ... Plakat & Eventkalender



2012 ... online Gewinnspiel



2011 ... Illustrationen



2011 ... Print- & Webprodukte



2011 ... Jimdo Templates

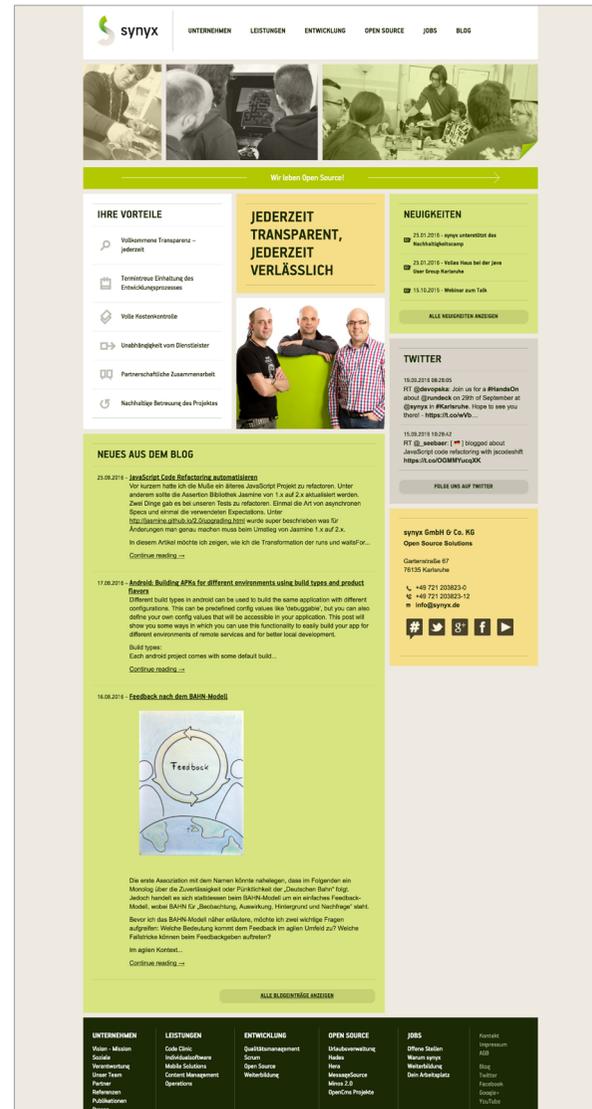


2009 ... online Gewinnspiel

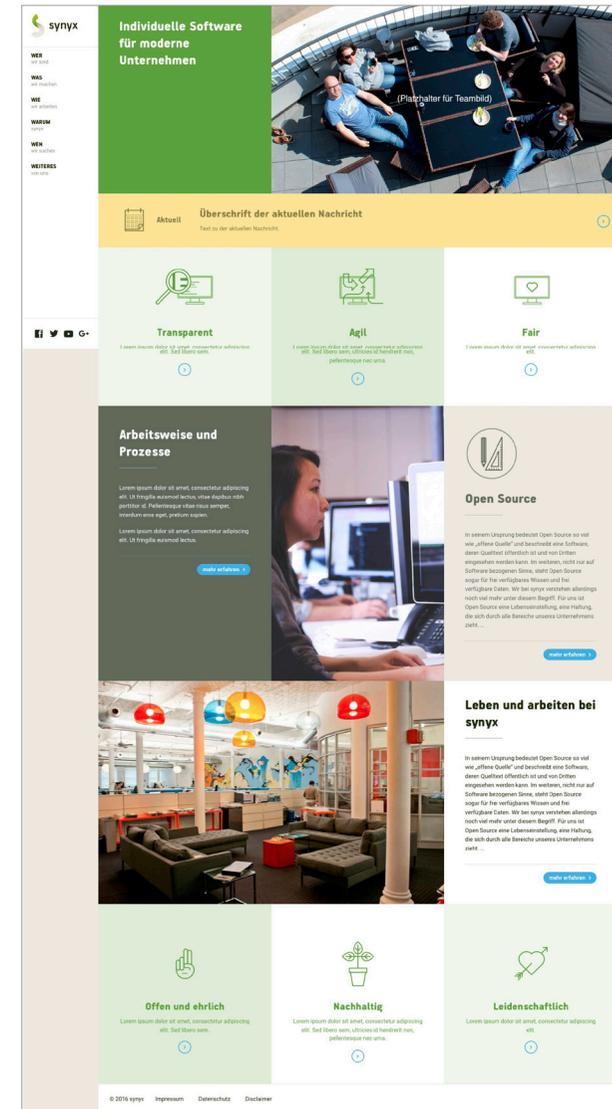
WEBSITE REDESIGN

FÜR ... synyx gmbh
 JAHR ... 2016
 KONZEPT & DESIGN ... Sophie Geörger

alte website ▼

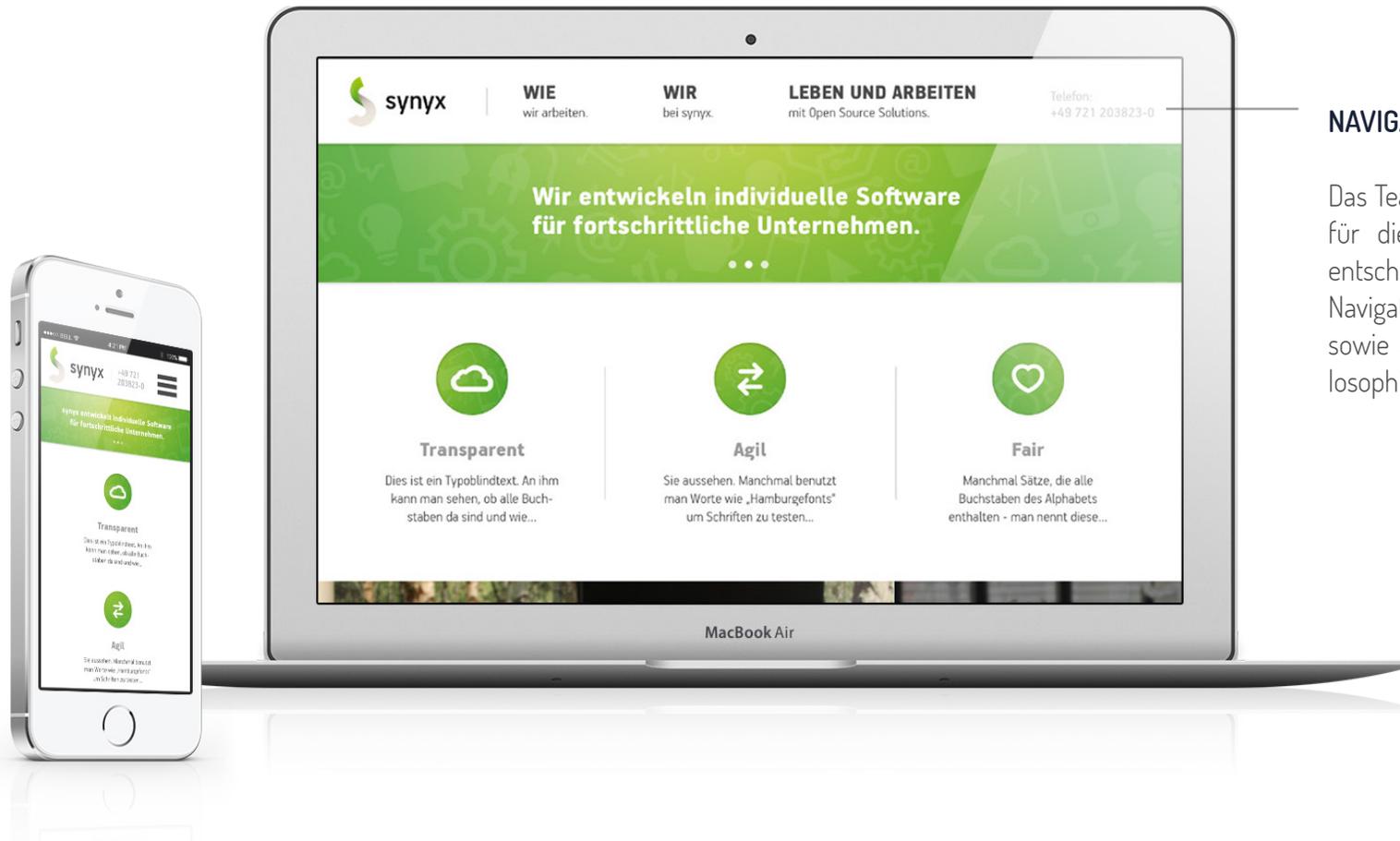


Designvorschlag einer Agentur ▼



ENTWICKLUNGSPHASE

In der Entwicklungs- und Testphase war es sehr hilfreich kleine Clickdummys zu bauen um die usability der horizontalen Navigation zu testen und die Abläufe durchzuspielen. Clickdummys halfen bei der Entscheidung welche Navigation verwendet werden soll (testing).

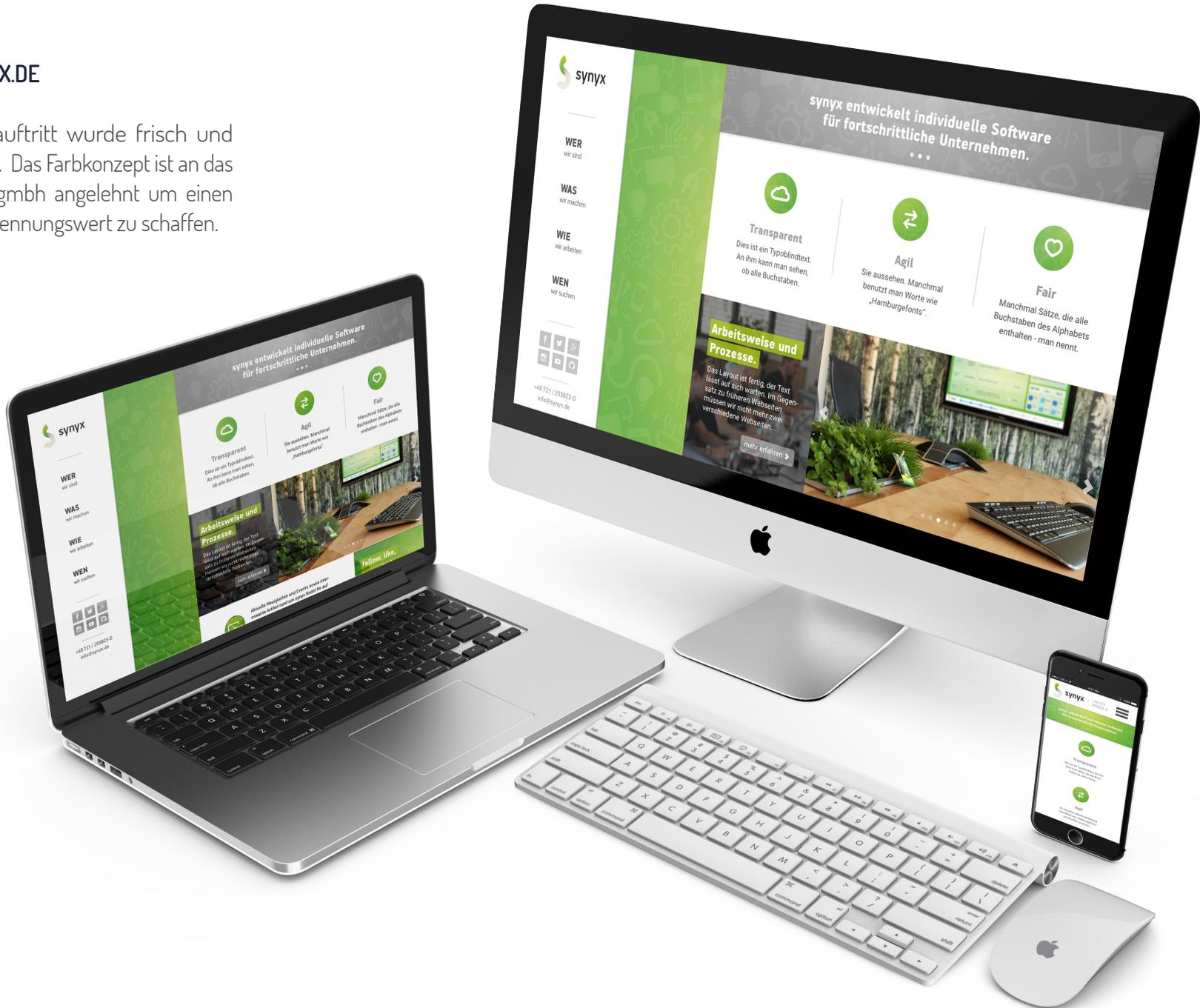


NAVIGATION

Das Team hat sich letztendlich für die vertikale Navigation entschieden. Die Horizontale Navigation wird als Botschaft sowie als Unternehmensphilosophie wahrgenommen.

REDESIGN SYNXX.DE

Der neue Webauftritt wurde frisch und modern gestaltet. Das Farbkonzept ist an das Logo der synyx gmbh angelehnt um einen hohen Wiedererkennungswert zu schaffen.



SHIRTDESIGN

FÜR ... synyx gmbh
JAHR ... 2016
DESIGN ... Sophie Geörger



scribble ▼





Auf unserem mäusestarken Konto
zum Sparen und Lernen:

**Das Haspa Mäusekonto –
jetzt für Ihr Kind eröffnen.**

* Variabler Zinssatz für Beträge bis 500 €, Stand August 2015. Für alle Kinder bis zum 14. Geburtstag. Je Kind kann nur ein Haspa Mäusekonto eröffnet werden. Weitere Produktinformationen im Internet unter maeusekonto.haspa.de

Meine Bank heißt Haspa.

Haspa
Hamburger Sparkasse

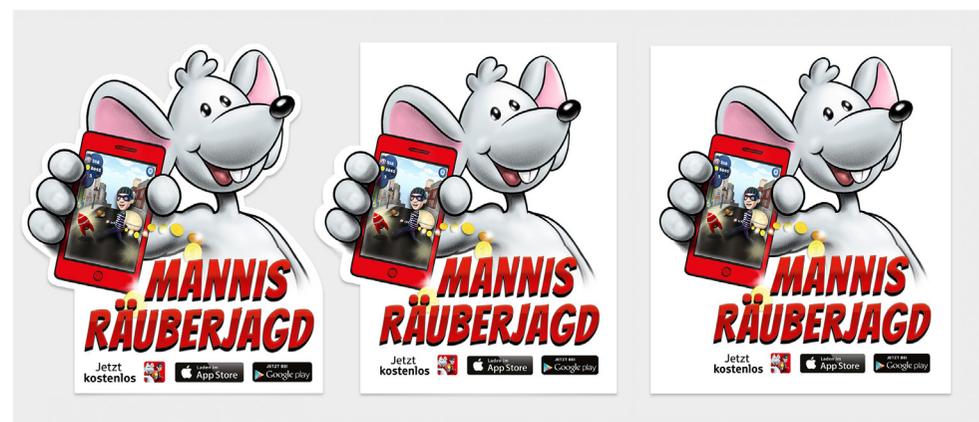
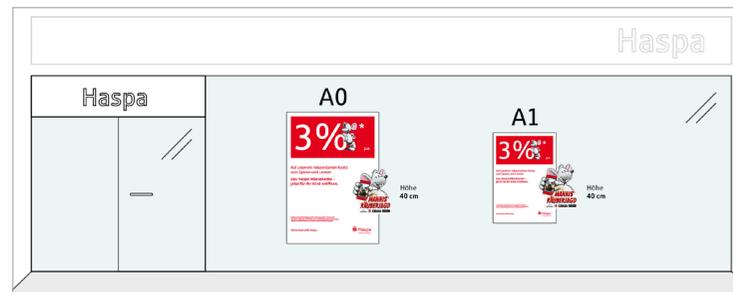
HASPA MÄUSESPARKONTO

FÜR ... Hamburger Sparkasse

JAHR ... 2015

DESIGN ... Sophie Geörger

Plakat- und Fensteraufkleber Gestaltung für die Hamburger Sparkasse unter Berücksichtigung des Corporate Design.



PACKAGING WASTE - EIN ANSATZ ZUM UMGANG MIT VERPACKUNGSMÜLL

FÜR ... B.A. | Intermediales Design
 JAHR ... 2016
 KONZEPT & DESIGN ... Sophie Görger

Durch unser Konsumhandeln produzieren wir tagtäglich Verpackungsmüll den es zu verwalten gilt.

Diese Arbeit stellt ein Konzept vor, bei dem Verpackungsmaterial nicht mehr als Müll und somit als Problem angesehen wird, sondern als Sekundärressource.

In einem rohstoffarmen Land wie Deutschland könnten damit Verpackungsmaterialien als wertvolle Sekundärrohstoffe in die Kreislaufwirtschaft integriert werden.



SMARTPHONE APPLIKATION RE-BOXED
(digitales Medium)



RE-BOXED ROHSTOFFBOX
(analoges Medium)



RE-BOXED APP
 RE gewöhnlichen Verpackungsmüllan wird auf dem virtuellen Marktplatz der RE-BOXED APP gewirksam. Der Benutzer kann seinen gut sortierten Wertstoffmüll über die Applikation mithilfe von Rohstoffhändlern verkaufen. Diese Rohstoffhändler werden von den mit Sekundärrohstoffen produzierenden Unternehmen gekauft und verwertet. Es entsteht ein neuer Ansatz zum Umgang mit Verpackungsmüll.

INTERMEDIÄLER ANSATZ
 Im Studiengang „Intermediales Design“ werden zeitgenössische, kreative Lösungen in Design, Technik und Konzeption gelehrt und weiterentwickelt. Unter Zuhilfenahme neuester Technologien und Kreativitätstaschen werden diese innovativ angewandt.
 Es findet keine strikte Trennung zwischen Hard- und Software mehr statt, vielmehr entsteht eine symbolische Verschmelzung der digitalen mit der analogen Welt.

HYPOTHESE

„DURCH EINEN NEUEN ANSATZ ZUR ABFALLERFASSUNG UND VERWERTUNG KÖNNEN ROHSTOFFE GESCHONT UND WERTSTOFFE ALS SEKUNDÄRRESSOURCEN WEITERGENUTZT WERDEN.“

Die Idee dieser Arbeit ist es, durch akkurates Vorsortieren der Verpackungsmaterialien in den Privathaushalten ein besser verwertbares Abfallprodukt zu erzielen, mit dem weiter gewirtschaftet werden kann, anstatt es zu verbrennen.

Um den Umgang mit Verpackungsabfall in den Köpfen der Verbraucher positiv zu besetzen, soll das Produkt zur Abfallsammlung sowie zur -trennung „Rohstoffbox“ heißen (analogen Medien). Diese Boxen können über eine Verkaufs- und Einkaufsplattform, die in Form einer

Applikation für Smartphones (digitalen Medium) entwickelt wurde, verkauft und gekauft werden.

Die Verbraucher sollen motiviert werden, ihre Verpackungsabfälle so sauber zu trennen, dass diese eine interessante Ressource für Unternehmen darstellen, die diese wiederum als sekundäre Rohstoffe weiterverarbeiten können.

Dabei verkaufen die Verbraucher ihre Verpackungsabfälle gegen Entgelt an die Unternehmen. Dadurch sparen die Verbraucher die Entsor-

gungsgebühren ein und erwirtschaften darüber hinaus einen Gewinn. Der Kontakt zwischen Verbrauchern und Unternehmen soll auf einem digitalen Marktplatz hergestellt werden. Die Plattform für diesen Marktplatz schafft eine Smartphone-App.

Die Applikation zeigt die Angebote der Verkäufer sowie die Nachfrage der Käufer an und dient den Anwendern als zentrales Kommunikationsinstrument.

Top 10 Projektplatzierung bei den
GreenTec Awards 2017 ▼



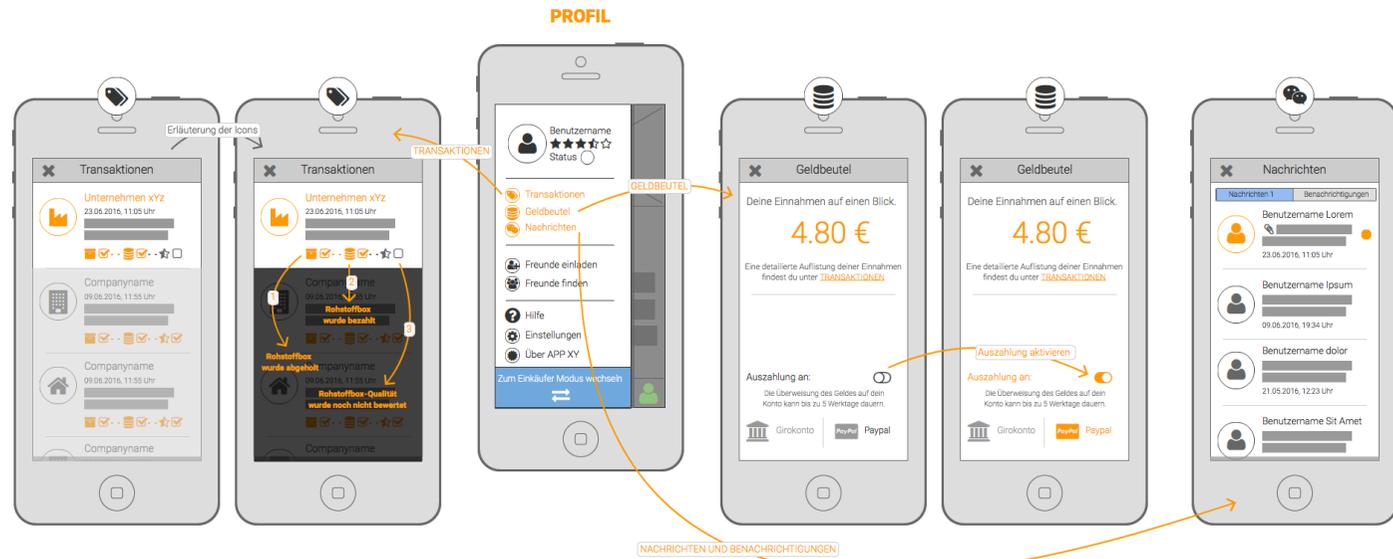
**GREENTEC
AWARDS**

2017 TOP 10

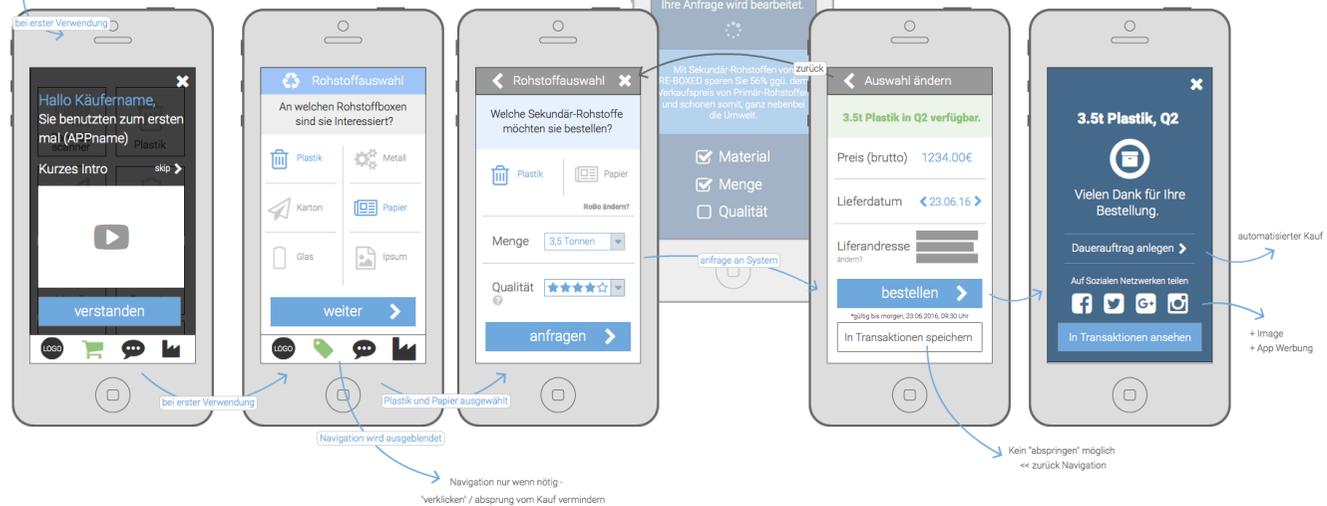
WIREFRAMES

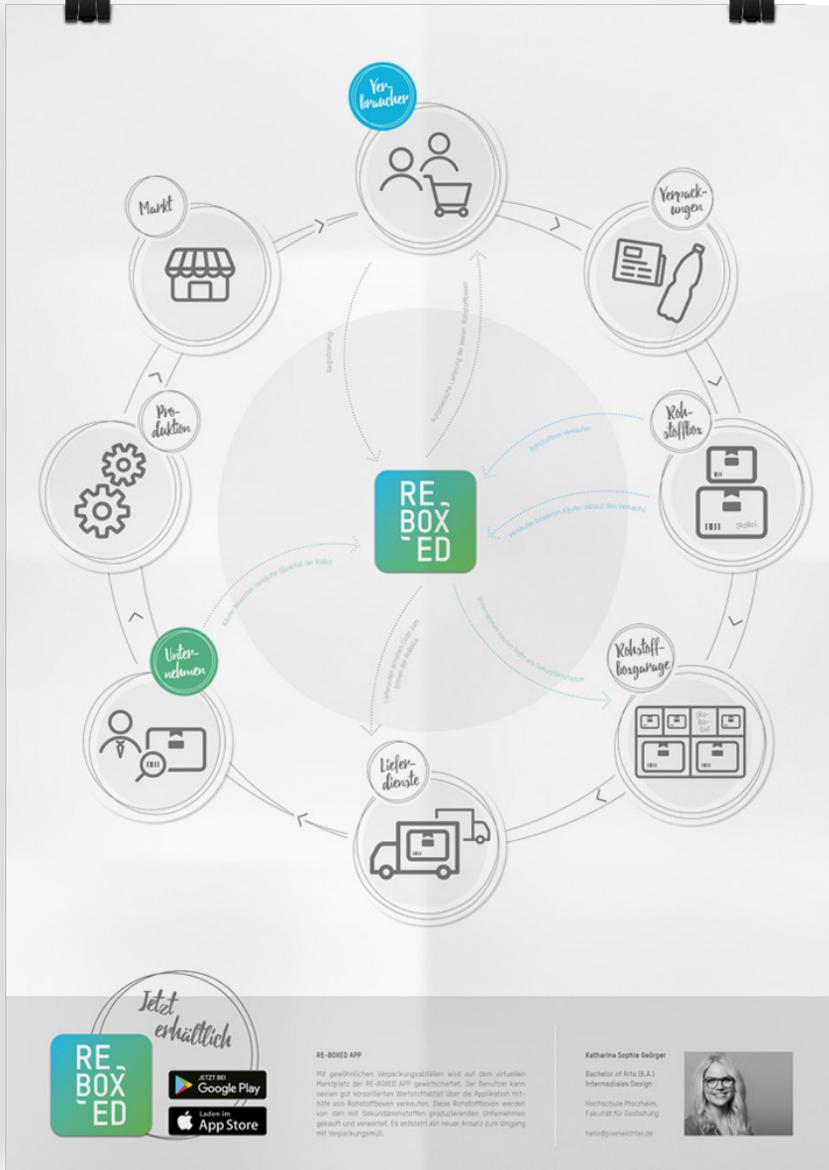
Die App lässt sich in zwei Modi verwenden:
Dem Verkäufer-Modus (VM)
und dem Käufer-Modu (KM).

Der VM ermöglicht das Angebot und den Verkauf von Verpackungsabfall. Der KM ermöglicht den Erwerb von günstigen Sekundärressourcen.



RoBo (Rohstoffbox) Kaufen 1st Order





RE-BOX ED APP
 Mit gewöhnlichen Verpackungsabfällen wird auf dem virtuellen Marktplatz der RE-BOX ED APP Geschicklichkeit. Der Benutzer kann seinen gut sortierten Müll über die Applikation mithilfe von Rohstoffboxen verkaufen. Diese Rohstoffboxen werden von den mit Sekundärrohstoffen produzierenden Unternehmen gekauft und verarbeitet. Es entsteht ein neuer Ansatz zum Umgang mit Verpackungsmüll.

Katharina Sophie Geiger
 Bachelor of Arts (B.A.)
 Internationales Design
 Hochschule Pforzheim,
 Fakultät für Gestaltung
 hsa@pforzheim.de




Packaging Waste – Ein Ansatz zum Umgang mit Verpackungsmüll
 Der Schutz der natürlichen Umwelt ist eine der wichtigsten Aufgaben unserer Zeit. Mit Beiträgen wie dem Kreislaufwirtschaftsgesetz und der darin enthaltenen Verpackungsverordnung wird der Umgang mit Hausabfällen geregelt.
 Durch einen Paradigmenwechsel können neue Ansätze zur Verwertung geschaffen werden, die um einen ökologisch durchdachten und anderen Ressourcen schonender sind. Hierzu wurde RE-BOX ED entwickelt.

RE-BOX ED APP
 Mit gewöhnlichen Verpackungsabfällen wird auf dem virtuellen Marktplatz der RE-BOX ED APP Geschicklichkeit. Der Benutzer kann seinen gut sortierten Müll über die Applikation mithilfe von Rohstoffboxen verkaufen. Diese Rohstoffboxen werden von den mit Sekundärrohstoffen produzierenden Unternehmen gekauft und verarbeitet. Es entsteht ein neuer Ansatz zum Umgang mit Verpackungsmüll.

Login



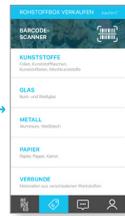
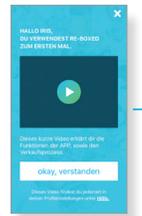
Home-screen



Kaufen



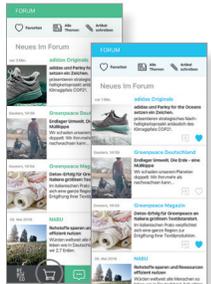
Verkaufen



Profil



Forum



LOTTERIE PRIVATKUNDEN - KUNDEN WERBEN KUNDEN LANDINGPAGE

FÜR	...	Aktion Mensch e. V.
JAHR	...	2018
KONZEPT & DESIGN	...	Sophie Geörger

Es wurden drei unterschiedliche Cases ausgearbeitet um mithilfe von A/B Tests herauszufinden welche Weiterempfehlungsmaßnahme am besten bei den Bestandskunden funktioniert.

In jedem der drei Cases erhält der Bestandskunde eine E-Mail mit der Aufforderung neue Kunden für die Aktion Mensch zu werben.

In Case 1 und 2 erhält der Bestandskunde einen Promotioencode (PMC) via E-Mail.

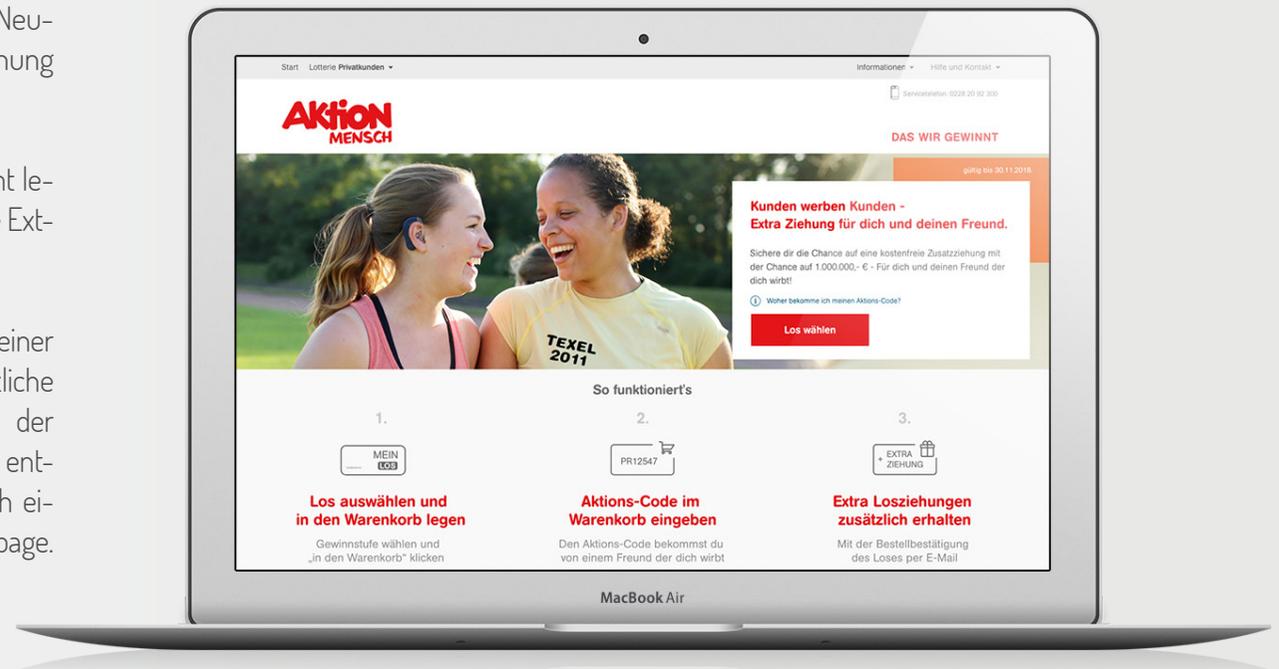
Dies ist ein individueller Aktions-Code mit Bezug auf den

Bestandskunden, welcher als Werber fungiert.

Im ersten Case bekommt der Bestands- sowie der Neukunde eine Extra-Losziehung Gratis.

Im zweiten Case bekommt lediglich der Neukunde eine Extra-Losziehung.

Im dritten Case erhält keiner von beiden eine zusätzliche Ziehung. Die E-Mail die der Bestandskunden erhält, enthält keinen PMC. Lediglich einen Link auf eine Landingpage.

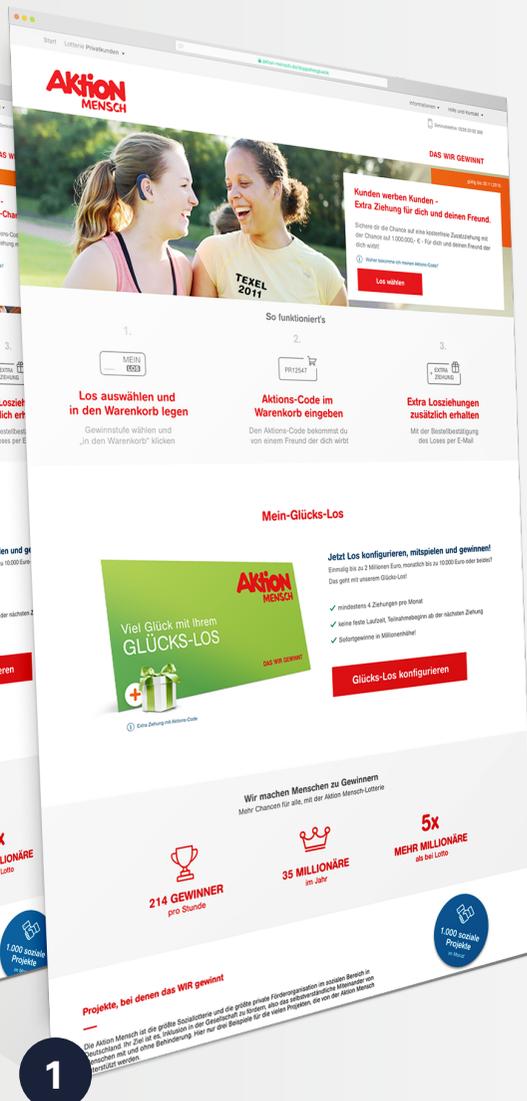




3



2



1

CASE 1 -
Bestandskunde und Neu-
kunde bekommen eine
Extra-Ziehung.

CASE 2 -
Der Neukunde bekommt eine
Extra-Ziehung

CASE 3 -
Weiterempfehlung ohne
Extra-Ziehungen

2. Eigenes Los-Design gestalten

unterstreichen Sie Ihre Marke mit eigenen Motiven und Firmenlogo.



Geben Sie Ihren Losen eine persönliche Note und fügen Sie **individuelle Grußtexte** hinzu.

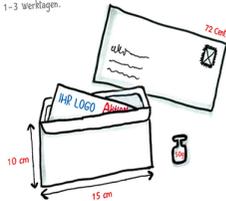


DIN A4

3. Finden Sie den optimalen Versand für Ihre Lose

Sie haben die Wahl:

Ob zu Ihnen gesammelt in einem Paket oder direkt zu den Beschenkten. Die Lieferzeit liegt zwischen 1-3 Werktagen.



Gestalten Sie Ihr individuelles Musterlos mit unserem Online-Designer

Sie möchten gerne eine Vorschau erhalten, wie Ihr persönliches Los aussehen könnte? - Das geht ganz einfach!

Gestalten Sie jetzt Ihr kostenloses Musterlos und wir schicken es Ihnen zu.

MUSTERLOS GESTALTEN UND BESTELLEN

AKTION MENSCH

Langfristig und sinnvoll: Das perfekte Geschenk in Ihrem Design

DAS WIR GEWINNT

SO FUNKTIONIERT ES

Stärken Sie das Image Ihres Unternehmens und schenken Sie mit den Geschenklosen der Aktion Mensch etwas ganz Besonderes. Wie es funktioniert, zeigen wir Ihnen in 3 einfachen Schritten.

1. Finden Sie das passende Los

Wählen Sie zwischen unseren zwei Losvarianten, abgestimmt auf Ihre Bedürfnisse. Beide Losvarianten können entweder mit persönlicher Ansprache oder als flexibles Gültchen konfiguriert werden.

Schon ab 9€ **Mein Glücklos** | Schon ab 18€ **365 Tage präsent Jahreslos**

LAUFZEIT 1 MONAT | Schon ab 9€ | das ideale Give Away | LAUFZEIT 1 JAHR | Schon ab 18€ | für besondere Anlässe

2. Eigenes Los-Design gestalten

unterstreichen Sie Ihre Marke mit eigenen Motiven und Firmenlogo.

Geben Sie Ihren Losen eine persönliche Note und fügen Sie **individuelle Grußtexte** hinzu.

DIN A4

LOTTERIE GESCHÄFTSKUNDEN - ONBOARDING PROZESS

FÜR	...	Aktion Mensch e. V.
JAHR	...	2017
KONZEPT & SKIZZEN	...	Sophie Geörger

Geschäftskunden möchten Lose für Ihre Mitarbeiter oder Partner erwerben ohne sich lange mit der Lotterie zu beschäftigen. Sie selbst spielen nicht in der Lotterie. Sie möchten lediglich ein „Geschenk“ kaufen.

Um den Nutzer schnell zum passenden Produkt zu führen durchläuft dieser in drei Punkten einen sogenannten „Onboarding-Prozess“ da-

mit er das Produkt auf der Meta-Ebene versteht und ihm die Kaufentscheidung leichter fällt.

Es wurde ein Konzept erarbeitet welches die Bedürfnisse des Kunden berücksichtigt und Skizzen als auch Wireframes erstellt.

PROFILE IM WEB



xing.to/geoerger



pixelwichtel.de



[pixelwichtel](https://twitter.com/pixelwichtel)



[linkedin.com/
in/geoerger](https://linkedin.com/in/geoerger)



[pixelwichtel](https://facebook.com/pixelwichtel)



[pixelwichtel](https://instagram.com/pixelwichtel)