

Titel des Smart Services

Wie lässt sich die Lösung kurz und knapp umschreiben?

Plattform für regionale e-Mobilität & Transportdienstleistungen



Beschreibung der Lösung

Wie funktioniert das Ganze?

- Online-Plattform, über die in der Region Fahrten und Transporte mit e-Fahrzeugen beauftragt und koordiniert werden können (Art, Umfang, Ausgangsposition, Ziel, Zeit, ...)
- Die Fahrten werden durch Mitarbeiter des Anbieters, Privatpersonen oder Dienstleister durchgeführt. Dabei kommen private und Sharing-Fahrzeuge zum Einsatz.
- Beauftragung erfolgt durch Absender. Mit ihm wird direkt abgerechnet
- Die Plattform bietet eine Routen- / Fahrzeuggrößenoptimierung
- Es gibt eine Hub-Struktur für die zeitlichen Pufferung von Waren (inkl. Kühlung), Selbstabholung möglich
- Es wird eine Ladeinfrastruktur betrieben
- Es werden Pufferfahrten, um Roller/Räder zum Laden einzusammeln

Leistungsbestandteile

Welche digitalen Services, physischen Dienstleistungen und technischen Komponenten umfasst das Angebot?

- Unterhalt der Plattform
- Logistikkoordination und Transport
- Leistungserbringung durch MA oder selbständige Personen
- Abwicklung & Abrechnung
- Web-Anwendung / App
- Vorkalkulation von Zeit und Kosten

Team-Name

SMEET

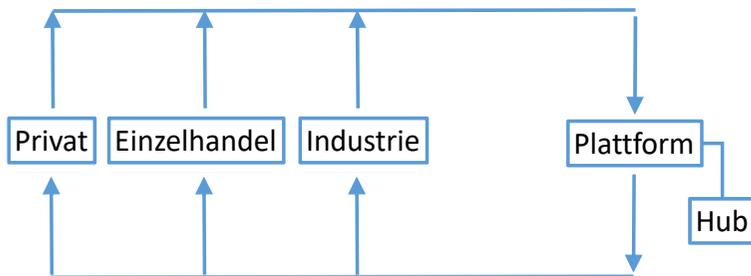
Smart-Service-Anbieter

Wer tritt als Smart-Service-Anbieter auf?

Energieversorger / Sharing-Anbieter. Firmierung von Tochter als Plattformbetreiber

Smart-Service-Ökosystem (Zusammenspiel der Akteure)

Grafik



Kunden

Welche Kunden werden mit dem Angebot hauptsächlich angesprochen?

- Privathaushalte
- Einzelhandel
- Industrie

Wertschöpfungsbeitrag der Kunden

Was steuert der Kunde zur Lösung bei (z.B. Zugang zu Räumlichkeiten, Bereitstellen von Ressourcen, Ideen)?

- Beitrag eigener Ressourcen für späteres Einlösen

Kundenprobleme

Zur Lösung welcher Aufgaben, Problemen, Ziele des Kunden soll das Angebot einen Beitrag leisten?

- Kein regionales Logistikangebot für KMU
- Stau, Feierabendverkehr

Kundennutzen

Worin genau liegt der Mehrwert für den Kunden?

- Abnahme von Wegstrecken
- Weniger Leerfahrten
- Zeitliche Verteilung von Transporten

Wertschöpfungsbeitrag des Anbieters

Was steuert der Service-Anbieter zur Lösung bei?

- Plattform
- Abrechnung
- Optimierung von Routen / Verteilung
- Transportorganisation

Gegenwert des Anbieters

Was erhält der Smart-Service-Anbieter für seine Leistung (z.B. Geld, Marktzugang, Reputation, ...)

- Jahresgebühr
- Anteilige Servicepauschale

Wertschöpfungsbeitrag der Partner

Was steuern die Dienstleistungspartner zur Lösung bei?

- Zeit / Transportdienstleistung (Minijob)
- Z.T. eigenes Fahrzeug (Drohnen?)

Gegenwert der Partner

Was erhalten die Dienstleistungspartner für ihre Leistung (z.B. Geld, Marktzugang, Reputation, ...)

- Vergütung der Fahrten
- Zugang zu Kunden über die Plattform